

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ

ЕКОНОМІКА БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ПІДРУЧНИК

«Видавництво
«Центр учбової літератури»
Київ – 2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ

ЕКОНОМІКА БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ПІДРУЧНИК

«Видавництво
«Центр учбової літератури»
Київ – 2018

УДК 33:69(075.8)
Е 457

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Одеської державної академії будівництва та архітектури
як підручник для студентів вищих начальних закладів
(протокол № 4 від 24 листопада 2017 р.)*

Рецензенти:

Р. В. Манн, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва Черкаського державного технологічного університету;

А. В. Череп, доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету ДВНЗ «Запорізький національний університет»;

О. Г. Янковий, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності Одеського національного економічного університету.

Авторський колектив підручника:

Т. О. Окландер, д. е. н., доц. (вступ, тема 1); **І. А. Педько**, д. е. н., доц. (тема 11); **О. Л. Камбур**, к. е. н., доц. (тема 13); **А. В. Пандас**, к. е. н., доц. (тема 2); **Н. А. Петрищенко**, к. е. н., доц. (теми 15, 16); **С. О. Ракицька**, к. е. н., доц. (тема 10); **К. О. Толькіна**, к. е. н., доц. (тема 12); **Г. І. Добролюбська**, доц. (тема 5); **Л. В. Кулікова**, доц. (теми 13, 14); **О. В. Ветрогон** (тема 3); **О. М. Жусь** (теми 6, 8); **Н. В. Серьогіна** (тема 9); **О. М. Осетян** (тема 7); **Н. А. Теорло** (тема 4)

Економіка будівельного підприємства : підручник / авт. кол.: Т.О. Окландер,
Е 457 І.А. Педько, О.Л. Камбур [та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 363 с.

ISBN 978-617-673-732-2

У підручнику запропоновано концептуальні, методологічні та методичні положення економіки будівельного підприємства. Розглянуто основи підприємницької діяльності у будівництві. Визначено сутність та специфіку використання факторів виробництва на будівельних підприємствах. Приділено увагу ціноутворенню, бухгалтерському обліку та оподаткуванню у будівництві.

Для викладачів та студентів економічних та технічних спеціальностей.

УДК 33:69(075.8)
Е 457

ISBN 978-617-673-732-2

© Окландер Т. О., Педько І. А., Камбур О. Л. та ін., 2018
© «Видавництво «Центр учбової літератури», 2018

УДК 33:69(075.8)
Е 457

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Одеської державної академії будівництва та архітектури
як підручник для студентів вищих начальних закладів
(протокол № 4 від 24 листопада 2017 р.)*

Рецензенти:

Р. В. Манн, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва Черкаського державного технологічного університету;

А. В. Череп, доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету ДВНЗ «Запорізький національний університет»;

О. Г. Янковий, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності Одеського національного економічного університету.

Авторський колектив підручника:

Т. О. Окландер, д. е. н., доц. (вступ, тема 1); **І. А. Педько**, д. е. н., доц. (тема 11); **О. Л. Камбур**, к. е. н., доц. (тема 13); **А. В. Пандас**, к. е. н., доц. (тема 2); **Н. А. Петрищенко**, к. е. н., доц. (теми 15, 16); **С. О. Ракицька**, к. е. н., доц. (тема 10); **К. О. Толькіна**, к. е. н., доц. (тема 12); **Г. І. Добролюбська**, доц. (тема 5); **Л. В. Кулікова**, доц. (теми 13, 14); **О. В. Ветрогон** (тема 3); **О. М. Жусь** (теми 6, 8); **Н. В. Серьогіна** (тема 9); **О. М. Осетян** (тема 7); **Н. А. Теорло** (тема 4)

Економіка будівельного підприємства : підручник / авт. кол.: Т.О. Окландер,
Е 457 І.А. Педько, О.Л. Камбур [та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 363 с.

ISBN 978-617-673-732-2

У підручнику запропоновано концептуальні, методологічні та методичні положення економіки будівельного підприємства. Розглянуто основи підприємницької діяльності у будівництві. Визначено сутність та специфіку використання факторів виробництва на будівельних підприємствах. Приділено увагу ціноутворенню, бухгалтерському обліку та оподаткуванню у будівництві.

Для викладачів та студентів економічних та технічних спеціальностей.

УДК 33:69(075.8)
Е 457

ISBN 978-617-673-732-2

© Окландер Т. О., Педько І. А., Камбур О. Л. та ін., 2018
© «Видавництво «Центр учбової літератури», 2018

ЗМІСТ

Вступ 7

Тема 1

ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 1.1. Організаційно-правові основи та характер підприємницької діяльності 9
- 1.2. Форми і методи організації бізнесу в будівництві 11
- 1.3. Форми об'єднань підприємств 15
- 1.4. Конкуренція в умовах підприємництва 19

Тема 2

ФОРМИ ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У БУДІВНИЦТВІ

- 2.1. Організаційна структура підприємства будівельної галузі, особливості процесів спеціалізації та концентрації, оцінка їх ефективності 26
- 2.2. Поняття та принципи розміщення виробництва у будівництві. Особливості процесів кооперування, комбінування та диверсифікації 34
- 2.3. Будівельні організації у складі холдингів та фінансово-промислових груп 38

Тема 3

КАДРИ, ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА У БУДІВНИЦТВІ

- 3.1. Кадри у будівництві 45
- 3.2. Продуктивність праці у будівництві 50
- 3.3. Заробітна плата у будівництві 56

Тема 4

ОСНОВНІ ФОНДИ У БУДІВНИЦТВІ

- 4.1. Класифікація, структура та джерела формування основних фондів 61
- 4.2. Облік, оцінка та методика аналізу основних фондів 65
- 4.3. Знос та амортизація основних фондів 71

ЗМІСТ

Вступ 7

Тема 1

ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 1.1. Організаційно-правові основи та характер підприємницької діяльності 9
- 1.2. Форми і методи організації бізнесу в будівництві 11
- 1.3. Форми об'єднань підприємств 15
- 1.4. Конкуренція в умовах підприємництва 19

Тема 2

ФОРМИ ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У БУДІВНИЦТВІ

- 2.1. Організаційна структура підприємства будівельної галузі, особливості процесів спеціалізації та концентрації, оцінка їх ефективності 26
- 2.2. Поняття та принципи розміщення виробництва у будівництві. Особливості процесів кооперування, комбінування та диверсифікації 34
- 2.3. Будівельні організації у складі холдингів та фінансово-промислових груп 38

Тема 3

КАДРИ, ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА У БУДІВНИЦТВІ

- 3.1. Кадри у будівництві 45
- 3.2. Продуктивність праці у будівництві 50
- 3.3. Заробітна плата у будівництві 56

Тема 4

ОСНОВНІ ФОНДИ У БУДІВНИЦТВІ

- 4.1. Класифікація, структура та джерела формування основних фондів 61
- 4.2. Облік, оцінка та методика аналізу основних фондів 65
- 4.3. Знос та амортизація основних фондів 71

4.4. Показники та шляхи підвищення ефективності використання основних фондів	76
--	----

Тема 5

ОРЕНДА, ЛІЗИНГ

5.1. Економічна суть і принципи оренди	82
5.2. Основні поняття та визначення лізингу	87
5.3. Види лізингових угод	93
5.4. Лізингові платежі	100

Тема 6

ОБОРОТНІ ЗАСОБИ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

6.1. Склад та джерела формування оборотних засобів	103
6.2. Визначення величини оборотних коштів	107
6.3. Ефективність використання оборотних засобів	112

Тема 7

СОБІВАРТІСТЬ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

7.1. Поняття собівартості, її склад	117
7.2. Групування й склад витрат по елементах витрат і статтях калькуляції	123
7.3. Види собівартості	129
7.4. Шляхи зниження собівартості	135

Тема 8

ПРИБУТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ОПОДАТКУВАННЯ

8.1. Утворення прибутку, види прибутку	139
8.2. Формування та використання чистого прибутку	142
8.3. Рентабельність виробництва	146
8.4. Беззбитковий рівень виробництва	149

Тема 9

ЦІНОУТВОРЕННЯ У БУДІВНИЦТВІ

9.1. Кошторисні норми та нормативи	152
9.2. Види кошторисної документації	154
9.3. Порядок визначення вартості будівництва	159

4.4. Показники та шляхи підвищення ефективності використання основних фондів	76
--	----

Тема 5

ОРЕНДА, ЛІЗИНГ

5.1. Економічна суть і принципи оренди	82
5.2. Основні поняття та визначення лізингу	87
5.3. Види лізингових угод	93
5.4. Лізингові платежі	100

Тема 6

ОБОРОТНІ ЗАСОБИ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

6.1. Склад та джерела формування оборотних засобів	103
6.2. Визначення величини оборотних коштів	107
6.3. Ефективність використання оборотних засобів	112

Тема 7

СОБІВАРТІСТЬ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

7.1. Поняття собівартості, її склад	117
7.2. Групування й склад витрат по елементах витрат і статтях калькуляції	123
7.3. Види собівартості	129
7.4. Шляхи зниження собівартості	135

Тема 8

ПРИБУТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ОПОДАТКУВАННЯ

8.1. Утворення прибутку, види прибутку	139
8.2. Формування та використання чистого прибутку	142
8.3. Рентабельність виробництва	146
8.4. Беззбитковий рівень виробництва	149

Тема 9

ЦІНОУТВОРЕННЯ У БУДІВНИЦТВІ

9.1. Кошторисні норми та нормативи	152
9.2. Види кошторисної документації	154
9.3. Порядок визначення вартості будівництва	159

Тема 10

**ІНВЕСТИЦІЇ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ІНВЕСТИЦІЙ**

10.1. Поняття інвестицій та інвестиційної діяльності	176
10.2. Класифікація інвестицій	183
10.3. Державна інвестиційна політика та інвестиційний клімат	190
10.4. Загальні положення визначення ефективності інвестицій	193
10.5. Методика розрахунку показників економічної ефективності інвестицій	200

Тема 11

ФІНАНСУВАННЯ У БУДІВНИЦТВІ

11.1. Джерела фінансування будівництва	214
11.2. Фінансування капітальних вкладень	219

Тема 12

**УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА
В БУДІВНИЦТВІ**

12.1. Поняття та складові економічної безпеки підприємства	229
12.2. Сутність підприємницького ризику та його класифікація	232
12.3. Ризик-менеджмент та методи зниження економічних ризиків	235
12.4. Урахування ризику при впровадженні інвестиційних проектів	239
12.5. Програма ризик-менеджменту на підприємстві та етапи її реалізації	244

Тема 13

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ
У БУДІВНИЦТВІ**

13.1. Загальна характеристика господарського обліку	248
13.2. Основні поняття бухгалтерського обліку	249

Тема 10

**ІНВЕСТИЦІЇ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ІНВЕСТИЦІЙ**

10.1. Поняття інвестицій та інвестиційної діяльності	176
10.2. Класифікація інвестицій	183
10.3. Державна інвестиційна політика та інвестиційний клімат	190
10.4. Загальні положення визначення ефективності інвестицій	193
10.5. Методика розрахунку показників економічної ефективності інвестицій	200

Тема 11

ФІНАНСУВАННЯ У БУДІВНИЦТВІ

11.1. Джерела фінансування будівництва	214
11.2. Фінансування капітальних вкладень	219

Тема 12

**УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА
В БУДІВНИЦТВІ**

12.1. Поняття та складові економічної безпеки підприємства	229
12.2. Сутність підприємницького ризику та його класифікація	232
12.3. Ризик-менеджмент та методи зниження економічних ризиків	235
12.4. Урахування ризику при впровадженні інвестиційних проектів	239
12.5. Програма ризик-менеджменту на підприємстві та етапи її реалізації	244

Тема 13

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ
У БУДІВНИЦТВІ**

13.1. Загальна характеристика господарського обліку	248
13.2. Основні поняття бухгалтерського обліку	249

13.3. Бухгалтерський баланс, його зміст і структура	253
13.4. Оподаткування будівельних підприємств	255

Тема 14

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

14.1. Поняття та цілі аналізу виробничо-господарської діяльності	267
14.2. Класифікація факторів та резервів підвищення ефективності виробництва	269
14.3. Види економічного аналізу	271
14.4. Методи і прийоми економічного аналізу	274
14.5. Аналіз фінансового стану підприємства	287

Тема 15

АНТИКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ ТА САНАЦІЙНІ ЗАХОДИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

15.1. Визначення кризового стану на підприємстві та використання антикризових стратегій	296
15.2. Економічна сутність санації	303
15.3. Санаційні заходи та види фінансування	307

Тема 16

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

16.1. Поняття бізнес-плану	315
16.2. Розробка бізнес-плану	321
16.3. Складові бізнес-плану	325

<i>Додатки</i>	340
--------------------------	-----

<i>Література</i>	354
-----------------------------	-----

13.3. Бухгалтерський баланс, його зміст і структура	253
13.4. Оподаткування будівельних підприємств	255

Тема 14

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

14.1. Поняття та цілі аналізу виробничо-господарської діяльності	267
14.2. Класифікація факторів та резервів підвищення ефективності виробництва	269
14.3. Види економічного аналізу	271
14.4. Методи і прийоми економічного аналізу	274
14.5. Аналіз фінансового стану підприємства	287

Тема 15

АНТИКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ ТА САНАЦІЙНІ ЗАХОДИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

15.1. Визначення кризового стану на підприємстві та використання антикризових стратегій	296
15.2. Економічна сутність санації	303
15.3. Санаційні заходи та види фінансування	307

Тема 16

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

16.1. Поняття бізнес-плану	315
16.2. Розробка бізнес-плану	321
16.3. Складові бізнес-плану	325

<i>Додатки</i>	340
--------------------------	-----

<i>Література</i>	354
-----------------------------	-----

Метою вивчення дисципліни є отримання студентами комплексних знань про принципи і закономірності функціонування підприємства як господарської системи, про методи планування і управління діяльністю підприємства з метою підвищення ефективності його діяльності.

Завдання дисципліни полягають у наступному:

- розкрити соціально-економічний і адміністративно-господарський механізм процесу створення матеріально-речових благ;
- показати шляхи і засоби ефективного використання ресурсів підприємства з метою забезпечення прибуткового господарювання;
- сформувати і закріпити навички самостійної оцінки економічних явищ, рівня і динаміки зміни економічних показників.

В результаті освоєння дисципліни повинні бути сформовані наступні компетенції:

а) загальнокультурні:

– володіння культурою мислення, здатність до узагальнення, аналізу, сприйняття інформації, постановки мети і вибору шляхів її досягнення;

– здатність аналізувати соціально значущі проблеми та процеси, що відбуваються в суспільстві;

– вміння використовувати нормативні правові документи в своїй діяльності, здатність знаходити організаційно-економічні рішення і готовність нести за них відповідальність;

– володіння основними методами отримання, зберігання, переробки інформації, наявність навичок роботи з комп'ютером як засобом управління інформацією, здатність працювати з інформацією в глобальних комп'ютерних мережах;

б) загальнопрофесійні:

– здатність зібрати і проаналізувати вихідні дані, необхідні для розрахунку економічних і соціально-економічних показників, що характеризують діяльність господарюючих суб'єктів;

– здатність на основі типових методик і діючої нормативно-правової бази розрахувати економічні і соціально-економічні показники, що характеризують діяльність господарюючих суб'єктів;

– здатність здійснювати збір, аналіз і обробку даних, необхідних для вирішення поставлених економічних завдань;

Метою вивчення дисципліни є отримання студентами комплексних знань про принципи і закономірності функціонування підприємства як господарської системи, про методи планування і управління діяльністю підприємства з метою підвищення ефективності його діяльності.

Завдання дисципліни полягають у наступному:

- розкрити соціально-економічний і адміністративно-господарський механізм процесу створення матеріально-речових благ;
- показати шляхи і засоби ефективного використання ресурсів підприємства з метою забезпечення прибуткового господарювання;
- сформувати і закріпити навички самостійної оцінки економічних явищ, рівня і динаміки зміни економічних показників.

В результаті освоєння дисципліни повинні бути сформовані наступні компетенції:

а) загальнокультурні:

– володіння культурою мислення, здатність до узагальнення, аналізу, сприйняття інформації, постановки мети і вибору шляхів її досягнення;

– здатність аналізувати соціально значущі проблеми та процеси, що відбуваються в суспільстві;

– вміння використовувати нормативні правові документи в своїй діяльності, здатність знаходити організаційно-економічні рішення і готовність нести за них відповідальність;

– володіння основними методами отримання, зберігання, переробки інформації, наявність навичок роботи з комп'ютером як засобом управління інформацією, здатність працювати з інформацією в глобальних комп'ютерних мережах;

б) загальнопрофесійні:

– здатність зібрати і проаналізувати вихідні дані, необхідні для розрахунку економічних і соціально-економічних показників, що характеризують діяльність господарюючих суб'єктів;

– здатність на основі типових методик і діючої нормативно-правової бази розрахувати економічні і соціально-економічні показники, що характеризують діяльність господарюючих суб'єктів;

– здатність здійснювати збір, аналіз і обробку даних, необхідних для вирішення поставлених економічних завдань;

– здатність аналізувати і інтерпретувати дані вітчизняної і зарубіжної статистики про соціально-економічні процеси і явища, виявляти тенденції зміни соціально-економічних показників;

– здатність критично оцінити пропонувані варіанти управлінських рішень і розробити та обґрунтувати пропозиції щодо їх вдосконалення з урахуванням критеріїв соціально-економічної ефективності, ризиків і можливих соціально-економічних наслідків.

Матеріал підручника направлений на отримання та глибоке засвоєння знань з економіки підприємства та формування умінь і навичок, які необхідні для управління діяльністю підприємства з метою підвищення ефективності його діяльності.

Авторський колектив підручника: Т. О. Окландер, д. е. н., доц. (вступ, тема 1); І. А. Педько, д. е. н., доц. (тема 11); О. Л. Камбур, к. е. н., доц. (тема 13); А. В. Пандас, к. е. н., доц. (тема 2); Н. А. Петрищенко, к. е. н., доц. (теми 15, 16); С. О. Ракицька, к. е. н., доц. (тема 10); К. О. Тюлькіна, к. е. н., доц. (тема 12); Г. І. Добролюбська, доц. (тема 5); Л. В. Кулікова, доц. (теми 13, 14); О. В. Ветрогон, (тема 3); О. М. Жусь (теми 6, 8); Н. В. Серьогіна (тема 9); О. М. Осетян (тема 7); Н. А. Теорло (тема 4).

– здатність аналізувати і інтерпретувати дані вітчизняної і зарубіжної статистики про соціально-економічні процеси і явища, виявляти тенденції зміни соціально-економічних показників;

– здатність критично оцінити пропонувані варіанти управлінських рішень і розробити та обґрунтувати пропозиції щодо їх вдосконалення з урахуванням критеріїв соціально-економічної ефективності, ризиків і можливих соціально-економічних наслідків.

Матеріал підручника направлений на отримання та глибоке засвоєння знань з економіки підприємства та формування умінь і навичок, які необхідні для управління діяльністю підприємства з метою підвищення ефективності його діяльності.

Авторський колектив підручника: Т. О. Окландер, д. е. н., доц. (вступ, тема 1); І. А. Педько, д. е. н., доц. (тема 11); О. Л. Камбур, к. е. н., доц. (тема 13); А. В. Пандас, к. е. н., доц. (тема 2); Н. А. Петрищенко, к. е. н., доц. (теми 15, 16); С. О. Ракицька, к. е. н., доц. (тема 10); К. О. Тюлькіна, к. е. н., доц. (тема 12); Г. І. Добролюбська, доц. (тема 5); Л. В. Кулікова, доц. (теми 13, 14); О. В. Ветрогон, (тема 3); О. М. Жусь (теми 6, 8); Н. В. Серьогіна (тема 9); О. М. Осетян (тема 7); Н. А. Теорло (тема 4).

ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 1.1. Організаційно-правові основи та характер підприємницької діяльності
- 1.2. Форми і методи організації бізнесу у будівництві
- 1.3. Форми об'єднань підприємств
- 1.4. Конкуренція в умовах підприємництва

1.1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ОСНОВИ ТА ХАРАКТЕР ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Підприємництво — це самостійна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється юридичними та фізичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.

Підприємство — це технологічно і територіально відокремлена юридична особа, що на основі системного використання засобів виробництва і робочої сили виробляє та реалізує продукцію чи послуги. Підприємству притаманна самостійність. Воно має самостійний баланс, розрахунковий рахунок у банку, печатку з назвою підприємства, може мати товарний знак. Підприємство самостійно реалізує права розпорядження майном, формує плани виробництва, трудовий колектив, визначає параметри виробничого процесу, реалізує вироблену продукцію, розпоряджається отриманими доходами та прибутком. Підприємствам властива спеціалізація на виготовленні певного товару або наданні певної послуги.

Підприємство є частиною суспільного процесу виробництва, місцем, де громадяни можуть реалізувати своє право на працю та забезпечення себе і членів своєї сім'ї засобами існування. Діяльність будь-якого підприємства підпорядкована реалізації його основної мети — отримання прибутку на основі створення товарів або послуг для задоволення потреб суспільства з найменшими витратами виробництва. Досягнення цієї мети можливе при реалізації наступних функцій:

– виробничо-технологічна — полягає у організації процесу виробництва на основі комбінації засобів та предметів праці, використання

ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 1.1. Організаційно-правові основи та характер підприємницької діяльності
- 1.2. Форми і методи організації бізнесу у будівництві
- 1.3. Форми об'єднань підприємств
- 1.4. Конкуренція в умовах підприємництва

1.1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ОСНОВИ ТА ХАРАКТЕР ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Підприємництво — це самостійна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється юридичними та фізичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.

Підприємство — це технологічно і територіально відокремлена юридична особа, що на основі системного використання засобів виробництва і робочої сили виробляє та реалізує продукцію чи послуги. Підприємству притаманна самостійність. Воно має самостійний баланс, розрахунковий рахунок у банку, печатку з назвою підприємства, може мати товарний знак. Підприємство самостійно реалізує права розпорядження майном, формує плани виробництва, трудовий колектив, визначає параметри виробничого процесу, реалізує вироблену продукцію, розпоряджається отриманими доходами та прибутком. Підприємствам властива спеціалізація на виготовленні певного товару або наданні певної послуги.

Підприємство є частиною суспільного процесу виробництва, місцем, де громадяни можуть реалізувати своє право на працю та забезпечення себе і членів своєї сім'ї засобами існування. Діяльність будь-якого підприємства підпорядкована реалізації його основної мети — отримання прибутку на основі створення товарів або послуг для задоволення потреб суспільства з найменшими витратами виробництва. Досягнення цієї мети можливе при реалізації наступних функцій:

– виробничо-технологічна — полягає у організації процесу виробництва на основі комбінації засобів та предметів праці, використання

праці фахівців, впровадження новітніх технологій, раціоналізації виробничих процесів;

– економічна — полягає в управлінні процесами виробництва, збуту товарів, руху фінансових засобів, обліку господарських операцій, ціноутворення, організації праці співробітників, розподілі доходів (заробітної плати та прибутку), розрахунку економічної ефективності;

– соціальна — полягає в прийманні на роботу працівників, поліпшенні умов їх праці та відпочинку, створенні сприятливого психологічного клімату в колективі, забезпеченні умов відтворення здатності до праці працівників та умов існування членів їх сімей, благодійній діяльності;

– зовнішньоекономічна — полягає в участі у міжнародному обміні товарів, спільній діяльності з іноземними партнерами в процесі виробництва, реалізації будівельних проектів, науково-технічному співробітництві.

Держава здійснює регулювання підприємницької діяльності за рахунок наступних механізмів:

– Президент України як глава держави, в рамках повноважень, визначених Конституцією України, керує всіма сферами діяльності суспільства, включаючи економіку. Він видає відповідні укази і розпорядження, проводить ділові зустрічі та наради з посадовими особами відповідного рівня, здійснює робочі поїздки в регіони (області, міста), відвідує підприємства (організації);

– Верховна Рада України бере участь в управлінні економікою, окремими її сферами і галузями опосередковано, через формування необхідної законодавчої бази;

– центральну виконавчу владу держави репрезентує Кабінет Міністрів України, який реалізує соціально-економічну політику країни, координує та спрямовує діяльність конкретних ланок національної економіки через відповідні центральні органи виконавчої влади — міністерства, державні комітети, комітети, агентства, інші установи. Основними складовими елементами системи загальнодержавного управління сферою економіки є галузеві та функціональні міністерства. Міністерство очолює міністр, який має кількох заступників. До складу органів управління міністерства входять департаменти (управління) та відділи, які управляють підприємствами (організаціями) з певних питань у межах своєї компетенції.

Державне регулювання підприємницької діяльності, яке покликане сприяти підприємництву, відбувається за рахунок сукупності

праці фахівців, впровадження новітніх технологій, раціоналізації виробничих процесів;

– економічна — полягає в управлінні процесами виробництва, збуту товарів, руху фінансових засобів, обліку господарських операцій, ціноутворення, організації праці співробітників, розподілі доходів (заробітної плати та прибутку), розрахунку економічної ефективності;

– соціальна — полягає в прийманні на роботу працівників, поліпшенні умов їх праці та відпочинку, створенні сприятливого психологічного клімату в колективі, забезпеченні умов відтворення здатності до праці працівників та умов існування членів їх сімей, благодійній діяльності;

– зовнішньоекономічна — полягає в участі у міжнародному обміні товарів, спільній діяльності з іноземними партнерами в процесі виробництва, реалізації будівельних проектів, науково-технічному співробітництві.

Держава здійснює регулювання підприємницької діяльності за рахунок наступних механізмів:

– Президент України як глава держави, в рамках повноважень, визначених Конституцією України, керує всіма сферами діяльності суспільства, включаючи економіку. Він видає відповідні укази і розпорядження, проводить ділові зустрічі та наради з посадовими особами відповідного рівня, здійснює робочі поїздки в регіони (області, міста), відвідує підприємства (організації);

– Верховна Рада України бере участь в управлінні економікою, окремими її сферами і галузями опосередковано, через формування необхідної законодавчої бази;

– центральну виконавчу владу держави репрезентує Кабінет Міністрів України, який реалізує соціально-економічну політику країни, координує та спрямовує діяльність конкретних ланок національної економіки через відповідні центральні органи виконавчої влади — міністерства, державні комітети, комітети, агентства, інші установи. Основними складовими елементами системи загальнодержавного управління сферою економіки є галузеві та функціональні міністерства. Міністерство очолює міністр, який має кількох заступників. До складу органів управління міністерства входять департаменти (управління) та відділи, які управляють підприємствами (організаціями) з певних питань у межах своєї компетенції.

Державне регулювання підприємницької діяльності, яке покликане сприяти підприємництву, відбувається за рахунок сукупності

нормативних актів. У підприємницькому законодавстві виділяють наступні групи нормативно-правових актів:

- Конституція України, що містить норми про підприємництво;
- спеціальні нормативні акти, що регулюють виключно підприємницьку діяльність;
- нормативно-правові акти, що містять окремі норми або їх сукупність, які регулюють підприємництво.

Серед законів, що регулюють виключно підприємницьку діяльність, слід назвати Господарський кодекс від 16.01.2003 р.; Податковий кодекс від 07.01.2016 р.; Закони України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» від 23.03.96 р.; «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р., «Про лізинг» від 16.12.97 р.; «Про господарські товариства» від 19.09.91 р.; «Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» від 18.02.92 р.; «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93 р.; «Про цінні папери і фондову біржу» від 18.06.91 р.; «Про рекламу» від 03.07.96 р.; «Про страхування» від 07.03.96 р.; «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15.12.93 р.; «Про охорону прав на промислові зразки» від 15.12.93 р.; «Про якість і безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини» від 23.12.97 р. тощо.

Регулюють підприємницьку діяльність підзаконні акти Кабінету Міністрів України, відомчі нормативні акти, у тому числі Міністерства економіки України (особливо у сфері зовнішньоекономічної діяльності), Антимонопольного комітету України, Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку, Ліцензійної палати.

Суб'єкти підприємницької діяльності можуть приймати локальні нормативні акти. Ці акти можуть регулювати діяльність суб'єкта в цілому (наприклад, статут), його окремих структурних частин або відокремлених підрозділів (наприклад, Положення про філію, представництво).

1.2. ФОРМИ І МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В БУДІВНИЦТВІ

Відповідно до законодавства в Україні виділяють наступні види підприємств:

- приватне підприємство, засноване на власності фізичної особи;
- колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства;

нормативних актів. У підприємницькому законодавстві виділяють наступні групи нормативно-правових актів:

- Конституція України, що містить норми про підприємництво;
- спеціальні нормативні акти, що регулюють виключно підприємницьку діяльність;
- нормативно-правові акти, що містять окремі норми або їх сукупність, які регулюють підприємництво.

Серед законів, що регулюють виключно підприємницьку діяльність, слід назвати Господарський кодекс від 16.01.2003 р.; Податковий кодекс від 07.01.2016 р.; Закони України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» від 23.03.96 р.; «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р., «Про лізинг» від 16.12.97 р.; «Про господарські товариства» від 19.09.91 р.; «Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» від 18.02.92 р.; «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93 р.; «Про цінні папери і фондову біржу» від 18.06.91 р.; «Про рекламу» від 03.07.96 р.; «Про страхування» від 07.03.96 р.; «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15.12.93 р.; «Про охорону прав на промислові зразки» від 15.12.93 р.; «Про якість і безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини» від 23.12.97 р. тощо.

Регулюють підприємницьку діяльність підзаконні акти Кабінету Міністрів України, відомчі нормативні акти, у тому числі Міністерства економіки України (особливо у сфері зовнішньоекономічної діяльності), Антимонопольного комітету України, Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку, Ліцензійної палати.

Суб'єкти підприємницької діяльності можуть приймати локальні нормативні акти. Ці акти можуть регулювати діяльність суб'єкта в цілому (наприклад, статут), його окремих структурних частин або відокремлених підрозділів (наприклад, Положення про філію, представництво).

1.2. ФОРМИ І МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В БУДІВНИЦТВІ

Відповідно до законодавства в Україні виділяють наступні види підприємств:

- приватне підприємство, засноване на власності фізичної особи;
- колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства;

- господарське товариство;
- підприємство, яке засноване на власності об'єднання громадян;
- комунальне підприємство, засноване на власності відповідної територіальної громади;
- державне підприємство, засноване на державній власності;
- з іноземними інвестиціями, засноване на власності громадян інших держав.

У Господарському кодексі України, залежно від кількості працюючих та доходів за рік, виділено такі види підприємництва [1, р. II, гл. 6, п. 3]:

– мікропідприємництво — суб'єктами якого можуть бути фізичні або юридичні особи, у яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– мале підприємництво — суб'єктами якого можуть бути фізичні або юридичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи — підприємці, у яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– велике підприємництво — суб'єктами якого можуть бути юридичні особи — суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за календарний рік перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– середнє підприємництво — усі інші суб'єкти господарювання.

В Законі України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008 р. наведена така класифікація підприємств:

– малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 мільйонів гривень;

– великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік

- господарське товариство;
- підприємство, яке засноване на власності об'єднання громадян;
- комунальне підприємство, засноване на власності відповідної територіальної громади;
- державне підприємство, засноване на державній власності;
- з іноземними інвестиціями, засноване на власності громадян інших держав.

У Господарському кодексі України, залежно від кількості працюючих та доходів за рік, виділено такі види підприємництва [1, р. II, гл. 6, п. 3]:

– мікропідприємництво — суб'єктами якого можуть бути фізичні або юридичні особи, у яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– мале підприємництво — суб'єктами якого можуть бути фізичні або юридичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи — підприємці, у яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– велике підприємництво — суб'єктами якого можуть бути юридичні особи — суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за календарний рік перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– середнє підприємництво — усі інші суб'єкти господарювання.

В Законі України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008 р. наведена така класифікація підприємств:

– малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 мільйонів гривень;

– великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік

перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму 100 мільйонів гривень;

– середніми визнаються усі інші підприємства.

Підприємства у будівельній галузі найчастіше створюються у формі господарських товариств. Господарські товариства — це підприємства, створені юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання майна для підприємницької діяльності з метою отримання прибутку. Товариства завжди є юридичними особами, що створюються на засадах угоди. Види господарських товариств показані на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Види господарських товариств

Акціонерне товариство — це комерційна організація, статутний фонд якої поділений на певну кількість акцій рівної номінальної вартості, відповідальність здійснюється тільки майном товариства акціонерами в межах належних їм акцій.

Загальна номінальна вартість випущених акцій складає статутний фонд акціонерного товариства, який не може бути меншим еквівалента 1250 мінімальних заробітних плат, виходячи зі ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення акціонерного товариства.

Акціонерні товариства класифікуються на:

– *відкрите акціонерне товариство* (ВАТ) — акції розподіляються між фізичними чи юридичними особами, у тому числі серед не засновників акціонерного товариства, при продажу акцій не потрібна згода загальних зборів акціонерів;

– *закрите акціонерне товариство* (ЗАТ) — акції розподіляються лише між засновниками акціонерного товариства, при продажу акцій потрібна згода загальних зборів акціонерів.

перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму 100 мільйонів гривень;

– середніми визнаються усі інші підприємства.

Підприємства у будівельній галузі найчастіше створюються у формі господарських товариств. Господарські товариства — це підприємства, створені юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання майна для підприємницької діяльності з метою отримання прибутку. Товариства завжди є юридичними особами, що створюються на засадах угоди. Види господарських товариств показані на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Види господарських товариств

Акціонерне товариство — це комерційна організація, статутний фонд якої поділений на певну кількість акцій рівної номінальної вартості, відповідальність здійснюється тільки майном товариства акціонерами в межах належних їм акцій.

Загальна номінальна вартість випущених акцій складає статутний фонд акціонерного товариства, який не може бути меншим еквівалента 1250 мінімальних заробітних плат, виходячи зі ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення акціонерного товариства.

Акціонерні товариства класифікуються на:

– *відкрите акціонерне товариство* (ВАТ) — акції розподіляються між фізичними чи юридичними особами, у тому числі серед не засновників акціонерного товариства, при продажу акцій не потрібна згода загальних зборів акціонерів;

– *закрите акціонерне товариство* (ЗАТ) — акції розподіляються лише між засновниками акціонерного товариства, при продажу акцій потрібна згода загальних зборів акціонерів.

ЗАТ може бути реорганізовано у ВАТ шляхом реєстрації його акцій у порядку, передбаченому законодавством про цінні папери і фондову біржу та внесенням змін до статуту товариства.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) — це комерційна організація, статутний фонд якої поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, а учасники товариства несуть відповідальність у межах їх вкладів.

У ТОВ створюється статутний фонд, розмір якого законодавчо точно не визначений, оскільки відповідно до Закону України «Про господарські товариства» (від 3.05.99) розмір статутного фонду повинен бути еквівалентний 100 мінімальним заробітним платам, виходячи зі ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення ТОВ, а відповідно до змін, внесених до статті 52 Закону України «Про господарські товариства» (від 30.12.2009), розмір статутного капіталу повинен складати не менше розміру однієї мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення товариства. Хоча введений в дію Закон України «Про господарські товариства» від 30.12.2009 повинен був відмінити Закон від 3.05.99, на практиці використовуються обидві норми.

Товариство з додатковою відповідальністю — це комерційна організація, статутний фонд якої поділений на частки визначених установчими документами розмірів, а учасники товариства несуть відповідальність у межах їх вкладів, а коли цих сум недостатньо — додатково належним їм майном у розмірі, кратному внеску кожного учасника. Граничний розмір відповідальності учасників передбачається в установчих документах.

Повне товариство — це комерційна організація, статутний фонд якої поділений на частки визначених установчими документами розмірів, всі учасники займаються спільною підприємницькою діяльністю та несуть спільну відповідальність усім своїм майном.

Командитне товариство — це комерційна організація, статутний фонд якої поділений на частки визначених установчими документами розмірів, при цьому одна частина учасників несе відповідальність всім своїм майном, а інша — лише внеском у майно товариства. Якщо в командитному товаристві беруть участь два або більше учасників з повною відповідальністю, вони несуть спільну відповідальність за борги.

ЗАТ може бути реорганізовано у ВАТ шляхом реєстрації його акцій у порядку, передбаченому законодавством про цінні папери і фондову біржу та внесенням змін до статуту товариства.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) — це комерційна організація, статутний фонд якої поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, а учасники товариства несуть відповідальність у межах їх вкладів.

У ТОВ створюється статутний фонд, розмір якого законодавчо точно не визначений, оскільки відповідно до Закону України «Про господарські товариства» (від 3.05.99) розмір статутного фонду повинен бути еквівалентний 100 мінімальним заробітним платам, виходячи зі ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення ТОВ, а відповідно до змін, внесених до статті 52 Закону України «Про господарські товариства» (від 30.12.2009), розмір статутного капіталу повинен складати не менше розміру однієї мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення товариства. Хоча введений в дію Закон України «Про господарські товариства» від 30.12.2009 повинен був відмінити Закон від 3.05.99, на практиці використовуються обидві норми.

Товариство з додатковою відповідальністю — це комерційна організація, статутний фонд якої поділений на частки визначених установчими документами розмірів, а учасники товариства несуть відповідальність у межах їх вкладів, а коли цих сум недостатньо — додатково належним їм майном у розмірі, кратному внеску кожного учасника. Граничний розмір відповідальності учасників передбачається в установчих документах.

Повне товариство — це комерційна організація, статутний фонд якої поділений на частки визначених установчими документами розмірів, всі учасники займаються спільною підприємницькою діяльністю та несуть спільну відповідальність усім своїм майном.

Командитне товариство — це комерційна організація, статутний фонд якої поділений на частки визначених установчими документами розмірів, при цьому одна частина учасників несе відповідальність всім своїм майном, а інша — лише внеском у майно товариства. Якщо в командитному товаристві беруть участь два або більше учасників з повною відповідальністю, вони несуть спільну відповідальність за борги.

1.3. ФОРМИ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ

Підприємства можуть на добровільних засадах об'єднувати виробничу, наукову, комерційну та інші види діяльності, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України. Існують різноманітні типи об'єднань бізнесу підприємств залежно від цілей співробітництва, виду відносин, ступеня самостійності підприємств після об'єднання.

Історично розвиток організаційних форм об'єднання підприємств розпочався створенням концернів на початку XIX ст. і наприкінці XX ст. набув форм стратегічних альянсів. Одночасно з новими організаційними формами продовжують існувати попередні типи інтеграції підприємств і тому взаємовідносини між підприємствами є достатньо складними. Незважаючи на відсутність у законодавстві України та більшості країн багатьох організаційних форм об'єднань підприємств, на практиці вони існують. При цьому кожний варіант інтеграції підприємств реєструється у формі, що передбачена законодавством даної країни (в Україні це найчастіше господарські товариства, асоціації, союзи).

Всі форми об'єднань підприємств можна умовно поділити на:

– м'які — за цієї форми інтеграції спільна діяльність ведеться підприємствами при збереженні юридичної і господарської самостійності;

– жорсткі — за цієї форми інтеграції спільна діяльність ведеться підприємствами з втратою юридичної і господарської самостійності.

До м'яких форм об'єднання можна віднести — картель, пул, синдикат, консорціум, асоціацію, стратегічний альянс.

Картель — це інтеграція підприємств однієї галузі, які домовляються про особливості комерційної діяльності (вихід на ринки й обсяги збуту, ціноутворення, обсяги виробництва, асортимент, патенти, приймання на роботу).

Угода про утворення картелю не завжди оформлюється у письмовому вигляді. Часто вона існує негласно, або у вигляді таємного доповнення до офіційного тексту. Картель має такі ознаки:

– спрямованість на повне або часткове знищення конкуренції через монополізацію прибутку на основі поділу ринків та обсягів збуту продукції;

– учасники картелю зберігають права власності на свої підприємства та господарську, фінансову, юридичну самостійність, при цьому

1.3. ФОРМИ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ

Підприємства можуть на добровільних засадах об'єднувати виробничу, наукову, комерційну та інші види діяльності, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України. Існують різноманітні типи об'єднань бізнесу підприємств залежно від цілей співробітництва, виду відносин, ступеня самостійності підприємств після об'єднання.

Історично розвиток організаційних форм об'єднання підприємств розпочався створенням концернів на початку XIX ст. і наприкінці XX ст. набув форм стратегічних альянсів. Одночасно з новими організаційними формами продовжують існувати попередні типи інтеграції підприємств і тому взаємовідносини між підприємствами є достатньо складними. Незважаючи на відсутність у законодавстві України та більшості країн багатьох організаційних форм об'єднань підприємств, на практиці вони існують. При цьому кожний варіант інтеграції підприємств реєструється у формі, що передбачена законодавством даної країни (в Україні це найчастіше господарські товариства, асоціації, союзи).

Всі форми об'єднань підприємств можна умовно поділити на:

– м'які — за цієї форми інтеграції спільна діяльність ведеться підприємствами при збереженні юридичної і господарської самостійності;

– жорсткі — за цієї форми інтеграції спільна діяльність ведеться підприємствами з втратою юридичної і господарської самостійності.

До м'яких форм об'єднання можна віднести — картель, пул, синдикат, консорціум, асоціацію, стратегічний альянс.

Картель — це інтеграція підприємств однієї галузі, які домовляються про особливості комерційної діяльності (вихід на ринки й обсяги збуту, ціноутворення, обсяги виробництва, асортимент, патенти, приймання на роботу).

Угода про утворення картелю не завжди оформлюється у письмовому вигляді. Часто вона існує негласно, або у вигляді таємного доповнення до офіційного тексту. Картель має такі ознаки:

– спрямованість на повне або часткове знищення конкуренції через монополізацію прибутку на основі поділу ринків та обсягів збуту продукції;

– учасники картелю зберігають права власності на свої підприємства та господарську, фінансову, юридичну самостійність, при цьому

існує система примусу, і при виявленні порушень картельної угоди до порушників застосовуються санкції.

Антимонопольне законодавство багатьох країн картельні угоди забороняє. Проте в окремих галузях (наприклад, у сільському господарстві) вони дозволені. Забороняються картелі, що спрямовані на обмеження конкуренції через: фіксування цін, розподіл ринку, обмеження випуску продукції.

Дозволяються наступні види картелів:

– з невеликою часткою ринку (наприклад, у ЄС дозволені картелі з часткою ринку не більшою 5 % і щорічним оборотом підприємств не більшим 200 млн євро);

– діяльність яких спрямована на освоєння нового ринку;

– ті, що спрямовані на реалізацію загальнонаціональних проектів, наприклад, сприяють технічному прогресу;

– картелі, що скорочують зайві виробничі потужності.

У ЄС діє законодавство, що поділяє картелі на допустимі і недопустимі. У США картелі заборонені повністю, а ринкове регулювання діяльності підприємств виконують торгово-промислові асоціації підприємців.

Пул — це об'єднання, в межах якого підприємства передають частину прибутку у загальний фонд (так званий казан — пул), прибуток потім розподіляється між цими ж підприємствами відповідно до заздалегідь встановленої пропорції.

Для пулу характерні наступні ознаки:

– це різновид картелів;

– об'єднання має тимчасовий характер;

– регулюється розподіл витрат і прибутку.

Формуються наступні види пулів — біржовий, конкретний, патентний, торговий.

В будівельній галузі функціонують конкретні пули — об'єднання інвесторів, що спрямовують інвестиції на реалізацію певного проекту.

Синдикат — це об'єднання підприємств з однаковим асортиментом продукції, що здійснюють збут продукції через єдину організацію, створену у формі акціонерного товариства чи товариства з обмеженою відповідальністю, а кожен з учасників домовляється з головною організацією про збут продукції.

Для синдикату характерні наступні ознаки:

– збереження юридичної, виробничої й обмеження комерційної самостійності;

існує система примусу, і при виявленні порушень картельної угоди до порушників застосовуються санкції.

Антимонопольне законодавство багатьох країн картельні угоди забороняє. Проте в окремих галузях (наприклад, у сільському господарстві) вони дозволені. Забороняються картелі, що спрямовані на обмеження конкуренції через: фіксування цін, розподіл ринку, обмеження випуску продукції.

Дозволяються наступні види картелів:

– з невеликою часткою ринку (наприклад, у ЄС дозволені картелі з часткою ринку не більшою 5 % і щорічним оборотом підприємств не більшим 200 млн євро);

– діяльність яких спрямована на освоєння нового ринку;

– ті, що спрямовані на реалізацію загальнонаціональних проектів, наприклад, сприяють технічному прогресу;

– картелі, що скорочують зайві виробничі потужності.

У ЄС діє законодавство, що поділяє картелі на допустимі і недопустимі. У США картелі заборонені повністю, а ринкове регулювання діяльності підприємств виконують торгово-промислові асоціації підприємців.

Пул — це об'єднання, в межах якого підприємства передають частину прибутку у загальний фонд (так званий казан — пул), прибуток потім розподіляється між цими ж підприємствами відповідно до заздалегідь встановленої пропорції.

Для пулу характерні наступні ознаки:

– це різновид картелів;

– об'єднання має тимчасовий характер;

– регулюється розподіл витрат і прибутку.

Формуються наступні види пулів — біржовий, конкретний, патентний, торговий.

В будівельній галузі функціонують конкретні пули — об'єднання інвесторів, що спрямовують інвестиції на реалізацію певного проекту.

Синдикат — це об'єднання підприємств з однаковим асортиментом продукції, що здійснюють збут продукції через єдину організацію, створену у формі акціонерного товариства чи товариства з обмеженою відповідальністю, а кожен з учасників домовляється з головною організацією про збут продукції.

Для синдикату характерні наступні ознаки:

– збереження юридичної, виробничої й обмеження комерційної самостійності;

- відсутність внутрішньої конкуренції серед учасників;
- централізовано може збуватися не вся, а частина продукції.

Синдикати розповсюджені в галузях з масовим виробництвом однорідної продукції (наприклад, металургія).

Консорціум — це форма тимчасового об'єднання підприємств для координації різних видів підприємницької діяльності, найчастіше для боротьби за отримання великих замовлень.

Для консорціуму характерні наступні ознаки:

- створюються для реалізації науко- і капіталомістких проектів, розміщення позик, акцій;
- підприємства, що входять до консорціуму, зберігають економічну й юридичну самостійність;
- не створюються організаційні структури, крім ради директорів;
- найчастіше консорціуми є неприбутковими організаціями.

Асоціація — це об'єднання для досягнення господарських, наукових, культурних цілей.

Для асоціації характерні наступні ознаки:

- максимальна м'якість форми інтеграції підприємств;
- члени асоціації повністю зберігають господарську самостійність;
- рекомендаційний характер кооперації діяльності;
- переважна централізація інформаційних функцій;
- невідповідальність асоціації за зобов'язаннями своїх членів;
- субсидіарна відповідальність членів асоціації за їх зобов'язаннями.

Отже, для координації діяльності, представлення і захисту інтересів підприємства можуть створювати і реєструвати асоціації як некомерційні організації. Якщо асоціація буде вести підприємницьку діяльність, вона повинна бути перетворена в господарське товариство. Із асоціації можна вийти по закінченні фінансового року. Але при цьому учасники несуть відповідальність за зобов'язаннями асоціації пропорційно своїм внескам протягом двох років з моменту виходу.

Стратегічний альянс — це форма тимчасового об'єднання підприємств для досягнення комерційних цілей та отримання синергічного ефекту від об'єднання стратегічних ресурсів підприємств альянсу.

Стратегічні альянси є найбільш перспективною формою інтеграції підприємств. Така форма об'єднань стала поширюватися серед транснаціональних корпорацій у 90-х роках ХХ ст., і прогнозується, що в ХХІ ст. вона перетвориться на важливий засіб конкурентної бо-

- відсутність внутрішньої конкуренції серед учасників;
- централізовано може збуватися не вся, а частина продукції.

Синдикати розповсюджені в галузях з масовим виробництвом однорідної продукції (наприклад, металургія).

Консорціум — це форма тимчасового об'єднання підприємств для координації різних видів підприємницької діяльності, найчастіше для боротьби за отримання великих замовлень.

Для консорціуму характерні наступні ознаки:

- створюються для реалізації науко- і капіталомістких проектів, розміщення позик, акцій;
- підприємства, що входять до консорціуму, зберігають економічну й юридичну самостійність;
- не створюються організаційні структури, крім ради директорів;
- найчастіше консорціуми є неприбутковими організаціями.

Асоціація — це об'єднання для досягнення господарських, наукових, культурних цілей.

Для асоціації характерні наступні ознаки:

- максимальна м'якість форми інтеграції підприємств;
- члени асоціації повністю зберігають господарську самостійність;
- рекомендаційний характер кооперації діяльності;
- переважна централізація інформаційних функцій;
- невідповідальність асоціації за зобов'язаннями своїх членів;
- субсидіарна відповідальність членів асоціації за їх зобов'язаннями.

Отже, для координації діяльності, представлення і захисту інтересів підприємства можуть створювати і реєструвати асоціації як некомерційні організації. Якщо асоціація буде вести підприємницьку діяльність, вона повинна бути перетворена в господарське товариство. Із асоціації можна вийти по закінченні фінансового року. Але при цьому учасники несуть відповідальність за зобов'язаннями асоціації пропорційно своїм внескам протягом двох років з моменту виходу.

Стратегічний альянс — це форма тимчасового об'єднання підприємств для досягнення комерційних цілей та отримання синергічного ефекту від об'єднання стратегічних ресурсів підприємств альянсу.

Стратегічні альянси є найбільш перспективною формою інтеграції підприємств. Така форма об'єднань стала поширюватися серед транснаціональних корпорацій у 90-х роках ХХ ст., і прогнозується, що в ХХІ ст. вона перетвориться на важливий засіб конкурентної бо-

ротьби. У сучасних умовах глобальні стратегії реалізуються за рахунок створення стратегічних альянсів.

Для стратегічного альянсу характерні наступні ознаки:

— стратегічні альянси можуть створюватися на основі: а) горизонтальної міжфірмової кооперації; б) між підприємствами, зайнятими в суміжних сферах діяльності; в) взаємодоповнюючих технологій і досвіду;

— альянс не самостійна юридична особа;

— підприємства одночасно можуть бути учасниками багатьох стратегічних альянсів;

— укладаються середньострокові або довгострокові угоди;

— у стратегічний альянс можуть вступати конкуренти;

— наявність координації стратегічного планування й управління учасниками діяльності;

— даний спосіб проникнення на ринок поки найменш обмежений в національних законодавствах.

До жорстких форм об'єднання можна віднести — трест, концерн, конгломерат.

Трест — це об'єднання для створення єдиного виробничого комплексу із втратою юридичної, виробничої та комерційної самостійності. Прибуток розподіляється відповідно до пайової участі окремих підприємств.

Для тресту характерні наступні ознаки:

— максимальна жорсткість форми інтеграції;

— поєднання всіх сторін господарської діяльності;

— відносна виробнича однорідність діяльності;

— підприємства підпорядковуються одній головній компанії, яка здійснює керівництво як виробництвом, так і обслуговуванням і торгівлею.

Трести створюються для об'єднання підприємств різних галузей промисловості, що мають або послідовні ступені обробки сировини, або виконують допоміжні функції. Такі трести називають *комбінатами*.

Концерн — це об'єднання підприємств різних галузей на основі виробничої співпраці, участі в капіталі, фінансових зв'язках, договорів про спільність інтересів, патентно-ліцензійних угод.

На сьогодні концерни є однією із найбільш розповсюджених і розвинених організаційних форм інтеграції підприємств. Вони створюються підприємствами масового виробництва та високих технологій. Найчастіше це — чорна і кольорова металургія, сталеливарна про-

ротьби. У сучасних умовах глобальні стратегії реалізуються за рахунок створення стратегічних альянсів.

Для стратегічного альянсу характерні наступні ознаки:

— стратегічні альянси можуть створюватися на основі: а) горизонтальної міжфірмової кооперації; б) між підприємствами, зайнятими в суміжних сферах діяльності; в) взаємодоповнюючих технологій і досвіду;

— альянс не самостійна юридична особа;

— підприємства одночасно можуть бути учасниками багатьох стратегічних альянсів;

— укладаються середньострокові або довгострокові угоди;

— у стратегічний альянс можуть вступати конкуренти;

— наявність координації стратегічного планування й управління учасниками діяльності;

— даний спосіб проникнення на ринок поки найменш обмежений в національних законодавствах.

До жорстких форм об'єднання можна віднести — трест, концерн, конгломерат.

Трест — це об'єднання для створення єдиного виробничого комплексу із втратою юридичної, виробничої та комерційної самостійності. Прибуток розподіляється відповідно до пайової участі окремих підприємств.

Для тресту характерні наступні ознаки:

— максимальна жорсткість форми інтеграції;

— поєднання всіх сторін господарської діяльності;

— відносна виробнича однорідність діяльності;

— підприємства підпорядковуються одній головній компанії, яка здійснює керівництво як виробництвом, так і обслуговуванням і торгівлею.

Трести створюються для об'єднання підприємств різних галузей промисловості, що мають або послідовні ступені обробки сировини, або виконують допоміжні функції. Такі трести називають *комбінатами*.

Концерн — це об'єднання підприємств різних галузей на основі виробничої співпраці, участі в капіталі, фінансових зв'язках, договорів про спільність інтересів, патентно-ліцензійних угод.

На сьогодні концерни є однією із найбільш розповсюджених і розвинених організаційних форм інтеграції підприємств. Вони створюються підприємствами масового виробництва та високих технологій. Найчастіше це — чорна і кольорова металургія, сталеливарна про-

мисловість, машинобудування, автомобілебудування, хімічна й електротехнічна індустрія.

Для концерну характерні наступні ознаки:

– в якості материнської компанії найчастіше виступає виробниче підприємство, що володіє пакетами контрольних акцій дочірніх підприємств;

– підприємства, що входять в об'єднання, формально залишаються самостійними, хоча фактично підпорядковуються єдиному керівнику;

– у концерні централізуються виробнича, фінансово-економічна, науково-технічна, цінова, кадрова політика;

– головна компанія найчастіше є холдинговою компанією.

Конгломерат — це форма об'єднання з єдиним фінансовим управлінням низки підприємств незалежно від їх горизонтальної і вертикальної інтеграції.

Для конгломерату характерні наступні ознаки:

– об'єднання підприємств без виробничої єдності;

– профілююче виробництво відсутнє;

– поєднувані підприємства мають юридичну і виробничо-господарську самостійність, але фінансове управління здійснюється з головного підприємства;

– значна децентралізація управління;

– управління конгломератами здійснюється фінансово-економічними методами.

Основними методами утворення конгломератів є злиття і поглинання фірм різної виробничої і комерційної орієнтації.

1.4. КОНКУРЕНЦІЯ В УМОВАХ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Однією з рушійних сил розвитку економічної системи є конкуренція. Термін «конкуренція» походить від латинського слова *conspicere*, що означає зіштовхуватися.

Конкуренція — об'єктивний економічний закон розвинутого товарного виробництва, який полягає у боротьбі між товаровиробниками за кращі умови виробництва і реалізації продукції.

Дія даного закону для товаровиробників є зовнішньою примусовою силою для підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, розширення масштабів виробництва, прискорення НТП, впровадження нових форм організації виробництва і т. д. Виділяють

мисловість, машинобудування, автомобілебудування, хімічна й електротехнічна індустрія.

Для концерну характерні наступні ознаки:

– в якості материнської компанії найчастіше виступає виробниче підприємство, що володіє пакетами контрольних акцій дочірніх підприємств;

– підприємства, що входять в об'єднання, формально залишаються самостійними, хоча фактично підпорядковуються єдиному керівнику;

– у концерні централізуються виробнича, фінансово-економічна, науково-технічна, цінова, кадрова політика;

– головна компанія найчастіше є холдинговою компанією.

Конгломерат — це форма об'єднання з єдиним фінансовим управлінням низки підприємств незалежно від їх горизонтальної і вертикальної інтеграції.

Для конгломерату характерні наступні ознаки:

– об'єднання підприємств без виробничої єдності;

– профілююче виробництво відсутнє;

– поєднувані підприємства мають юридичну і виробничо-господарську самостійність, але фінансове управління здійснюється з головного підприємства;

– значна децентралізація управління;

– управління конгломератами здійснюється фінансово-економічними методами.

Основними методами утворення конгломератів є злиття і поглинання фірм різної виробничої і комерційної орієнтації.

1.4. КОНКУРЕНЦІЯ В УМОВАХ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Однією з рушійних сил розвитку економічної системи є конкуренція. Термін «конкуренція» походить від латинського слова *conspicere*, що означає зіштовхуватися.

Конкуренція — об'єктивний економічний закон розвинутого товарного виробництва, який полягає у боротьбі між товаровиробниками за кращі умови виробництва і реалізації продукції.

Дія даного закону для товаровиробників є зовнішньою примусовою силою для підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, розширення масштабів виробництва, прискорення НТП, впровадження нових форм організації виробництва і т. д. Виділяють

чотири види конкурентних ринків: досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія, монополія.

Досконала конкуренція (поліполія) — це ринок, на якому діє багато дрібних продавців і покупців ідентичного товару, і тому не один із них неспроможний вплинути на ціну товару. Основні характеристики ринку досконалої конкуренції:

- значна кількість дрібних продавців і покупців;
- продукція однорідна в усіх виробників;
- неможливо контролювати ціну й обсяг продажу, що створює умови для постійного коливання цих величин під впливом зміни ринкової кон'юнктури;
- повна свобода «входу» на ринок і «виходу» з нього.

Монополія — це ринок, на якому діє один великий продавець. Такий ринок є повною протилежністю досконалої конкуренції. Основні характеристики ринку монополії:

- єдиний продавець (монополіст);
- продукція унікальна, тому покупець змушений платити встановлену монополістом ціну або відмовитися від купівлі;
- повний контроль монополіста над ціною товару й обсягом продажів;
- для потенційних конкурентів монополіст встановлює складні бар'єри (ліцензії, авторські права, товарні знаки, патентний захист).

Монополія в чистому вигляді явище вкрай рідкісне, як і досконала конкуренція. Проте існують так звані природні монополії — підприємства громадського користування або такі, що експлуатують унікальні природні ресурси (ефект економії ресурсів у результаті укрупнення виробництва).

Монополістична конкуренція — це ринок, на якому діє відносно значна кількість виробників, що пропонують схожу, але не ідентичну (з погляду покупців) продукцію.

Основні характеристики ринку монополістичної конкуренції:

- кожне підприємство продає особливий тип товару, який відрізняється якістю, оформленням, престижністю, в результаті у покупця складаються нецінові переваги;
- продукція диференціюється за умовами післяпродажного обслуговування, за близькістю до покупців, за інтенсивністю реклами;
- підприємство має монополістичну владу над своїм видом товару (тобто на свій товар він може підвищувати ціну), але ця влада об-

чотири види конкурентних ринків: досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія, монополія.

Досконала конкуренція (поліполія) — це ринок, на якому діє багато дрібних продавців і покупців ідентичного товару, і тому не один із них неспроможний вплинути на ціну товару. Основні характеристики ринку досконалої конкуренції:

- значна кількість дрібних продавців і покупців;
- продукція однорідна в усіх виробників;
- неможливо контролювати ціну й обсяг продажу, що створює умови для постійного коливання цих величин під впливом зміни ринкової кон'юнктури;
- повна свобода «входу» на ринок і «виходу» з нього.

Монополія — це ринок, на якому діє один великий продавець. Такий ринок є повною протилежністю досконалої конкуренції. Основні характеристики ринку монополії:

- єдиний продавець (монополіст);
- продукція унікальна, тому покупець змушений платити встановлену монополістом ціну або відмовитися від купівлі;
- повний контроль монополіста над ціною товару й обсягом продажів;
- для потенційних конкурентів монополіст встановлює складні бар'єри (ліцензії, авторські права, товарні знаки, патентний захист).

Монополія в чистому вигляді явище вкрай рідкісне, як і досконала конкуренція. Проте існують так звані природні монополії — підприємства громадського користування або такі, що експлуатують унікальні природні ресурси (ефект економії ресурсів у результаті укрупнення виробництва).

Монополістична конкуренція — це ринок, на якому діє відносно значна кількість виробників, що пропонують схожу, але не ідентичну (з погляду покупців) продукцію.

Основні характеристики ринку монополістичної конкуренції:

- кожне підприємство продає особливий тип товару, який відрізняється якістю, оформленням, престижністю, в результаті у покупця складаються нецінові переваги;
- продукція диференціюється за умовами післяпродажного обслуговування, за близькістю до покупців, за інтенсивністю реклами;
- підприємство має монополістичну владу над своїм видом товару (тобто на свій товар він може підвищувати ціну), але ця влада об-

межена наявністю виробників аналогічних товарів (конкуренція марок);

значна свобода входу на ринок.

Олігополія — це ринок, на якому діють кілька підприємств, що контролюють значну частину ринку.

Основні характеристики:

- конкурують кілька великих підприємств;
- вступ на ринок є складним, оскільки потрібні значні капіталовкладення через високу концентрацію виробництва;
- продукція може бути й однорідною (сировина) й диференційованою (споживчі товари);
- використовується і цінова (але рідко, оскільки якщо знизити ціну, її знизять усі конкуренти, а це обумовить втрату доходів), і нецінова конкуренція (технічна перевага, якість і надійність, методи збуту, реклама, економічне шпигунство);

— велика залежність поведінки підприємства від поведінки та реакції конкурентів, оскільки великий капітал і розміри роблять підприємства немобільними, тому великі вигоди обіцяють змови між олігополістами. Наприклад, договір про поділ ринку — картельна угода (у багатьох країнах такі угоди заборонені).

Для оцінки конкурентного становища на ринку використовують три методи:

1. Метод розрахунку частки підприємства на ринку. Визначається індекс одного підприємства (S_i) у загальному обсязі виробництва всіх підприємств даного ринку без урахування експорту і з урахуванням імпорту за такою формулою:

$$S_i = \frac{V_i}{V_m}, \quad (1.1)$$

де V_i — обсяг виробництва даного підприємства;

V_m — загальний обсяг виробництва всіх підприємств даного ринку без урахування експорту і з урахуванням імпорту.

2. Метод розрахунку частки фіксованої кількості підприємств. Визначається індекс кількох (n) підприємств у загальному обсязі виробництва всіх підприємств даного ринку без урахування експорту і з урахуванням імпорту:

$$S_3 = \frac{V_1 + V_2 + V_3}{V_m}. \quad (1.2)$$

межена наявністю виробників аналогічних товарів (конкуренція марок);

значна свобода входу на ринок.

Олігополія — це ринок, на якому діють кілька підприємств, що контролюють значну частину ринку.

Основні характеристики:

- конкурують кілька великих підприємств;
- вступ на ринок є складним, оскільки потрібні значні капіталовкладення через високу концентрацію виробництва;
- продукція може бути й однорідною (сировина) й диференційованою (споживчі товари);
- використовується і цінова (але рідко, оскільки якщо знизити ціну, її знизять усі конкуренти, а це обумовить втрату доходів), і нецінова конкуренція (технічна перевага, якість і надійність, методи збуту, реклама, економічне шпигунство);

— велика залежність поведінки підприємства від поведінки та реакції конкурентів, оскільки великий капітал і розміри роблять підприємства немобільними, тому великі вигоди обіцяють змови між олігополістами. Наприклад, договір про поділ ринку — картельна угода (у багатьох країнах такі угоди заборонені).

Для оцінки конкурентного становища на ринку використовують три методи:

1. Метод розрахунку частки підприємства на ринку. Визначається індекс одного підприємства (S_i) у загальному обсязі виробництва всіх підприємств даного ринку без урахування експорту і з урахуванням імпорту за такою формулою:

$$S_i = \frac{V_i}{V_m}, \quad (1.1)$$

де V_i — обсяг виробництва даного підприємства;

V_m — загальний обсяг виробництва всіх підприємств даного ринку без урахування експорту і з урахуванням імпорту.

2. Метод розрахунку частки фіксованої кількості підприємств. Визначається індекс кількох (n) підприємств у загальному обсязі виробництва всіх підприємств даного ринку без урахування експорту і з урахуванням імпорту:

$$S_3 = \frac{V_1 + V_2 + V_3}{V_m}. \quad (1.2)$$

3. Метод визначення рівня монополізму за допомогою індексу Херфіндела — Хіршмана (IХХ). Індекс розраховується за формулою

$$IХХ = \frac{10000 \times (V^2 + 1)}{n}, \quad (1.3)$$

де V — коефіцієнт варіації часток підприємств на ринку;
 n — кількість підприємств на ринку.

Коефіцієнт варіації розраховується за формулою

$$V = \frac{\delta}{\bar{x}}, \quad (1.4)$$

де δ — середнє квадратичне відхилення часток підприємств на ринку;
 \bar{x} — середня частка підприємств на ринку.

Середнє квадратичне відхилення часток підприємств на ринку розраховується за формулою

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}}, \quad (1.5)$$

де x — частка підприємства на ринку.

Прийнятим є таке трактування значень індекса Херфіндела — Хіршмана:

- $IХХ < 1000$ — висококонкурентний ринок;
- $1000 \leq IХХ \leq 1800$ — потенційно конкурентний ринок;
- $IХХ > 1800$ — достатньо монополізований ринок;
- $IХХ = 10000$ — монопольний ринок.

На нижній стадії розвитку товарного виробництва (початок 16-го — 19-те ст.) панувала вільна конкуренція між власниками маленьких підприємств, які виробляли товари на невідомий ринок. Усунення конкуренції порушує рівновагу попиту і пропозиції, змушує покупців платити більш високу ціну і скорочувати обсяг споживання. Щоб уникнути цих негативних явищ, держава використовує антимонопольне регулювання на основі фінансових санкцій, вимог прямого розформування, антимонопольної профілактики (підтримка малого бізнесу, спрощення процедури ліцензування тощо); антимонопольне законодавство.

На сучасному етапі конкуренція відбувається, насамперед, між гігантськими об'єднаннями. Її особливістю є те, що центр боротьби переміщується, насамперед, з національного рівня на міжнародний. Теорію формування умов підвищення конкурентоспроможності

3. Метод визначення рівня монополізму за допомогою індексу Херфіндела — Хіршмана (IХХ). Індекс розраховується за формулою

$$IХХ = \frac{10000 \times (V^2 + 1)}{n}, \quad (1.3)$$

де V — коефіцієнт варіації часток підприємств на ринку;
 n — кількість підприємств на ринку.

Коефіцієнт варіації розраховується за формулою

$$V = \frac{\delta}{\bar{x}}, \quad (1.4)$$

де δ — середнє квадратичне відхилення часток підприємств на ринку;
 \bar{x} — середня частка підприємств на ринку.

Середнє квадратичне відхилення часток підприємств на ринку розраховується за формулою

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}}, \quad (1.5)$$

де x — частка підприємства на ринку.

Прийнятим є таке трактування значень індекса Херфіндела — Хіршмана:

- $IХХ < 1000$ — висококонкурентний ринок;
- $1000 \leq IХХ \leq 1800$ — потенційно конкурентний ринок;
- $IХХ > 1800$ — достатньо монополізований ринок;
- $IХХ = 10000$ — монопольний ринок.

На нижній стадії розвитку товарного виробництва (початок 16-го — 19-те ст.) панувала вільна конкуренція між власниками маленьких підприємств, які виробляли товари на невідомий ринок. Усунення конкуренції порушує рівновагу попиту і пропозиції, змушує покупців платити більш високу ціну і скорочувати обсяг споживання. Щоб уникнути цих негативних явищ, держава використовує антимонопольне регулювання на основі фінансових санкцій, вимог прямого розформування, антимонопольної профілактики (підтримка малого бізнесу, спрощення процедури ліцензування тощо); антимонопольне законодавство.

На сучасному етапі конкуренція відбувається, насамперед, між гігантськими об'єднаннями. Її особливістю є те, що центр боротьби переміщується, насамперед, з національного рівня на міжнародний. Теорію формування умов підвищення конкурентоспроможності

національного виробника запропонував М. Портер [3]. Центральне місце в даній теорії займає ідея так званого національного ромба, що розкриває головні властивості (детермінанти) економіки, механізми формування конкурентного макросередовища, у якому діють підприємства цієї країни. За М. Портером, основу конкурентних переваг країни, ті умови, які кожна держава створює та підтримує для своїх виробників, визначають наступні атрибути:

1. Умови для факторів виробництва. Позиція країни у факторах виробництва, таких, наприклад, як наявність кваліфікованої робочої сили чи інфраструктури, що потрібні для ведення конкурентної боротьби у даній галузі.

2. Стан попиту. Характер попиту на внутрішньому ринку для галузевого продукту чи послуг.

3. Стан споріднених та підтримуючих галузей. Наявність чи відсутність у даній країні галузей-постачальників чи інших супутніх галузей, конкурентоспроможних на міжнародному рівні.

4. Стійка стратегія, структура та суперництво. Існуючі в країні умови створення, організації та управління компаніями, а також характер внутрішньої конкуренції.

Розглядаючи фактори виробництва з точки зору їх впливу на конкурентні переваги країни, М. Портер виділяє:

– традиційні фактори — праця, земля, капітал, підприємницькі здатності;

– ресурс знань — сума наукової, технічної та ринкової інформації, що впливає на конкурентоспроможність товарів та послуг;

– інфраструктуру — транспортна система, система зв'язку, поштові послуги, система охорони здоров'я, забезпеченість населення житлом та ін.

Велике значення в теорії М. Портера приділяється розподілу факторів на:

– загальні (наприклад, мережа автомобільних доріг, персонал з вищою освітою та ін.), які створюють конкурентні переваги для широкого кола галузей;

– спеціалізовані (наприклад, персонал вузької спеціалізації, база даних у певній галузі знань), які можуть бути використані в обмеженій кількості галузей, або навіть у певній одній галузі.

Крім того, до факторів, що стимулюють зростання конкурентоспроможності підприємств, М. Портер відносить випадок та діяльність уряду. Випадковими є події, що мають мало спільного з умовами

національного виробника запропонував М. Портер [3]. Центральне місце в даній теорії займає ідея так званого національного ромба, що розкриває головні властивості (детермінанти) економіки, механізми формування конкурентного макросередовища, у якому діють підприємства цієї країни. За М. Портером, основу конкурентних переваг країни, ті умови, які кожна держава створює та підтримує для своїх виробників, визначають наступні атрибути:

1. Умови для факторів виробництва. Позиція країни у факторах виробництва, таких, наприклад, як наявність кваліфікованої робочої сили чи інфраструктури, що потрібні для ведення конкурентної боротьби у даній галузі.

2. Стан попиту. Характер попиту на внутрішньому ринку для галузевого продукту чи послуг.

3. Стан споріднених та підтримуючих галузей. Наявність чи відсутність у даній країні галузей-постачальників чи інших супутніх галузей, конкурентоспроможних на міжнародному рівні.

4. Стійка стратегія, структура та суперництво. Існуючі в країні умови створення, організації та управління компаніями, а також характер внутрішньої конкуренції.

Розглядаючи фактори виробництва з точки зору їх впливу на конкурентні переваги країни, М. Портер виділяє:

– традиційні фактори — праця, земля, капітал, підприємницькі здатності;

– ресурс знань — сума наукової, технічної та ринкової інформації, що впливає на конкурентоспроможність товарів та послуг;

– інфраструктуру — транспортна система, система зв'язку, поштові послуги, система охорони здоров'я, забезпеченість населення житлом та ін.

Велике значення в теорії М. Портера приділяється розподілу факторів на:

– загальні (наприклад, мережа автомобільних доріг, персонал з вищою освітою та ін.), які створюють конкурентні переваги для широкого кола галузей;

– спеціалізовані (наприклад, персонал вузької спеціалізації, база даних у певній галузі знань), які можуть бути використані в обмеженій кількості галузей, або навіть у певній одній галузі.

Крім того, до факторів, що стимулюють зростання конкурентоспроможності підприємств, М. Портер відносить випадок та діяльність уряду. Випадковими є події, що мають мало спільного з умовами

розвитку економіки країни і впливати на які найчастіше не можуть ні підприємства, ні уряд. До найважливіших подій такого роду можна віднести: нові винаходи, великі технологічні прориви; різкі зміни цін на ресурси; значні зміни на світових фінансових ринках або в обмінних курсах; сплеск світового чи місцевого попиту; політичні рішення урядів, війна тощо.

Роль уряду у формуванні національних конкурентних переваг полягає у здійсненні значного впливу на усі основні детермінанти зростання конкурентоспроможності, причому цей вплив може бути як позитивним, так і негативним:

- на параметри факторів виробництва і попиту уряд здійснює вплив за рахунок грошово-кредитної, податкової, митної політики. Крім того, сам уряд у більшості країн є покупцем товарів для армії, транспорту, зв'язку, освіти, охорони здоров'я та інших галузей;

- здійснюючи антимонопольне регулювання, уряд підтримує оптимальне конкурентне середовище в провідних секторах та галузях національної економіки;

- уряд сприяє розвитку галузей, що є спорідненими та взаємодіючими з провідними експортними галузями.

Ці фактори обумовлюють виникнення національного середовища, у якому компанії зароджуються та навчаються конкурувати. Складовими для досягнення успіху в конкуренції є:

- доступність ресурсів та кваліфікованої робочої сили, потрібної для забезпечення конкурентних переваг у галузі;

- інформація, що формує сприятливі можливості, які підприємства відчують, і напрямки, у яких вони задіють свої ресурси і кваліфікацію співробітників;

- мета власників, менеджерів та окремих співробітників підприємств;

- тиск, який відчуває підприємство, що спонукає його здійснювати інновації.

Тобто на світовому ринку підприємства отримують конкурентні переваги, якщо умови в країні:

- дозволяють і підтримують найшвидшу акумуляцію спеціалізованих активів та досвіду;

- забезпечують кращий потік інформації та розуміння потреб у певному продукті і процесі виробництва;

- спонукають підприємства до постійного оновлення технологічної бази та інвестування.

розвитку економіки країни і впливати на які найчастіше не можуть ні підприємства, ні уряд. До найважливіших подій такого роду можна віднести: нові винаходи, великі технологічні прориви; різкі зміни цін на ресурси; значні зміни на світових фінансових ринках або в обмінних курсах; сплеск світового чи місцевого попиту; політичні рішення урядів, війна тощо.

Роль уряду у формуванні національних конкурентних переваг полягає у здійсненні значного впливу на усі основні детермінанти зростання конкурентоспроможності, причому цей вплив може бути як позитивним, так і негативним:

- на параметри факторів виробництва і попиту уряд здійснює вплив за рахунок грошово-кредитної, податкової, митної політики. Крім того, сам уряд у більшості країн є покупцем товарів для армії, транспорту, зв'язку, освіти, охорони здоров'я та інших галузей;

- здійснюючи антимонопольне регулювання, уряд підтримує оптимальне конкурентне середовище в провідних секторах та галузях національної економіки;

- уряд сприяє розвитку галузей, що є спорідненими та взаємодіючими з провідними експортними галузями.

Ці фактори обумовлюють виникнення національного середовища, у якому компанії зароджуються та навчаються конкурувати. Складовими для досягнення успіху в конкуренції є:

- доступність ресурсів та кваліфікованої робочої сили, потрібної для забезпечення конкурентних переваг у галузі;

- інформація, що формує сприятливі можливості, які підприємства відчують, і напрямки, у яких вони задіють свої ресурси і кваліфікацію співробітників;

- мета власників, менеджерів та окремих співробітників підприємств;

- тиск, який відчуває підприємство, що спонукає його здійснювати інновації.

Тобто на світовому ринку підприємства отримують конкурентні переваги, якщо умови в країні:

- дозволяють і підтримують найшвидшу акумуляцію спеціалізованих активів та досвіду;

- забезпечують кращий потік інформації та розуміння потреб у певному продукті і процесі виробництва;

- спонукають підприємства до постійного оновлення технологічної бази та інвестування.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Які групи нормативно-правових актів виділяють у підприємницькому законодавстві?
2. Які види підприємництва виділяє українське законодавство залежно від кількості працюючих та доходів за рік?
3. Які існують форми об'єднання підприємств?
4. Як розраховується індекс Херфіндела — Хіршмана?
5. У чому сутність теорії формування умов підвищення конкурентоспроможності національного виробника М. Портера?

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Які групи нормативно-правових актів виділяють у підприємницькому законодавстві?
2. Які види підприємництва виділяє українське законодавство залежно від кількості працюючих та доходів за рік?
3. Які існують форми об'єднання підприємств?
4. Як розраховується індекс Херфіндела — Хіршмана?
5. У чому сутність теорії формування умов підвищення конкурентоспроможності національного виробника М. Портера?

**ФОРМИ ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
У БУДІВНИЦТВІ**

- 2.1. Організаційна структура підприємства будівельної галузі, особливості процесів спеціалізації та концентрації, оцінка їх ефективності.
- 2.2. Поняття та принципи розміщення виробництва у будівництві. Особливості процесів кооперування, комбінування та диверсифікації.
- 2.3. Будівельні організації у складі холдингів та фінансово-промислових груп.

**2.1. ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОЇ
ГАЛУЗІ, ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСІВ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ
ТА КОНЦЕНТРАЦІЇ, ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ**

Економіка держави — це багатогалузевий виробничо-господарський комплекс, основу якого складає будівельна галузь як базис створення матеріальних благ, що задовольняє потреби суспільства та формує матеріальну основу функціонування всіх інших галузей економіки — виробничі будинки й споруди, дороги, будинки суспільного призначення та ін.

У будівельній галузі функціонує значна кількість різних організацій, які беруть участь у процесі створення нових об'єктів та виробничих потужностей й утворюють будівельний комплекс. У складі будівельного комплексу можна виділити п'ять груп підприємств і організацій:

1-ша група — постійно діючі будівельні (підрядні) організації, підприємства;

2-га група — підприємства й організації, що поставляють для будівництва предмети праці (підприємства промисловості будівельних матеріалів, конструкцій, підприємства машинобудування, металообробки, деревообробної промисловості й інших галузей економіки держави);

3-тя група — підприємства, що поставляють засоби праці (будівельне й дорожнє машинобудування, виробництво обладнання для промисловості будівельних матеріалів);

**ФОРМИ ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
У БУДІВНИЦТВІ**

- 2.1. Організаційна структура підприємства будівельної галузі, особливості процесів спеціалізації та концентрації, оцінка їх ефективності.
- 2.2. Поняття та принципи розміщення виробництва у будівництві. Особливості процесів кооперування, комбінування та диверсифікації.
- 2.3. Будівельні організації у складі холдингів та фінансово-промислових груп.

**2.1. ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОЇ
ГАЛУЗІ, ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСІВ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ
ТА КОНЦЕНТРАЦІЇ, ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ**

Економіка держави — це багатогалузевий виробничо-господарський комплекс, основу якого складає будівельна галузь як базис створення матеріальних благ, що задовольняє потреби суспільства та формує матеріальну основу функціонування всіх інших галузей економіки — виробничі будинки й споруди, дороги, будинки суспільного призначення та ін.

У будівельній галузі функціонує значна кількість різних організацій, які беруть участь у процесі створення нових об'єктів та виробничих потужностей й утворюють будівельний комплекс. У складі будівельного комплексу можна виділити п'ять груп підприємств і організацій:

1-ша група — постійно діючі будівельні (підрядні) організації, підприємства;

2-га група — підприємства й організації, що поставляють для будівництва предмети праці (підприємства промисловості будівельних матеріалів, конструкцій, підприємства машинобудування, металообробки, деревообробної промисловості й інших галузей економіки держави);

3-тя група — підприємства, що поставляють засоби праці (будівельне й дорожнє машинобудування, виробництво обладнання для промисловості будівельних матеріалів);

4-та група — підприємства інфраструктури. Під інфраструктурою розуміють сукупність галузей, що обслуговують виробництво і забезпечують умови життєдіяльності суспільства. У будівельній галузі можна виділити виробничу інфраструктуру (підприємства з ремонту машин; спеціалізовані транспортні організації; науково-дослідні й проектні організації з будівництва; установи з підготовки спеціальних кадрів) і ринкову інфраструктуру (комерційні банки; ліцензійні центри; органи позавідомчої експертизи проектів; органи з сертифікації; тендерні комітети тощо);

5-та група — організації, що здійснюють управління (координацію) будівництвом — міністерства, комітети, департаменти, об'єднання, асоціації тощо.

Галузеву частину будівельного комплексу становлять в основному організації першої групи. Вони у свою чергу поділяються на:

- постійно діючі організації з виконання будівельних і монтажних робіт і монтажу обладнання на споруджуваних об'єктах;
- підсобні, допоміжні та обслуговуючі виробництва й господарства, що перебувають на балансі будівельних і монтажних організацій.

Таким чином, *будівельне підприємство* — це самостійна цілісна система технологічних, соціальних та економічних відносин, що виступає як суб'єкт господарювання та має право юридичної особи. Основою діяльності будівельного підприємства є професійно організований трудовий колектив, здатний за допомогою наявних у його розпорядженні засобів виробництва виробляти потрібну споживачеві будівельну продукцію (будинки, споруди, будівельні роботи) та будівельні послуги (ремонтно-будівельні роботи) відповідного призначення, профілю, типу.

До них належать:

- будівельно-монтажні управління (БМУ) або будівельні управління (БУ);
- пересувні механізовані колони (ПМК);
- спеціалізовані будівельні управління (СБУ) або спеціалізовані пересувні механізовані колони (СПМК);
- управління механізації будівельних робіт (УМБ);
- мостобудівні загони (МБЗ);
- пересувні будівельні поїзди (ПБП);
- дорожньо-будівельні управління (ДБУ);
- монтажні управління (МУ) та ін.

4-та група — підприємства інфраструктури. Під інфраструктурою розуміють сукупність галузей, що обслуговують виробництво і забезпечують умови життєдіяльності суспільства. У будівельній галузі можна виділити виробничу інфраструктуру (підприємства з ремонту машин; спеціалізовані транспортні організації; науково-дослідні й проектні організації з будівництва; установи з підготовки спеціальних кадрів) і ринкову інфраструктуру (комерційні банки; ліцензійні центри; органи позавідомчої експертизи проектів; органи з сертифікації; тендерні комітети тощо);

5-та група — організації, що здійснюють управління (координацію) будівництвом — міністерства, комітети, департаменти, об'єднання, асоціації тощо.

Галузеву частину будівельного комплексу становлять в основному організації першої групи. Вони у свою чергу поділяються на:

- постійно діючі організації з виконання будівельних і монтажних робіт і монтажу обладнання на споруджуваних об'єктах;
- підсобні, допоміжні та обслуговуючі виробництва й господарства, що перебувають на балансі будівельних і монтажних організацій.

Таким чином, *будівельне підприємство* — це самостійна цілісна система технологічних, соціальних та економічних відносин, що виступає як суб'єкт господарювання та має право юридичної особи. Основою діяльності будівельного підприємства є професійно організований трудовий колектив, здатний за допомогою наявних у його розпорядженні засобів виробництва виробляти потрібну споживачеві будівельну продукцію (будинки, споруди, будівельні роботи) та будівельні послуги (ремонтно-будівельні роботи) відповідного призначення, профілю, типу.

До них належать:

- будівельно-монтажні управління (БМУ) або будівельні управління (БУ);
- пересувні механізовані колони (ПМК);
- спеціалізовані будівельні управління (СБУ) або спеціалізовані пересувні механізовані колони (СПМК);
- управління механізації будівельних робіт (УМБ);
- мостобудівні загони (МБЗ);
- пересувні будівельні поїзди (ПБП);
- дорожньо-будівельні управління (ДБУ);
- монтажні управління (МУ) та ін.

У рамках ринкових відносин докорінно змінюються зміст і цільові установки діяльності будівельних підприємств, їх економічна поведінка. Володіючи широкою економічною самостійністю, підприємства повинні формувати таку систему управління, яка забезпечувала б їм високу ефективність функціонування, конкурентоспроможність і стійке положення на ринку будівельних робіт.

Процес управління на підприємстві відбувається відповідно до її організаційної структури.

Організаційна структура — найбільш важливий механізм управління та є своєрідним скелетом організації, якщо всі її складові механізми, функції, процеси та операції функціонують і застосовані правильно, то вони ведуть до гармонійної, злагодженої роботи усього підприємства.

Мескон М. Х. у своїй праці «Основи менеджмента» вважає, що організаційна структура — це логічне взаємовідношення рівнів управління та функціональних областей, побудованих у такій формі, яка дозволяє найбільш ефективно досягати цілей підприємства.

Організаційна структура будівельного підприємства — це співвідношення внутрішніх ланок виробництва, що створюють єдиний господарюючий суб'єкт, а саме: підрозділи основного виробництва, підсобного виробництва, обслуговуючі господарства, лабораторії, а також відділи і служби, що займаються створенням та координацією функціонування системи управління, розробкою та реалізацією управлінських рішень та ін.

Сучасні організаційні структури будівельних підприємств мають безліч модифікацій залежно від обсягів виконуваних будівельно-монтажних робіт і територіальної розосередженості об'єктів будівництва. Вони класифікуються за такими ознаками:

— за характером договірних відносин (контрактом) — генпідрядні і субпідрядні;

— за видом виконуваної роботи — загальнобудівельні, виконують основні види загальнобудівельних робіт (земляні, бетонні, монтаж конструкцій та ін.), і спеціалізовані, що виконують один вид або комплекс однорідних робіт (оздоблювальні, покрівельні, електро-монтажні, сантехнічні та ін.);

— за видами будівництва — промислове, житлово-цивільне, транспортне, сільськогосподарське та ін.;

— за районом діяльності — міські, територіальні;

У рамках ринкових відносин докорінно змінюються зміст і цільові установки діяльності будівельних підприємств, їх економічна поведінка. Володіючи широкою економічною самостійністю, підприємства повинні формувати таку систему управління, яка забезпечувала б їм високу ефективність функціонування, конкурентоспроможність і стійке положення на ринку будівельних робіт.

Процес управління на підприємстві відбувається відповідно до її організаційної структури.

Організаційна структура — найбільш важливий механізм управління та є своєрідним скелетом організації, якщо всі її складові механізми, функції, процеси та операції функціонують і застосовані правильно, то вони ведуть до гармонійної, злагодженої роботи усього підприємства.

Мескон М. Х. у своїй праці «Основи менеджмента» вважає, що організаційна структура — це логічне взаємовідношення рівнів управління та функціональних областей, побудованих у такій формі, яка дозволяє найбільш ефективно досягати цілей підприємства.

Організаційна структура будівельного підприємства — це співвідношення внутрішніх ланок виробництва, що створюють єдиний господарюючий суб'єкт, а саме: підрозділи основного виробництва, підсобного виробництва, обслуговуючі господарства, лабораторії, а також відділи і служби, що займаються створенням та координацією функціонування системи управління, розробкою та реалізацією управлінських рішень та ін.

Сучасні організаційні структури будівельних підприємств мають безліч модифікацій залежно від обсягів виконуваних будівельно-монтажних робіт і територіальної розосередженості об'єктів будівництва. Вони класифікуються за такими ознаками:

— за характером договірних відносин (контрактом) — генпідрядні і субпідрядні;

— за видом виконуваної роботи — загальнобудівельні, виконують основні види загальнобудівельних робіт (земляні, бетонні, монтаж конструкцій та ін.), і спеціалізовані, що виконують один вид або комплекс однорідних робіт (оздоблювальні, покрівельні, електро-монтажні, сантехнічні та ін.);

— за видами будівництва — промислове, житлово-цивільне, транспортне, сільськогосподарське та ін.;

— за районом діяльності — міські, територіальні;

– за чисельністю працюючих їх можна поділити на малі (від 1 до 100), середні (101–500) і великі (501 і більше осіб).

Кожен підрозділ і посада створюються для виконання певного набору функцій управління або робіт. Для виконання функцій підрозділів підприємства посадові особи структурних підрозділів наділяються певними обов'язками і правами на розпорядження ресурсами і несуть відповідальність за виконання закріплених за ними посадових обов'язків.



Рис. 2.1. Приклад організаційної структури будівельного підприємства

Організаційна структура будівельного підприємства визначається такими основними факторами: задачами; розмірами; галузевою і технологічною спеціалізацією; технологіями, які використовуються; залежністю від специфіки виконуваних бізнес-планів, проектів, замовлень, фінансування тощо.

Процес формування організаційної структури включає:

- формулювання цілей і завдань;
- визначення складу і місця будівельних підрозділів;
- чисельність працюючих та ресурсне забезпечення;
- розробку регламентуючих процедур і документів;
- форми, методи, процеси, здійснювані у системі управління.

Розробка організаційної системи управління підприємством передбачає наступні стадії:

1. Формування загальної структурної схеми апарату управління.
2. Розробку складу основних підрозділів і зв'язків між ними.
3. Регламентацію організаційної структури.

1. Формування загальної структурної схеми передбачає:

- визначення цілей і проблем виробничо-господарської діяльності;
- загальну специфікацію функціональних і програмно-цільових підсистем, що забезпечують їх досягнення;

– за чисельністю працюючих їх можна поділити на малі (від 1 до 100), середні (101–500) і великі (501 і більше осіб).

Кожен підрозділ і посада створюються для виконання певного набору функцій управління або робіт. Для виконання функцій підрозділів підприємства посадові особи структурних підрозділів наділяються певними обов'язками і правами на розпорядження ресурсами і несуть відповідальність за виконання закріплених за ними посадових обов'язків.



Рис. 2.1. Приклад організаційної структури будівельного підприємства

Організаційна структура будівельного підприємства визначається такими основними факторами: задачами; розмірами; галузевою і технологічною спеціалізацією; технологіями, які використовуються; залежністю від специфіки виконуваних бізнес-планів, проектів, замовлень, фінансування тощо.

Процес формування організаційної структури включає:

- формулювання цілей і завдань;
- визначення складу і місця будівельних підрозділів;
- чисельність працюючих та ресурсне забезпечення;
- розробку регламентуючих процедур і документів;
- форми, методи, процеси, здійснювані у системі управління.

Розробка організаційної системи управління підприємством передбачає наступні стадії:

1. Формування загальної структурної схеми апарату управління.
2. Розробку складу основних підрозділів і зв'язків між ними.
3. Регламентацію організаційної структури.

1. Формування загальної структурної схеми передбачає:

- визначення цілей і проблем виробничо-господарської діяльності;
- загальну специфікацію функціональних і програмно-цільових підсистем, що забезпечують їх досягнення;

– число рівнів у системі управління, ступінь централізації і децентралізації повноважень і відповідальності на різних рівнях управління;

– основні форми взаємовідносин організації із зовнішнім середовищем і вимоги до термінів оброблення інформації, кадрового забезпечення та економічного механізму.

2. Розробка складу підрозділів і зв'язків між ними передбачає:

– реалізацію організаційних рішень, формування підрозділів апарату управління;

– розподіл основних завдань і побудову внутрішньовиробничих зв'язків, включаючи відділи, управління, бюро, сектори, лабораторії.

3. Регламентація організаційної структури включає:

– розробку кількісних характеристик апарату управління і процедур управлінської діяльності;

– визначення складу внутрішніх елементів: бюро, груп і посад;

– визначення проектної чисельності підрозділу, трудомісткості основних видів робіт і кваліфікаційного складу;

– розподіл завдань і робіт між конкретними виконавцями і встановлення відповідальності за їх виконання;

– розробку процедур у підрозділах, порядку їх взаємодії при виконанні взаємозалежних комплектів робіт;

– розрахунки витрат на управління та показники ефективності апарату управління в умовах проектно-організаційної структури.

Узагальнено можна виділити такі основні рівні організаційної структури будівельної ієрархії: керівництво (начальник або директор), його заступник (або заступники), головний інженер, можливо архітектор, управління (виробничо-технічний відділ, відділ праці та заробітної плати, плановий відділ, бухгалтерія, відділ кадрів, відділ головного механіка, диспетчерська група), виробництво (або виконавці) (майстерні, бригади, склади, ЖКГ, автобаза).

На сьогодні більшість будівельних підприємств мають диверсифіковану структуру, що дозволяє швидко перелаштовуватися з одного виду діяльності на інший. Світова практика показала, що вузька спеціалізація в будівництві не має перспектив. Сучасне будівельне підприємство повинно займатися різноплановими видами діяльності, бути мобільним як за територією та видами діяльності, так і за організаційною структурою, для забезпечення нормальних господарських результатів.

– число рівнів у системі управління, ступінь централізації і децентралізації повноважень і відповідальності на різних рівнях управління;

– основні форми взаємовідносин організації із зовнішнім середовищем і вимоги до термінів оброблення інформації, кадрового забезпечення та економічного механізму.

2. Розробка складу підрозділів і зв'язків між ними передбачає:

– реалізацію організаційних рішень, формування підрозділів апарату управління;

– розподіл основних завдань і побудову внутрішньовиробничих зв'язків, включаючи відділи, управління, бюро, сектори, лабораторії.

3. Регламентація організаційної структури включає:

– розробку кількісних характеристик апарату управління і процедур управлінської діяльності;

– визначення складу внутрішніх елементів: бюро, груп і посад;

– визначення проектної чисельності підрозділу, трудомісткості основних видів робіт і кваліфікаційного складу;

– розподіл завдань і робіт між конкретними виконавцями і встановлення відповідальності за їх виконання;

– розробку процедур у підрозділах, порядку їх взаємодії при виконанні взаємозалежних комплектів робіт;

– розрахунки витрат на управління та показники ефективності апарату управління в умовах проектно-організаційної структури.

Узагальнено можна виділити такі основні рівні організаційної структури будівельної ієрархії: керівництво (начальник або директор), його заступник (або заступники), головний інженер, можливо архітектор, управління (виробничо-технічний відділ, відділ праці та заробітної плати, плановий відділ, бухгалтерія, відділ кадрів, відділ головного механіка, диспетчерська група), виробництво (або виконавці) (майстерні, бригади, склади, ЖКГ, автобаза).

На сьогодні більшість будівельних підприємств мають диверсифіковану структуру, що дозволяє швидко перелаштовуватися з одного виду діяльності на інший. Світова практика показала, що вузька спеціалізація в будівництві не має перспектив. Сучасне будівельне підприємство повинно займатися різноплановими видами діяльності, бути мобільним як за територією та видами діяльності, так і за організаційною структурою, для забезпечення нормальних господарських результатів.

Кадровий склад будівельної організації повинен складатися з трьох частин:

1. Постійні працівники (20–30 % чисельності).
2. Контрактні працівники, найняті спеціально для спорудження конкретного об'єкта (40 % чисельності).
3. Тимчасові працівники — на період пікових обсягів робіт на будівельному майданчику (30–40 % чисельності).

Реформування та розвиток виробництва багато в чому здійснюється внаслідок прояву суспільного поділу праці. В основі його поглиблення лежать загальні, приватні й одиничні закономірності спеціалізації виробництва. Спеціалізація, з одного боку, розглядається в рамках процесу суспільного поділу праці, з іншого, — з позиції виробничого напрямку з урахуванням галузевої структури підприємства. Такий подвійний підхід відображає багатогранний процес спеціалізації.

Сутність процесу спеціалізації у будівництві полягає у зосередженні діяльності на виконанні однорідних видів і комплексів спеціалізованих будівельних чи монтажних робіт, або будівництва об'єктів однотипного призначення. Завдяки повторюваності виконання робіт праця стає більш продуктивною, підвищується якість виконання роботи.

Виділяють два типи спеціалізації у будівництві — галузеву (об'єктну) і технологічну.

Галузева (об'єктна) спеціалізація полягає у будівництві об'єктів певної галузі або виду будівництва. Наприклад, житлове будівництво, будівництво об'єктів металургійної, хімічної промисловості, будівництво магістральних трубопроводів, автомобільних доріг, портових споруд, мостів, тунелів та інших об'єктів. Галузева спеціалізація найчастіше спостерігається у великих будівельних підприємствах (трести, концерни), вони мають різну внутрішню організаційну структуру, основні виробничі підрозділи формуються відповідно до галузевих профілів будівельного підприємства, а також залежно від конкретних об'єктів будівництва.

Кожен об'єкт будівництва має свої особливості і вимагає не тільки індивідуальних методів організації зведення, але і технології виробництва. Тому краще, коли будівельне підприємство спеціалізується на будівництві однакових за характером об'єктів.

Технологічна спеціалізація (за видами робіт) — це виробництво окремих видів будівельних робіт, необхідних при будівництві будівель і споруд або у створенні та функціонуванні самостійних будівельних

Кадровий склад будівельної організації повинен складатися з трьох частин:

1. Постійні працівники (20–30 % чисельності).
2. Контрактні працівники, найняті спеціально для спорудження конкретного об'єкта (40 % чисельності).
3. Тимчасові працівники — на період пікових обсягів робіт на будівельному майданчику (30–40 % чисельності).

Реформування та розвиток виробництва багато в чому здійснюється внаслідок прояву суспільного поділу праці. В основі його поглиблення лежать загальні, приватні й одиничні закономірності спеціалізації виробництва. Спеціалізація, з одного боку, розглядається в рамках процесу суспільного поділу праці, з іншого, — з позиції виробничого напрямку з урахуванням галузевої структури підприємства. Такий подвійний підхід відображає багатогранний процес спеціалізації.

Сутність процесу спеціалізації у будівництві полягає у зосередженні діяльності на виконанні однорідних видів і комплексів спеціалізованих будівельних чи монтажних робіт, або будівництва об'єктів однотипного призначення. Завдяки повторюваності виконання робіт праця стає більш продуктивною, підвищується якість виконання роботи.

Виділяють два типи спеціалізації у будівництві — галузеву (об'єктну) і технологічну.

Галузева (об'єктна) спеціалізація полягає у будівництві об'єктів певної галузі або виду будівництва. Наприклад, житлове будівництво, будівництво об'єктів металургійної, хімічної промисловості, будівництво магістральних трубопроводів, автомобільних доріг, портових споруд, мостів, тунелів та інших об'єктів. Галузева спеціалізація найчастіше спостерігається у великих будівельних підприємствах (трести, концерни), вони мають різну внутрішню організаційну структуру, основні виробничі підрозділи формуються відповідно до галузевих профілів будівельного підприємства, а також залежно від конкретних об'єктів будівництва.

Кожен об'єкт будівництва має свої особливості і вимагає не тільки індивідуальних методів організації зведення, але і технології виробництва. Тому краще, коли будівельне підприємство спеціалізується на будівництві однакових за характером об'єктів.

Технологічна спеціалізація (за видами робіт) — це виробництво окремих видів будівельних робіт, необхідних при будівництві будівель і споруд або у створенні та функціонуванні самостійних будівельних

підприємств, напрямком діяльності яких є виконання окремих видів робіт, наприклад, влаштування фундаментів, монтажу залізобетонних конструкцій, оздоблювальних робіт, санітарно-технічних, електромонтажних тощо.

Існує ще й *подетальна спеціалізація*. Вона полягає у спеціалізації окремих робітників і ланок при виконанні операцій, які є змістом будівельних процесів. Так, наприклад, бригада, яка виробляє пристрій підвісних стель, може бути розбита на ланки, які спеціалізуються на заготівлі та розкрій конструкцій і матеріалів стелі, установленні деталей кріплення стелі до перекриття, укладанні та закріпленні інших деталей стелі. Однак зазначена спеціалізація відноситься до внутрішньої організації та управління виробництвом в будівельному підприємстві і до форм організації управління будівництвом як галуззю виробництва не відноситься.

Процес спеціалізації також тісно пов'язаний з процесом концентрації. Економічною основою концентрації є техніко-економічні переваги великого підприємства над дрібним. Сутність концентрації в зосередженні випуску одного або декількох видів продукції з використанням ефектів масштабу та зниження витрат. У будівельних підприємствах розрізняють організаційно-господарську і територіальну (просторову) концентрацію. Перша передбачає зосередження в рамках однієї організації засобів виробництва, трудових ресурсів, фінансових ресурсів; друга — розміщення виробничих потужностей в певному регіоні, причому організаційна єдність учасників будівництва передбачається не завжди.

Організаційно-господарську концентрацію відображають об'ємні показники: загальний обсяг будівельно-монтажних робіт; обсяг будівельно-монтажних робіт, що виконується власними силами та в розрахунку на одну організацію (підрозділ). Перші два показники характеризують місце і роль організаційно-господарської концентрації у системі будівельного комплексу, останній дозволяє судити про якісну її сторону.

Важливі якісні характеристики територіальної концентрації — відстані від виробничих баз організації до основних зон її діяльності. Чим більшим є середній радіус обслуговування, тим за інших рівних умов меншим є ступінь територіальної концентрації, яка оцінюється за наступними показниками:

— чисельність працюючих, зайнятих на будівельно-монтажних роботах, у тому числі чисельності робітників (по організації в цілому,

підприємств, напрямком діяльності яких є виконання окремих видів робіт, наприклад, влаштування фундаментів, монтажу залізобетонних конструкцій, оздоблювальних робіт, санітарно-технічних, електромонтажних тощо.

Існує ще й *подетальна спеціалізація*. Вона полягає у спеціалізації окремих робітників і ланок при виконанні операцій, які є змістом будівельних процесів. Так, наприклад, бригада, яка виробляє пристрій підвісних стель, може бути розбита на ланки, які спеціалізуються на заготівлі та розкрій конструкцій і матеріалів стелі, установленні деталей кріплення стелі до перекриття, укладанні та закріпленні інших деталей стелі. Однак зазначена спеціалізація відноситься до внутрішньої організації та управління виробництвом в будівельному підприємстві і до форм організації управління будівництвом як галуззю виробництва не відноситься.

Процес спеціалізації також тісно пов'язаний з процесом концентрації. Економічною основою концентрації є техніко-економічні переваги великого підприємства над дрібним. Сутність концентрації в зосередженні випуску одного або декількох видів продукції з використанням ефектів масштабу та зниження витрат. У будівельних підприємствах розрізняють організаційно-господарську і територіальну (просторову) концентрацію. Перша передбачає зосередження в рамках однієї організації засобів виробництва, трудових ресурсів, фінансових ресурсів; друга — розміщення виробничих потужностей в певному регіоні, причому організаційна єдність учасників будівництва передбачається не завжди.

Організаційно-господарську концентрацію відображають об'ємні показники: загальний обсяг будівельно-монтажних робіт; обсяг будівельно-монтажних робіт, що виконується власними силами та в розрахунку на одну організацію (підрозділ). Перші два показники характеризують місце і роль організаційно-господарської концентрації у системі будівельного комплексу, останній дозволяє судити про якісну її сторону.

Важливі якісні характеристики територіальної концентрації — відстані від виробничих баз організації до основних зон її діяльності. Чим більшим є середній радіус обслуговування, тим за інших рівних умов меншим є ступінь територіальної концентрації, яка оцінюється за наступними показниками:

— чисельність працюючих, зайнятих на будівельно-монтажних роботах, у тому числі чисельності робітників (по організації в цілому,

у середньому по підрозділу, в розрахунку на 1 км² території, що обслуговується, на один об'єкт будівництва);

- вартість основних виробничих фондів;
- середня величина обороту коштів організації.

Дослідження показують, що головними джерелами утворення економічного ефекту у сфері виробництва є зростання продуктивності праці і зниження собівартості будівельно-монтажних робіт в результаті розвитку концентрації і спеціалізації виробництва — основних форм організації, у яких існує виробнича структура.

Також процеси спеціалізації та концентрації чинять позитивний вплив на прискорення зростання виробництва продукції і підвищення його економічної ефективності, що стає можливим у зв'язку з тим, що у великому спеціалізованому підприємстві створюються об'єктивні передумови для більш раціонального використання всіх виробничих ресурсів (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Оцінка ефективності процесів спеціалізації та концентрації у будівництві

Процес	Наслідки процесу
Спеціалізація	<p>Переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> – підвищення продуктивності праці робітників – ефективне використання засобів механізації (будівельна техніка) – підвищення якості виконання робіт – зростання кваліфікації кадрів – більш швидке впровадження передових будівельних технологій та методів виробництва робіт – необхідність більшої узгодженості діяльності, суворой координації всіх учасників будівництва, підвищення рівня їх організованості
Концентрація	<p>Переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> – більші можливості для використання інновацій – краща організація будівельного виробництва – зниження собівартості продукції – зростання продуктивності праці – прискорення термінів будівництва
	<p>Недоліки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ускладнення процесу прийняття управлінських рішень – монополізація будівельного виробництва з негативними наслідками для ринку

у середньому по підрозділу, в розрахунку на 1 км² території, що обслуговується, на один об'єкт будівництва);

- вартість основних виробничих фондів;
- середня величина обороту коштів організації.

Дослідження показують, що головними джерелами утворення економічного ефекту у сфері виробництва є зростання продуктивності праці і зниження собівартості будівельно-монтажних робіт в результаті розвитку концентрації і спеціалізації виробництва — основних форм організації, у яких існує виробнича структура.

Також процеси спеціалізації та концентрації чинять позитивний вплив на прискорення зростання виробництва продукції і підвищення його економічної ефективності, що стає можливим у зв'язку з тим, що у великому спеціалізованому підприємстві створюються об'єктивні передумови для більш раціонального використання всіх виробничих ресурсів (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Оцінка ефективності процесів спеціалізації та концентрації у будівництві

Процес	Наслідки процесу
Спеціалізація	<p>Переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> – підвищення продуктивності праці робітників – ефективне використання засобів механізації (будівельна техніка) – підвищення якості виконання робіт – зростання кваліфікації кадрів – більш швидке впровадження передових будівельних технологій та методів виробництва робіт – необхідність більшої узгодженості діяльності, суворой координації всіх учасників будівництва, підвищення рівня їх організованості
Концентрація	<p>Переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> – більші можливості для використання інновацій – краща організація будівельного виробництва – зниження собівартості продукції – зростання продуктивності праці – прискорення термінів будівництва
	<p>Недоліки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ускладнення процесу прийняття управлінських рішень – монополізація будівельного виробництва з негативними наслідками для ринку

Концентрація і спеціалізація в реальній дійсності взаємозалежні, й абсолютно точно не можна визначити, за рахунок чого отримано ефект зростання продуктивності праці чи зниження собівартості будівельно-монтажних робіт.

2.2. ПОНЯТТЯ ТА ПРИНЦИПИ РОЗМІЩЕННЯ ВИРОБНИЦТВА У БУДІВНИЦТВІ. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСІВ КООПЕРУВАННЯ, КОМБІНУВАННЯ ТА ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

Виробництво в будівництві — взаємопов'язаний комплекс робіт і процесів, що забезпечує розширене відтворення шляхом створення та оновлення виробничих та невиробничих основних фондів. Воно охоплює процеси, пов'язані зі зведенням нових будівель та споруд, а також розширенням, реконструкцією, технічним переозброєнням і ремонтом діючих підприємств, будівель і споруд.

Виробництво в будівництві складається з будівельних процесів. У результаті виконання будівельних процесів (простих, комплексних та їх поєднань) створюється будівельна продукція.

Продукція (товар) у будівництві є закінчені і введені в експлуатацію об'єкти і підприємства: заводи і фабрики, залізничні й автомобільні дороги, електростанції, гідротехнічні споруди, порти, житлові будинки та інші об'єкти, що утворюють основні фонди для всіх галузей національного господарства.

Виробництво у будівництві складається з загальнобудівельних, спеціальних та заготівельних робіт. Загальнобудівельні роботи включають комплекс робіт, в результаті яких маємо незавершену будівельну продукцію у вигляді так званої коробки будівлі або споруди. До складу цих робіт входять побудова котлованів, зведення фундаментів, стін, покрівель та ін. Спеціальні роботи виконують після завершення загальнобудівельних робіт або паралельно з ними. До них відносяться монтаж систем водопостачання, каналізації, опалення, вентиляції, електропроводки та ін., а також монтаж технологічного обладнання у виробничих будівлях та ін.

Заготівельні роботи призначені для виготовлення будівельних виробів і напівфабрикатів (арматури, збірних деталей і конструкцій, бетонної суміші, розчину) або підвищення ступеня їх готовності, а також для укрупнення елементів конструкцій.

Будівельне виробництво має низку особливостей:

Концентрація і спеціалізація в реальній дійсності взаємозалежні, й абсолютно точно не можна визначити, за рахунок чого отримано ефект зростання продуктивності праці чи зниження собівартості будівельно-монтажних робіт.

2.2. ПОНЯТТЯ ТА ПРИНЦИПИ РОЗМІЩЕННЯ ВИРОБНИЦТВА У БУДІВНИЦТВІ. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСІВ КООПЕРУВАННЯ, КОМБІНУВАННЯ ТА ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

Виробництво в будівництві — взаємопов'язаний комплекс робіт і процесів, що забезпечує розширене відтворення шляхом створення та оновлення виробничих та невиробничих основних фондів. Воно охоплює процеси, пов'язані зі зведенням нових будівель та споруд, а також розширенням, реконструкцією, технічним переозброєнням і ремонтом діючих підприємств, будівель і споруд.

Виробництво в будівництві складається з будівельних процесів. У результаті виконання будівельних процесів (простих, комплексних та їх поєднань) створюється будівельна продукція.

Продукція (товар) у будівництві є закінчені і введені в експлуатацію об'єкти і підприємства: заводи і фабрики, залізничні й автомобільні дороги, електростанції, гідротехнічні споруди, порти, житлові будинки та інші об'єкти, що утворюють основні фонди для всіх галузей національного господарства.

Виробництво у будівництві складається з загальнобудівельних, спеціальних та заготівельних робіт. Загальнобудівельні роботи включають комплекс робіт, в результаті яких маємо незавершену будівельну продукцію у вигляді так званої коробки будівлі або споруди. До складу цих робіт входять побудова котлованів, зведення фундаментів, стін, покрівель та ін. Спеціальні роботи виконують після завершення загальнобудівельних робіт або паралельно з ними. До них відносяться монтаж систем водопостачання, каналізації, опалення, вентиляції, електропроводки та ін., а також монтаж технологічного обладнання у виробничих будівлях та ін.

Заготівельні роботи призначені для виготовлення будівельних виробів і напівфабрикатів (арматури, збірних деталей і конструкцій, бетонної суміші, розчину) або підвищення ступеня їх готовності, а також для укрупнення елементів конструкцій.

Будівельне виробництво має низку особливостей:

1) споруджувані будівлі і споруди знаходяться нерухомо на одному місці, а робочі переміщуються по об'єктах, поверххах, приміщеннях усередині поверхів;

2) тривалість будівництва будівель і споруд складає місяці, а іноді й роки;

3) будівлі і споруди бувають різноманітні за формою, розмірами, складністю виконання робіт;

4) окремі об'єкти часто знаходяться на великій відстані один від одного;

5) в процесі створення будівельної продукції, крім безпосередньо будівельних організацій, бере участь значна кількість інших організацій і підприємств (проектні, транспортні, заводи-виробники будівельних матеріалів, деталей, конструкцій та ін.).

При розміщенні виробництва у будівництві необхідно керуватися певними принципами. Основними з них в умовах ринку є наступні:

– наближення виробництва до джерел сировини і районів споживання продукції;

– розміщення виробництва тієї чи іншої продукції, в першу чергу, в тих районах, де витрати суспільно необхідної праці на її отримання та транспортування найменші, і при цьому забезпечується безперервне зростання валової продукції;

– оздоровлення екологічної обстановки;

– детальний облік природних умов;

– установа правильних пропорцій між окремими галузями будівельного виробництва;

– урахування кон'юнктури ринку;

– найповніше використання виробничого потенціалу будівельного комплексу.

Найважливішим аспектом при вирішенні питань про вибір раціональних напрямків розміщення виробництва у будівництві є оцінка економічної ефективності розвитку цих процесів у конкретних умовах господарювання.

Спеціалізація та концентрація будівельного виробництва тісно пов'язана з іншими формами організації суспільного виробництва: кооперуванням, комбінуванням та диверсифікацією.

Кооперування являє собою процес організації й забезпечення стійких виробничих зв'язків між різними будівельно-монтажними організаціями для спільного виконання робіт зі зведення будівель і споруд. Даний процес здійснюється у формі виробничо-господарського

1) споруджувані будівлі і споруди знаходяться нерухомо на одному місці, а робочі переміщуються по об'єктах, поверххах, приміщеннях усередині поверхів;

2) тривалість будівництва будівель і споруд складає місяці, а іноді й роки;

3) будівлі і споруди бувають різноманітні за формою, розмірами, складністю виконання робіт;

4) окремі об'єкти часто знаходяться на великій відстані один від одного;

5) в процесі створення будівельної продукції, крім безпосередньо будівельних організацій, бере участь значна кількість інших організацій і підприємств (проектні, транспортні, заводи-виробники будівельних матеріалів, деталей, конструкцій та ін.).

При розміщенні виробництва у будівництві необхідно керуватися певними принципами. Основними з них в умовах ринку є наступні:

– наближення виробництва до джерел сировини і районів споживання продукції;

– розміщення виробництва тієї чи іншої продукції, в першу чергу, в тих районах, де витрати суспільно необхідної праці на її отримання та транспортування найменші, і при цьому забезпечується безперервне зростання валової продукції;

– оздоровлення екологічної обстановки;

– детальний облік природних умов;

– установа правильних пропорцій між окремими галузями будівельного виробництва;

– урахування кон'юнктури ринку;

– найповніше використання виробничого потенціалу будівельного комплексу.

Найважливішим аспектом при вирішенні питань про вибір раціональних напрямків розміщення виробництва у будівництві є оцінка економічної ефективності розвитку цих процесів у конкретних умовах господарювання.

Спеціалізація та концентрація будівельного виробництва тісно пов'язана з іншими формами організації суспільного виробництва: кооперуванням, комбінуванням та диверсифікацією.

Кооперування являє собою процес організації й забезпечення стійких виробничих зв'язків між різними будівельно-монтажними організаціями для спільного виконання робіт зі зведення будівель і споруд. Даний процес здійснюється у формі виробничо-господарського

співробітництва, яке ґрунтується не на принципах підпорядкування, а на договірних засадах. Учасниками кооперування також можуть виступати підприємства з виробництва та постачання будівельних конструкцій, транспортні організації або підрозділи, організації з експлуатації будівельних машин та ін.

Рівень ефективності кооперування у будівництві характеризується безперебійністю виробництва робіт на об'єктах, ритмічністю завантаження і повним використанням трудових ресурсів і виробничих потужностей усіх будівельних, монтажних та інших організацій, що беруть участь у будівництві або реконструкції об'єктів і здачі їх в експлуатацію.

Високого рівня кооперування можна досягти за допомогою застосування сучасних програмних засобів та комп'ютерної техніки в процесах планування та організації будівельного виробництва. Легше вирішуються завдання щодо підвищення рівня кооперування за допомогою процесів комбінування при формуванні структур управління в галузі.

Комбінування — це форма організації суспільного виробництва, заснована на технологічному та організаційному з'єднанні в рамках одного підприємства різних галузей, виробництв (наприклад, промисловості будівельних матеріалів, будівництва, транспорту, постачання). Метою комбінування у будівництві є найбільш раціональне використання матеріальних і трудових ресурсів і підвищення ефективності будівельного виробництва. Комбінування виробництва, здійснюване у великих будівельних організаціях дозволяє організувати виробництво на більш високому науково-технічному рівні.

В економічній літературі зустрічається безліч визначень диверсифікації. Проте у найбільш ширшому розумінні диверсифікація — це процес розвитку виробництва або приріст його обсягів за рахунок випуску нової продукції для нових ринків. Диверсифікація як форма організації продуктивних сил у ринкових умовах функціонування суб'єктів господарювання (організацій) набула значного розповсюдження. У зв'язку із загальною тенденцією глобалізації економіки у світі збільшуються не тільки обсяги, а й сфери (напрями) диверсифікації.

Диверсифікація у будівництві — розширення сфери діяльності, пов'язаної або не пов'язаної з основним виробництвом, поєднання виробництва товарів (робіт, послуг) в різномірних сферах діяльності, проникнення в нові сектори будівельних і небудівельних ринків.

співробітництва, яке ґрунтується не на принципах підпорядкування, а на договірних засадах. Учасниками кооперування також можуть виступати підприємства з виробництва та постачання будівельних конструкцій, транспортні організації або підрозділи, організації з експлуатації будівельних машин та ін.

Рівень ефективності кооперування у будівництві характеризується безперебійністю виробництва робіт на об'єктах, ритмічністю завантаження і повним використанням трудових ресурсів і виробничих потужностей усіх будівельних, монтажних та інших організацій, що беруть участь у будівництві або реконструкції об'єктів і здачі їх в експлуатацію.

Високого рівня кооперування можна досягти за допомогою застосування сучасних програмних засобів та комп'ютерної техніки в процесах планування та організації будівельного виробництва. Легше вирішуються завдання щодо підвищення рівня кооперування за допомогою процесів комбінування при формуванні структур управління в галузі.

Комбінування — це форма організації суспільного виробництва, заснована на технологічному та організаційному з'єднанні в рамках одного підприємства різних галузей, виробництв (наприклад, промисловості будівельних матеріалів, будівництва, транспорту, постачання). Метою комбінування у будівництві є найбільш раціональне використання матеріальних і трудових ресурсів і підвищення ефективності будівельного виробництва. Комбінування виробництва, здійснюване у великих будівельних організаціях дозволяє організувати виробництво на більш високому науково-технічному рівні.

В економічній літературі зустрічається безліч визначень диверсифікації. Проте у найбільш ширшому розумінні диверсифікація — це процес розвитку виробництва або приріст його обсягів за рахунок випуску нової продукції для нових ринків. Диверсифікація як форма організації продуктивних сил у ринкових умовах функціонування суб'єктів господарювання (організацій) набула значного розповсюдження. У зв'язку із загальною тенденцією глобалізації економіки у світі збільшуються не тільки обсяги, а й сфери (напрями) диверсифікації.

Диверсифікація у будівництві — розширення сфери діяльності, пов'язаної або не пов'язаної з основним виробництвом, поєднання виробництва товарів (робіт, послуг) в різномірних сферах діяльності, проникнення в нові сектори будівельних і небудівельних ринків.

Наприклад, об'єднання в рамках підприємства як будівництва, так і виробництва будівельних матеріалів; включення підрозділів будівельного проектування; створення інжинірингових підрозділів, що включають у сферу своєї діяльності весь комплекс робіт і послуг зі створення закінчених об'єктів.

Основною метою диверсифікації є формування нових конкурентних переваг, що забезпечують стійке функціонування підприємства в конкурентному середовищі і підвищення його вартості.

На сучасному етапі розвитку будівельного ринку диверсифікація повинна сприйматися як об'єктивна необхідність. Проте слід приділяти увагу таким ключовим моментам, як оцінка ринкових можливостей для диверсифікаційної продукції, вибір виду та напрямку диверсифікації.

Отже, існують такі види диверсифікації в будівельному підприємстві:

- регіональна диверсифікація;
- продуктова (об'єктна) диверсифікація;
- виробнича (розширення сфер діяльності на будівельному ринку) диверсифікація;
- фінансово-економічна диверсифікація (підвищення різноманітності у фінансовій структурі підприємства (диверсифікація джерел фінансування, диверсифікація розміщення фінансових засобів тощо));
- організаційно-управлінська диверсифікація, тобто підвищення різноманітності у використовуваних методиках, методах і інструментах управління як підприємством у цілому, так і окремими її підрозділами і функціями (наприклад, використання різних методів управління людськими ресурсами, управління проектами тощо).

Слід зазначити, що процес диверсифікації має свої позитивні, економічно вигідні і потенційно ризиковані сторони.

Як позитивні результати диверсифікації у будівельному підприємстві можна назвати:

- зниження ризиків за рахунок розміщення активів і ресурсів у різних сферах економічної діяльності;
- оптимізація грошових потоків;
- збільшення інноваційної складової в діяльності;
- посилення конкурентних позицій;
- зниження витрат;
- додаткові доходи від синергетичного ефекту;

Наприклад, об'єднання в рамках підприємства як будівництва, так і виробництва будівельних матеріалів; включення підрозділів будівельного проектування; створення інжинірингових підрозділів, що включають у сферу своєї діяльності весь комплекс робіт і послуг зі створення закінчених об'єктів.

Основною метою диверсифікації є формування нових конкурентних переваг, що забезпечують стійке функціонування підприємства в конкурентному середовищі і підвищення його вартості.

На сучасному етапі розвитку будівельного ринку диверсифікація повинна сприйматися як об'єктивна необхідність. Проте слід приділяти увагу таким ключовим моментам, як оцінка ринкових можливостей для диверсифікаційної продукції, вибір виду та напрямку диверсифікації.

Отже, існують такі види диверсифікації в будівельному підприємстві:

- регіональна диверсифікація;
- продуктова (об'єктна) диверсифікація;
- виробнича (розширення сфер діяльності на будівельному ринку) диверсифікація;
- фінансово-економічна диверсифікація (підвищення різноманітності у фінансовій структурі підприємства (диверсифікація джерел фінансування, диверсифікація розміщення фінансових засобів тощо));
- організаційно-управлінська диверсифікація, тобто підвищення різноманітності у використовуваних методиках, методах і інструментах управління як підприємством у цілому, так і окремими її підрозділами і функціями (наприклад, використання різних методів управління людськими ресурсами, управління проектами тощо).

Слід зазначити, що процес диверсифікації має свої позитивні, економічно вигідні і потенційно ризиковані сторони.

Як позитивні результати диверсифікації у будівельному підприємстві можна назвати:

- зниження ризиків за рахунок розміщення активів і ресурсів у різних сферах економічної діяльності;
- оптимізація грошових потоків;
- збільшення інноваційної складової в діяльності;
- посилення конкурентних позицій;
- зниження витрат;
- додаткові доходи від синергетичного ефекту;

- оптимізація оподаткування;
- підвищення інвестиційної привабливості.

Крім позитивних аспектів процес диверсифікації має потенційні ризики:

- знижується рівень технологічної єдності компанії, що може ускладнити функціонування компанії як єдиного виробничого комплексу;
- ускладнюється система управління і знижується прозорість діяльності;
- знижується можливість впровадження прогресивних технологій;
- знижується ефективність використання загальних ресурсів, збільшується число проблем на стику інтересів різних виробництв і підрозділів;
- розширення областей діяльності призводить до ускладнення діяльності підприємства, що в свою чергу призводить до збільшення витрат;
- диверсифіковане будівельне підприємство змушене створювати нову, більш складну систему управління, що вимагає великих фінансових витрат і займає багато часу у керівників підприємства;
- розширення специфіки будівельного підприємства, будівельної продукції та зниження тим самим рівня спеціалізації можуть підвищити собівартість, знизити якість і продуктивність;
- зниження рівня спеціалізації може спричинити зниження ключових компетенцій компанії;
- диверсифікація завжди передбачає вихід в види діяльності, ринки, продукцію, поки ще не освоєні компанією, що приховує у собі ризики, пов'язані з браком інформації, здібностей, зв'язків і т. ін. Все це може підвищити ризик невдалих рішень і спричинити додаткові втрати від таких рішень.

2.3. БУДІВЕЛЬНІ ОРГАНІЗАЦІЇ У СКЛАДІ ХОЛДІНГІВ ТА ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП

Розвиток підприємства, реалізація їм великих проектів, підвищення фінансової стійкості, пошук способів зниження комерційних ризиків, скорочення витрат пов'язано з необхідністю підвищення рівня кооперування, об'єднання виробничих можливостей декількох господарюючих суб'єктів.

- оптимізація оподаткування;
- підвищення інвестиційної привабливості.

Крім позитивних аспектів процес диверсифікації має потенційні ризики:

- знижується рівень технологічної єдності компанії, що може ускладнити функціонування компанії як єдиного виробничого комплексу;
- ускладнюється система управління і знижується прозорість діяльності;
- знижується можливість впровадження прогресивних технологій;
- знижується ефективність використання загальних ресурсів, збільшується число проблем на стику інтересів різних виробництв і підрозділів;
- розширення областей діяльності призводить до ускладнення діяльності підприємства, що в свою чергу призводить до збільшення витрат;
- диверсифіковане будівельне підприємство змушене створювати нову, більш складну систему управління, що вимагає великих фінансових витрат і займає багато часу у керівників підприємства;
- розширення специфіки будівельного підприємства, будівельної продукції та зниження тим самим рівня спеціалізації можуть підвищити собівартість, знизити якість і продуктивність;
- зниження рівня спеціалізації може спричинити зниження ключових компетенцій компанії;
- диверсифікація завжди передбачає вихід в види діяльності, ринки, продукцію, поки ще не освоєні компанією, що приховує у собі ризики, пов'язані з браком інформації, здібностей, зв'язків і т. ін. Все це може підвищити ризик невдалих рішень і спричинити додаткові втрати від таких рішень.

2.3. БУДІВЕЛЬНІ ОРГАНІЗАЦІЇ У СКЛАДІ ХОЛДІНГІВ ТА ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП

Розвиток підприємства, реалізація їм великих проектів, підвищення фінансової стійкості, пошук способів зниження комерційних ризиків, скорочення витрат пов'язано з необхідністю підвищення рівня кооперування, об'єднання виробничих можливостей декількох господарюючих суб'єктів.

Найбільш поширеною формою підприємницьких об'єднань на будівельному ринку є інтегровані організації, сформовані за типом холдингів.

Згідно зі статтею 1 Закону України «Про холдингові компанії в Україні», холдингова компанія — акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (частками, паями) двох або більше корпоративних підприємств.

У загальному вигляді холдинги — це акціонерна компанія, що використовує свій капітал для придбання контрольних пакетів акцій інших компаній, акціонерних товариств з метою управління, керівництва ними й отримання дивідендів.

У будівництві холдинг — це великі структури, які об'єднують не тільки підприємства з виробництва будівельно-монтажних робіт, а й організації з виробництва будівельних конструкцій, виробів, напів-фабрикатів, з організації експлуатації будівельного транспорту, засобів механізації, організаційно-технологічного оснащення та ін.

Почати класифікацію будівельних холдингів потрібно з відношення власників до них. З цієї позиції можна поділити будівельні холдинги за інтересами власників:

1. *Підприємницький холдинг* — це незалежне об'єднання, власники якого мають пріоритетну орієнтованість на пошук і участь у високоприбуткових і швидкозростаючих сферах бізнесу, наприклад, періодична участь в інвестиційно-будівельних проектах. Такі холдинги є відгалуженням від головної управляючої компанії і можуть бути змінені залежно від ситуації на ринку.

2. *Холдинг фахівців* — це незалежне об'єднання підприємств, власники яких пов'язані своїми професійними уподобаннями і компетенціями і не мають явних причин для виходу з будівельного ринку, навіть в періоди спаду інвестиційної активності. Для збереження і виживання холдинги включають у себе промислові компоненти або побічні ринки, але ключовим залишається завжди будівельний блок.

3. *Сервісний холдинг* — це об'єднання підприємств у сфері будівництва, що належить великим фінансово-промисловим групам і призначені для обслуговування інтересів управляючої групи стосовно будівельно-монтажних послуг та послуг з реалізації будівельних інвестиційних проектів.

З точки зору форми внутрішньої інтеграції будівельні холдинги можуть бути наступних видів:

Найбільш поширеною формою підприємницьких об'єднань на будівельному ринку є інтегровані організації, сформовані за типом холдингів.

Згідно зі статтею 1 Закону України «Про холдингові компанії в Україні», холдингова компанія — акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (частками, паями) двох або більше корпоративних підприємств.

У загальному вигляді холдинги — це акціонерна компанія, що використовує свій капітал для придбання контрольних пакетів акцій інших компаній, акціонерних товариств з метою управління, керівництва ними й отримання дивідендів.

У будівництві холдинг — це великі структури, які об'єднують не тільки підприємства з виробництва будівельно-монтажних робіт, а й організації з виробництва будівельних конструкцій, виробів, напів-фабрикатів, з організації експлуатації будівельного транспорту, засобів механізації, організаційно-технологічного оснащення та ін.

Почати класифікацію будівельних холдингів потрібно з відношення власників до них. З цієї позиції можна поділити будівельні холдинги за інтересами власників:

1. *Підприємницький холдинг* — це незалежне об'єднання, власники якого мають пріоритетну орієнтованість на пошук і участь у високоприбуткових і швидкозростаючих сферах бізнесу, наприклад, періодична участь в інвестиційно-будівельних проектах. Такі холдинги є відгалуженням від головної управляючої компанії і можуть бути змінені залежно від ситуації на ринку.

2. *Холдинг фахівців* — це незалежне об'єднання підприємств, власники яких пов'язані своїми професійними уподобаннями і компетенціями і не мають явних причин для виходу з будівельного ринку, навіть в періоди спаду інвестиційної активності. Для збереження і виживання холдинги включають у себе промислові компоненти або побічні ринки, але ключовим залишається завжди будівельний блок.

3. *Сервісний холдинг* — це об'єднання підприємств у сфері будівництва, що належить великим фінансово-промисловим групам і призначені для обслуговування інтересів управляючої групи стосовно будівельно-монтажних послуг та послуг з реалізації будівельних інвестиційних проектів.

З точки зору форми внутрішньої інтеграції будівельні холдинги можуть бути наступних видів:

1. *Вертикальні холдинги* являють собою об'єднання, які ведуть різнопланову за профілем діяльність на різних рівнях технологічного ланцюжка виробництва продукту. До складу вертикального холдингу входять постачальники сировини, матеріалів, комплектуючих, виробники готового продукту, сервісні центри, а саме суб'єкти господарювання, що знаходяться на різних рівнях виробництва та розподілу. [Шиткіні І. С. Правове регулювання організації та діяльності холдингу як форми підприємницького об'єднання [Електронний ресурс] / І. С. Шиткіні : Дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.03. — М. — 2006] Це, наприклад, підприємства по виконанню загально-будівельних, спеціальних будівельно-монтажних робіт, виробництву будівельних матеріалів, ріелторських послуг, експлуатації побудованих житлових будинків та інше.

2. *Горизонтальні холдинги* — це об'єднання юридичних осіб, що здійснюють свою господарську діяльність в одному секторі ринку, в одній сфері діяльності, вони являють собою, по суті, об'єднання однорідних підприємств у залежні структури, керівництво якими здійснює головне підприємство. Позитивний ефект від діяльності горизонтальних холдингів — це ефективне використання ресурсів та виробничих потужностей, зменшення витрат, контроль на ринку над цінами та збутом.

3. *Комбіновані холдинги* — різні варіації зазначених вище видів. Якщо проаналізувати існуючі сьогодні корпоративні утворення в будівництві, то можна стверджувати, що практично не існує чистих горизонтальних або вертикальних холдингів. Комбінований варіант є не тільки більш стійкою і економічно обґрунтованою формою, але і набагато більш адаптований до оптимізації і реструктуризації в цілому.

4. *Диверсифіковані холдинги*, або *конгломерати*, утворюють учасники, що належать до різних галузей виробництва і сфер діяльності, технологічно між собою не пов'язаних. Диверсифікація здійснюється шляхом розподілу виробничого портфеля між різними галузями виробництва, розширення асортименту продукції, що випускається, наданих послуг з метою забезпечення фінансово-господарської стійкості компанії і зниження підприємницьких ризиків.

Основні переваги холдингів:

- підвищення рівня своєї конкурентоспроможності на основі консолідації виробництва, його диверсифікації;
- зниження ризиків;
- встановлення централізованого управління;

1. *Вертикальні холдинги* являють собою об'єднання, які ведуть різнопланову за профілем діяльність на різних рівнях технологічного ланцюжка виробництва продукту. До складу вертикального холдингу входять постачальники сировини, матеріалів, комплектуючих, виробники готового продукту, сервісні центри, а саме суб'єкти господарювання, що знаходяться на різних рівнях виробництва та розподілу. [Шиткіні І. С. Правове регулювання організації та діяльності холдингу як форми підприємницького об'єднання [Електронний ресурс] / І. С. Шиткіні : Дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.03. — М. — 2006] Це, наприклад, підприємства по виконанню загально-будівельних, спеціальних будівельно-монтажних робіт, виробництву будівельних матеріалів, ріелторських послуг, експлуатації побудованих житлових будинків та інше.

2. *Горизонтальні холдинги* — це об'єднання юридичних осіб, що здійснюють свою господарську діяльність в одному секторі ринку, в одній сфері діяльності, вони являють собою, по суті, об'єднання однорідних підприємств у залежні структури, керівництво якими здійснює головне підприємство. Позитивний ефект від діяльності горизонтальних холдингів — це ефективне використання ресурсів та виробничих потужностей, зменшення витрат, контроль на ринку над цінами та збутом.

3. *Комбіновані холдинги* — різні варіації зазначених вище видів. Якщо проаналізувати існуючі сьогодні корпоративні утворення в будівництві, то можна стверджувати, що практично не існує чистих горизонтальних або вертикальних холдингів. Комбінований варіант є не тільки більш стійкою і економічно обґрунтованою формою, але і набагато більш адаптований до оптимізації і реструктуризації в цілому.

4. *Диверсифіковані холдинги*, або *конгломерати*, утворюють учасники, що належать до різних галузей виробництва і сфер діяльності, технологічно між собою не пов'язаних. Диверсифікація здійснюється шляхом розподілу виробничого портфеля між різними галузями виробництва, розширення асортименту продукції, що випускається, наданих послуг з метою забезпечення фінансово-господарської стійкості компанії і зниження підприємницьких ризиків.

Основні переваги холдингів:

- підвищення рівня своєї конкурентоспроможності на основі консолідації виробництва, його диверсифікації;
- зниження ризиків;
- встановлення централізованого управління;

- перерозподіл грошових потоків у самому холдингу;
- здійснення допомоги нерозвиненим організаціям розвинути й удосконалити виробництво, амортизувати вплив загальних негативних податкових змін і кредитної політики банків, фінансових криз в економіці країни.

Основний недолік холдингів — залежність дочірніх організацій від материнської, що певною мірою знижує ефективність діяльності організації. Це пов'язано, перш за все, з неможливістю укладення договорів із замовником безпосередньо і неможливістю використання технічних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів поза корпоративним об'єднанням.

Існування тимчасових інтегрованих об'єднань у будівельному комплексі полягає в підвищенні конкурентоспроможності на будівельному ринку, а для всього будівельного комплексу — в зниженні кількості організацій-банкрутів, що, у свою чергу, позитивно впливає на стан економіки країни в цілому.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин реалізується інтенсивна перебудова будівельного комплексу в напрямку створення організаційних форм, інтегрованих об'єднань, адаптованих під новітні умови господарювання.

Фінансово-промислові групи у будівельному секторі та економіці країни в цілому виконували і продовжують виконувати низку стратегічно важливих функцій. До їх числа відносяться реалізація національних і міждержавних інвестиційних проектів, участь в процесах диверсифікації економіки і реінтеграції економічного простору країни.

Згідно з Положенням «Про фінансово-промислові групи в Україні», *фінансово-промислова група* — статутна або договірна юридична особа, створена шляхом об'єднання промисловими підприємствами, організаціями, банками та іншими суб'єктами підприємницької діяльності (передачі у власність, в управління, в тому числі довірче) належного їм (закріпленого за ними) майна, фінансових ресурсів, а також передачі права управління господарською діяльністю для централізованого управління виробничою, науковою, фінансовою та комерційною діяльністю.

Фінансово-промислові групи (ФПГ) — це певні багатогалузеві комплекси, в рамках яких раніше відокремлені форми промислової, банківської, торговельної діяльності з'єднуються в єдину органічну цілісність, володіючи фінансово-кредитними та матеріально-техніч-

- перерозподіл грошових потоків у самому холдингу;
- здійснення допомоги нерозвиненим організаціям розвинути й удосконалити виробництво, амортизувати вплив загальних негативних податкових змін і кредитної політики банків, фінансових криз в економіці країни.

Основний недолік холдингів — залежність дочірніх організацій від материнської, що певною мірою знижує ефективність діяльності організації. Це пов'язано, перш за все, з неможливістю укладення договорів із замовником безпосередньо і неможливістю використання технічних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів поза корпоративним об'єднанням.

Існування тимчасових інтегрованих об'єднань у будівельному комплексі полягає в підвищенні конкурентоспроможності на будівельному ринку, а для всього будівельного комплексу — в зниженні кількості організацій-банкрутів, що, у свою чергу, позитивно впливає на стан економіки країни в цілому.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин реалізується інтенсивна перебудова будівельного комплексу в напрямку створення організаційних форм, інтегрованих об'єднань, адаптованих під новітні умови господарювання.

Фінансово-промислові групи у будівельному секторі та економіці країни в цілому виконували і продовжують виконувати низку стратегічно важливих функцій. До їх числа відносяться реалізація національних і міждержавних інвестиційних проектів, участь в процесах диверсифікації економіки і реінтеграції економічного простору країни.

Згідно з Положенням «Про фінансово-промислові групи в Україні», *фінансово-промислова група* — статутна або договірна юридична особа, створена шляхом об'єднання промисловими підприємствами, організаціями, банками та іншими суб'єктами підприємницької діяльності (передачі у власність, в управління, в тому числі довірче) належного їм (закріпленого за ними) майна, фінансових ресурсів, а також передачі права управління господарською діяльністю для централізованого управління виробничою, науковою, фінансовою та комерційною діяльністю.

Фінансово-промислові групи (ФПГ) — це певні багатогалузеві комплекси, в рамках яких раніше відокремлені форми промислової, банківської, торговельної діяльності з'єднуються в єдину органічну цілісність, володіючи фінансово-кредитними та матеріально-техніч-

ними ресурсами, стають найбільш вигідною та потенційно надійною формою розміщення капіталу.

Дане явище було відзначено ще в 1902 р. відомим англійським економістом Дж. Гобсоном, а в 1910 р. з'явилося перше фундаментальне дослідження в цій області — робота австрійського економіста Р. Гільфердінга «Фінансовий капітал», в якій автор показав, як формується система взаємозв'язків промислового та банківського капіталів.

Будівельні організації об'єднуються у фінансово-промислові групи, маючи, наприклад, наступні варіанти діяльності:

1) інвестиційно-будівельну, проектування і будівництво об'єктів цивільного, промислового, громадського профілю, управління та експлуатаційне обслуговування майнових комплексів, виробництво будівельних матеріалів і впровадження на ринок нових інноваційних і будівельних технологій;

2) від видобутку, виготовлення і переробки сировини і матеріалів до закінчених етапів з проектування, будівництва об'єктів енергетики, промисловості і цивільного будівництва, а також будівництво автоторіг будь-якої категорії складності.

Характерні ознаки фінансово-промислових груп:

— об'єднання самостійних суб'єктів господарювання, що мають власні фінансові ресурси, технології, трудові ресурси та ін.;

— не має самостійності як юридична особа;

— об'єднуватися можуть господарюючі суб'єкти різноманітних організаційно-правових форм;

— об'єднуються різні форми капіталу: банківського, промислового, страхового, торгово-посередницького та ін.;

— здійснюється об'єднання як на умовах наявності контролю одного підприємства над іншим (формування холдингу), так і на договірних умовах часткового об'єднання;

— наявність в об'єднанні банків або інших фінансових організацій;

— наявність фінансової взаємозалежності між учасниками фінансово-промислової групи.

Переваги об'єднання у фінансово-промислові групи для будівельних підприємств:

— отримання довгострокових фінансових ресурсів, отримання гарантій банку-учасника для виходу на ринки інших країн;

— зниження рівня кредитного ризику при розміщенні коштів підприємствам-позичальникам (учасникам ФПГ);

— розширення кредитно-інвестиційних можливостей;

ними ресурсами, стають найбільш вигідною та потенційно надійною формою розміщення капіталу.

Дане явище було відзначено ще в 1902 р. відомим англійським економістом Дж. Гобсоном, а в 1910 р. з'явилося перше фундаментальне дослідження в цій області — робота австрійського економіста Р. Гільфердінга «Фінансовий капітал», в якій автор показав, як формується система взаємозв'язків промислового та банківського капіталів.

Будівельні організації об'єднуються у фінансово-промислові групи, маючи, наприклад, наступні варіанти діяльності:

1) інвестиційно-будівельну, проектування і будівництво об'єктів цивільного, промислового, громадського профілю, управління та експлуатаційне обслуговування майнових комплексів, виробництво будівельних матеріалів і впровадження на ринок нових інноваційних і будівельних технологій;

2) від видобутку, виготовлення і переробки сировини і матеріалів до закінчених етапів з проектування, будівництва об'єктів енергетики, промисловості і цивільного будівництва, а також будівництво автоторіг будь-якої категорії складності.

Характерні ознаки фінансово-промислових груп:

— об'єднання самостійних суб'єктів господарювання, що мають власні фінансові ресурси, технології, трудові ресурси та ін.;

— не має самостійності як юридична особа;

— об'єднуватися можуть господарюючі суб'єкти різноманітних організаційно-правових форм;

— об'єднуються різні форми капіталу: банківського, промислового, страхового, торгово-посередницького та ін.;

— здійснюється об'єднання як на умовах наявності контролю одного підприємства над іншим (формування холдингу), так і на договірних умовах часткового об'єднання;

— наявність в об'єднанні банків або інших фінансових організацій;

— наявність фінансової взаємозалежності між учасниками фінансово-промислової групи.

Переваги об'єднання у фінансово-промислові групи для будівельних підприємств:

— отримання довгострокових фінансових ресурсів, отримання гарантій банку-учасника для виходу на ринки інших країн;

— зниження рівня кредитного ризику при розміщенні коштів підприємствам-позичальникам (учасникам ФПГ);

— розширення кредитно-інвестиційних можливостей;

— отримання іноземних інвестицій під гарантію банків, що входять у групу;

— використання механізму трансфертних цін, що дозволяють знижувати собівартість продукції, що випускається;

— використання послуг фінансового консультування від банківських фахівців з ризик-менеджменту, фінансової стійкості та ін.;

— передача в довірче управління банкам фінансових активів, що належать підприємствам.

Найбільш загальною є класифікація фінансово-промислових груп за регіональною ознакою.

1. *Регіональні фінансово-промислові групи* — господарська діяльність обмежується територіально, в межах одного адміністративно-територіального утворення (область, район).

2. *Міжрегіональні фінансово-промислові групи* (загальнонаціональні) — своєю діяльністю виходять за межі одного регіону та у своєму складі зосереджують учасників, які розташовані в різних регіонах країни. Найчастіше ефективність діяльності таких груп визначається розвиненою організацією промислового центру фінансово-промислових груп.

3. *Транснаціональні фінансово-промислові групи* — спрямовані на здійснення господарської діяльності у світовому масштабі. Транснаціональні фінансово-промислові групи — комплексні утворення у вигляді виробничо-фінансових систем, що створюються шляхом угруповання низки корпорацій, що включають у число своїх учасників підприємницькі структури, які зареєстровані в різних державах.

Згідно з особливостями діяльності фінансово-промислових груп і моделі управління ними існує наступна класифікація:

1. *Банківські групи* — центральна роль належить банкам. Банківські фінансово-промислові групи формуються в тому випадку, коли банки встановлюють контроль над підприємствами і виконують функції фінансування, консультування, розрахунків між учасниками фінансово-промислової групи.

2. *Промислові групи* — лідером групи є велика промислова компанія, вони мають виражену галузеву спрямованість, що визначається галуззю, в якій здійснює діяльність підприємство або група підприємств, які відіграють ключову роль в діяльності інтегрованого утворення. Центром промислових фінансово-промислових груп може бути: підприємство або група підприємств; науково-дослідний інститут, конструкторське бюро (включаючи виробничу базу).

— отримання іноземних інвестицій під гарантію банків, що входять у групу;

— використання механізму трансфертних цін, що дозволяють знижувати собівартість продукції, що випускається;

— використання послуг фінансового консультування від банківських фахівців з ризик-менеджменту, фінансової стійкості та ін.;

— передача в довірче управління банкам фінансових активів, що належать підприємствам.

Найбільш загальною є класифікація фінансово-промислових груп за регіональною ознакою.

1. *Регіональні фінансово-промислові групи* — господарська діяльність обмежується територіально, в межах одного адміністративно-територіального утворення (область, район).

2. *Міжрегіональні фінансово-промислові групи* (загальнонаціональні) — своєю діяльністю виходять за межі одного регіону та у своєму складі зосереджують учасників, які розташовані в різних регіонах країни. Найчастіше ефективність діяльності таких груп визначається розвиненою організацією промислового центру фінансово-промислових груп.

3. *Транснаціональні фінансово-промислові групи* — спрямовані на здійснення господарської діяльності у світовому масштабі. Транснаціональні фінансово-промислові групи — комплексні утворення у вигляді виробничо-фінансових систем, що створюються шляхом угруповання низки корпорацій, що включають у число своїх учасників підприємницькі структури, які зареєстровані в різних державах.

Згідно з особливостями діяльності фінансово-промислових груп і моделі управління ними існує наступна класифікація:

1. *Банківські групи* — центральна роль належить банкам. Банківські фінансово-промислові групи формуються в тому випадку, коли банки встановлюють контроль над підприємствами і виконують функції фінансування, консультування, розрахунків між учасниками фінансово-промислової групи.

2. *Промислові групи* — лідером групи є велика промислова компанія, вони мають виражену галузеву спрямованість, що визначається галуззю, в якій здійснює діяльність підприємство або група підприємств, які відіграють ключову роль в діяльності інтегрованого утворення. Центром промислових фінансово-промислових груп може бути: підприємство або група підприємств; науково-дослідний інститут, конструкторське бюро (включаючи виробничу базу).

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Назвіть стадії організаційної системи управління будівельним підприємством.
2. Дайте коротку характеристику спеціалізації та концентрації у будівництві та визначте переваги і недоліки цих процесів.
3. У чому полягає сутність процесів кооперування та комбінування у будівельному підприємстві?
4. Які існують види диверсифікації в будівельному підприємстві?
5. Розкрийте особливості будівельних підприємств у складі фінансово-промислових груп.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Назвіть стадії організаційної системи управління будівельним підприємством.
2. Дайте коротку характеристику спеціалізації та концентрації у будівництві та визначте переваги і недоліки цих процесів.
3. У чому полягає сутність процесів кооперування та комбінування у будівельному підприємстві?
4. Які існують види диверсифікації в будівельному підприємстві?
5. Розкрийте особливості будівельних підприємств у складі фінансово-промислових груп.

КАДРИ, ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ
ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА У БУДІВНИЦТВІ

- 3.1. Кадри у будівництві
- 3.2. Продуктивність праці у будівництві
- 3.3. Заробітна плата у будівництві

3.1. КАДРИ У БУДІВНИЦТВІ

Для ефективної роботи будівельної організації необхідною умовою є науково обґрунтована, системна і далекосяжна кадрова політика, необхідна при вирішенні всіх кадрових питань: наборі й відборі персоналу, переміщенні й управлінні службовим зростанням працівників, стимулюванні й мотивуванні ефективної праці тощо.

Кадрова політика є дороговказом при розробленні стратегії управління кадрами — комплексу довготривалих заходів з управління процесами зайнятості в організації. У сукупності кадрова політика і стратегія управління кадрами відображають перспективу забезпечення організації людським капіталом з позиції її розвитку й підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності.

Кадри будівництва — це працівники будівельної індустрії, проектно-дослідних і науково-дослідних організацій-замовників, включаючи підрозділи, які виконують будівельні роботи господарським методом.

Кадри будівельно-монтажних організацій — це працівники всіх будівельних, ремонтно-будівельних, монтажних організацій, зайняті на будівельно-монтажних роботах і в підсобних виробництвах, в обслуговуючих та інших господарствах.

Залежно від характеру виконуваних функцій виділяють такі категорії персоналу:

- робітники;
- спеціалісти й керівники;
- службовці.

Робітники — це працівники, що безпосередньо зайняті створенням матеріальних цінностей або наданням виробничих і транспорт-

КАДРИ, ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ
ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА У БУДІВНИЦТВІ

- 3.1. Кадри у будівництві
- 3.2. Продуктивність праці у будівництві
- 3.3. Заробітна плата у будівництві

3.1. КАДРИ У БУДІВНИЦТВІ

Для ефективної роботи будівельної організації необхідною умовою є науково обґрунтована, системна і далекосяжна кадрова політика, необхідна при вирішенні всіх кадрових питань: наборі й відборі персоналу, переміщенні й управлінні службовим зростанням працівників, стимулюванні й мотивуванні ефективної праці тощо.

Кадрова політика є дороговказом при розробленні стратегії управління кадрами — комплексу довготривалих заходів з управління процесами зайнятості в організації. У сукупності кадрова політика і стратегія управління кадрами відображають перспективу забезпечення організації людським капіталом з позиції її розвитку й підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності.

Кадри будівництва — це працівники будівельної індустрії, проектно-дослідних і науково-дослідних організацій-замовників, включаючи підрозділи, які виконують будівельні роботи господарським методом.

Кадри будівельно-монтажних організацій — це працівники всіх будівельних, ремонтно-будівельних, монтажних організацій, зайняті на будівельно-монтажних роботах і в підсобних виробництвах, в обслуговуючих та інших господарствах.

Залежно від характеру виконуваних функцій виділяють такі категорії персоналу:

- робітники;
- спеціалісти й керівники;
- службовці.

Робітники — це працівники, що безпосередньо зайняті створенням матеріальних цінностей або наданням виробничих і транспорт-

них послуг (включаючи молодший обслуговуючий персонал та охорону).

Спеціалісти і керівники — це працівники, які організують виробничий процес (виконроби, інженери, майстри, економісти тощо) і керують будівельною організацією (керівник підприємства, головний інженер, керівники дільниць та ін.).

Службовці — це працівники, які здійснюють підготовку та оформлення документів, облік і контроль, господарське обслуговування (касири, діловоди, секретарі та ін.).

Суттєве значення має класифікація кадрів будівництва за професією, спеціальністю і кваліфікацією.

Професія — це вид трудової діяльності, для здійснення якої потрібен відповідний комплекс спеціальних знань і практичних навичок. Кожна професія об'єднує низку спеціальностей.

Спеціальність — це вузький різновид трудової діяльності в рамках професії. Так, професія слюсаря включає спеціальності слюсаря-монтажника, слюсаря-складальника, слюсаря-сантехніка.

Кваліфікація — це сукупність спеціальних знань і практичних навичок, яка визначає ступінь фактичної підготовки працівника для виконання ним професійних функцій певної складності.

Інженерно-технічні працівники й службовці за рівнем кваліфікації поділяються на такі групи:

- спеціалісти найвищої кваліфікації (працівники, які мають науковий ступінь і знання);
- спеціалісти вищої кваліфікації (працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним досвідом);
- спеціалісти середньої кваліфікації (працівники, які закінчили технікуми або коледжі та мають досвід роботи);
- спеціалісти-практики (працівники, які займають інженерно-технічні посади і не мають спеціальної освіти).

Розвиток будівельної галузі, індустріалізація будівельного виробництва, прогресивні зміни в матеріально-технічній базі будівництва безпосередньо впливають на динаміку й структуру кадрів будівельної індустрії.

Президент Гарвардського університету Д. Бок зауважив, що коли ви вважаєте освіту дуже дорогою, спробуйте підрахувати вартість неосвіченості. Ціна, яку ми платимо за неграмотність і недостатню якість людського капіталу, — дуже висока. Тому навчання кадрів — це не витрати, а необхідна передумова для постійного удосконалення, мож-

них послуг (включаючи молодший обслуговуючий персонал та охорону).

Спеціалісти і керівники — це працівники, які організують виробничий процес (виконроби, інженери, майстри, економісти тощо) і керують будівельною організацією (керівник підприємства, головний інженер, керівники дільниць та ін.).

Службовці — це працівники, які здійснюють підготовку та оформлення документів, облік і контроль, господарське обслуговування (касири, діловоди, секретарі та ін.).

Суттєве значення має класифікація кадрів будівництва за професією, спеціальністю і кваліфікацією.

Професія — це вид трудової діяльності, для здійснення якої потрібен відповідний комплекс спеціальних знань і практичних навичок. Кожна професія об'єднує низку спеціальностей.

Спеціальність — це вузький різновид трудової діяльності в рамках професії. Так, професія слюсаря включає спеціальності слюсаря-монтажника, слюсаря-складальника, слюсаря-сантехніка.

Кваліфікація — це сукупність спеціальних знань і практичних навичок, яка визначає ступінь фактичної підготовки працівника для виконання ним професійних функцій певної складності.

Інженерно-технічні працівники й службовці за рівнем кваліфікації поділяються на такі групи:

- спеціалісти найвищої кваліфікації (працівники, які мають науковий ступінь і знання);
- спеціалісти вищої кваліфікації (працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним досвідом);
- спеціалісти середньої кваліфікації (працівники, які закінчили технікуми або коледжі та мають досвід роботи);
- спеціалісти-практики (працівники, які займають інженерно-технічні посади і не мають спеціальної освіти).

Розвиток будівельної галузі, індустріалізація будівельного виробництва, прогресивні зміни в матеріально-технічній базі будівництва безпосередньо впливають на динаміку й структуру кадрів будівельної індустрії.

Президент Гарвардського університету Д. Бок зауважив, що коли ви вважаєте освіту дуже дорогою, спробуйте підрахувати вартість неосвіченості. Ціна, яку ми платимо за неграмотність і недостатню якість людського капіталу, — дуже висока. Тому навчання кадрів — це не витрати, а необхідна передумова для постійного удосконалення, мож-

ливості гнучко використовувати робочу силу, знижувати невиробничі витрати.

Для виконання спеціальних видів робіт необхідні знання, які працівники будівельної організації набувають внаслідок спеціальної підготовки.

Підготовка спеціалістів, інженерів, економістів, фінансистів, проєктувальників, менеджерів та інших працівників управління будівельних організацій здійснюється у вузах, коледжах і технікумах.

Форми підготовки робітничих кадрів — це система професійно-технічної освіти, тобто система підготовки робітників із відривом від виробництва або без відриву від виробництва. У кожній будівельній організації за необхідності готують кадри на своєму підприємстві, проводяться індивідуальні навчання на робочому місці, бригадне навчання (безпосередньо на будові чи в бригаді).

Кожній будівельній організації необхідне систематичне підвищення рівня кваліфікації працівників. Чим вищий рівень кваліфікації кадрів, тим вища ефективність виробництва. Підготовка кадрів здійснюється планомірно, тобто регулюється у самій будівельній організації. Планування підвищення кваліфікації здійснюється для робітників, спеціалістів по всіх підрозділах будівельної організації. Значна увага повинна приділятися підготовці за основними професіями по системі, яка наведена на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Форми підвищення кваліфікації робітників

Перепідготовка і навчання — це навчання робітників, які вже мають професію, з метою отримання нової суміжної — професії (наприклад, навчання слюсаря-монтажника іншій професії і спеціальності — слюсаря-електрозварника або газозварника, маляра — професії штукатурка тощо). Навчання робітників іншим професіям проводиться

ливості гнучко використовувати робочу силу, знижувати невиробничі витрати.

Для виконання спеціальних видів робіт необхідні знання, які працівники будівельної організації набувають внаслідок спеціальної підготовки.

Підготовка спеціалістів, інженерів, економістів, фінансистів, проєктувальників, менеджерів та інших працівників управління будівельних організацій здійснюється у вузах, коледжах і технікумах.

Форми підготовки робітничих кадрів — це система професійно-технічної освіти, тобто система підготовки робітників із відривом від виробництва або без відриву від виробництва. У кожній будівельній організації за необхідності готують кадри на своєму підприємстві, проводяться індивідуальні навчання на робочому місці, бригадне навчання (безпосередньо на будові чи в бригаді).

Кожній будівельній організації необхідне систематичне підвищення рівня кваліфікації працівників. Чим вищий рівень кваліфікації кадрів, тим вища ефективність виробництва. Підготовка кадрів здійснюється планомірно, тобто регулюється у самій будівельній організації. Планування підвищення кваліфікації здійснюється для робітників, спеціалістів по всіх підрозділах будівельної організації. Значна увага повинна приділятися підготовці за основними професіями по системі, яка наведена на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Форми підвищення кваліфікації робітників

Перепідготовка і навчання — це навчання робітників, які вже мають професію, з метою отримання нової суміжної — професії (наприклад, навчання слюсаря-монтажника іншій професії і спеціальності — слюсаря-електрозварника або газозварника, маляра — професії штукатурка тощо). Навчання робітників іншим професіям проводиться

для розширення їхнього професійного рівня, підготовки до роботи в умовах бригадної форми організації праці, а також за суміжними професіями. Форми підготовки робітничих кадрів показані на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Форми підготовки робітничих кадрів

За ознакою участі у виробничій діяльності кадри будівельних організацій поділяються на групи:

- персонал, зайнятий на будівельно-монтажних роботах;
- персонал, зайнятий у підсобних виробництвах;
- персонал, зайнятий в обслуговуючих та інших господарствах.

Структура кадрів будівельної організації характеризується співвідношенням різних груп працівників у їх загальній кількості. З метою аналізу структури кадрів визначається і порівнюється питома вага кожної групи працівників (dpi) у загальній (середньообліковій) кількості персоналу організації (P):

$$dpi = \frac{Pi}{P}, \quad (3.1)$$

або
$$dpi = \frac{(P \times 100)}{P}, \quad (3.2)$$

де Pi — середньооблікова кількість i -ї групи, осіб.

для розширення їхнього професійного рівня, підготовки до роботи в умовах бригадної форми організації праці, а також за суміжними професіями. Форми підготовки робітничих кадрів показані на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Форми підготовки робітничих кадрів

За ознакою участі у виробничій діяльності кадри будівельних організацій поділяються на групи:

- персонал, зайнятий на будівельно-монтажних роботах;
- персонал, зайнятий у підсобних виробництвах;
- персонал, зайнятий в обслуговуючих та інших господарствах.

Структура кадрів будівельної організації характеризується співвідношенням різних груп працівників у їх загальній кількості. З метою аналізу структури кадрів визначається і порівнюється питома вага кожної групи працівників (dpi) у загальній (середньообліковій) кількості персоналу організації (P):

$$dpi = \frac{Pi}{P}, \quad (3.1)$$

або
$$dpi = \frac{(P \times 100)}{P}, \quad (3.2)$$

де Pi — середньооблікова кількість i -ї групи, осіб.

Структура кадрів визначається і оцінюється для кожного підрозділу і може розглядатися за ознаками: вік, стать, рівень освіти, стаж роботи, кваліфікація тощо.

Трудовий колектив будівельної організації за кількісним складом і рівнем кваліфікації не є постійним, він весь час змінюється: звільняються одні працівники, зараховуються на роботу інші. Це і є плинністю кадрів.

Стан кадрів у будівельній організації характеризується за допомогою визначення таких коефіцієнтів: коефіцієнт вибуття кадрів, коефіцієнт прийому кадрів, коефіцієнт стабільності кадрів, коефіцієнт плинності кадрів.

Коефіцієнт вибуття кадрів $K_{ок}$ (%) визначається відношенням кількості працівників, звільнених з усіх причин за даний період, $P_{зв}$ до середньооблікової кількості працівників за той самий період P :

$$K_{ок} = \frac{P_{зв}}{P} \times 100. \quad (3.3)$$

Коефіцієнт прийому кадрів $K_{нк}$ (%) визначається відношенням кількості працівників, прийнятих на роботу за даний період, P_n до середньооблікової кількості працівників за той самий період P :

$$K_{нк} = \left(\frac{P_n}{P} \right) \times 100. \quad (3.4)$$

Коефіцієнт стабільності кадрів $K_{ск}$ рекомендується використовувати при оцінці рівня організації управління виробництвом як у будівельній організації у цілому, так і в окремих підрозділах:

$$K_{ск} = 1 - \frac{P_{зв}}{P} + P_n. \quad (3.5)$$

Коефіцієнт плинності кадрів $K_{плк}$ (%) визначається відношенням кількості працівників будівельної організації, які вибули або звільнені за даний період, $P_{зв}$ до середньооблікової кількості за той самий період:

$$K_{плк} = \left(\frac{P_{зв}}{P} \right) \times 100. \quad (3.6)$$

Структура кадрів визначається і оцінюється для кожного підрозділу і може розглядатися за ознаками: вік, стать, рівень освіти, стаж роботи, кваліфікація тощо.

Трудовий колектив будівельної організації за кількісним складом і рівнем кваліфікації не є постійним, він весь час змінюється: звільняються одні працівники, зараховуються на роботу інші. Це і є плинністю кадрів.

Стан кадрів у будівельній організації характеризується за допомогою визначення таких коефіцієнтів: коефіцієнт вибуття кадрів, коефіцієнт прийому кадрів, коефіцієнт стабільності кадрів, коефіцієнт плинності кадрів.

Коефіцієнт вибуття кадрів $K_{ок}$ (%) визначається відношенням кількості працівників, звільнених з усіх причин за даний період, $P_{зв}$ до середньооблікової кількості працівників за той самий період P :

$$K_{ок} = \frac{P_{зв}}{P} \times 100. \quad (3.3)$$

Коефіцієнт прийому кадрів $K_{нк}$ (%) визначається відношенням кількості працівників, прийнятих на роботу за даний період, P_n до середньооблікової кількості працівників за той самий період P :

$$K_{нк} = \left(\frac{P_n}{P} \right) \times 100. \quad (3.4)$$

Коефіцієнт стабільності кадрів $K_{ск}$ рекомендується використовувати при оцінці рівня організації управління виробництвом як у будівельній організації у цілому, так і в окремих підрозділах:

$$K_{ск} = 1 - \frac{P_{зв}}{P} + P_n. \quad (3.5)$$

Коефіцієнт плинності кадрів $K_{плк}$ (%) визначається відношенням кількості працівників будівельної організації, які вибули або звільнені за даний період, $P_{зв}$ до середньооблікової кількості за той самий період:

$$K_{плк} = \left(\frac{P_{зв}}{P} \right) \times 100. \quad (3.6)$$

3.2. ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ У БУДІВНИЦТВІ

Ефективність використання трудових ресурсів у будівельній організації виражається зміною продуктивності праці, що є результативним показником роботи будівельної організації, в якій відображаються позитивні сторони роботи, а також і всі її недоліки.

Продуктивність праці, яка характеризує ефективність витрат праці в матеріальному виробництві, визначається кількістю продукції, що виробляється за одиницю робочого часу, або витратами праці на одиницю продукції. Продуктивність праці є головним джерелом збільшення випуску продукції і підвищення добробуту народу.

Виробіток продукції — найбільш розповсюджений і універсальний показник продуктивності праці. У будівництві залежно від того, у яких одиницях вимірюється обсяг продукції (робіт), застосовуються три методи визначення виробітку: вартісний, натуральний і нормативний. Вартісний метод полягає у визначенні виробітку валового обсягу будівельно-монтажних робіт за кошторисною вартістю за одиницю часу на одного працівника, зайнятого на будівельно-монтажних роботах і в підсобних виробництвах, які знаходяться на будівельному балансі.

Цей метод широко використовується в плануванні, обліку й аналізі рівня продуктивності праці у будівельних організаціях на всіх рівнях управління. Виробіток, обчислений вартісним методом, нині є основним показником продуктивності праці у будівництві. Однак цей показник має багато недоліків і за його допомогою не завжди можна оцінити результати діяльності будівельної організації, дільниці й особливо бригади, бо на нього впливають матеріаломісткість і рівень вартісних цін на будівельно-монтажні роботи.

Наприклад, витрати праці на виконання земляних робіт і монтаж збірних залізобетонних конструкцій (у розрахунку на 1) майже однакові, але кошторисна вартість у другому випадку в 25 разів більша, ніж у першому. Отже, і виробіток у грошовому вираженні при монтажі збірного залізобетону буде в 20–25 разів більший, ніж на земляних роботах.

Під впливом науково-технічного прогресу кваліфікаційно змінюється професійний склад робітників у будівництві. Індустріалізація будівництва й підвищення рівня збірності конструкцій замінюють ручні роботи машинним виробництвом, розширюють сферу кваліфікованої праці. Удосконалення знарядь праці, технології й організації

3.2. ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ У БУДІВНИЦТВІ

Ефективність використання трудових ресурсів у будівельній організації виражається зміною продуктивності праці, що є результативним показником роботи будівельної організації, в якій відображаються позитивні сторони роботи, а також і всі її недоліки.

Продуктивність праці, яка характеризує ефективність витрат праці в матеріальному виробництві, визначається кількістю продукції, що виробляється за одиницю робочого часу, або витратами праці на одиницю продукції. Продуктивність праці є головним джерелом збільшення випуску продукції і підвищення добробуту народу.

Виробіток продукції — найбільш розповсюджений і універсальний показник продуктивності праці. У будівництві залежно від того, у яких одиницях вимірюється обсяг продукції (робіт), застосовуються три методи визначення виробітку: вартісний, натуральний і нормативний. Вартісний метод полягає у визначенні виробітку валового обсягу будівельно-монтажних робіт за кошторисною вартістю за одиницю часу на одного працівника, зайнятого на будівельно-монтажних роботах і в підсобних виробництвах, які знаходяться на будівельному балансі.

Цей метод широко використовується в плануванні, обліку й аналізі рівня продуктивності праці у будівельних організаціях на всіх рівнях управління. Виробіток, обчислений вартісним методом, нині є основним показником продуктивності праці у будівництві. Однак цей показник має багато недоліків і за його допомогою не завжди можна оцінити результати діяльності будівельної організації, дільниці й особливо бригади, бо на нього впливають матеріаломісткість і рівень вартісних цін на будівельно-монтажні роботи.

Наприклад, витрати праці на виконання земляних робіт і монтаж збірних залізобетонних конструкцій (у розрахунку на 1) майже однакові, але кошторисна вартість у другому випадку в 25 разів більша, ніж у першому. Отже, і виробіток у грошовому вираженні при монтажі збірного залізобетону буде в 20–25 разів більший, ніж на земляних роботах.

Під впливом науково-технічного прогресу кваліфікаційно змінюється професійний склад робітників у будівництві. Індустріалізація будівництва й підвищення рівня збірності конструкцій замінюють ручні роботи машинним виробництвом, розширюють сферу кваліфікованої праці. Удосконалення знарядь праці, технології й організації

виробництва приводить до зниження питомої ваги транспортних і підсобно-допоміжних робітників.

Для виключення впливу матеріаломісткості будівельно-монтажних робіт на показник продуктивності праці в оперативному плануванні застосовується натуральний метод. Натуральний метод виміру продуктивності праці полягає у визначенні виробітку (кількості продукції або робіт) у натуральній формі за одиницю часу або кількістю витрат робочого часу, який припадає на одиницю продукції чи робіт (1 м² житла, 1 м³ цегляної кладки, 1 км трубопроводу й ін.).

Виробіток одного робітника на рік (B_p) розраховується за формулою

$$B_p = \frac{T \times K \times t \times K_1}{t_n}, \quad (3.7)$$

де T — кількість робочих днів на рік;

K — коефіцієнт використання річного балансу робочого часу;

t — середньорічна тривалість робочого дня, год.;

K_1 — коефіцієнт, який відображає середній процент виконання норм виробітку;

— нормативний час на виконання кінцевої умовної одиниці робіт (1 кв. м, 1 куб. м тощо), рік.

Наприклад, припустимо, що у спеціалізованій будівельній організації, яка здійснює ізоляційно-укладальні роботи на спорудженні магістрального газопроводу, коефіцієнт виробничих витрат $K = 0,63$; нормативний час на 1 км ізоляційно-укладальних робіт у перерахунку на умовний діаметр 720 мм дорівнює 250 люд.-год.; середній відсоток виконання норм виробітку 112; річний обсяг ізоляційно-укладальних робіт за завданням — 358 км; кількість робочих днів за рік 220.

Згідно з цими даними плановий виробіток у натуральних показниках одного робітника, безпосередньо зайнятого на ізоляційно-укладальних роботах, складатиме:

$$B_p = 220 \times 0,63 \times 8 \times 1,12 / 250 = 5 \text{ км.}$$

Натуральний виробіток, тобто кількість продукції, яка виробляється за одиницю робочого часу, є найбільш об'єктивним і достовірним показником продуктивності праці. Показники виробітку в натуральних вимірах дають пряме порівняння обсягу виконаних робіт і витраченого на нього робочого часу, дозволяють аналізувати витрати праці на одиницю продукції по видах будівельно-монтажних робіт.

виробництва приводить до зниження питомої ваги транспортних і підсобно-допоміжних робітників.

Для виключення впливу матеріаломісткості будівельно-монтажних робіт на показник продуктивності праці в оперативному плануванні застосовується натуральний метод. Натуральний метод виміру продуктивності праці полягає у визначенні виробітку (кількості продукції або робіт) у натуральній формі за одиницю часу або кількістю витрат робочого часу, який припадає на одиницю продукції чи робіт (1 м² житла, 1 м³ цегляної кладки, 1 км трубопроводу й ін.).

Виробіток одного робітника на рік (B_p) розраховується за формулою

$$B_p = \frac{T \times K \times t \times K_1}{t_n}, \quad (3.7)$$

де T — кількість робочих днів на рік;

K — коефіцієнт використання річного балансу робочого часу;

t — середньорічна тривалість робочого дня, год.;

K_1 — коефіцієнт, який відображає середній процент виконання норм виробітку;

— нормативний час на виконання кінцевої умовної одиниці робіт (1 кв. м, 1 куб. м тощо), рік.

Наприклад, припустимо, що у спеціалізованій будівельній організації, яка здійснює ізоляційно-укладальні роботи на спорудженні магістрального газопроводу, коефіцієнт виробничих витрат $K = 0,63$; нормативний час на 1 км ізоляційно-укладальних робіт у перерахунку на умовний діаметр 720 мм дорівнює 250 люд.-год.; середній відсоток виконання норм виробітку 112; річний обсяг ізоляційно-укладальних робіт за завданням — 358 км; кількість робочих днів за рік 220.

Згідно з цими даними плановий виробіток у натуральних показниках одного робітника, безпосередньо зайнятого на ізоляційно-укладальних роботах, складатиме:

$$B_p = 220 \times 0,63 \times 8 \times 1,12 / 250 = 5 \text{ км.}$$

Натуральний виробіток, тобто кількість продукції, яка виробляється за одиницю робочого часу, є найбільш об'єктивним і достовірним показником продуктивності праці. Показники виробітку в натуральних вимірах дають пряме порівняння обсягу виконаних робіт і витраченого на нього робочого часу, дозволяють аналізувати витрати праці на одиницю продукції по видах будівельно-монтажних робіт.

Нормативний метод застосовується при визначенні ступеня ефективності використання робочого часу бригадами, ланками або окремими робітниками порівняно з нормами. При цьому використовується показник виконання встановлених норм у відсотках, який відображає відношення нормативних витрат робочого часу на виробництво будівельно-монтажних робіт до фактичних трудовитрат і визначається за формулою

$$B_n = \frac{T_n}{T_\phi}, \quad (3.8)$$

де B_n — показник виконання норм, %;

T_n і T_ϕ — нормативний і фактичний час на виконання роботи, людино-год.

Даний метод має обмежене застосування через складність обчислення і тому неможливо визначити абсолютний рівень продуктивності праці.

Трудомісткість будівельно-монтажних робіт — величина, зворотна виробітку. За допомогою зворотного методу вимірюється трудомісткість, тобто кількість витрат часу на виробництво одиниці продукції або робіт.

Показник трудомісткості вимірюється в людино-днях, витрачених на одиницю робіт, або на одиницю закінченої продукції. Залежно від способу обчислення розрізняють нормативну, планову і фактичну трудомісткість.

Нормативна трудомісткість — це нормативні витрати праці на випуск продукції (робіт). Вони розраховуються на основі діючих виробничих норм часу ДБН, кошторисних норм України та калькуляцій витрат праці, складених за виробничими нормами на увесь комплекс будівельних процесів, необхідних для виробництва відповідної продукції.

Планова трудомісткість — це витрати праці, розраховані на основі планових нормативів у місячних, квартальних, річних планах робіт будівельних організацій. Планова трудомісткість робіт нижча нормативної трудомісткості. Ця різниця утворюється при розробці плану технічного розвитку та впровадження досягнень науки й техніки.

Фактична трудомісткість — це фактичні витрати праці на одиницю робіт або одиницю готової продукції. Вони визначаються відношенням фактичних витрат робочого часу до виконаного обсягу робіт або продукції.

Нормативний метод застосовується при визначенні ступеня ефективності використання робочого часу бригадами, ланками або окремими робітниками порівняно з нормами. При цьому використовується показник виконання встановлених норм у відсотках, який відображає відношення нормативних витрат робочого часу на виробництво будівельно-монтажних робіт до фактичних трудовитрат і визначається за формулою

$$B_n = \frac{T_n}{T_\phi}, \quad (3.8)$$

де B_n — показник виконання норм, %;

T_n і T_ϕ — нормативний і фактичний час на виконання роботи, людино-год.

Даний метод має обмежене застосування через складність обчислення і тому неможливо визначити абсолютний рівень продуктивності праці.

Трудомісткість будівельно-монтажних робіт — величина, зворотна виробітку. За допомогою зворотного методу вимірюється трудомісткість, тобто кількість витрат часу на виробництво одиниці продукції або робіт.

Показник трудомісткості вимірюється в людино-днях, витрачених на одиницю робіт, або на одиницю закінченої продукції. Залежно від способу обчислення розрізняють нормативну, планову і фактичну трудомісткість.

Нормативна трудомісткість — це нормативні витрати праці на випуск продукції (робіт). Вони розраховуються на основі діючих виробничих норм часу ДБН, кошторисних норм України та калькуляцій витрат праці, складених за виробничими нормами на увесь комплекс будівельних процесів, необхідних для виробництва відповідної продукції.

Планова трудомісткість — це витрати праці, розраховані на основі планових нормативів у місячних, квартальних, річних планах робіт будівельних організацій. Планова трудомісткість робіт нижча нормативної трудомісткості. Ця різниця утворюється при розробці плану технічного розвитку та впровадження досягнень науки й техніки.

Фактична трудомісткість — це фактичні витрати праці на одиницю робіт або одиницю готової продукції. Вони визначаються відношенням фактичних витрат робочого часу до виконаного обсягу робіт або продукції.

Показники трудомісткості потрібні для розрахунку рівнів продуктивності праці, оцінки ефективності застосування нових конструкцій, матеріалів і технологічних процесів, а також ефективності механізації будівельно-монтажних робіт, при обчисленні трудових витрат на одиницю або увесь комплекс робіт, які виконуються механізмами. Застосовують їх і для розрахунку потреби трудових ресурсів на будівництво об'єктів.

Динаміку продуктивності праці методом трудових витрат при виконанні різних видів будівельно-монтажних робіт визначають за допомогою агрегатного індексу продуктивності праці. Його розрахунок можна виконати за даними табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Розрахунок агрегатного індексу продуктивності праці

Види робіт	Планово		Фактично	
	Об'єм, м ³	Трудомісткість 1м ³ t _о , людино-дні	Об'єм, м ³	Трудомісткість 1м ³ t _о , людино-дні
Монтаж балок:				
обв'язувальних	45	0,5	55	0,4
підкранових	64	0,125	52	0,45

Обчислимо агрегатний індекс продуктивності праці за формулою

$$J_{nn} = \frac{t_o \times q_1}{t_1 \times q_o}, \quad (3.9)$$

де q_1 — обсяг будівельно-монтажних робіт поточного періоду; t_o та t_1 — витрати часу на одиницю будівельно-монтажних робіт поточного та базисного періодів.

Тоді:

$$J_{nn} = 0,50 \times 55 + 0,125 \times 52 / 0,40 \times 55 + 0,115 \times 52 = 28,5 / 27,98 = 1,02.$$

Різниця між чисельником і знаменником (28,5–27,98 = 0,52 людино-дні) показує величину зниження трудомісткості робіт.

Індекс продуктивності праці, обчислюваний за витратами праці на одиницю будівельно-монтажних робіт, застосовується, в основному, у межах будівельної організації для обліку рівня і динаміки продуктивності праці на будь-якій стадії виробництва. Проте виникають труднощі у визначенні величини трудомісткості одиниці робіт

Показники трудомісткості потрібні для розрахунку рівнів продуктивності праці, оцінки ефективності застосування нових конструкцій, матеріалів і технологічних процесів, а також ефективності механізації будівельно-монтажних робіт, при обчисленні трудових витрат на одиницю або увесь комплекс робіт, які виконуються механізмами. Застосовують їх і для розрахунку потреби трудових ресурсів на будівництво об'єктів.

Динаміку продуктивності праці методом трудових витрат при виконанні різних видів будівельно-монтажних робіт визначають за допомогою агрегатного індексу продуктивності праці. Його розрахунок можна виконати за даними табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Розрахунок агрегатного індексу продуктивності праці

Види робіт	Планово		Фактично	
	Об'єм, м ³	Трудомісткість 1м ³ t _о , людино-дні	Об'єм, м ³	Трудомісткість 1м ³ t _о , людино-дні
Монтаж балок:				
обв'язувальних	45	0,5	55	0,4
підкранових	64	0,125	52	0,45

Обчислимо агрегатний індекс продуктивності праці за формулою

$$J_{nn} = \frac{t_o \times q_1}{t_1 \times q_o}, \quad (3.9)$$

де q_1 — обсяг будівельно-монтажних робіт поточного періоду; t_o та t_1 — витрати часу на одиницю будівельно-монтажних робіт поточного та базисного періодів.

Тоді:

$$J_{nn} = 0,50 \times 55 + 0,125 \times 52 / 0,40 \times 55 + 0,115 \times 52 = 28,5 / 27,98 = 1,02.$$

Різниця між чисельником і знаменником (28,5–27,98 = 0,52 людино-дні) показує величину зниження трудомісткості робіт.

Індекс продуктивності праці, обчислюваний за витратами праці на одиницю будівельно-монтажних робіт, застосовується, в основному, у межах будівельної організації для обліку рівня і динаміки продуктивності праці на будь-якій стадії виробництва. Проте виникають труднощі у визначенні величини трудомісткості одиниці робіт

у базисному періоді. Позитивним у даному методі є можливість розрахунку динаміки продуктивності праці у будівельній організації, де робітники зайняті виконанням різних видів робіт, які вимірюються у натуральному виразі.

Економія витрат праці (E_n) на будівельно-монтажних роботах внаслідок зниження трудомісткості визначається за формулою

$$E_n = \frac{T_1 \times Z_t}{100}, \text{ або} \quad (3.10)$$

$$E_n = \frac{T_1 \times Z}{100 + Z}, \quad (3.11)$$

де E_n — економія витрат праці внаслідок впровадження заходів, люд.-дні;

T_1 — нормативна трудомісткість будівельно-монтажних робіт, люд.-дні;

Z — зростання продуктивності праці, %;

Z_t — зниження трудомісткості або внутрішньозмінних втрат, %.

Розрахунок показників продуктивності праці по періодах.

Основний плановий і обліковий показник — річна продуктивність праці (річний виробіток на одного працівника), тому що саме вона визначає фактичне виробництво продукції (робіт) одним працівником протягом року.

Середньорічний виробіток у розрахунку на одного працюючого в будівельній організації (Bp_1) визначається за формулою

$$Bp_1 = \frac{Q_p}{N_n}, \quad (3.12)$$

де Q_p — річний обсяг будівельно-монтажних робіт, грн;

N_n — середньорічна кількість усіх працюючих на будівельно-монтажних роботах і в підсобних виробництвах.

Середньорічний виробіток (Bp_2) одного робітника на будівельно-монтажних роботах такий:

$$Bp_2 = \frac{Q_p}{N_p}, \quad (3.13)$$

де N_p — середньорічна кількість робітників в основному виробництві.

Однак для аналізу і поточного планування обчислюється також годинна, денна, місячна і квартална продуктивність (виробіток).

у базисному періоді. Позитивним у даному методі є можливість розрахунку динаміки продуктивності праці у будівельній організації, де робітники зайняті виконанням різних видів робіт, які вимірюються у натуральному виразі.

Економія витрат праці (E_n) на будівельно-монтажних роботах внаслідок зниження трудомісткості визначається за формулою

$$E_n = \frac{T_1 \times Z_t}{100}, \text{ або} \quad (3.10)$$

$$E_n = \frac{T_1 \times Z}{100 + Z}, \quad (3.11)$$

де E_n — економія витрат праці внаслідок впровадження заходів, люд.-дні;

T_1 — нормативна трудомісткість будівельно-монтажних робіт, люд.-дні;

Z — зростання продуктивності праці, %;

Z_t — зниження трудомісткості або внутрішньозмінних втрат, %.

Розрахунок показників продуктивності праці по періодах.

Основний плановий і обліковий показник — річна продуктивність праці (річний виробіток на одного працівника), тому що саме вона визначає фактичне виробництво продукції (робіт) одним працівником протягом року.

Середньорічний виробіток у розрахунку на одного працюючого в будівельній організації (Bp_1) визначається за формулою

$$Bp_1 = \frac{Q_p}{N_n}, \quad (3.12)$$

де Q_p — річний обсяг будівельно-монтажних робіт, грн;

N_n — середньорічна кількість усіх працюючих на будівельно-монтажних роботах і в підсобних виробництвах.

Середньорічний виробіток (Bp_2) одного робітника на будівельно-монтажних роботах такий:

$$Bp_2 = \frac{Q_p}{N_p}, \quad (3.13)$$

де N_p — середньорічна кількість робітників в основному виробництві.

Однак для аналізу і поточного планування обчислюється також годинна, денна, місячна і квартална продуктивність (виробіток).

Годинна продуктивність праці визначається обсягом будівельно-монтажних робіт, виконаних за час безпосередньої (чистої) роботи протягом звітного періоду:

$$B_c = \frac{Q_b}{T_{\text{люд-год}}}, \quad (3.14)$$

де B_c — виробіток за одну годину роботи;

Q_b — обсяг будівельно-монтажних робіт (за кошторисною вартістю, у натуральних одиницях або нормативному часі);

$T_{\text{люд-год}}$ — кількість відпрацьованих людино-год.

Денна продуктивність праці (виробіток на один людино-день, Вдн) це обсяг будівельно-монтажних робіт, який у середньому припадає на один людино-день нормальної тривалості без обліку фактичної тривалості робочого дня, перерви і простоїв за увесь день чи зміну:

$$B_{\text{дн}} = \frac{Q_b}{T_{\text{люд-дн}}}, \quad (3.15)$$

де $T_{\text{люд.-дн.}}$ — кількість відпрацьованих людино-днів (змін).

Показник денного виробітку на відміну від годинного відображає виробіток за день у цілому. Чим менше простоїв, тим вищий денний виробіток робітників.

Місячну (квартальну, річну) продуктивність праці (виробіток на одного працюючого — B) визначають за місяць (квартал, рік). Показник її залежить не тільки від часу простоїв, а й від прогулів і невиходів з різниці причин, від календарної кількості днів у місяці (кварталі, році), кількості святкових і вихідних днів:

$$B = \frac{Q_b}{H_p + H_{a.yn.}}, \quad (3.16)$$

де B — виробіток за місяць (квартал, рік);

H_p — кількість робітників, зайнятих на будівельно-монтажних роботах і в підсобних виробництвах;

$H_{a.yn.}$ — кількість адміністративно-управлінського та лінійного персоналу.

Приріст продуктивності праці за рахунок збільшення обсягів будівельно-монтажних робіт і зміни кількості працюючих визначається за формулою

$$P = \frac{100 \times B + P_n}{100 \times P_n}, \quad (3.17)$$

Годинна продуктивність праці визначається обсягом будівельно-монтажних робіт, виконаних за час безпосередньої (чистої) роботи протягом звітного періоду:

$$B_c = \frac{Q_b}{T_{\text{люд-год}}}, \quad (3.14)$$

де B_c — виробіток за одну годину роботи;

Q_b — обсяг будівельно-монтажних робіт (за кошторисною вартістю, у натуральних одиницях або нормативному часі);

$T_{\text{люд-год}}$ — кількість відпрацьованих людино-год.

Денна продуктивність праці (виробіток на один людино-день, Вдн) це обсяг будівельно-монтажних робіт, який у середньому припадає на один людино-день нормальної тривалості без обліку фактичної тривалості робочого дня, перерви і простоїв за увесь день чи зміну:

$$B_{\text{дн}} = \frac{Q_b}{T_{\text{люд-дн}}}, \quad (3.15)$$

де $T_{\text{люд.-дн.}}$ — кількість відпрацьованих людино-днів (змін).

Показник денного виробітку на відміну від годинного відображає виробіток за день у цілому. Чим менше простоїв, тим вищий денний виробіток робітників.

Місячну (квартальну, річну) продуктивність праці (виробіток на одного працюючого — B) визначають за місяць (квартал, рік). Показник її залежить не тільки від часу простоїв, а й від прогулів і невиходів з різниці причин, від календарної кількості днів у місяці (кварталі, році), кількості святкових і вихідних днів:

$$B = \frac{Q_b}{H_p + H_{a.yn.}}, \quad (3.16)$$

де B — виробіток за місяць (квартал, рік);

H_p — кількість робітників, зайнятих на будівельно-монтажних роботах і в підсобних виробництвах;

$H_{a.yn.}$ — кількість адміністративно-управлінського та лінійного персоналу.

Приріст продуктивності праці за рахунок збільшення обсягів будівельно-монтажних робіт і зміни кількості працюючих визначається за формулою

$$P = \frac{100 \times B + P_n}{100 \times P_n}, \quad (3.17)$$

де B — процент приросту обсягу будівельно-монтажних робіт у будівельній організації в даний період:

P_n — процент зменшення кількості працівників будівельної організації.

Зростання продуктивності праці за рахунок ефективного використання фонду робочого часу розраховується за формулою

$$P = \Phi e_1 - \left(\frac{\Phi e_e}{\Phi e_0}\right) \times 100, \quad (3.18)$$

де $\Phi e_1, \Phi e_0$ — ефективний річний фонд часу роботи одного робітника відповідно у базисному і плановому періодах, людино-год.

Гранична продуктивність праці — це збільшення обсягу виробленої продукції (робіт), викликане використанням додаткової одиниці праці при інших фіксованих умовах. Гранична продуктивність праці належить до ринкової економіки, де праця виступає одним із факторів виробництва і де існує ринок праці.

Окремі будівельні організації (підприємства), вирішуючи питання про те, яку кількість робітників варто наймати, повинні визначити ціну попиту на працю, тобто рівень заробітної плати. Ціна попиту на будь-який фактор виробництва і працю тут не виняток і залежить від його граничної продуктивності, тобто від граничної продуктивності праці.

Гранична продуктивність праці обчислюється виходячи з граничного продукту праці, під яким мається на увазі приріст продукції, виробленої внаслідок наймання ще однієї додаткової одиниці праці.

Отже, керівництво будівельної організації, виходячи з необхідності оптимізації всіх залучених ресурсів, буде застосовувати або витісняти працю, досягаючи рівня граничної продуктивності. І ніхто його не змусить діяти інакше, оскільки під загрозою виявляться інтереси виживання будівельної організації в умовах конкурентного середовища. У такій ситуації виникає проблема зайвої робочої сили, тобто безробіття, неповної зайнятості.

3.3. ЗАРОБІТНА ПЛАТА У БУДІВНИЦТВІ

У будівельних організаціях усіх форм власності в Україні застосовуються дві форми оплати праці: відрядна та почасова. Кожна форма складається з кількох різних систем оплати праці.

де B — процент приросту обсягу будівельно-монтажних робіт у будівельній організації в даний період:

P_n — процент зменшення кількості працівників будівельної організації.

Зростання продуктивності праці за рахунок ефективного використання фонду робочого часу розраховується за формулою

$$P = \Phi e_1 - \left(\frac{\Phi e_e}{\Phi e_0}\right) \times 100, \quad (3.18)$$

де $\Phi e_1, \Phi e_0$ — ефективний річний фонд часу роботи одного робітника відповідно у базисному і плановому періодах, людино-год.

Гранична продуктивність праці — це збільшення обсягу виробленої продукції (робіт), викликане використанням додаткової одиниці праці при інших фіксованих умовах. Гранична продуктивність праці належить до ринкової економіки, де праця виступає одним із факторів виробництва і де існує ринок праці.

Окремі будівельні організації (підприємства), вирішуючи питання про те, яку кількість робітників варто наймати, повинні визначити ціну попиту на працю, тобто рівень заробітної плати. Ціна попиту на будь-який фактор виробництва і працю тут не виняток і залежить від його граничної продуктивності, тобто від граничної продуктивності праці.

Гранична продуктивність праці обчислюється виходячи з граничного продукту праці, під яким мається на увазі приріст продукції, виробленої внаслідок наймання ще однієї додаткової одиниці праці.

Отже, керівництво будівельної організації, виходячи з необхідності оптимізації всіх залучених ресурсів, буде застосовувати або витісняти працю, досягаючи рівня граничної продуктивності. І ніхто його не змусить діяти інакше, оскільки під загрозою виявляться інтереси виживання будівельної організації в умовах конкурентного середовища. У такій ситуації виникає проблема зайвої робочої сили, тобто безробіття, неповної зайнятості.

3.3. ЗАРОБІТНА ПЛАТА У БУДІВНИЦТВІ

У будівельних організаціях усіх форм власності в Україні застосовуються дві форми оплати праці: відрядна та почасова. Кожна форма складається з кількох різних систем оплати праці.

Відрядна форма оплати праці має такі різновиди системи: пряму відрядну, непрямую відрядну, відрядно-прогресивну, колективну, акордну і відрядну. Ця форма — найпоширеніша в будівництві.

Почасова форма оплати праці застосовується на роботах, що не піддаються нормуванню й обліку по трудомісткості, тісно пов'язана з роботою машин і регламентується нею, а також коли недоцільно переводити робітників на відрядну форму оплати праці. Почасова форма має такі системи оплати праці: просту почасову, почасову-преміальну й окладну.

Відрядна форма оплати праці — це оплата, при якій робітник одержує заробітну плату залежно від кількості виконаної роботи згідно встановлених відрядних розцінок за одиницю виконаної роботи, виражену в натуральних одиницях виміру (м³, м², т, пог. м тощо).

Відрядна оплата праці застосовується при умовах, коли є:

- кількісні показники роботи, які безпосередньо залежать від конкретного працівника;
- можливість точного обліку обсягів виконуваних робіт;
- можливість робітників конкретної бригади збільшити виробіток або обсяг виконуваних робіт;
- необхідність на конкретному об'єкті стимулювати робітників у дальшому збільшенні виробітку або обсягів виконуваних робіт.

Відрядну оплату праці не рекомендується застосовувати, якщо це призводить до негативних наслідків:

- погіршення якості виконуваних робіт і кінцевої будівельної продукції;
- порушення вимог технології ведення робіт і техніки безпеки;
- перевитрати будівельних матеріалів (цегли, розчину, оздоблюваних матеріалів тощо).

Розглянемо тепер, як визначається оплата праці при використанні тієї або іншої системи. При прямій відрядній системі оплати праці, або просто відрядній, праця оплачується за розцінками за одиницю виконаної роботи.

Індивідуальна відрядна оплата праці за одиницю роботи визначається:

$$Z_p = \frac{Z_e}{B_e}, \text{ або} \quad (3.19)$$

$$Z_p = Z_e \times t_n, \quad (3.20)$$

Відрядна форма оплати праці має такі різновиди системи: пряму відрядну, непрямую відрядну, відрядно-прогресивну, колективну, акордну і відрядну. Ця форма — найпоширеніша в будівництві.

Почасова форма оплати праці застосовується на роботах, що не піддаються нормуванню й обліку по трудомісткості, тісно пов'язана з роботою машин і регламентується нею, а також коли недоцільно переводити робітників на відрядну форму оплати праці. Почасова форма має такі системи оплати праці: просту почасову, почасову-преміальну й окладну.

Відрядна форма оплати праці — це оплата, при якій робітник одержує заробітну плату залежно від кількості виконаної роботи згідно встановлених відрядних розцінок за одиницю виконаної роботи, виражену в натуральних одиницях виміру (м³, м², т, пог. м тощо).

Відрядна оплата праці застосовується при умовах, коли є:

- кількісні показники роботи, які безпосередньо залежать від конкретного працівника;
- можливість точного обліку обсягів виконуваних робіт;
- можливість робітників конкретної бригади збільшити виробіток або обсяг виконуваних робіт;
- необхідність на конкретному об'єкті стимулювати робітників у дальшому збільшенні виробітку або обсягів виконуваних робіт.

Відрядну оплату праці не рекомендується застосовувати, якщо це призводить до негативних наслідків:

- погіршення якості виконуваних робіт і кінцевої будівельної продукції;
- порушення вимог технології ведення робіт і техніки безпеки;
- перевитрати будівельних матеріалів (цегли, розчину, оздоблюваних матеріалів тощо).

Розглянемо тепер, як визначається оплата праці при використанні тієї або іншої системи. При прямій відрядній системі оплати праці, або просто відрядній, праця оплачується за розцінками за одиницю виконаної роботи.

Індивідуальна відрядна оплата праці за одиницю роботи визначається:

$$Z_p = \frac{Z_e}{B_e}, \text{ або} \quad (3.19)$$

$$Z_p = Z_e \times t_n, \quad (3.20)$$

де Z_c — годинна тарифна ставка, встановлена відповідно до розряду виконуваної роботи, грн/год.;

B_c — годинна норма виробітку даного виду роботи;

T_n — норма часу за одиницю роботи, рік.

Загальний заробіток робітника визначається множенням відрядної розцінки на кількість виконаних робіт за розрахунковий період.

При відрядно-преміальній системі оплати праці робітник отримує оплату своєї праці за прямими відрядними розцінками і додатково отримує премію. Але для цього необхідно чітко встановити показники, за які здійснюється преміювання і які мають бути доведені до кожного виконавця.

Крім того, слід встановити розмір премії за виконання і перевиконання цих показників. Це можуть бути показники зростання виробітку, продуктивності праці, збільшення обсягів робіт, виконання норм виробітку, виробничих завдань, економії матеріалів тощо.

Непряма відрядна система оплати праці застосовується при оплаті праці робітників-механізаторів, які обслуговують будівельні машини і механізми у складі бригади, і інших допоміжних робітників. Заробітна плата за цією системою залежить від результатів роботи бригади.

Акордна система оплати праці — різновид відрядної оплати. Суть її в тому, що виробниче завдання (наряд) видається бригаді або ланці робітників на комплексний обсяг робіт в одиницях виміру кінцевої продукції (наприклад, поверх — при цегляній кладці, квартира — при штукатурних роботах, нульовий цикл тощо).

Акордна розцінка і сума заробітної плати за комплекс робіт нараховуються на підставі калькуляції, що складається на основі діючих норм і розцінок.

Акордна оплата праці є найефективнішою відрядною оплатою праці в будівництві. Вона сприяє підвищенню продуктивності праці, прискоренню здачі об'єктів у експлуатацію.

Ефективність акордної оплати праці зростає, якщо вона доповнюється виплатою премій за виконання і перевиконання виробничих завдань. Така система оплати праці називається акордною з правом на премію.

Премія при акордній праці виплачується за скорочення нормативної трудомісткості за умови виконання робіт відповідно до акордного наряду-завдання до встановленого строку або достроково і в повній відповідності до технічних вимог і умов. Граничний розмір премії не повинен перевищувати 40 % суми заробітної плати за розцінками.

де Z_c — годинна тарифна ставка, встановлена відповідно до розряду виконуваної роботи, грн/год.;

B_c — годинна норма виробітку даного виду роботи;

T_n — норма часу за одиницю роботи, рік.

Загальний заробіток робітника визначається множенням відрядної розцінки на кількість виконаних робіт за розрахунковий період.

При відрядно-преміальній системі оплати праці робітник отримує оплату своєї праці за прямими відрядними розцінками і додатково отримує премію. Але для цього необхідно чітко встановити показники, за які здійснюється преміювання і які мають бути доведені до кожного виконавця.

Крім того, слід встановити розмір премії за виконання і перевиконання цих показників. Це можуть бути показники зростання виробітку, продуктивності праці, збільшення обсягів робіт, виконання норм виробітку, виробничих завдань, економії матеріалів тощо.

Непряма відрядна система оплати праці застосовується при оплаті праці робітників-механізаторів, які обслуговують будівельні машини і механізми у складі бригади, і інших допоміжних робітників. Заробітна плата за цією системою залежить від результатів роботи бригади.

Акордна система оплати праці — різновид відрядної оплати. Суть її в тому, що виробниче завдання (наряд) видається бригаді або ланці робітників на комплексний обсяг робіт в одиницях виміру кінцевої продукції (наприклад, поверх — при цегляній кладці, квартира — при штукатурних роботах, нульовий цикл тощо).

Акордна розцінка і сума заробітної плати за комплекс робіт нараховуються на підставі калькуляції, що складається на основі діючих норм і розцінок.

Акордна оплата праці є найефективнішою відрядною оплатою праці в будівництві. Вона сприяє підвищенню продуктивності праці, прискоренню здачі об'єктів у експлуатацію.

Ефективність акордної оплати праці зростає, якщо вона доповнюється виплатою премій за виконання і перевиконання виробничих завдань. Така система оплати праці називається акордною з правом на премію.

Премія при акордній праці виплачується за скорочення нормативної трудомісткості за умови виконання робіт відповідно до акордного наряду-завдання до встановленого строку або достроково і в повній відповідності до технічних вимог і умов. Граничний розмір премії не повинен перевищувати 40 % суми заробітної плати за розцінками.

Скорочення нормативної трудомісткості виконання робіт за акордними нарядами-завданнями C_n визначається у процентах. Розрахунок проводять за формулою

$$C_n = \frac{(T_n - T_\phi)}{T_n \times 100}, \quad (3.21)$$

де T_n — нормативний час (нормативні трудовитрати), людино-год. Або людино-дні, тобто час, що відповідає нормам для виконання обсягу робіт за завданнями акордного наряду;

T_ϕ — час, людино-год. (людино-дні), фактично витрачений бригадою на виконання обсягу праці за завданням (фактичні трудовитрати).

Розмір премії за акордним нарядом (%) обчислюють за формулою

$$P_a = \frac{3 \times K \times C_e}{100}, \quad (3.22)$$

де 3 — сума відрядного заробітку за акордним нарядом;

K — установлений диференційований розмір преміальної доплати залежно від якості виконаних будівельно-монтажних робіт.

Підрядна форма оплати праці з'явилася порівняно недавно у зв'язку з розвитком госпрозрахунку в будівельних бригадах і в даний час значно поширена. Це тому, що оплата праці робітників здійснюється після виконання комплексу робіт або будівництва об'єкту в цілому (житлового будинку, школи, дільниці дороги тощо) за договором підряду між бригадою й адміністрацією будівельної організації. Бригада зобов'язується побудувати будинок або виконати певний обсяг будівельно-монтажних робіт по заздалегідь визначеною за договором підряду розрахунковою вартістю. Заробіток бригади робітників визначається на підставі калькуляції витрат праці та заробітної плати. Заробітна плата бригаді виплачується щомісяця згідно прямих відрядних розцінок. Після закінчення робіт або введення об'єктів у експлуатацію робиться остаточний розрахунок відповідно до суми, зазначеної у договорі підряду.

Почасова форма оплати праці має три системи: почасову просту, почасово-преміальну й окладну.

Почасовою простою називається оплата праці, розмір якої залежить від тривалості роботи (година, день, місяць) і кваліфікації або розряду робітника незалежно від обсягу та якості виконаної роботи. Тривалість роботи визначається табелем обліку відпрацьованого часу, а кваліфікація — присвоєним тарифним розрядом.

Скорочення нормативної трудомісткості виконання робіт за акордними нарядами-завданнями C_n визначається у процентах. Розрахунок проводять за формулою

$$C_n = \frac{(T_n - T_\phi)}{T_n \times 100}, \quad (3.21)$$

де T_n — нормативний час (нормативні трудовитрати), людино-год. Або людино-дні, тобто час, що відповідає нормам для виконання обсягу робіт за завданнями акордного наряду;

T_ϕ — час, людино-год. (людино-дні), фактично витрачений бригадою на виконання обсягу праці за завданням (фактичні трудовитрати).

Розмір премії за акордним нарядом (%) обчислюють за формулою

$$P_a = \frac{3 \times K \times C_e}{100}, \quad (3.22)$$

де 3 — сума відрядного заробітку за акордним нарядом;

K — установлений диференційований розмір преміальної доплати залежно від якості виконаних будівельно-монтажних робіт.

Підрядна форма оплати праці з'явилася порівняно недавно у зв'язку з розвитком госпрозрахунку в будівельних бригадах і в даний час значно поширена. Це тому, що оплата праці робітників здійснюється після виконання комплексу робіт або будівництва об'єкту в цілому (житлового будинку, школи, дільниці дороги тощо) за договором підряду між бригадою й адміністрацією будівельної організації. Бригада зобов'язується побудувати будинок або виконати певний обсяг будівельно-монтажних робіт по заздалегідь визначеною за договором підряду розрахунковою вартістю. Заробіток бригади робітників визначається на підставі калькуляції витрат праці та заробітної плати. Заробітна плата бригаді виплачується щомісяця згідно прямих відрядних розцінок. Після закінчення робіт або введення об'єктів у експлуатацію робиться остаточний розрахунок відповідно до суми, зазначеної у договорі підряду.

Почасова форма оплати праці має три системи: почасову просту, почасово-преміальну й окладну.

Почасовою простою називається оплата праці, розмір якої залежить від тривалості роботи (година, день, місяць) і кваліфікації або розряду робітника незалежно від обсягу та якості виконаної роботи. Тривалість роботи визначається табелем обліку відпрацьованого часу, а кваліфікація — присвоєним тарифним розрядом.

Почасова оплата праці у будівництві застосовується тільки у випадках, коли робота не піддається нормуванню й обліку, або коли переведення на відрядну оплату може призвести до погіршення якісних показників.

Почасово-преміальною називають таку систему оплати праці, при якій на додаток до заробітку за відпрацьований час робітники одержують премію за досягнення певних показників роботи.

Окладна система оплати праці застосовується в основному для спеціалістів і службовців, а також керівників.

Заробітна плата в Україні нараховується відповідно до норм Закону України «Про оплату праці» № 108/95-ВР від 24.03.1995 р. зі змінами та доповненнями та регламентується Кодексом Законів про працю.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Які категорії персоналу існують у будівництві?
2. Назвіть форми підготовки та підвищення кваліфікації кадрів у будівництві.
3. Назвіть методи розрахунку показників ефективності використання трудових ресурсів у будівництві.
4. Які форми та системи заробітної плати використовуються у будівництві?
5. За яких умов застосовується відрядна оплата праці?

Почасова оплата праці у будівництві застосовується тільки у випадках, коли робота не піддається нормуванню й обліку, або коли переведення на відрядну оплату може призвести до погіршення якісних показників.

Почасово-преміальною називають таку систему оплати праці, при якій на додаток до заробітку за відпрацьований час робітники одержують премію за досягнення певних показників роботи.

Окладна система оплати праці застосовується в основному для спеціалістів і службовців, а також керівників.

Заробітна плата в Україні нараховується відповідно до норм Закону України «Про оплату праці» № 108/95-ВР від 24.03.1995 р. зі змінами та доповненнями та регламентується Кодексом Законів про працю.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Які категорії персоналу існують у будівництві?
2. Назвіть форми підготовки та підвищення кваліфікації кадрів у будівництві.
3. Назвіть методи розрахунку показників ефективності використання трудових ресурсів у будівництві.
4. Які форми та системи заробітної плати використовуються у будівництві?
5. За яких умов застосовується відрядна оплата праці?

- 4.1. Класифікація, структура та джерела формування основних фондів
- 4.2. Облік, оцінка та методика аналізу основних фондів
- 4.3. Знос та амортизація основних фондів
- 4.4. Показники та шляхи підвищення ефективності використання основних фондів

4.1. КЛАСИФІКАЦІЯ, СТРУКТУРА ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Виготовлення готової продукції являє собою складний виробничий процес. Його основою є поєднання двох головних факторів — засобів виробництва і трудових ресурсів. За допомогою засобів виробництва робітники безпосередньо впливають на предмети праці, перетворюючи їх на готову продукцію [7, с. 57].

Для виробництва продукції основним є наявність і взаємодія трьох елементів: *засобів праці, предметів праці і живої праці*.

Засоби праці та предмети праці являють собою засоби виробництва, які, беручи участь у виробничому процесі в натуральній і вартісній формах, у сукупності складають речовий зміст виробничих фондів.

Сьогодні є актуальною проблема підвищення ефективності використання основних фондів та виробничих потужностей будь-якого підприємства. Вирішення даної проблеми може визначити місце підприємства у промисловості, тому що основні фонди є однією зі складових частин майна підприємства та його виробничих активів.

Сутність основних фондів можна охарактеризувати так:

- вони речовинно втілені в засобах праці;
- їх вартість переноситься на готову продукцію частинами;
- вони зберігають натуральну форму тривалий час в міру зносу;
- відшкодовуються на основі амортизаційних відрахувань після закінчення терміну служби.

Залежно від цільового використання та характеру кругообігу виробничі фонди поділяються на *основні та оборотні*.

- 4.1. Класифікація, структура та джерела формування основних фондів
- 4.2. Облік, оцінка та методика аналізу основних фондів
- 4.3. Знос та амортизація основних фондів
- 4.4. Показники та шляхи підвищення ефективності використання основних фондів

4.1. КЛАСИФІКАЦІЯ, СТРУКТУРА ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Виготовлення готової продукції являє собою складний виробничий процес. Його основою є поєднання двох головних факторів — засобів виробництва і трудових ресурсів. За допомогою засобів виробництва робітники безпосередньо впливають на предмети праці, перетворюючи їх на готову продукцію [7, с. 57].

Для виробництва продукції основним є наявність і взаємодія трьох елементів: *засобів праці, предметів праці і живої праці*.

Засоби праці та предмети праці являють собою засоби виробництва, які, беручи участь у виробничому процесі в натуральній і вартісній формах, у сукупності складають речовий зміст виробничих фондів.

Сьогодні є актуальною проблема підвищення ефективності використання основних фондів та виробничих потужностей будь-якого підприємства. Вирішення даної проблеми може визначити місце підприємства у промисловості, тому що основні фонди є однією зі складових частин майна підприємства та його виробничих активів.

Сутність основних фондів можна охарактеризувати так:

- вони речовинно втілені в засобах праці;
- їх вартість переноситься на готову продукцію частинами;
- вони зберігають натуральну форму тривалий час в міру зносу;
- відшкодовуються на основі амортизаційних відрахувань після закінчення терміну служби.

Залежно від цільового використання та характеру кругообігу виробничі фонди поділяються на *основні та оборотні*.

Основні виробничі фонди — це та частина виробничих фондів підприємства, яка бере участь у процесі виробництва впродовж тривалого часу, зберігаючи при цьому свою натуральну форму [7, с. 58].

Основні виробничі фонди підприємств здійснюють господарський кругообіг, який складається з наступних стадій:

- знос основних фондів;
- амортизація;
- накопичення коштів для повного відновлення основних фондів;
- заміна шляхом здійснення інвестиційних вкладень.

У бухгалтерському обліку основні фонди відображаються у вигляді основних засобів організацій, підприємств, господарств [3, с. 218].

Джерелами формування основних фондів можуть бути:

- доходи, отримані від реалізації будівельно-монтажних робіт, а також від інших видів господарської діяльності;
- грошові та матеріальні внески засновників;
- доходи від цінних паперів;
- кредити банків та інших кредиторів;
- капітальні вкладення і дотації з бюджетів;
- інші джерела, не заборонені законодавством.

Основні виробничі фонди безпосередньо беруть участь у процесі створення продукції або створюють необхідні умови для його здійснення.

Основні фонди підприємства класифікуються за видами економічної діяльності його підрозділів. Так, основні виробничі фонди промислового підприємства можуть бути поділені на:

- промислово-виробничі, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі, забезпечуючи його функціонування і обслуговування;
- непромислові — це будівлі, споруди та обладнання підсобного господарства, що належить підприємству, основні фонди будівельних підрозділів підприємства та ін.

Основні виробничі фонди у відповідності з їх призначенням у виробничому процесі та натурально-речовими ознаками поділяються на:

1. *Будівлі* — архітектурно-будівельні об'єкти, які створюють необхідні умови для праці і зберігання матеріальних цінностей, а саме: будівлі і споруди, в яких здійснюються основні, допоміжні і підсобні виробничі процеси, а також адміністративні будівлі та господарські будівлі. В їх вартість включається вартість систем життєзабезпе-

Основні виробничі фонди — це та частина виробничих фондів підприємства, яка бере участь у процесі виробництва впродовж тривалого часу, зберігаючи при цьому свою натуральну форму [7, с. 58].

Основні виробничі фонди підприємств здійснюють господарський кругообіг, який складається з наступних стадій:

- знос основних фондів;
- амортизація;
- накопичення коштів для повного відновлення основних фондів;
- заміна шляхом здійснення інвестиційних вкладень.

У бухгалтерському обліку основні фонди відображаються у вигляді основних засобів організацій, підприємств, господарств [3, с. 218].

Джерелами формування основних фондів можуть бути:

- доходи, отримані від реалізації будівельно-монтажних робіт, а також від інших видів господарської діяльності;
- грошові та матеріальні внески засновників;
- доходи від цінних паперів;
- кредити банків та інших кредиторів;
- капітальні вкладення і дотації з бюджетів;
- інші джерела, не заборонені законодавством.

Основні виробничі фонди безпосередньо беруть участь у процесі створення продукції або створюють необхідні умови для його здійснення.

Основні фонди підприємства класифікуються за видами економічної діяльності його підрозділів. Так, основні виробничі фонди промислового підприємства можуть бути поділені на:

- промислово-виробничі, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі, забезпечуючи його функціонування і обслуговування;
- непромислові — це будівлі, споруди та обладнання підсобного господарства, що належить підприємству, основні фонди будівельних підрозділів підприємства та ін.

Основні виробничі фонди у відповідності з їх призначенням у виробничому процесі та натурально-речовими ознаками поділяються на:

1. *Будівлі* — архітектурно-будівельні об'єкти, які створюють необхідні умови для праці і зберігання матеріальних цінностей, а саме: будівлі і споруди, в яких здійснюються основні, допоміжні і підсобні виробничі процеси, а також адміністративні будівлі та господарські будівлі. В їх вартість включається вартість систем життєзабезпе-

чення будівель (опалення, водопровід, електромережа, вентиляція тощо).

2. *Споруди* — інженерно-технічні об'єкти, які виконують технічні функції з обслуговування процесу виробництва і не пов'язані змінами предмета праці (тунелі, естакади, залізничні колії внутрішньозаводського транспорту, водостоки та інші подібні об'єкти).

3. *Передавальні пристрої* — пристрої, за допомогою яких передаються електрична, теплова та механічна енергія, а також рідкі і газоподібні речовини (електро- і тепломережі, лінії зв'язку, газові мережі, паропроводи та інші пристрої, не є складовою частиною будівель).

4. *Машини та обладнання*, в тому числі:

1) силові машини та обладнання — виробляють, перетворюють і розподіляють енергію (генератори, електродвигуни, парові машини і турбіни, двигуни внутрішнього згоряння, силові трансформатори, розподільні щити тощо);

2) робочі машини та обладнання — безпосередньо беруть участь у технологічному комплексному процесі, впливаючи на предмети праці або переміщаючи їх в процесі створення продукції (технологічне обладнання — верстати, преси, молоти, термічне обладнання, бурові установки, підйомно-транспортні механізми, конвеєри та ін.);

3) вимірювальні і регулюючі прилади та пристрої — служать для регулювання виробничих процесів ручним або автоматичним способом, вимірювання і контролю параметрів режимів технологічних процесів, проведення лабораторних випробувань і досліджень;

4) обчислювальна техніка — є сукупністю засобів, призначених для прискорення й автоматизації процесів вирішення завдань управління підприємством, виробництвом і технологічними процесами (електронно-обчислювальні машини та пристрої й ін.);

5) інші машини та обладнання, що не увійшли в перераховані групи, які виконують певні технічні функції (автоматичні телефонні станції, пожежні сходи, пожежні машини й ін.).

5. *Транспортні засоби* — засоби для переміщення людей і вантажів за територію підприємства (належний підприємству рухомий склад залізних доріг, водний та автомобільний транспорт, а також внутрішньозаводські транспортні кошти).

6. *Інструмент* — бере участь у здійсненні виробничого процесу як безпосередньо формоутворювальний елемент (всі види інструментів, штампи, прилади вартістю більше 100-кратного мінімального розміру оплати праці та строком служби понад рік).

чення будівель (опалення, водопровід, електромережа, вентиляція тощо).

2. *Споруди* — інженерно-технічні об'єкти, які виконують технічні функції з обслуговування процесу виробництва і не пов'язані змінами предмета праці (тунелі, естакади, залізничні колії внутрішньозаводського транспорту, водостоки та інші подібні об'єкти).

3. *Передавальні пристрої* — пристрої, за допомогою яких передаються електрична, теплова та механічна енергія, а також рідкі і газоподібні речовини (електро- і тепломережі, лінії зв'язку, газові мережі, паропроводи та інші пристрої, не є складовою частиною будівель).

4. *Машини та обладнання*, в тому числі:

1) силові машини та обладнання — виробляють, перетворюють і розподіляють енергію (генератори, електродвигуни, парові машини і турбіни, двигуни внутрішнього згоряння, силові трансформатори, розподільні щити тощо);

2) робочі машини та обладнання — безпосередньо беруть участь у технологічному комплексному процесі, впливаючи на предмети праці або переміщаючи їх в процесі створення продукції (технологічне обладнання — верстати, преси, молоти, термічне обладнання, бурові установки, підйомно-транспортні механізми, конвеєри та ін.);

3) вимірювальні і регулюючі прилади та пристрої — служать для регулювання виробничих процесів ручним або автоматичним способом, вимірювання і контролю параметрів режимів технологічних процесів, проведення лабораторних випробувань і досліджень;

4) обчислювальна техніка — є сукупністю засобів, призначених для прискорення й автоматизації процесів вирішення завдань управління підприємством, виробництвом і технологічними процесами (електронно-обчислювальні машини та пристрої й ін.);

5) інші машини та обладнання, що не увійшли в перераховані групи, які виконують певні технічні функції (автоматичні телефонні станції, пожежні сходи, пожежні машини й ін.).

5. *Транспортні засоби* — засоби для переміщення людей і вантажів за територію підприємства (належний підприємству рухомий склад залізних доріг, водний та автомобільний транспорт, а також внутрішньозаводські транспортні кошти).

6. *Інструмент* — бере участь у здійсненні виробничого процесу як безпосередньо формоутворювальний елемент (всі види інструментів, штампи, прилади вартістю більше 100-кратного мінімального розміру оплати праці та строком служби понад рік).

7. *Виробничий інвентар і прилади*, які служать для полегшення виконання виробничих операцій, створення умов безпечної роботи, зберігання предметів праці, рідких і сипучих тіл (робочі столи, верстаки, огорожі, вентилятори, баки, стелажі та ін.).

8. *Господарський інвентар* — виконує функції з обслуговування виробництва і забезпечення умов для роботи (розмножувальні та копіювальні апарати, столи, шафи, друкарські машинки, принтери та ін.).

Таким чином, основні виробничі фонди характеризуються великим різноманіттям і неоднаковою роллю у створенні продукції.

Співвідношення різних груп основних фондів у їх загальній вартості являє собою виробничу структуру основних фондів. Серед них виділяють *активну* та *пасивну* частини.

До *активної частини* належать основні фонди, що безпосередньо беруть участь у перетворенні предметів праці в готову продукцію. Це робочі машини і обладнання, інструмент та пристосування, вимірювальні і регулюючі прилади та ін. Чим більше питома вага активної частини основних виробничих фондів, тим прогресивнішою є їх структура, тим більше випуск продукції. Збільшення питомої ваги активної частини виробничих фондів зумовлюється розгортанням науково-технічного прогресу, постійним впровадженням досягнень науки у виробництво [7, с. 59].

До *пасивної частини*, як правило, відносяться основні засоби, які створюють необхідні умови для перетворення предметів праці на продукцію і тим самим сприяють процесу виробництва — будівлі, споруди, передавальні пристрої та ін.

Відмінною рисою структури основних виробничих фондів для будівництва є насамперед значна питома вага активної частини фондів порівняно з пасивною частиною. Це пояснюється тим, що виробничі будівлі та споруди є, здебільшого, в підсобних та допоміжних виробництвах і призначені для обслуговування процесу виробництва, в той час як виробництво будівельної продукції здійснюється поза приміщенням.

За своєю приналежністю основні виробничі фонди поділяються на *власні* та *залучені*.

Власні основні фонди — це фонди, що знаходяться на балансі підприємства.

Залучені — взяті у тимчасове користування в іншої організації на умовах оренди або надання послуг.

Основними фондами, переданими в порядку надання послуг, є фонди, що знаходяться на балансі спеціалізованих організацій, але

7. *Виробничий інвентар і прилади*, які служать для полегшення виконання виробничих операцій, створення умов безпечної роботи, зберігання предметів праці, рідких і сипучих тіл (робочі столи, верстаки, огорожі, вентилятори, баки, стелажі та ін.).

8. *Господарський інвентар* — виконує функції з обслуговування виробництва і забезпечення умов для роботи (розмножувальні та копіювальні апарати, столи, шафи, друкарські машинки, принтери та ін.).

Таким чином, основні виробничі фонди характеризуються великим різноманіттям і неоднаковою роллю у створенні продукції.

Співвідношення різних груп основних фондів у їх загальній вартості являє собою виробничу структуру основних фондів. Серед них виділяють *активну* та *пасивну* частини.

До *активної частини* належать основні фонди, що безпосередньо беруть участь у перетворенні предметів праці в готову продукцію. Це робочі машини і обладнання, інструмент та пристосування, вимірювальні і регулюючі прилади та ін. Чим більше питома вага активної частини основних виробничих фондів, тим прогресивнішою є їх структура, тим більше випуск продукції. Збільшення питомої ваги активної частини виробничих фондів зумовлюється розгортанням науково-технічного прогресу, постійним впровадженням досягнень науки у виробництво [7, с. 59].

До *пасивної частини*, як правило, відносяться основні засоби, які створюють необхідні умови для перетворення предметів праці на продукцію і тим самим сприяють процесу виробництва — будівлі, споруди, передавальні пристрої та ін.

Відмінною рисою структури основних виробничих фондів для будівництва є насамперед значна питома вага активної частини фондів порівняно з пасивною частиною. Це пояснюється тим, що виробничі будівлі та споруди є, здебільшого, в підсобних та допоміжних виробництвах і призначені для обслуговування процесу виробництва, в той час як виробництво будівельної продукції здійснюється поза приміщенням.

За своєю приналежністю основні виробничі фонди поділяються на *власні* та *залучені*.

Власні основні фонди — це фонди, що знаходяться на балансі підприємства.

Залучені — взяті у тимчасове користування в іншої організації на умовах оренди або надання послуг.

Основними фондами, переданими в порядку надання послуг, є фонди, що знаходяться на балансі спеціалізованих організацій, але

які залучаються для виконання будівельно-монтажних робіт разом з обслуговуючим персоналом. Оплата виконаних обсягів робіт здійснюється за актом за фактично відпрацьований час. Ремонт і технічне обслуговування фондів здійснює їх власник [6, с. 152]. Сьогодні можна спостерігати тенденцію, за якої значна частина активних основних фондів залучається будівельними організаціями для виконання робіт за лізингом.

За ознакою використання основні фонди поділяються на:

- діючі, до яких належать засоби праці, що функціонують у процесі виробництва як в основному, так і в підсобних виробництвах;
- бездіяльні, якими вважаються фонди, що знаходяться на стадії виходу у зв'язку з їх зносом, на консервації або в запасі.

Основні невиробничі фонди — це об'єкти соціальної сфери (дитячі садки, ясла, спортивні споруди, об'єкти охорони здоров'я, культури), а також об'єкти, які призначені для побутового обслуговування персоналу підприємств.

Основні невиробничі фонди безпосередньо не беруть участь у створенні продукції та призначені для задоволення соціально-побутових потреб працівників підприємств.

4.2. ОБЛІК, ОЦІНКА ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Найбільш важливою складовою економіки будь-якого підприємства є основні фонди, тому потрібно чітко вести правильний облік і достовірну оцінку їх вартості. Облік та оцінка основних засобів здійснюється в натуральній і вартісній формах.

Оцінка в натуральних показниках є необхідною для визначення кількості обладнання, його технічного складу, розрахунку виробничої потужності цехів, дільниць підприємства, обліку і переобліку основних фондів. Такий облік знаходить своє відображення у технічних паспортах та спеціальних інвентарних картках, де зазначаються відповідно рік придбання, технічна характеристика і деякі вартісні показники.

Вартісна оцінка наявності та руху основних виробничих фондів необхідна для формування політики в галузі ведення економіки підприємства, яка спрямована на підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможність підприємства.

які залучаються для виконання будівельно-монтажних робіт разом з обслуговуючим персоналом. Оплата виконаних обсягів робіт здійснюється за актом за фактично відпрацьований час. Ремонт і технічне обслуговування фондів здійснює їх власник [6, с. 152]. Сьогодні можна спостерігати тенденцію, за якої значна частина активних основних фондів залучається будівельними організаціями для виконання робіт за лізингом.

За ознакою використання основні фонди поділяються на:

- діючі, до яких належать засоби праці, що функціонують у процесі виробництва як в основному, так і в підсобних виробництвах;
- бездіяльні, якими вважаються фонди, що знаходяться на стадії виходу у зв'язку з їх зносом, на консервації або в запасі.

Основні невиробничі фонди — це об'єкти соціальної сфери (дитячі садки, ясла, спортивні споруди, об'єкти охорони здоров'я, культури), а також об'єкти, які призначені для побутового обслуговування персоналу підприємств.

Основні невиробничі фонди безпосередньо не беруть участь у створенні продукції та призначені для задоволення соціально-побутових потреб працівників підприємств.

4.2. ОБЛІК, ОЦІНКА ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Найбільш важливою складовою економіки будь-якого підприємства є основні фонди, тому потрібно чітко вести правильний облік і достовірну оцінку їх вартості. Облік та оцінка основних засобів здійснюється в натуральній і вартісній формах.

Оцінка в натуральних показниках є необхідною для визначення кількості обладнання, його технічного складу, розрахунку виробничої потужності цехів, дільниць підприємства, обліку і переобліку основних фондів. Такий облік знаходить своє відображення у технічних паспортах та спеціальних інвентарних картках, де зазначаються відповідно рік придбання, технічна характеристика і деякі вартісні показники.

Вартісна оцінка наявності та руху основних виробничих фондів необхідна для формування політики в галузі ведення економіки підприємства, яка спрямована на підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможність підприємства.

Розрізняють чотири види оцінки вартості основних фондів:

- первісна;
- відновлювальна;
- залишкова;
- ринкова.

Первісна вартість відображає фактичні витрати організації на придбання машин, обладнання або зведення будівель (з урахуванням доставки і монтажу обладнання) у цінах, що діють у рік придбання, і може бути визначена за формулою

$$B_n = B_\phi + B_{mp}, \quad (4.1)$$

де B_n — первісна вартість фондів, тис. грн;

B_ϕ — фактичні витрати підприємства на придбання фондів або кошторисна вартість будівель і споруд, тис. грн;

B_{mp} — транспортні витрати і вартість монтажу обладнання, тис. грн.

За первісною вартістю основні фонди знаходяться на балансі будівельного підприємства. Цей вид вартості використовується для розрахунку амортизаційних відрахувань, розрахунку рентабельності та фондодовіддачі, а також інших показників, які характеризують ефективність використання основних фондів. Недоліком оцінки основних фондів за первісною вартістю є та обставина, що вироблені в різний час засоби праці знаходяться на балансі будівельного підприємства в цінах різних років. В результаті цього — є неможливим достатньо точно визначити зміни в динаміці основних виробничих фондів, урахувати потреби будівельного підприємства у грошових коштах для заміни засобів праці наприкінці терміну їх служби. Цей недолік може бути усунений шляхом оцінки основних фондів за відновлювальною вартістю [6, с. 160].

Відновлювальна вартість — це вартість основних виробничих фондів, приведена до умов і цін року відтворення основних фондів. Такий вид оцінки вартості дозволяє визначити реальну вартість засобів праці з урахуванням сучасних умов суспільного виробництва, зростання технічного рівня та підвищення продуктивної сили праці при їх відтворенні. Оцінка основних виробничих фондів за відновлювальною вартістю надає можливість отримати порівняльні дані для характеристики обсягів, структури і складу основних виробничих фондів, а також більш точно визначити ефективність їх використання. Така оцінка застосовується при проведенні періодичних переоцінок вартості фондів, що є трудомістким і відносно тривалим процесом. Поряд з оцінкою

Розрізняють чотири види оцінки вартості основних фондів:

- первісна;
- відновлювальна;
- залишкова;
- ринкова.

Первісна вартість відображає фактичні витрати організації на придбання машин, обладнання або зведення будівель (з урахуванням доставки і монтажу обладнання) у цінах, що діють у рік придбання, і може бути визначена за формулою

$$B_n = B_\phi + B_{mp}, \quad (4.1)$$

де B_n — первісна вартість фондів, тис. грн;

B_ϕ — фактичні витрати підприємства на придбання фондів або кошторисна вартість будівель і споруд, тис. грн;

B_{mp} — транспортні витрати і вартість монтажу обладнання, тис. грн.

За первісною вартістю основні фонди знаходяться на балансі будівельного підприємства. Цей вид вартості використовується для розрахунку амортизаційних відрахувань, розрахунку рентабельності та фондодовіддачі, а також інших показників, які характеризують ефективність використання основних фондів. Недоліком оцінки основних фондів за первісною вартістю є та обставина, що вироблені в різний час засоби праці знаходяться на балансі будівельного підприємства в цінах різних років. В результаті цього — є неможливим достатньо точно визначити зміни в динаміці основних виробничих фондів, урахувати потреби будівельного підприємства у грошових коштах для заміни засобів праці наприкінці терміну їх служби. Цей недолік може бути усунений шляхом оцінки основних фондів за відновлювальною вартістю [6, с. 160].

Відновлювальна вартість — це вартість основних виробничих фондів, приведена до умов і цін року відтворення основних фондів. Такий вид оцінки вартості дозволяє визначити реальну вартість засобів праці з урахуванням сучасних умов суспільного виробництва, зростання технічного рівня та підвищення продуктивної сили праці при їх відтворенні. Оцінка основних виробничих фондів за відновлювальною вартістю надає можливість отримати порівняльні дані для характеристики обсягів, структури і складу основних виробничих фондів, а також більш точно визначити ефективність їх використання. Така оцінка застосовується при проведенні періодичних переоцінок вартості фондів, що є трудомістким і відносно тривалим процесом. Поряд з оцінкою

основних фондів за первісною і відновлювальною вартістю вартість виробничих фондів може бути визначена за їх залишковою вартістю.

Залишкова вартість виражає вартість основних фондів, ще не перенесену на вартість виробленої продукції, і дозволяє встановити, яка частина основних виробничих фондів зношена і врахована у собівартості робіт. Залишкова вартість характеризує собою фактичну вартість виробничих фондів на момент оцінки і дозволяє оцінити якісний стан основних виробничих фондів будівельного підприємства. Залишкова вартість визначається у вигляді:

$$B_{\text{зал}} = B_n - Z, \quad (4.2)$$

$$B_{\text{зал}} = B_g - Z, \quad (4.3)$$

де $B_{\text{зал}}$ — залишкова вартість основних фондів, тис. грн;

B_n — первісна вартість основних фондів, тис. грн;

B_g — відновна вартість основних фондів, тис. грн;

Z — знос основних фондів, тис. грн.

Оцінка основних засобів їх залишкової вартості необхідна насамперед для того, щоб знати їх якісний стан, зокрема визначити коефіцієнти придатності та фізичного зносу.

Ліквідаційна вартість — це вартість реалізації зношених або виведених з експлуатації окремих об'єктів основних фондів.

Ринкова (або оціночна) вартість основних засобів — це ціна, яку готовий заплатити покупець, що купує їх у відповідності з договором купівлі-продажу. Ринкова вартість складається під впливом попиту і пропозиції, в ній більшою мірою враховується майбутня прибутковість, рівень інфляції, ступінь дефіцитності основних коштів і багато інших факторів ринкового характеру.

Важливим обліковим показником є середньорічна вартість основних фондів, тому що протягом року вона змінюється через введення нових і вибуття зношених.

Середньорічна вартість основних фондів ($B_{\text{ср}}$) визначається за формулою

$$B_{\text{ср}} = \frac{B_{\text{пер}} + B_{\text{вв}} \times M_1}{12} - \frac{B_{\text{виб}} \times M_2}{12}, \quad (4.4)$$

де $B_{\text{пер}}$ — вартість основних фондів на початок року, грн;

$B_{\text{вв}}$ — вартість введених основних фондів, грн;

$B_{\text{виб}}$ — вартість вибулих основних фондів, грн;

M_1, M_2 — кількість місяців функціонування введених і вибулих основних фондів відповідно.

основних фондів за первісною і відновлювальною вартістю вартість виробничих фондів може бути визначена за їх залишковою вартістю.

Залишкова вартість виражає вартість основних фондів, ще не перенесену на вартість виробленої продукції, і дозволяє встановити, яка частина основних виробничих фондів зношена і врахована у собівартості робіт. Залишкова вартість характеризує собою фактичну вартість виробничих фондів на момент оцінки і дозволяє оцінити якісний стан основних виробничих фондів будівельного підприємства. Залишкова вартість визначається у вигляді:

$$B_{\text{зал}} = B_n - Z, \quad (4.2)$$

$$B_{\text{зал}} = B_g - Z, \quad (4.3)$$

де $B_{\text{зал}}$ — залишкова вартість основних фондів, тис. грн;

B_n — первісна вартість основних фондів, тис. грн;

B_g — відновна вартість основних фондів, тис. грн;

Z — знос основних фондів, тис. грн.

Оцінка основних засобів їх залишкової вартості необхідна насамперед для того, щоб знати їх якісний стан, зокрема визначити коефіцієнти придатності та фізичного зносу.

Ліквідаційна вартість — це вартість реалізації зношених або виведених з експлуатації окремих об'єктів основних фондів.

Ринкова (або оціночна) вартість основних засобів — це ціна, яку готовий заплатити покупець, що купує їх у відповідності з договором купівлі-продажу. Ринкова вартість складається під впливом попиту і пропозиції, в ній більшою мірою враховується майбутня прибутковість, рівень інфляції, ступінь дефіцитності основних коштів і багато інших факторів ринкового характеру.

Важливим обліковим показником є середньорічна вартість основних фондів, тому що протягом року вона змінюється через введення нових і вибуття зношених.

Середньорічна вартість основних фондів ($B_{\text{ср}}$) визначається за формулою

$$B_{\text{ср}} = \frac{B_{\text{пер}} + B_{\text{вв}} \times M_1}{12} - \frac{B_{\text{виб}} \times M_2}{12}, \quad (4.4)$$

де $B_{\text{пер}}$ — вартість основних фондів на початок року, грн;

$B_{\text{вв}}$ — вартість введених основних фондів, грн;

$B_{\text{виб}}$ — вартість вибулих основних фондів, грн;

M_1, M_2 — кількість місяців функціонування введених і вибулих основних фондів відповідно.

Існує низка особливостей, що притаманні особливостям методики аналізу основних фондів. До них відносяться:

- використання системи показників, які всебічно характеризують господарську діяльність;
- вивчення причин цих показників;
- виявлення і вимірювання взаємозв'язку між ними з метою підвищення економічної ефективності.

Важливою методологічною рисою аналізу основних фондів є використання системи показників, яка необхідна для комплексного, системного дослідження причинно-наслідкових зв'язків економічних явищ і процесів. Така система звичайно формується в ході планування, при розробці систем і підсистем економічної інформації, що не виключає можливості обчислення у ході аналізу нових показників.

Іншою характерною рисою аналізу є ще й те, що він здатний не тільки встановлювати причинно-наслідкові зв'язки, але й давати їм кількісну характеристику, тобто забезпечувати вимірювання впливу факторів на результати діяльності. Це робить аналіз більш точним, а висновки обґрунтованими [1, с. 68].

При вивченні і вимірюванні причинних зв'язків в аналізі основних фондів можна використовувати методи індукції та дедукції.

В економічному аналізі існує багато різних способів і прийомів, за допомогою яких можна здійснити сам аналіз. Умовно їх можна поділити на дві групи: *традиційні* та *математичні*.

До *традиційних* відносяться такі способи та прийоми, які знайшли своє застосування з моменту виникнення економічного аналізу як відокремленої галузі спеціальних знань.

До числа основних традиційних способів та прийомів економічного аналізу можна додати:

- абсолютні, відносні та середні величини;
- застосування балансового методу, методу порівняння та групування.

Звичайно аналіз різних показників починається з використання абсолютних величин. Абсолютні показники виражаються в грошових і натуральних вимірниках або через трудомісткість (вартість основних засобів, вартість активної частини основних фондів та ін.). Значною мірою вони використовуються як бази для обчислення відносних та середніх величин.

Відносні величини незамінні при аналізі явищ динаміки. Відносні показники показують співвідношення будь-яких двох абсо-

Існує низка особливостей, що притаманні особливостям методики аналізу основних фондів. До них відносяться:

- використання системи показників, які всебічно характеризують господарську діяльність;
- вивчення причин цих показників;
- виявлення і вимірювання взаємозв'язку між ними з метою підвищення економічної ефективності.

Важливою методологічною рисою аналізу основних фондів є використання системи показників, яка необхідна для комплексного, системного дослідження причинно-наслідкових зв'язків економічних явищ і процесів. Така система звичайно формується в ході планування, при розробці систем і підсистем економічної інформації, що не виключає можливості обчислення у ході аналізу нових показників.

Іншою характерною рисою аналізу є ще й те, що він здатний не тільки встановлювати причинно-наслідкові зв'язки, але й давати їм кількісну характеристику, тобто забезпечувати вимірювання впливу факторів на результати діяльності. Це робить аналіз більш точним, а висновки обґрунтованими [1, с. 68].

При вивченні і вимірюванні причинних зв'язків в аналізі основних фондів можна використовувати методи індукції та дедукції.

В економічному аналізі існує багато різних способів і прийомів, за допомогою яких можна здійснити сам аналіз. Умовно їх можна поділити на дві групи: *традиційні* та *математичні*.

До *традиційних* відносяться такі способи та прийоми, які знайшли своє застосування з моменту виникнення економічного аналізу як відокремленої галузі спеціальних знань.

До числа основних традиційних способів та прийомів економічного аналізу можна додати:

- абсолютні, відносні та середні величини;
- застосування балансового методу, методу порівняння та групування.

Звичайно аналіз різних показників починається з використання абсолютних величин. Абсолютні показники виражаються в грошових і натуральних вимірниках або через трудомісткість (вартість основних засобів, вартість активної частини основних фондів та ін.). Значною мірою вони використовуються як бази для обчислення відносних та середніх величин.

Відносні величини незамінні при аналізі явищ динаміки. Відносні показники показують співвідношення будь-яких двох абсо-

лютних показників. Визначаються вони у відсотках, коефіцієнтах або індексах.

Аналітичність відносних величин можна прослідкувати при вивченні показників структурного порядку.

До *математичних прийомів* та способів належать:

1. Традиційні логічні прийоми обробки інформації (порівняння; відносні та середні величини; групування; балансові; графічні; табличні).

2. Прийоми детермінованого аналізу:

2.1. Моделювання факторних систем (адитивних; мультиплікативних; кратних; комбінованих);

2.2. Способи факторних розрахунків (ланцюгові підстановки; абсолютних різниць; індексний; відносних різниць; інтегральний тощо);

2.3. Способи детермінованої комплексної оцінки (метод сум; суми місць; середньої геометричної; метод відстаней).

3. Прийоми фінансової математики (прості та складні відсотки, дисконтування, визначення нарощеної суми).

4. Прийоми стохастичного аналізу: кореляція (парна, рангова, канонічна), регресійний аналіз; дисперсійний аналіз; компонентний аналіз; сучасний багатомірний факторний аналіз тощо.

5. Прийоми оптимізації показників (математичне програмування, дослідження операцій, теорія ігор, теорія масового обслуговування; сітьові методи планування і управління, теорія управління запасами тощо).

За способом формування розрізняють такі показники аналізу, як:

– нормативні (норми витрат сировини, матеріалів, норми амортизації та ін.);

– планові (дані планів економічного і соціального розвитку підприємства);

– облікові (дані бухгалтерського, статистичного, оперативного обліку);

– звітні (дані бухгалтерської, статистичної та оперативної звітності);

– аналітичні (оціночні), які обчислюються в ході самого аналізу для оцінки результатів та ефективності роботи підприємства.

При вивченні причинно-наслідкових зв'язків показники поділяються на *факторні* та *результативні*.

У процесі аналізу також важливе значення займають і серединні величини. Їх «аналітична сила» полягає в узагальненні відповідної

лютних показників. Визначаються вони у відсотках, коефіцієнтах або індексах.

Аналітичність відносних величин можна прослідкувати при вивченні показників структурного порядку.

До *математичних прийомів* та способів належать:

1. Традиційні логічні прийоми обробки інформації (порівняння; відносні та середні величини; групування; балансові; графічні; табличні).

2. Прийоми детермінованого аналізу:

2.1. Моделювання факторних систем (адитивних; мультиплікативних; кратних; комбінованих);

2.2. Способи факторних розрахунків (ланцюгові підстановки; абсолютних різниць; індексний; відносних різниць; інтегральний тощо);

2.3. Способи детермінованої комплексної оцінки (метод сум; суми місць; середньої геометричної; метод відстаней).

3. Прийоми фінансової математики (прості та складні відсотки, дисконтування, визначення нарощеної суми).

4. Прийоми стохастичного аналізу: кореляція (парна, рангова, канонічна), регресійний аналіз; дисперсійний аналіз; компонентний аналіз; сучасний багатомірний факторний аналіз тощо.

5. Прийоми оптимізації показників (математичне програмування, дослідження операцій, теорія ігор, теорія масового обслуговування; сітьові методи планування і управління, теорія управління запасами тощо).

За способом формування розрізняють такі показники аналізу, як:

– нормативні (норми витрат сировини, матеріалів, норми амортизації та ін.);

– планові (дані планів економічного і соціального розвитку підприємства);

– облікові (дані бухгалтерського, статистичного, оперативного обліку);

– звітні (дані бухгалтерської, статистичної та оперативної звітності);

– аналітичні (оціночні), які обчислюються в ході самого аналізу для оцінки результатів та ефективності роботи підприємства.

При вивченні причинно-наслідкових зв'язків показники поділяються на *факторні* та *результативні*.

У процесі аналізу також важливе значення займають і серединні величини. Їх «аналітична сила» полягає в узагальненні відповідної

сукупності типових, однорідних показників, явищ, процесів (наприклад, середньорічна вартість основних фондів).

Одним із найбільш поширених способів є порівняння. Підкреслюючи важливість цього способу, можна дати приказку: «Все пізнається в порівнянні». Адже кожен показник, кожна цифра, яка використовується для оцінки, контролю та прогнозу, має значення тільки у порівнянні з іншою.

Невід'ємною частиною будь-якого економічного дослідження явища є спосіб групування — розподіл маси досліджуваної сукупності об'єктів на якісно однорідні групи з відповідними ознаками. В аналізі основних фондів групування допомагає пояснити зміст середніх величин, показати роль окремих одиниць, виявити взаємозв'язок між показниками.

Для обчислення впливу факторів на відповідний сукупний показник використовується метод ланцюгових підстановок. Ланцюгова підстановка використовується, коли залежність між досліджуваними явищами має суворо функціональний характер (наприклад, за допомогою ланцюгової підстановки аналізуються фактори, що впливають на зміну фондівіддачі).

При аналізі основних фондів передбачається систематизація показників, тому що сукупність показників, якою б повною вона не була, без урахування їх взаємозв'язку, співвідпорядкованості, не може дати справжнього уявлення про ефективність їх використання.

Незалежно від пізнавальної ролі кожного з перерахованих методів головним в аналізі є їх спрямованість, яка зводиться до вивчення конкретних обставин і умов, що сприяють прийняттю управлінських рішень та поліпшенню використання основних фондів [5, с. 238].

Отже, процес аналізу основних фондів можна поділити на наступні етапи:

1. На першому етапі розглядаються об'єкти, уточнюються цілі та завдання аналізу.
2. На другому етапі збирається і готується до аналізу необхідна інформація.
3. На третьому етапі відбувається вивчення стану та закономірностей розвитку досліджуваних об'єктів.
4. На четвертому етапі виконується факторний аналіз: виділяються фактори і визначається їх вплив на результат.
5. На п'ятому етапі відбувається оцінка результатів аналізу з урахуванням дії різних факторів та невикористаних резервів, розробляються заходи щодо їх використання.

сукупності типових, однорідних показників, явищ, процесів (наприклад, середньорічна вартість основних фондів).

Одним із найбільш поширених способів є порівняння. Підкреслюючи важливість цього способу, можна дати приказку: «Все пізнається в порівнянні». Адже кожен показник, кожна цифра, яка використовується для оцінки, контролю та прогнозу, має значення тільки у порівнянні з іншою.

Невід'ємною частиною будь-якого економічного дослідження явища є спосіб групування — розподіл маси досліджуваної сукупності об'єктів на якісно однорідні групи з відповідними ознаками. В аналізі основних фондів групування допомагає пояснити зміст середніх величин, показати роль окремих одиниць, виявити взаємозв'язок між показниками.

Для обчислення впливу факторів на відповідний сукупний показник використовується метод ланцюгових підстановок. Ланцюгова підстановка використовується, коли залежність між досліджуваними явищами має суворо функціональний характер (наприклад, за допомогою ланцюгової підстановки аналізуються фактори, що впливають на зміну фондівіддачі).

При аналізі основних фондів передбачається систематизація показників, тому що сукупність показників, якою б повною вона не була, без урахування їх взаємозв'язку, співвідпорядкованості, не може дати справжнього уявлення про ефективність їх використання.

Незалежно від пізнавальної ролі кожного з перерахованих методів головним в аналізі є їх спрямованість, яка зводиться до вивчення конкретних обставин і умов, що сприяють прийняттю управлінських рішень та поліпшенню використання основних фондів [5, с. 238].

Отже, процес аналізу основних фондів можна поділити на наступні етапи:

1. На першому етапі розглядаються об'єкти, уточнюються цілі та завдання аналізу.
2. На другому етапі збирається і готується до аналізу необхідна інформація.
3. На третьому етапі відбувається вивчення стану та закономірностей розвитку досліджуваних об'єктів.
4. На четвертому етапі виконується факторний аналіз: виділяються фактори і визначається їх вплив на результат.
5. На п'ятому етапі відбувається оцінка результатів аналізу з урахуванням дії різних факторів та невикористаних резервів, розробляються заходи щодо їх використання.

Таким чином, методика проведення аналізу основних фондів спрямована на вибір найкращого варіанта їх використання. Тому головними особливостями аналізу є: варіантність рішень з використання основних фондів, спрямованість на перспективу.

4.3. ЗНОС ТА АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Основні фонди в міру участі їх у виробничому процесі поступово втрачають споживчу вартість. Різні види основних фондів зношуються в різні терміни, це залежить від інтенсивності і характеру їх експлуатації, умов зберігання і т. ін. Поступовий знос засобів праці викликає необхідність їх постійної заміни й оновлення, що вимагає накопичення певних коштів.

Розрізняють два основні види зносу (поступової втрати вартості) основних виробничих фондів:

- фізичний;
- моральний (нормальне старіння).

Фізичний знос — це поступова втрата основними фондами своїх технічних властивостей і характеристик, яка здійснюється не тільки в процесі їх функціонування, але й за бездіяльності [7, с. 60].

Бездіяльні основні фонди зношуються, якщо піддаються впливу природних процесів (атмосферних явищ, внутрішніх процесів, що відбуваються у структурі металів та інших матеріалів, з яких виготовлені основні фонди). У результаті такого зносу суспільству завдаються великі збитки.

Фізичний знос діючих основних фондів залежить від:

- якості основних фондів (матеріалів, з яких вони виготовлені, від технічної досконалості конструкцій, якості будівництва і монтажу);
- ступеня навантаження (кількості змін і годин роботи на добу, тривалості роботи на рік, інтенсивності використання за кожну одиницю робочого часу);
- особливостей технологічного процесу і ступеня захисту основних фондів від впливу зовнішніх умов, у тому числі агресивних середовищ (температура, вологість тощо);
- якості догляду (своєчасність чищення, змащення, фарбування, регулярність та якість ремонту);
- кваліфікації робітників та їхнього відношення до основних фондів.

Таким чином, методика проведення аналізу основних фондів спрямована на вибір найкращого варіанта їх використання. Тому головними особливостями аналізу є: варіантність рішень з використання основних фондів, спрямованість на перспективу.

4.3. ЗНОС ТА АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Основні фонди в міру участі їх у виробничому процесі поступово втрачають споживчу вартість. Різні види основних фондів зношуються в різні терміни, це залежить від інтенсивності і характеру їх експлуатації, умов зберігання і т. ін. Поступовий знос засобів праці викликає необхідність їх постійної заміни й оновлення, що вимагає накопичення певних коштів.

Розрізняють два основні види зносу (поступової втрати вартості) основних виробничих фондів:

- фізичний;
- моральний (нормальне старіння).

Фізичний знос — це поступова втрата основними фондами своїх технічних властивостей і характеристик, яка здійснюється не тільки в процесі їх функціонування, але й за бездіяльності [7, с. 60].

Бездіяльні основні фонди зношуються, якщо піддаються впливу природних процесів (атмосферних явищ, внутрішніх процесів, що відбуваються у структурі металів та інших матеріалів, з яких виготовлені основні фонди). У результаті такого зносу суспільству завдаються великі збитки.

Фізичний знос діючих основних фондів залежить від:

- якості основних фондів (матеріалів, з яких вони виготовлені, від технічної досконалості конструкцій, якості будівництва і монтажу);
- ступеня навантаження (кількості змін і годин роботи на добу, тривалості роботи на рік, інтенсивності використання за кожну одиницю робочого часу);
- особливостей технологічного процесу і ступеня захисту основних фондів від впливу зовнішніх умов, у тому числі агресивних середовищ (температура, вологість тощо);
- якості догляду (своєчасність чищення, змащення, фарбування, регулярність та якість ремонту);
- кваліфікації робітників та їхнього відношення до основних фондів.

Фізичний знос відбувається нерівномірно навіть за однаковими елементами основних фондів. На фізичне зношення поряд з умовами виробничого процесу як такого впливають також атмосферні явища, умови зберігання тощо. При повному фізичному зношенні діючі основні фонди ліквідуються і змінюються на нові. Часткове фізичне зношення відшкодовується шляхом ремонту [6, с. 161–162].

Основні фонди, зазнаючи в процесі виробництва фізичний знос, щорічно втрачають частину своєї вартості, рівну тій величині, що перенесена на виготовлену протягом цього року продукцію.

Показником фізичного зношення є коефіцієнт фізичного зношення основних фондів ($K_{ф.зн}$), який обчислюється за формулою

$$K_{ф.зн} = \frac{A}{B_n} \text{ або } K_{ф.зн} = \frac{B_{кр}}{B_n}, \quad (4.5)$$

де A — сума амортизаційних відрахувань від початку служби (сума зносу), тис. грн;

B_n — первісна вартість основних фондів, тис. грн;

$B_{кр}$ — вартість капремонтів від початку служби, тис. грн.

Основні фонди по мірі участі їх у виробничому процесі поступово втрачають споживчу вартість. Окремі види основних фондів зношуються в різні терміни, це залежить від інтенсивності і характеру їх експлуатації, умов зберігання і т. ін. Поступове зношування засобів праці викликає необхідність їх постійної заміни й оновлення, що вимагає накопичення певних коштів. Одним із способів такого накопичення є амортизація основних засобів.

$$K_{ф.зн} = \frac{\sum Z}{B_n}, \quad (4.6)$$

де $K_{ф.зн}$ — коефіцієнт фізичного зношення;

$\sum Z$ — сума зносу, тис. грн;

B_n — первісна вартість основних фондів, тис. грн.

Поряд з фізичним зносом основні фонди піддаються і моральному зносу, коли вони знецінюються до закінчення терміну своєї фізичної служби. Сутність поняття «моральний знос» як економічної категорії полягає в зменшенні вартості основних фондів у результаті появи нових видів машин, обладнання, які відрізняються більшою продуктивністю. Розрізняють дві основні форми морального зносу.

Перша форма морального зносу полягає в тому, що з впровадженням нових машин, з удосконаленням техніки, технології, організації ви-

Фізичний знос відбувається нерівномірно навіть за однаковими елементами основних фондів. На фізичне зношення поряд з умовами виробничого процесу як такого впливають також атмосферні явища, умови зберігання тощо. При повному фізичному зношенні діючі основні фонди ліквідуються і змінюються на нові. Часткове фізичне зношення відшкодовується шляхом ремонту [6, с. 161–162].

Основні фонди, зазнаючи в процесі виробництва фізичний знос, щорічно втрачають частину своєї вартості, рівну тій величині, що перенесена на виготовлену протягом цього року продукцію.

Показником фізичного зношення є коефіцієнт фізичного зношення основних фондів ($K_{ф.зн}$), який обчислюється за формулою

$$K_{ф.зн} = \frac{A}{B_n} \text{ або } K_{ф.зн} = \frac{B_{кр}}{B_n}, \quad (4.5)$$

де A — сума амортизаційних відрахувань від початку служби (сума зносу), тис. грн;

B_n — первісна вартість основних фондів, тис. грн;

$B_{кр}$ — вартість капремонтів від початку служби, тис. грн.

Основні фонди по мірі участі їх у виробничому процесі поступово втрачають споживчу вартість. Окремі види основних фондів зношуються в різні терміни, це залежить від інтенсивності і характеру їх експлуатації, умов зберігання і т. ін. Поступове зношування засобів праці викликає необхідність їх постійної заміни й оновлення, що вимагає накопичення певних коштів. Одним із способів такого накопичення є амортизація основних засобів.

$$K_{ф.зн} = \frac{\sum Z}{B_n}, \quad (4.6)$$

де $K_{ф.зн}$ — коефіцієнт фізичного зношення;

$\sum Z$ — сума зносу, тис. грн;

B_n — первісна вартість основних фондів, тис. грн.

Поряд з фізичним зносом основні фонди піддаються і моральному зносу, коли вони знецінюються до закінчення терміну своєї фізичної служби. Сутність поняття «моральний знос» як економічної категорії полягає в зменшенні вартості основних фондів у результаті появи нових видів машин, обладнання, які відрізняються більшою продуктивністю. Розрізняють дві основні форми морального зносу.

Перша форма морального зносу полягає в тому, що з впровадженням нових машин, з удосконаленням техніки, технології, організації ви-

робництва і праці вартість виготовлення, наприклад, машин й обладнання при збереженні їхніх конструктивних властивостей та експлуатаційних показників неухильно знижується. Так само і з будинками, вартість яких у результаті індустріалізації будівництва знижується. Така форма морального зносу виражає зменшення вартості машин або обладнання внаслідок здешевлення їхнього відтворення. У відповідності зі зниженням вартості виробництва машин, обладнання й інших елементів основних фондів переглядаються відповідно і ціни на них.

Друга форма морального зносу має місце тоді, коли змінюються конструкція й експлуатаційні показники нових машин. Їх застосування дозволяє збільшити обсяг виробництва, підвищити продуктивність праці, зменшити витрату експлуатаційних матеріалів (пальне, електроенергія, мастильні матеріали тощо), а в деяких випадках і основних матеріалів, знизити витрати на виробництво одиниці продукції і забезпечити більш високу якість обробки. Таким чином, друга форма морального зносу має місце тоді, коли машина технічно застаріла і замінюється більш досконалою [7, с. 61].

Вирішити проблему морального зносу можна за допомогою здійснення низки господарсько-організаційних заходів. Насамперед, машини і механізми повинні використовуватися з максимальним завантаженням, щоб прискорити віддачу їхнього корисного ефекту до настання моменту старіння. Ось чому так важливо скорочувати терміни будівництва нових об'єктів і терміни експлуатації машин та обладнання, домагатися, щоб випущені машини не затримувалися на складах або в монтажі.

Стан основних виробничих фондів, особливо їх активної частини, не є постійним. Він змінюється завдяки доповненню або вибуттю тих чи інших засобів виробництва.

Рух основних фондів на підприємстві характеризують наступні показники [7, с. 62–63]:

1. Коефіцієнт оновлення основних фондів ($K_{\text{онов}}$):

$$K_{\text{онов}} = \frac{B_{\text{г}}}{B_{\text{к.н}}}, \quad (4.7)$$

де $B_{\text{г}}$ — вартість введених основних фондів за певний період (місяць, квартал, рік), грн;

$B_{\text{к.н}}$ — вартість основних фондів на кінець аналізованого періоду, грн.

робництва і праці вартість виготовлення, наприклад, машин й обладнання при збереженні їхніх конструктивних властивостей та експлуатаційних показників неухильно знижується. Так само і з будинками, вартість яких у результаті індустріалізації будівництва знижується. Така форма морального зносу виражає зменшення вартості машин або обладнання внаслідок здешевлення їхнього відтворення. У відповідності зі зниженням вартості виробництва машин, обладнання й інших елементів основних фондів переглядаються відповідно і ціни на них.

Друга форма морального зносу має місце тоді, коли змінюються конструкція й експлуатаційні показники нових машин. Їх застосування дозволяє збільшити обсяг виробництва, підвищити продуктивність праці, зменшити витрату експлуатаційних матеріалів (пальне, електроенергія, мастильні матеріали тощо), а в деяких випадках і основних матеріалів, знизити витрати на виробництво одиниці продукції і забезпечити більш високу якість обробки. Таким чином, друга форма морального зносу має місце тоді, коли машина технічно застаріла і замінюється більш досконалою [7, с. 61].

Вирішити проблему морального зносу можна за допомогою здійснення низки господарсько-організаційних заходів. Насамперед, машини і механізми повинні використовуватися з максимальним завантаженням, щоб прискорити віддачу їхнього корисного ефекту до настання моменту старіння. Ось чому так важливо скорочувати терміни будівництва нових об'єктів і терміни експлуатації машин та обладнання, домагатися, щоб випущені машини не затримувалися на складах або в монтажі.

Стан основних виробничих фондів, особливо їх активної частини, не є постійним. Він змінюється завдяки доповненню або вибуттю тих чи інших засобів виробництва.

Рух основних фондів на підприємстві характеризують наступні показники [7, с. 62–63]:

1. Коефіцієнт оновлення основних фондів ($K_{\text{онов}}$):

$$K_{\text{онов}} = \frac{B_{\text{г}}}{B_{\text{к.н}}}, \quad (4.7)$$

де $B_{\text{г}}$ — вартість введених основних фондів за певний період (місяць, квартал, рік), грн;

$B_{\text{к.н}}$ — вартість основних фондів на кінець аналізованого періоду, грн.

2. Коефіцієнт вибуття ($K_{виб}$):

$$K_{виб} = \frac{B_{л}}{B_{н.н}}, \quad (4.8)$$

де $B_{л}$ — вартість ліквідованих основних фондів за певний період (рік), грн;

$B_{н.н}$ — вартість основних фондів на початок періоду, грн.

3. Коефіцієнт приросту основних фондів ($K_{пр}$):

$$K_{пр} = \frac{B_{г} - B_{виб}}{B_{к.н}}, \quad (4.9)$$

де $B_{г}$ — вартість нових введених основних фондів за певний період, грн;

$B_{виб}$ — вартість обладнання, яке вибуло у розрахунковому періоді, грн;

$B_{к.н}$ — вартість основних фондів на кінець розрахункового періоду, грн.

Під час експлуатації основних фондів настає період, коли їх необхідно ремонтувати, удосконалювати або замінити новими. Для ремонту старої або покупки нової машини потрібні кошти. Вони створюються і накопичуються при експлуатації машини, оскільки в процесі праці частина вартості її переноситься на новостворений продукт. Зазначена частина вартості машини включається у витрати на виробництво продукції у вигляді амортизації.

Знос й амортизація не є тотожними поняттями. Амортизація в грошовій формі виражає зношення основних фондів. Вона може не збігатися з розміром зношення в окремі проміжки року, тому що основні фонди зношуються нерівномірно, а амортизація нараховується рівними частинами протягом року.

Амортизація — це процес поступового перенесення вартості основних фондів, в міру їх зносу, на продукцію, що виготовляється, визначення зношування у вартісній формі і накопичення фінансових ресурсів з метою майбутнього відшкодування основних фондів [7, с. 63].

Економічна сутність поняття «амортизація» полягає в тому, що це грошове визначення частини вартості основних фондів, яка перенесена на новостворену продукцію.

Необхідність амортизації впливає з того, що засоби праці в процесі виробництва функціонують протягом багатьох років, але зберігають при цьому свою натуральну форму. Сума амортизаційних

2. Коефіцієнт вибуття ($K_{виб}$):

$$K_{виб} = \frac{B_{л}}{B_{н.н}}, \quad (4.8)$$

де $B_{л}$ — вартість ліквідованих основних фондів за певний період (рік), грн;

$B_{н.н}$ — вартість основних фондів на початок періоду, грн.

3. Коефіцієнт приросту основних фондів ($K_{пр}$):

$$K_{пр} = \frac{B_{г} - B_{виб}}{B_{к.н}}, \quad (4.9)$$

де $B_{г}$ — вартість нових введених основних фондів за певний період, грн;

$B_{виб}$ — вартість обладнання, яке вибуло у розрахунковому періоді, грн;

$B_{к.н}$ — вартість основних фондів на кінець розрахункового періоду, грн.

Під час експлуатації основних фондів настає період, коли їх необхідно ремонтувати, удосконалювати або замінити новими. Для ремонту старої або покупки нової машини потрібні кошти. Вони створюються і накопичуються при експлуатації машини, оскільки в процесі праці частина вартості її переноситься на новостворений продукт. Зазначена частина вартості машини включається у витрати на виробництво продукції у вигляді амортизації.

Знос й амортизація не є тотожними поняттями. Амортизація в грошовій формі виражає зношення основних фондів. Вона може не збігатися з розміром зношення в окремі проміжки року, тому що основні фонди зношуються нерівномірно, а амортизація нараховується рівними частинами протягом року.

Амортизація — це процес поступового перенесення вартості основних фондів, в міру їх зносу, на продукцію, що виготовляється, визначення зношування у вартісній формі і накопичення фінансових ресурсів з метою майбутнього відшкодування основних фондів [7, с. 63].

Економічна сутність поняття «амортизація» полягає в тому, що це грошове визначення частини вартості основних фондів, яка перенесена на новостворену продукцію.

Необхідність амортизації впливає з того, що засоби праці в процесі виробництва функціонують протягом багатьох років, але зберігають при цьому свою натуральну форму. Сума амортизаційних

відшкодувань залежить від вартості основних фондів, часу їх експлуатації, витрат на ремонт та модернізацію. Із амортизаційних сум, що включаються до складу витрат на виробництво продукції, формується амортизаційний фонд, який використовується для відтворення основних фондів.

Амортизація виконує такі основні завдання:

- дозволяє визначити сукупні суспільні витрати виробництва;
- характеризує в узагальненій формі ступінь зношення основних фондів;
- створює грошовий фонд для заміни зношених засобів праці та їхнього капітального ремонту.

Величина вартості, що включається за допомогою амортизації у витрати виробництва, являє собою амортизаційні відрахування.

Розмір амортизаційних відрахувань за рік залежить від початкової вартості основних фондів на момент їхнього придбання, терміну зазначеної служби, витрат на капітальні ремонти за весь амортизаційний період, а також від залишкової (ліквідаційної) вартості даних основних фондів.

Ліквідаційною вартістю є сума, яку підприємство очікує отримати від реалізації або ліквідації об'єкта основних фондів після закінчення терміну його корисної експлуатації за вирахуванням витрат, пов'язаних з ліквідацією цього об'єкта.

Терміном корисної експлуатації основних фондів є період, протягом якого підприємство передбачає використовувати об'єкт основних фондів [6, с. 163].

Мінімально допустимі строки корисної експлуатації груп основних фондів надані у законі «Про оподаткування» від 4 грудня 2010 року.

Для будівель, споруд та передавальних пристроїв мінімальний термін експлуатації становить відповідно 20, 15 і 10 років.

Для машин, обладнання та транспортних засобів мінімальний термін експлуатації — 5 років.

Амортизація основних засобів може нараховуватись із застосуванням таких методів:

– прямолінійного, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;

– зменшення залишкової вартості, за якою річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації

відшкодувань залежить від вартості основних фондів, часу їх експлуатації, витрат на ремонт та модернізацію. Із амортизаційних сум, що включаються до складу витрат на виробництво продукції, формується амортизаційний фонд, який використовується для відтворення основних фондів.

Амортизація виконує такі основні завдання:

- дозволяє визначити сукупні суспільні витрати виробництва;
- характеризує в узагальненій формі ступінь зношення основних фондів;
- створює грошовий фонд для заміни зношених засобів праці та їхнього капітального ремонту.

Величина вартості, що включається за допомогою амортизації у витрати виробництва, являє собою амортизаційні відрахування.

Розмір амортизаційних відрахувань за рік залежить від початкової вартості основних фондів на момент їхнього придбання, терміну зазначеної служби, витрат на капітальні ремонти за весь амортизаційний період, а також від залишкової (ліквідаційної) вартості даних основних фондів.

Ліквідаційною вартістю є сума, яку підприємство очікує отримати від реалізації або ліквідації об'єкта основних фондів після закінчення терміну його корисної експлуатації за вирахуванням витрат, пов'язаних з ліквідацією цього об'єкта.

Терміном корисної експлуатації основних фондів є період, протягом якого підприємство передбачає використовувати об'єкт основних фондів [6, с. 163].

Мінімально допустимі строки корисної експлуатації груп основних фондів надані у законі «Про оподаткування» від 4 грудня 2010 року.

Для будівель, споруд та передавальних пристроїв мінімальний термін експлуатації становить відповідно 20, 15 і 10 років.

Для машин, обладнання та транспортних засобів мінімальний термін експлуатації — 5 років.

Амортизація основних засобів може нараховуватись із застосуванням таких методів:

– прямолінійного, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;

– зменшення залишкової вартості, за якою річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації

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

– прискореного зменшення залишкової вартості, за якою річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється. Метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, які входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби);

– кумулятивного, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, що амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця терміну корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання;

– виробничого, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів [3, с. 243].

4.4. ПОКАЗНИКИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Головною метою будь-якого підприємства є отримання прибутку. Зростання прибутку підприємств прямо пов'язане зі структурою основних фондів, рівнем і ефективністю їх використання.

Оцінити рівень використання основних виробничих фондів на підприємстві можливо за допомогою відповідних показників, які найчастіше об'єднують у три такі групи [7, с. 66–67]:

– показники *екстенсивного використання* основних виробничих фондів (відображають використання фондів протягом часу);

– показники *інтенсивного використання* основних виробничих фондів (відображають рівень використання фондів з потужності або продуктивності);

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

– прискореного зменшення залишкової вартості, за якою річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється. Метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, які входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби);

– кумулятивного, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, що амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця терміну корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання;

– виробничого, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів [3, с. 243].

4.4. ПОКАЗНИКИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Головною метою будь-якого підприємства є отримання прибутку. Зростання прибутку підприємств прямо пов'язане зі структурою основних фондів, рівнем і ефективністю їх використання.

Оцінити рівень використання основних виробничих фондів на підприємстві можливо за допомогою відповідних показників, які найчастіше об'єднують у три такі групи [7, с. 66–67]:

– показники *екстенсивного використання* основних виробничих фондів (відображають використання фондів протягом часу);

– показники *інтенсивного використання* основних виробничих фондів (відображають рівень використання фондів з потужності або продуктивності);

— узагальнюючі (інтегральні) показники використання основних фондів (враховують сукупний вплив усіх факторів — екстенсивних й інтенсивних).

Розглянемо показники екстенсивного використання виробничих основних фондів.

1. Коефіцієнт екстенсивного використання обладнання ($K_{екст}$):

$$K_{екст} = \frac{T_{\phi}}{T_{пл}}, \quad (4.10)$$

де T_{ϕ} — фактичний час роботи обладнання, год.;

$T_{пл}$ — плановий чи нормативний час роботи обладнання (визначається відповідно до режиму роботи підприємства з урахуванням часу, необхідного для планово-попереджувального ремонту).

2. Коефіцієнт змінності роботи обладнання ($K_{зм}$):

$$K_{зм} = \frac{K_{\sigma-зм}}{K_{\sigma,зм}}, \quad (4.11)$$

де $K_{\sigma-зм}$ — загальна кількість верстато-змін, відпрацьованих обладнанням даного виду впродовж робочого дня;

$K_{\sigma,зм}$ — кількість верстатів, які працюють найбільшу зміну.

Розрахунок даного коефіцієнта показує, скільки змін у середньому щорічно працює кожна одиниця встановленого обладнання.

Також існує спрощений метод розрахунку коефіцієнта змінності, за якого за основу беруть кількість обладнання:

$$K_{зм} = \frac{B_{вст} + B_{мзм}}{B_{нзм}}, \quad (4.12)$$

де $B_{вст}$ — загальна кількість встановлених на підприємстві верстатів (або одиниць обладнання), шт.;

$B_{мзм}$ — кількість верстатів (обладнання), які працювали в найменшу (як правило, другу або третю) зміну, шт.;

$B_{нзм}$ — кількість верстатів (обладнання), які працювали в найбільшу (як правило, першу) зміну, шт.

Підвищення коефіцієнтів змінності роботи обладнання дозволяє значно збільшити випуск продукції, не вимагаючи додаткового фізичного нарощування його кількості і додаткових витрат фінансових ресурсів [6, с. 167].

3. Коефіцієнт завантаження обладнання ($K_{зо}$):

$$K_{зо} = \frac{\Pi}{\Phi_n}, \quad (4.13)$$

— узагальнюючі (інтегральні) показники використання основних фондів (враховують сукупний вплив усіх факторів — екстенсивних й інтенсивних).

Розглянемо показники екстенсивного використання виробничих основних фондів.

1. Коефіцієнт екстенсивного використання обладнання ($K_{екст}$):

$$K_{екст} = \frac{T_{\phi}}{T_{пл}}, \quad (4.10)$$

де T_{ϕ} — фактичний час роботи обладнання, год.;

$T_{пл}$ — плановий чи нормативний час роботи обладнання (визначається відповідно до режиму роботи підприємства з урахуванням часу, необхідного для планово-попереджувального ремонту).

2. Коефіцієнт змінності роботи обладнання ($K_{зм}$):

$$K_{зм} = \frac{K_{\sigma-зм}}{K_{\sigma,зм}}, \quad (4.11)$$

де $K_{\sigma-зм}$ — загальна кількість верстато-змін, відпрацьованих обладнанням даного виду впродовж робочого дня;

$K_{\sigma,зм}$ — кількість верстатів, які працюють найбільшу зміну.

Розрахунок даного коефіцієнта показує, скільки змін у середньому щорічно працює кожна одиниця встановленого обладнання.

Також існує спрощений метод розрахунку коефіцієнта змінності, за якого за основу беруть кількість обладнання:

$$K_{зм} = \frac{B_{вст} + B_{мзм}}{B_{нзм}}, \quad (4.12)$$

де $B_{вст}$ — загальна кількість встановлених на підприємстві верстатів (або одиниць обладнання), шт.;

$B_{мзм}$ — кількість верстатів (обладнання), які працювали в найменшу (як правило, другу або третю) зміну, шт.;

$B_{нзм}$ — кількість верстатів (обладнання), які працювали в найбільшу (як правило, першу) зміну, шт.

Підвищення коефіцієнтів змінності роботи обладнання дозволяє значно збільшити випуск продукції, не вимагаючи додаткового фізичного нарощування його кількості і додаткових витрат фінансових ресурсів [6, с. 167].

3. Коефіцієнт завантаження обладнання ($K_{зо}$):

$$K_{зо} = \frac{\Pi}{\Phi_n}, \quad (4.13)$$

де Π_m — трудомісткість виготовлення усіх виробів на обладнанні даного виду, нормо-год.;

Φ_n — фонд часу роботи обладнання даного виду, год.

Характерною ознакою даного коефіцієнта є врахування трудомісткості виробів. Але в реальній практиці даний показник майже не розраховують, приймаючи, як правило, рівним 1/2 коефіцієнта змінності (при двозмінному режимі роботи), або 1/3 коефіцієнта змінності (при тризмінному режимі роботи).

4. Коефіцієнт використання змінного режиму часу роботи обладнання (K_{zp}):

$$K_{zp} = \frac{K_{zm}}{T_{zm}}, \quad (4.14)$$

де K_{zm} — фактичний коефіцієнт змінності в певному періоді;

T_{zm} — тривалість зміни, яка встановлена на підприємстві.

Зазначимо, що показники, які розглянуті в даній групі, не дозволяють зробити обґрунтовані висновки щодо ефективного використання основних фондів. Визначення наведених вище показників не показує, наскільки ефективно використовується обладнання під час його фактичного завантаження.

Друга група — показники *інтенсивного використання* основних виробничих фондів [7, с. 68].

До даної групи відноситься один показник — коефіцієнт інтенсивного використання обладнання (K_{iv}). Він відображає рівень використання активної частини основних виробничих фондів за потужністю або продуктивністю:

$$K_{iv} = \frac{\Pi_{\phi}}{\Pi_n}, \quad (4.15)$$

де Π_{ϕ} — фактична продуктивність обладнання в одиницю часу;

Π_n — нормативна продуктивність обладнання (за паспортними даними).

Третя група — узагальнюючі *інтегральні* показники використання основних фондів:

1. Коефіцієнт інтегрального використання обладнання (K_{int}):

$$K_{int} = K_{екст} \times K_{iv}, \quad (4.16)$$

де $K_{екст}$ — коефіцієнт екстенсивного використання обладнання.

Практичне значення використання даного показника полягає у змісті його складових, які дозволяють одночасно оцінити ефектив-

де Π_m — трудомісткість виготовлення усіх виробів на обладнанні даного виду, нормо-год.;

Φ_n — фонд часу роботи обладнання даного виду, год.

Характерною ознакою даного коефіцієнта є врахування трудомісткості виробів. Але в реальній практиці даний показник майже не розраховують, приймаючи, як правило, рівним 1/2 коефіцієнта змінності (при двозмінному режимі роботи), або 1/3 коефіцієнта змінності (при тризмінному режимі роботи).

4. Коефіцієнт використання змінного режиму часу роботи обладнання (K_{zp}):

$$K_{zp} = \frac{K_{zm}}{T_{zm}}, \quad (4.14)$$

де K_{zm} — фактичний коефіцієнт змінності в певному періоді;

T_{zm} — тривалість зміни, яка встановлена на підприємстві.

Зазначимо, що показники, які розглянуті в даній групі, не дозволяють зробити обґрунтовані висновки щодо ефективного використання основних фондів. Визначення наведених вище показників не показує, наскільки ефективно використовується обладнання під час його фактичного завантаження.

Друга група — показники *інтенсивного використання* основних виробничих фондів [7, с. 68].

До даної групи відноситься один показник — коефіцієнт інтенсивного використання обладнання (K_{iv}). Він відображає рівень використання активної частини основних виробничих фондів за потужністю або продуктивністю:

$$K_{iv} = \frac{\Pi_{\phi}}{\Pi_n}, \quad (4.15)$$

де Π_{ϕ} — фактична продуктивність обладнання в одиницю часу;

Π_n — нормативна продуктивність обладнання (за паспортними даними).

Третя група — узагальнюючі *інтегральні* показники використання основних фондів:

1. Коефіцієнт інтегрального використання обладнання (K_{int}):

$$K_{int} = K_{екст} \times K_{iv}, \quad (4.16)$$

де $K_{екст}$ — коефіцієнт екстенсивного використання обладнання.

Практичне значення використання даного показника полягає у змісті його складових, які дозволяють одночасно оцінити ефектив-

ність використання обладнання з точки зору як часу ($K_{екс}$), так і продуктивності ($K_{іг}$).

2. Фондовіддача ($\Phi_{від}$). Цей показник є основним для узагальнюючої оцінки ефективності використання основних виробничих фондів. Економічний зміст фондovіддачі міститься в тому, що він побудований за принципом співвиміру виробленої продукції (у вартісному значенні) із сукупною вартісною оцінкою використаних для її виробництва основних фондів:

$$\Phi_{від} = \frac{O}{B_{cp}}, \quad (4.17)$$

де O — обсяг продукції (товарної, валової, чистої) підприємства за рік, грн;

B_{cp} — середньорічна вартість основних фондів, грн.

Зазначимо, що даний показник визначає, скільки продукції (у вартісному визначенні) віддає нам одна гривня, вкладена в основні фонди.

Фондовіддача є одним із найважливіших показників, що характеризує ефективність виробничої діяльності підприємства. Підвищення фондovіддачі — це головне стратегічне завдання будь-якого підприємства [7, с. 69–70].

3. Фондомісткість продукції (Φ_m). Цей показник визначає частку вартості основних фондів, які припадають на кожну гривню виробленої продукції. Фондомісткість продукції є показником, оберненим фондovіддачі:

$$\Phi_m = \frac{B_{cp}}{O}, \quad (4.18)$$

де B_{cp} — середньорічна вартість основних фондів, грн;

O — обсяг продукції підприємства за рік, грн.

4. Показник фондоозброєності ($\Phi_{озб}$) працюючих також визначає ефективність роботи підприємства. Він дорівнює озброєності робітників засобами праці, від нього залежать рівні фондovіддачі і фондомісткості. Фондоозброєність визначається:

$$\Phi_{озб} = \frac{B_{cp}}{K_{np}}, \quad (4.19)$$

де K_{np} — кількість працюючих осіб.

Підвищення показника фондоозброєності свідчить про рівень технічної озброєності підприємства, визначає продуктивність праці

ність використання обладнання з точки зору як часу ($K_{екс}$), так і продуктивності ($K_{іг}$).

2. Фондовіддача ($\Phi_{від}$). Цей показник є основним для узагальнюючої оцінки ефективності використання основних виробничих фондів. Економічний зміст фондovіддачі міститься в тому, що він побудований за принципом співвиміру виробленої продукції (у вартісному значенні) із сукупною вартісною оцінкою використаних для її виробництва основних фондів:

$$\Phi_{від} = \frac{O}{B_{cp}}, \quad (4.17)$$

де O — обсяг продукції (товарної, валової, чистої) підприємства за рік, грн;

B_{cp} — середньорічна вартість основних фондів, грн.

Зазначимо, що даний показник визначає, скільки продукції (у вартісному визначенні) віддає нам одна гривня, вкладена в основні фонди.

Фондовіддача є одним із найважливіших показників, що характеризує ефективність виробничої діяльності підприємства. Підвищення фондovіддачі — це головне стратегічне завдання будь-якого підприємства [7, с. 69–70].

3. Фондомісткість продукції (Φ_m). Цей показник визначає частку вартості основних фондів, які припадають на кожну гривню виробленої продукції. Фондомісткість продукції є показником, оберненим фондovіддачі:

$$\Phi_m = \frac{B_{cp}}{O}, \quad (4.18)$$

де B_{cp} — середньорічна вартість основних фондів, грн;

O — обсяг продукції підприємства за рік, грн.

4. Показник фондоозброєності ($\Phi_{озб}$) працюючих також визначає ефективність роботи підприємства. Він дорівнює озброєності робітників засобами праці, від нього залежать рівні фондovіддачі і фондомісткості. Фондоозброєність визначається:

$$\Phi_{озб} = \frac{B_{cp}}{K_{np}}, \quad (4.19)$$

де K_{np} — кількість працюючих осіб.

Підвищення показника фондоозброєності свідчить про рівень технічної озброєності підприємства, визначає продуктивність праці

і показує можливості для подальшого нарощування виробничого потенціалу підприємства [3, с. 252].

В умовах об'єктивної дії ринкових механізмів інтенсифікація використання основних фондів і виробничих потужностей є визначальним фактором, який забезпечує виробництво споживчої вартості і відповідно виступає основою життєздатності підприємства в конкурентному середовищі.

Вирішення завдання підвищення ефективності використання основних фондів і потужностей підприємства означає збільшення кількості продукції, яка виробляється, підвищення її якості, зниження собівартості одиниці продукції і виробництва в цілому, зростання рентабельності і нарощування фінансово-економічного потенціалу. Удосконалення структури основних фондів, балансу виробничих потужностей приводить до зменшення витрат підприємства на їх екстенсивне нарощування при зміні обсягів і номенклатури продукції, яка виготовляється. Це значною мірою сприяє підвищенню оборотності виробничих фондів, що забезпечує скорочення розриву між фізичним та моральним зносом основних фондів, прискоренню темпів їх оновлення.

Ефективне функціонування основних фондів і виробничих потужностей залежить від того, наскільки повно реалізується інтеграційний потенціал сукупності екстенсивних і інтенсивних факторів поліпшення їх використання.

Екстенсивні фактори використання основних фондів і виробничих потужностей спрямовані на збільшення часу роботи діючого обладнання (у відповідний календарний період), з одного боку, і підвищення питомої ваги діючого обладнання (у складі загальної кількості обладнання, яке має підприємство), — з іншого.

Основними напрямками збільшення часу роботи обладнання є:

- зменшення (або ліквідація) внутрішньозмінних простоїв обладнання;
- зменшення цілодобових простоїв обладнання;
- збільшення коефіцієнтів змінності роботи обладнання;
- зменшення кількості надлишкового обладнання;
- своєчасне включення до виробничого процесу невстановленого обладнання.

Інтенсивні фактори поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей мають більш широкі можливості порівняно з екстенсивними. Вони перш за все спрямовані на підвищення ступеня завантаження обладнання за одиницю часу [6, с. 168].

і показує можливості для подальшого нарощування виробничого потенціалу підприємства [3, с. 252].

В умовах об'єктивної дії ринкових механізмів інтенсифікація використання основних фондів і виробничих потужностей є визначальним фактором, який забезпечує виробництво споживчої вартості і відповідно виступає основою життєздатності підприємства в конкурентному середовищі.

Вирішення завдання підвищення ефективності використання основних фондів і потужностей підприємства означає збільшення кількості продукції, яка виробляється, підвищення її якості, зниження собівартості одиниці продукції і виробництва в цілому, зростання рентабельності і нарощування фінансово-економічного потенціалу. Удосконалення структури основних фондів, балансу виробничих потужностей приводить до зменшення витрат підприємства на їх екстенсивне нарощування при зміні обсягів і номенклатури продукції, яка виготовляється. Це значною мірою сприяє підвищенню оборотності виробничих фондів, що забезпечує скорочення розриву між фізичним та моральним зносом основних фондів, прискоренню темпів їх оновлення.

Ефективне функціонування основних фондів і виробничих потужностей залежить від того, наскільки повно реалізується інтеграційний потенціал сукупності екстенсивних і інтенсивних факторів поліпшення їх використання.

Екстенсивні фактори використання основних фондів і виробничих потужностей спрямовані на збільшення часу роботи діючого обладнання (у відповідний календарний період), з одного боку, і підвищення питомої ваги діючого обладнання (у складі загальної кількості обладнання, яке має підприємство), — з іншого.

Основними напрямками збільшення часу роботи обладнання є:

- зменшення (або ліквідація) внутрішньозмінних простоїв обладнання;
- зменшення цілодобових простоїв обладнання;
- збільшення коефіцієнтів змінності роботи обладнання;
- зменшення кількості надлишкового обладнання;
- своєчасне включення до виробничого процесу невстановленого обладнання.

Інтенсивні фактори поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей мають більш широкі можливості порівняно з екстенсивними. Вони перш за все спрямовані на підвищення ступеня завантаження обладнання за одиницю часу [6, с. 168].

Основними інтенсивними факторами підвищення ефективності використання основних фондів і потужностей підприємства є:

- удосконалення загальної структури, особливо активної частини основних виробничих фондів;
- модернізація діючого обладнання й оптимізація часу його роботи;
- впровадження робототехнічних комплексів в поєднанні з автоматизацією виробництва;
- технічне удосконалення засобів праці;
- удосконалення технології виробництва;
- впровадження систем наукової організації виробництва і праці;
- підвищення кваліфікаційного рівня робітників;
- зменшення строків введення в дію знову створених виробничих потужностей.

Для діючого підприємства ефективне використання основних фондів і виробничих потужностей є підґрунтям його існування і подальшого розвитку. Тому процес управління екстенсивними та інтенсивними факторами виробничого потенціалу є динамічним, безперервним і повинен постійно знаходитись у полі зору керівництва підприємства і його відповідних підрозділів.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Що таке основні фонди і яка їх роль у розширеному виробництві?
2. Що розуміють під структурою основних фондів?
3. Що відноситься до активної частини основних виробничих фондів підприємства?
4. У чому полягає економічна сутність амортизації?
5. Які основні напрямки поліпшення використання основних фондів у сучасних умовах?

Основними інтенсивними факторами підвищення ефективності використання основних фондів і потужностей підприємства є:

- удосконалення загальної структури, особливо активної частини основних виробничих фондів;
- модернізація діючого обладнання й оптимізація часу його роботи;
- впровадження робототехнічних комплексів в поєднанні з автоматизацією виробництва;
- технічне удосконалення засобів праці;
- удосконалення технології виробництва;
- впровадження систем наукової організації виробництва і праці;
- підвищення кваліфікаційного рівня робітників;
- зменшення строків введення в дію знову створених виробничих потужностей.

Для діючого підприємства ефективне використання основних фондів і виробничих потужностей є підґрунтям його існування і подальшого розвитку. Тому процес управління екстенсивними та інтенсивними факторами виробничого потенціалу є динамічним, безперервним і повинен постійно знаходитись у полі зору керівництва підприємства і його відповідних підрозділів.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Що таке основні фонди і яка їх роль у розширеному виробництві?
2. Що розуміють під структурою основних фондів?
3. Що відноситься до активної частини основних виробничих фондів підприємства?
4. У чому полягає економічна сутність амортизації?
5. Які основні напрямки поліпшення використання основних фондів у сучасних умовах?

Тема 5

ОРЕНДА, ЛІЗИНГ

- 5.1. Економічна суть і принципи оренди
- 5.2. Основні поняття та визначення лізингу
- 5.3. Види лізингових угод
- 5.4. Лізингові платежі

5.1. ЕКОНОМІЧНА СУТЬ І ПРИНЦИПИ ОРЕНДИ

У перекладі з латинської оренда означає найм або договір на передачу майна власником у володіння іншій особі на певних умовах.

Класична форма оренди — це тимчасова передача власником майна юридичного права на використання знарядь праці та інших елементів основного капіталу іншому суб'єкту — орендарю. Відносини сторін (орендодавця-власника і орендаря) за об'єктом угоди визначаються в договорі оренди.

Оренда забезпечує громадянам та юридичним особам можливість отримувати вигоду, тимчасово користуючись чужим майном, коли воно не потрібне їм постійно або для постійного користування у них немає достатніх коштів. Власнику ж (або іншому законному власнику майна) оренда дозволяє, в свою чергу, реалізувати його економічні інтереси — отримати певний дохід від здачі в оренду майна, яке тимчасово не використовується або спеціально призначене для тимчасової передачі іншим особам. Договір оренди, іменованій також договором майнового найму, — традиційний інститут цивільного права, відомий ще з часів римського права.

За юридичною природою договір оренди є оплатним, взаємним (права і обов'язки покладаються на обидві сторони договору) і, як правило, консенсуальним (тобто вважається укладеним з моменту підписання його сторонами), оскільки визнається укладеним у той момент, коли між сторонами в необхідній за законом формі досягнуто згоди з усіх суттєвих умов договору [1, с. 68].

На відміну від суто юридичного визначення оренди як договірної, строкового та платного володіння і користування майном, оренда — це система господарювання або організаційна форма підприєм-

Тема 5

ОРЕНДА, ЛІЗИНГ

- 5.1. Економічна суть і принципи оренди
- 5.2. Основні поняття та визначення лізингу
- 5.3. Види лізингових угод
- 5.4. Лізингові платежі

5.1. ЕКОНОМІЧНА СУТЬ І ПРИНЦИПИ ОРЕНДИ

У перекладі з латинської оренда означає найм або договір на передачу майна власником у володіння іншій особі на певних умовах.

Класична форма оренди — це тимчасова передача власником майна юридичного права на використання знарядь праці та інших елементів основного капіталу іншому суб'єкту — орендарю. Відносини сторін (орендодавця-власника і орендаря) за об'єктом угоди визначаються в договорі оренди.

Оренда забезпечує громадянам та юридичним особам можливість отримувати вигоду, тимчасово користуючись чужим майном, коли воно не потрібне їм постійно або для постійного користування у них немає достатніх коштів. Власнику ж (або іншому законному власнику майна) оренда дозволяє, в свою чергу, реалізувати його економічні інтереси — отримати певний дохід від здачі в оренду майна, яке тимчасово не використовується або спеціально призначене для тимчасової передачі іншим особам. Договір оренди, іменованій також договором майнового найму, — традиційний інститут цивільного права, відомий ще з часів римського права.

За юридичною природою договір оренди є оплатним, взаємним (права і обов'язки покладаються на обидві сторони договору) і, як правило, консенсуальним (тобто вважається укладеним з моменту підписання його сторонами), оскільки визнається укладеним у той момент, коли між сторонами в необхідній за законом формі досягнуто згоди з усіх суттєвих умов договору [1, с. 68].

На відміну від суто юридичного визначення оренди як договірної, строкового та платного володіння і користування майном, оренда — це система господарювання або організаційна форма підприєм-

ництва, яка виражає відносини власності та стан виробничих сил й насамперед робочої сили.

Метою оренди є забезпечення передачі майна у тимчасове користування, при цьому користування передбачає вилучення з майна його корисних властивостей, і найголовніше, придбання плодів та доходів.

Особлива увага приділяється тривалості орендних відносин. Договір оренди укладається на термін, визначений договором. Власнику майна короткий термін договору більш вигідний, оскільки в цьому випадку він може простежити за доходами, отриманими від експлуатації переданого в оренду майна, та переглянути умови угоди. Недоліком короткострокової оренди є те, що орендар не зацікавлений у дбайливому ставленні до майна, а також покращенні якісного стану отриманих в оренду знарядь праці, оскільки передбачені на ці цілі додаткові капітальні вкладення можуть не окупитися за час оренди.

Для підвищення особистої зацікавленості орендаря власник цього майна може передбачити в умовах договору оренди можливість передачі йому всіх юридичних прав на орендовану власність, тобто можливість викупу цього майна. Викуп орендованого майна — різновид продажу в розстрочку, тому одним із центральних питань орендних відносин є вартісна оцінка орендованого майна.

Під вартісною оцінкою майна розуміються сумарні витрати на формування всієї сукупності основного капіталу й оборотних коштів, а також витрати на підтримку всіх елементів основного капіталу в працездатному стані. Вартість майна — величина непостійна і може зростати внаслідок удосконалення парку основного технологічного і допоміжного обладнання, розширення площ в результаті капітального будівництва і реконструкції, а також здійснення інших організаційно-технічних заходів. Вартість майна скорочується через фізичний знос основного капіталу [2, с. 72].

Для укрупненої оцінки вартість майна може бути визначена як сума залишкової вартості основного капіталу, оборотних коштів і фінансових активів. Володіючи інформацією про вартість майна, можна оцінити орендовані елементи основного капіталу та встановити орендну плату.

Переваги оренди:

— домовленість основних відносин орендаря та орендодавця, їх повна рівноправність, а внаслідок — стійкий характер;

— фіксована орендна плата, що дозволяє розвиватися орендарю, отримувати більш високий дохід;

ництва, яка виражає відносини власності та стан виробничих сил й насамперед робочої сили.

Метою оренди є забезпечення передачі майна у тимчасове користування, при цьому користування передбачає вилучення з майна його корисних властивостей, і найголовніше, придбання плодів та доходів.

Особлива увага приділяється тривалості орендних відносин. Договір оренди укладається на термін, визначений договором. Власнику майна короткий термін договору більш вигідний, оскільки в цьому випадку він може простежити за доходами, отриманими від експлуатації переданого в оренду майна, та переглянути умови угоди. Недоліком короткострокової оренди є те, що орендар не зацікавлений у дбайливому ставленні до майна, а також покращенні якісного стану отриманих в оренду знарядь праці, оскільки передбачені на ці цілі додаткові капітальні вкладення можуть не окупитися за час оренди.

Для підвищення особистої зацікавленості орендаря власник цього майна може передбачити в умовах договору оренди можливість передачі йому всіх юридичних прав на орендовану власність, тобто можливість викупу цього майна. Викуп орендованого майна — різновид продажу в розстрочку, тому одним із центральних питань орендних відносин є вартісна оцінка орендованого майна.

Під вартісною оцінкою майна розуміються сумарні витрати на формування всієї сукупності основного капіталу й оборотних коштів, а також витрати на підтримку всіх елементів основного капіталу в працездатному стані. Вартість майна — величина непостійна і може зростати внаслідок удосконалення парку основного технологічного і допоміжного обладнання, розширення площ в результаті капітального будівництва і реконструкції, а також здійснення інших організаційно-технічних заходів. Вартість майна скорочується через фізичний знос основного капіталу [2, с. 72].

Для укрупненої оцінки вартість майна може бути визначена як сума залишкової вартості основного капіталу, оборотних коштів і фінансових активів. Володіючи інформацією про вартість майна, можна оцінити орендовані елементи основного капіталу та встановити орендну плату.

Переваги оренди:

— домовленість основних відносин орендаря та орендодавця, їх повна рівноправність, а внаслідок — стійкий характер;

— фіксована орендна плата, що дозволяє розвиватися орендарю, отримувати більш високий дохід;

— повна самостійність орендаря в організації виробництва, оплаті праці, трудовому розпорядку;

— можливість покращення та приросту основних засобів з подальшим відшкодуванням витрат, а також викупу (особливо в лізинг).

Орендар, використовуючи орендоване майно, заощаджує власні кошти і отримує дохід від цього, а також власної діяльності, здійснюваної на основі експлуатації орендованого майна.

За тривалістю орендних відносин розрізняють два види оренди:

— короткострокова (поточна) — на строк до 1 року;

— довгострокова (фінансова) — на термін більше 1 року.

В орендний період права та обов'язки власника має орендодавець. До орендаря переходить лише право володіння і користування.

Здане в оренду майно орендодавець враховує на своєму балансі у складі власних основних засобів. Передача в оренду основних засобів здійснюється за договором оренди й оформляється актом приймання-передавання основних засобів у двох примірниках: один залишається в орендодавця, інший передається орендарю. У договорі оренди передбачають склад і вартість переданого в оренду майна, термін оренди, розмір орендної плати, розподіл обов'язків сторін щодо підтримання майна у належному стані.

Орендодавцем є власник майна або особа, уповноважена законом чи власником здавати його в оренду. Орендарем може бути фізична або юридична особа.

Об'єкт зобов'язання — предмет договору — майно у вигляді речей, визначених індивідуальними ознаками, крім тих, здавання яких в оренду не допускається. Предмет договору відноситься до числа суттєвих умов договору. Термін договору може бути визначеним або невизначеним. Якщо договір укладається на невизначений строк, кожна зі сторін вправі у будь-який час відмовитися від договору, попередивши контрагента за один місяць, при оренді нерухомого майна — за три місяці. Законом можуть вводитися обмеження щодо строків оренди, встановлюватися її граничні строки.

Оренда — це договір про майновий найм, про надання майна у тимчасове користування за певну плату.

Можна виділити окремі види майна, за якими поширене укладення договору оренди: транспортні засоби, будівлі та споруди, підприємство в цілому.

За договором оренди транспортного засобу з екіпажем (фрахтування на час) орендодавець надає орендареві транспортний засіб за

— повна самостійність орендаря в організації виробництва, оплаті праці, трудовому розпорядку;

— можливість покращення та приросту основних засобів з подальшим відшкодуванням витрат, а також викупу (особливо в лізинг).

Орендар, використовуючи орендоване майно, заощаджує власні кошти і отримує дохід від цього, а також власної діяльності, здійснюваної на основі експлуатації орендованого майна.

За тривалістю орендних відносин розрізняють два види оренди:

— короткострокова (поточна) — на строк до 1 року;

— довгострокова (фінансова) — на термін більше 1 року.

В орендний період права та обов'язки власника має орендодавець. До орендаря переходить лише право володіння і користування.

Здане в оренду майно орендодавець враховує на своєму балансі у складі власних основних засобів. Передача в оренду основних засобів здійснюється за договором оренди й оформляється актом приймання-передавання основних засобів у двох примірниках: один залишається в орендодавця, інший передається орендарю. У договорі оренди передбачають склад і вартість переданого в оренду майна, термін оренди, розмір орендної плати, розподіл обов'язків сторін щодо підтримання майна у належному стані.

Орендодавцем є власник майна або особа, уповноважена законом чи власником здавати його в оренду. Орендарем може бути фізична або юридична особа.

Об'єкт зобов'язання — предмет договору — майно у вигляді речей, визначених індивідуальними ознаками, крім тих, здавання яких в оренду не допускається. Предмет договору відноситься до числа суттєвих умов договору. Термін договору може бути визначеним або невизначеним. Якщо договір укладається на невизначений строк, кожна зі сторін вправі у будь-який час відмовитися від договору, попередивши контрагента за один місяць, при оренді нерухомого майна — за три місяці. Законом можуть вводитися обмеження щодо строків оренди, встановлюватися її граничні строки.

Оренда — це договір про майновий найм, про надання майна у тимчасове користування за певну плату.

Можна виділити окремі види майна, за якими поширене укладення договору оренди: транспортні засоби, будівлі та споруди, підприємство в цілому.

За договором оренди транспортного засобу з екіпажем (фрахтування на час) орендодавець надає орендареві транспортний засіб за

плату у тимчасове володіння та користування і надає своїми силами послуги з управління ним і з технічної експлуатації.

За договором оренди транспортного засобу без екіпажу орендодавець надає орендареві транспортний засіб за плату у тимчасове володіння та користування без надання послуг по управлінню ним і його технічною експлуатацією.

За договором оренди будівлі або споруди орендодавець зобов'язується передати у тимчасове володіння і користування або у тимчасове користування орендарю будівлю або споруду. Передача будівлі або споруди орендодавцем і прийняття її орендарем здійснюються за передавальним актом чи іншим документом про передачу, що підписується сторонами.

За договором оренди підприємства в цілому як майнового комплексу, використовуваного для здійснення підприємницької діяльності, орендодавець зобов'язується надати орендарю за плату в тимчасове володіння та користування будівлі, споруди, обладнання та інші основні засоби, що входять до складу підприємства, передати згідно порядку, на умовах і в межах, обумовлених договором.

Оренда підприємства — це оренда майна самостійних підприємств, а також їх структурних підрозділів. Оренда дозволяє підприємству залучати в господарський оборот необхідне майно без значних одноразових вкладень і надає можливість отримувати дохід за допомогою передачі в оренду об'єктів, які тимчасово не використовуються, зберігаючи право власності на них [6, с. 58].

У договорі оренди беруть участь дві сторони:

— орендодавець — власник майна, який передає його за певну плату в тимчасове користування;

— орендар — одержувач майна, який користується ним у власних цілях відповідно до умов договору. На час оренди орендар стає власником продукції доходу, яку він отримує в результаті використання майна.

У разі оренди з викупом орендар має право на підставі договору викупити орендоване майно і стати його власником. Джерелом викупу можуть бути будь-які кошти, які є у орендаря.

Основні принципи оренди:

1. Тривалість строків господарських відносин між сторонами, що забезпечує зацікавленість орендаря у досягненні високих виробничих результатів.

2. Договір, який фіксує взаємні зобов'язання сторін.

плату у тимчасове володіння та користування і надає своїми силами послуги з управління ним і з технічної експлуатації.

За договором оренди транспортного засобу без екіпажу орендодавець надає орендареві транспортний засіб за плату у тимчасове володіння та користування без надання послуг по управлінню ним і його технічною експлуатацією.

За договором оренди будівлі або споруди орендодавець зобов'язується передати у тимчасове володіння і користування або у тимчасове користування орендарю будівлю або споруду. Передача будівлі або споруди орендодавцем і прийняття її орендарем здійснюються за передавальним актом чи іншим документом про передачу, що підписується сторонами.

За договором оренди підприємства в цілому як майнового комплексу, використовуваного для здійснення підприємницької діяльності, орендодавець зобов'язується надати орендарю за плату в тимчасове володіння та користування будівлі, споруди, обладнання та інші основні засоби, що входять до складу підприємства, передати згідно порядку, на умовах і в межах, обумовлених договором.

Оренда підприємства — це оренда майна самостійних підприємств, а також їх структурних підрозділів. Оренда дозволяє підприємству залучати в господарський оборот необхідне майно без значних одноразових вкладень і надає можливість отримувати дохід за допомогою передачі в оренду об'єктів, які тимчасово не використовуються, зберігаючи право власності на них [6, с. 58].

У договорі оренди беруть участь дві сторони:

— орендодавець — власник майна, який передає його за певну плату в тимчасове користування;

— орендар — одержувач майна, який користується ним у власних цілях відповідно до умов договору. На час оренди орендар стає власником продукції доходу, яку він отримує в результаті використання майна.

У разі оренди з викупом орендар має право на підставі договору викупити орендоване майно і стати його власником. Джерелом викупу можуть бути будь-які кошти, які є у орендаря.

Основні принципи оренди:

1. Тривалість строків господарських відносин між сторонами, що забезпечує зацікавленість орендаря у досягненні високих виробничих результатів.

2. Договір, який фіксує взаємні зобов'язання сторін.

3. Фіксація на весь строк оренди привласнення частини продукції з боку орендодавця.

4. Конкурсна основа задачі підприємства в оренду.

Регулювання взаємовідносин орендаря й орендодавця полягає в тому, що основним обов'язком орендаря через відплатний характер договору є своєчасне внесення плати за користування майном. Цей обов'язок виникає лише після того, як орендодавець виконує свій обов'язок щодо надання йому об'єкта оренди у користування.

Важливою умовою договору оренди є орендна плата, форми якої різні: платежі в твердій грошовій сумі, що вносяться періодично або одноразово; отримана від використання майна частка продукції, плодів, доходів, відповідні послуги, роботи; надання майна на правах власності або користування; покладання на орендаря обумовлених договором витрат на покращення орендованого майна.

Орендодавець зобов'язаний: надати майно у стані, що відповідає умовам договору і призначенню майна, разом з усім його приладдям та документами, що відносяться до нього в зазначений у договорі оренди строк, а за його відсутності — в розумний строк, попередивши орендаря про всі права третіх осіб на це майно, право застави тощо; здійснити капітальний ремонт майна, якщо інше не передбачено законом або договором; відшкодувати витрати на вироблені орендарем невіддільні від майна покращення, якщо вони були виконані за згодою орендодавця.

Орендар зобов'язаний: користуватися орендованим майном відповідно до умов договору чи призначення майна, проводити його поточний ремонт, якщо інше не встановлено законом або договором, і повернути по закінченні договору в тому стані, в якому воно було отримано [8, с. 153].

Оренда укладається за договором між орендодавцем і орендарем.

Орендна плата — заздалегідь зафіксована в договорі оренди частина виручки орендного підприємства, яка встановлюється в абсолютній сумі та перераховується орендодавцю в обумовлені строки.

Орендна плата включає:

1. Амортизаційні відрахування від вартості майна, яке орендується.
2. Частину прибутку, який може бути отриманий (орендний відсоток). Така частина встановлюється, як правило, не нижче банківського відсотка.

Обчислення орендної плати може здійснюватися від загальної вартості майна, що орендується, або окремо за кожним об'єктом.

3. Фіксація на весь строк оренди привласнення частини продукції з боку орендодавця.

4. Конкурсна основа задачі підприємства в оренду.

Регулювання взаємовідносин орендаря й орендодавця полягає в тому, що основним обов'язком орендаря через відплатний характер договору є своєчасне внесення плати за користування майном. Цей обов'язок виникає лише після того, як орендодавець виконує свій обов'язок щодо надання йому об'єкта оренди у користування.

Важливою умовою договору оренди є орендна плата, форми якої різні: платежі в твердій грошовій сумі, що вносяться періодично або одноразово; отримана від використання майна частка продукції, плодів, доходів, відповідні послуги, роботи; надання майна на правах власності або користування; покладання на орендаря обумовлених договором витрат на покращення орендованого майна.

Орендодавець зобов'язаний: надати майно у стані, що відповідає умовам договору і призначенню майна, разом з усім його приладдям та документами, що відносяться до нього в зазначений у договорі оренди строк, а за його відсутності — в розумний строк, попередивши орендаря про всі права третіх осіб на це майно, право застави тощо; здійснити капітальний ремонт майна, якщо інше не передбачено законом або договором; відшкодувати витрати на вироблені орендарем невіддільні від майна покращення, якщо вони були виконані за згодою орендодавця.

Орендар зобов'язаний: користуватися орендованим майном відповідно до умов договору чи призначення майна, проводити його поточний ремонт, якщо інше не встановлено законом або договором, і повернути по закінченні договору в тому стані, в якому воно було отримано [8, с. 153].

Оренда укладається за договором між орендодавцем і орендарем.

Орендна плата — заздалегідь зафіксована в договорі оренди частина виручки орендного підприємства, яка встановлюється в абсолютній сумі та перераховується орендодавцю в обумовлені строки.

Орендна плата включає:

1. Амортизаційні відрахування від вартості майна, яке орендується.
2. Частину прибутку, який може бути отриманий (орендний відсоток). Така частина встановлюється, як правило, не нижче банківського відсотка.

Обчислення орендної плати може здійснюватися від загальної вартості майна, що орендується, або окремо за кожним об'єктом.

Вартість майна може змінюватись через інфляцію або переоцінку основних фондів.

Передане в оренду майно залишається власністю орендодавця, а вироблена продукція є власністю орендаря. Всі покращення (технічне переозброєння, реконструкція, модернізація та ін.), які виконані орендарем за погодженням з орендодавцем, але за свій рахунок, можуть бути повернені після припинення договору оренди. Витрати за роботи, зроблені орендарем без погодження з орендодавцем, відшкодуватися не повинні.

Покращення, які виконувалися за рахунок амортизаційних відрахувань від орендного майна, є власністю орендодавця, витрати на них збільшують залишкову вартість майна. Орендар відшкодовує збиток орендодавцю за перераховане (раніше повного амортизаційного строку) вибуття з ладу майна, а також інші збитки.

Орендне підприємство має право:

- здавати в суборенду майно, яке орендується (крім землі та інших природних багатств);
- проводити реконструкцію, розширення, технічне переозброєння, яке збільшує вартість орендованого майна (відшкодування витрат узгоджується в договорі);
- отримувати дотації на розширення виробництва засобів орендодавця, а також кредиторів;
- самостійно визначати форми та системи оплати праці, розпорядок робочого дня, змінність.

Прибуток орендного колективу складається з виручки після відрахування витрат на внесення орендної плати, відшкодування матеріальних витрат, податків, інших відрахувань, передбачених законодавством.

Прибуток, що залишається, використовується орендарем самостійно і оподаткуванню не підлягає.

5.2. ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЛІЗИНГУ

Для оновлення і розвитку технічної бази будівельного комплексу необхідні нові економічні інструменти, одним з них є лізинг.

Лізинг — форма довгострокової оренди, пов'язана з передачею в користування обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого і нерухомого майна.

Вартість майна може змінюватись через інфляцію або переоцінку основних фондів.

Передане в оренду майно залишається власністю орендодавця, а вироблена продукція є власністю орендаря. Всі покращення (технічне переозброєння, реконструкція, модернізація та ін.), які виконані орендарем за погодженням з орендодавцем, але за свій рахунок, можуть бути повернені після припинення договору оренди. Витрати за роботи, зроблені орендарем без погодження з орендодавцем, відшкодуватися не повинні.

Покращення, які виконувалися за рахунок амортизаційних відрахувань від орендного майна, є власністю орендодавця, витрати на них збільшують залишкову вартість майна. Орендар відшкодовує збиток орендодавцю за перераховане (раніше повного амортизаційного строку) вибуття з ладу майна, а також інші збитки.

Орендне підприємство має право:

- здавати в суборенду майно, яке орендується (крім землі та інших природних багатств);
- проводити реконструкцію, розширення, технічне переозброєння, яке збільшує вартість орендованого майна (відшкодування витрат узгоджується в договорі);
- отримувати дотації на розширення виробництва засобів орендодавця, а також кредиторів;
- самостійно визначати форми та системи оплати праці, розпорядок робочого дня, змінність.

Прибуток орендного колективу складається з виручки після відрахування витрат на внесення орендної плати, відшкодування матеріальних витрат, податків, інших відрахувань, передбачених законодавством.

Прибуток, що залишається, використовується орендарем самостійно і оподаткуванню не підлягає.

5.2. ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЛІЗИНГУ

Для оновлення і розвитку технічної бази будівельного комплексу необхідні нові економічні інструменти, одним з них є лізинг.

Лізинг — форма довгострокової оренди, пов'язана з передачею в користування обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого і нерухомого майна.

Лізинг являє собою складну тристоронню угоду, яку фінансує лізингова фірма у відповідності зі специфікою фірми-лізингоотримувача, що отримує у фірми-виробника рухоме або нерухоме майно і передає його в розпорядження фірми-лізингоотримувача.

Лізинг може здійснюватися не тільки фінансуючою лізинговою фірмою, але й безпосередньо фірмою-виробником. У цьому разі лізингова операція стає двосторонньою. Вона також може мати не фінансовий, а операційний зміст і перетворитися на операцію надання послуг, при цьому термін її дії не буде пов'язаний з погашенням боргу за обладнання, що надане в користування.

Економічна суть лізингу полягає у придбанні лізингодавцем на прохання лізингоотримувача майна у виробника на умовах купівлі-продажу і в отриманні його лізингоотримувачем від лізингодавця у виключне користування на певний строк, зазначений у договорі лізингу цього майна, з виплатою лізингоотримувачем лізингових платежів, що включають спожиту вартість, послуги лізингодавця та частину додаткової вартості [3, с. 106].

При цьому майно залишається у власності лізингодавця.

Поява подібного роду послуг є об'єктивною необхідністю і викликано рядом факторів загальноекономічного розвитку. Прискорений розвиток науково-технічного прогресу дозволив створити нові високопродуктивні машини, експлуатація яких вимагає спеціальної підготовки і знань. Вартість цієї техніки значно зросла, що, у свою чергу, ускладнює її придбання. У той самий час прискорилися темпи морального старіння сучасної техніки. Звідси — необхідність її періодичної заміни. У зв'язку з цим зростає значення різного роду послуг, що забезпечують максимальну продуктивність нової техніки. У сучасних умовах лізинг є вигідною формою збуту для орендодавця (виробника) і фінансування капітальних вкладень для орендаря (споживача).

Предметом лізингового договору можуть бути будь-які речі, що не втрачають своїх натуральних властивостей у процесі їх використання, виключення становлять земля і природні ресурси.

При укладанні лізингової угоди треба дотримуватися наступних умов:

- вибір товару і постачальника товару, що є предметом угоди, здійснює лізингоотримувач;
- лізингоотримувач використовує товар (обладнання) у виробничих чи професійних цілях;

Лізинг являє собою складну тристоронню угоду, яку фінансує лізингова фірма у відповідності зі специфікою фірми-лізингоотримувача, що отримує у фірми-виробника рухоме або нерухоме майно і передає його в розпорядження фірми-лізингоотримувача.

Лізинг може здійснюватися не тільки фінансуючою лізинговою фірмою, але й безпосередньо фірмою-виробником. У цьому разі лізингова операція стає двосторонньою. Вона також може мати не фінансовий, а операційний зміст і перетворитися на операцію надання послуг, при цьому термін її дії не буде пов'язаний з погашенням боргу за обладнання, що надане в користування.

Економічна суть лізингу полягає у придбанні лізингодавцем на прохання лізингоотримувача майна у виробника на умовах купівлі-продажу і в отриманні його лізингоотримувачем від лізингодавця у виключне користування на певний строк, зазначений у договорі лізингу цього майна, з виплатою лізингоотримувачем лізингових платежів, що включають спожиту вартість, послуги лізингодавця та частину додаткової вартості [3, с. 106].

При цьому майно залишається у власності лізингодавця.

Поява подібного роду послуг є об'єктивною необхідністю і викликано рядом факторів загальноекономічного розвитку. Прискорений розвиток науково-технічного прогресу дозволив створити нові високопродуктивні машини, експлуатація яких вимагає спеціальної підготовки і знань. Вартість цієї техніки значно зросла, що, у свою чергу, ускладнює її придбання. У той самий час прискорилися темпи морального старіння сучасної техніки. Звідси — необхідність її періодичної заміни. У зв'язку з цим зростає значення різного роду послуг, що забезпечують максимальну продуктивність нової техніки. У сучасних умовах лізинг є вигідною формою збуту для орендодавця (виробника) і фінансування капітальних вкладень для орендаря (споживача).

Предметом лізингового договору можуть бути будь-які речі, що не втрачають своїх натуральних властивостей у процесі їх використання, виключення становлять земля і природні ресурси.

При укладанні лізингової угоди треба дотримуватися наступних умов:

- вибір товару і постачальника товару, що є предметом угоди, здійснює лізингоотримувач;
- лізингоотримувач використовує товар (обладнання) у виробничих чи професійних цілях;

– товар купується лізинговою компанією на основі договору, що передбачає надання нею цього товару в користування лізингоотримувачу;

– лізингова фірма залишається власником товару (обладнання), наданого в користування, на період дії договору;

– договір між фінансуючою лізинговою фірмою та фірмою-лізингоодержувачем укладається на певний час з урахуванням строків погашення боргу.

Розглянемо ролі учасників лізингових угод. Учасники лізингових угод: лізингова фірма; лізингодавець; лізингоодержувач; продавець майна; банк; брокер. Лізингова фірма — фінансує договір.

Лізингодавець — підприємство, що, як правило, контролюється банками, спеціалізується на купівлі рухомого або нерухомого майна (обов'язково виробничого або професійного призначення), яке воно здає в лізинг.

Лізингоотримувач — будівельне, промислове або торговельне підприємство, яке вирішило взяти в лізинг засоби виробництва (машини або обладнання) для використання їх у процесі виробництва.

Продавець майна — будівельне, промислове або торговельне підприємство, продукція якого вибрана лізингоодержувачем.

Банк — фінансує лізингову операцію, він надає лізинг великим підприємствам, потреби яких не спроможні задовольнити лізингові фірми. Завдяки своїм фінансовим можливостям банки можуть брати меншу плату за послуги, ніж ці фірми. Часто лізингові фірми не витримують конкуренції банків. За участю банків має місце і потрібний лізинг, коли банки фінансують лізингові фірми і беруть участь в укладенні договору.

Брокер — спеціалізується на посередницьких операціях, організує весь комплекс лізингової угоди, зв'язує всіх її учасників [7, с. 18].

Вигода підприємств, які користуються цим видом послуг, обумовлена вивільненням частини капіталу, необхідного для придбання основних фондів, можливістю збільшення своїх виробничих потужностей без значного вкладення коштів. При цьому немає ризику морального зносу, оскільки лізинг дозволяє замінити машини та обладнання новими зразками.

Лізинг вигідний фірмам, які надають його.

Їхній прибуток складається з:

- націнки;
- економії на сплаті податків;

– товар купується лізинговою компанією на основі договору, що передбачає надання нею цього товару в користування лізингоотримувачу;

– лізингова фірма залишається власником товару (обладнання), наданого в користування, на період дії договору;

– договір між фінансуючою лізинговою фірмою та фірмою-лізингоодержувачем укладається на певний час з урахуванням строків погашення боргу.

Розглянемо ролі учасників лізингових угод. Учасники лізингових угод: лізингова фірма; лізингодавець; лізингоодержувач; продавець майна; банк; брокер. Лізингова фірма — фінансує договір.

Лізингодавець — підприємство, що, як правило, контролюється банками, спеціалізується на купівлі рухомого або нерухомого майна (обов'язково виробничого або професійного призначення), яке воно здає в лізинг.

Лізингоотримувач — будівельне, промислове або торговельне підприємство, яке вирішило взяти в лізинг засоби виробництва (машини або обладнання) для використання їх у процесі виробництва.

Продавець майна — будівельне, промислове або торговельне підприємство, продукція якого вибрана лізингоодержувачем.

Банк — фінансує лізингову операцію, він надає лізинг великим підприємствам, потреби яких не спроможні задовольнити лізингові фірми. Завдяки своїм фінансовим можливостям банки можуть брати меншу плату за послуги, ніж ці фірми. Часто лізингові фірми не витримують конкуренції банків. За участю банків має місце і потрібний лізинг, коли банки фінансують лізингові фірми і беруть участь в укладенні договору.

Брокер — спеціалізується на посередницьких операціях, організує весь комплекс лізингової угоди, зв'язує всіх її учасників [7, с. 18].

Вигода підприємств, які користуються цим видом послуг, обумовлена вивільненням частини капіталу, необхідного для придбання основних фондів, можливістю збільшення своїх виробничих потужностей без значного вкладення коштів. При цьому немає ризику морального зносу, оскільки лізинг дозволяє замінити машини та обладнання новими зразками.

Лізинг вигідний фірмам, які надають його.

Їхній прибуток складається з:

- націнки;
- економії на сплаті податків;

— знижки, які вони отримують від підприємств-виготовлювачів.

Після закінчення строку, визначеного в договорі, і, отже, після оплати періодичних внесків, узгоджених з лізингодавцем, лізингоотримувач може:

- продовжити договір на подальший строк за зниженою вартістю;
- повернути товар лізингодавцю;
- викупити товар за залишковою вартістю.

Фінансування лізингових операцій можна поділити на три частини:

— комерційна частина — надання розумних закупівельних цін, сприяння лізинговій фірмі при договорі про умови платежу;

— адміністративна частина — лізингова фірма повинна виконати всі організаційні заходи щодо закупівлі обладнання, в тому числі з імпорту та експорту, у зв'язку з тим, що вона є власником обладнання. Оформлення митних документів, страхування, транспортування відбувається від її імені;

— фінансування — при цьому слід враховувати кон'юнктуру. Може виявитися, що дешевше фінансувати надто високі відсотки за низьких закупівельних цін, ніж навпаки — фінансувати занадто високі закупівельні ціни за низьких відсотків.

Звичайно в лізингових угодах є вказівка на фінансовий характер лізингу, тобто зазначається, що лізингодавець має справу з майном, придбаним ним виключно з метою здачі його в оренду на підставі цієї угоди.

Значна частина лізингових договорів укладається на базі типових договірних форм, які розробляються лізинговими фірмами. В цих договорах при урегулюванні взаємних прав і обов'язків акцент зміщується на користь лізингодавця. Більш того, лізингодавці, будучи по суті лише фінансовими організаціями, прагнуть максимально обмежити в угодах свою відповідальність за все, що виходить за рамки фінансової частини, а також посилити відповідальність контрагента за забезпечення прав лізингодавця як власника зданого в лізинг майна.

Угода фінансового лізингу може бути оформлена як двома, так і одним документом, що зв'язує всіх його учасників. Взаємовідносини між постачальником і лізингодавцем (лізинговою фірмою), як правило, не мають труднощів з точки зору їх правового регулювання, оскільки ці стосунки побудовані на договорі купівлі-продажу. Особливе значення надається регулюванню чисто лізингових відносин (тобто відносин між лізингодавцем і лізингоотримувачем). Одним із моментів, що вказує на характер відносин учасників фінансового лі-

— знижки, які вони отримують від підприємств-виготовлювачів.

Після закінчення строку, визначеного в договорі, і, отже, після оплати періодичних внесків, узгоджених з лізингодавцем, лізингоотримувач може:

- продовжити договір на подальший строк за зниженою вартістю;
- повернути товар лізингодавцю;
- викупити товар за залишковою вартістю.

Фінансування лізингових операцій можна поділити на три частини:

— комерційна частина — надання розумних закупівельних цін, сприяння лізинговій фірмі при договорі про умови платежу;

— адміністративна частина — лізингова фірма повинна виконати всі організаційні заходи щодо закупівлі обладнання, в тому числі з імпорту та експорту, у зв'язку з тим, що вона є власником обладнання. Оформлення митних документів, страхування, транспортування відбувається від її імені;

— фінансування — при цьому слід враховувати кон'юнктуру. Може виявитися, що дешевше фінансувати надто високі відсотки за низьких закупівельних цін, ніж навпаки — фінансувати занадто високі закупівельні ціни за низьких відсотків.

Звичайно в лізингових угодах є вказівка на фінансовий характер лізингу, тобто зазначається, що лізингодавець має справу з майном, придбаним ним виключно з метою здачі його в оренду на підставі цієї угоди.

Значна частина лізингових договорів укладається на базі типових договірних форм, які розробляються лізинговими фірмами. В цих договорах при урегулюванні взаємних прав і обов'язків акцент зміщується на користь лізингодавця. Більш того, лізингодавці, будучи по суті лише фінансовими організаціями, прагнуть максимально обмежити в угодах свою відповідальність за все, що виходить за рамки фінансової частини, а також посилити відповідальність контрагента за забезпечення прав лізингодавця як власника зданого в лізинг майна.

Угода фінансового лізингу може бути оформлена як двома, так і одним документом, що зв'язує всіх його учасників. Взаємовідносини між постачальником і лізингодавцем (лізинговою фірмою), як правило, не мають труднощів з точки зору їх правового регулювання, оскільки ці стосунки побудовані на договорі купівлі-продажу. Особливе значення надається регулюванню чисто лізингових відносин (тобто відносин між лізингодавцем і лізингоотримувачем). Одним із моментів, що вказує на характер відносин учасників фінансового лі-

зингу, є те, що обладнання, яке складає предмет оренди, обране самим лізингоотримувачем, його технічні характеристики узгоджені безпосередньо з постачальником, і лізингодавець не несе відповідальності за цей вибір та відповідність його інтересам лізингоотримувача.

Основний обов'язок лізингодавця — передача лізингоотримувачу машин і обладнання, зданих у лізинг, у відповідному місці та у погоджений строк. Взаємини партнерів у частині несення витрат, обов'язків доставки, а також розподілу ризиків випадкового псування (пошкодження) або загибелі предмету лізингу визначаються в договорі аналогічно тому, як це робиться при звичайному договорі купівлі-продажу.

Лізингоотримувач після отримання майна зобов'язаний здійснити його приймання в можливо короткий строк, особливо обумовлюється, що якщо лізингоотримувачем виявляється невідповідність обладнання або машин узгодженій з постачальником специфікації, то він повинен повідомити про це постачальника та лізингодавця не пізніше встановленого в договорі строку. Якщо ж він цього не зробить, то обладнання вважається таким, що повністю відповідає замовленню.

Отримане в лізинг майно лізингоотримувач повинен використовувати відповідно до інструкцій виробника (експлуатувати обладнання повинен тільки кваліфікований і досвідчений персонал); лізингоотримувач несе всі пов'язані з технічною стороною експлуатації обладнання витрати. У разі необхідності лізингоотримувач отримує за свій рахунок всі дозволи на використання обладнання та сплачує пов'язані з експлуатацією податки і збори.

У деяких випадках стосовно погодження особливо обумовлюється, що лізингоодержувач має право використовувати надане йому обладнання лише в рамках свого підприємства і тільки в тому місці, яке було погоджено між сторонами; як правило, лізингодавець дозволяє здавати обладнання в суборенду лише за його письмовою згодою [6, с. 78].

Будь-які зміни чи удосконалення обладнання лізингоотримувач може робити лише за згодою лізингодавця. У випадку заміни в процесі експлуатації будь-яких деталей або вузлів обладнання вони стають його частиною, і власність на них за договором залишається за лізингодавцем.

Шкода, заподіяна обладнанню протягом узгодженого в договорі строку експлуатації, повністю покривається за рахунок лізингоотримувача. Він же несе всі ризики, пов'язані з його випадковим пошко-

зингу, є те, що обладнання, яке складає предмет оренди, обране самим лізингоотримувачем, його технічні характеристики узгоджені безпосередньо з постачальником, і лізингодавець не несе відповідальності за цей вибір та відповідність його інтересам лізингоотримувача.

Основний обов'язок лізингодавця — передача лізингоотримувачу машин і обладнання, зданих у лізинг, у відповідному місці та у погоджений строк. Взаємини партнерів у частині несення витрат, обов'язків доставки, а також розподілу ризиків випадкового псування (пошкодження) або загибелі предмету лізингу визначаються в договорі аналогічно тому, як це робиться при звичайному договорі купівлі-продажу.

Лізингоотримувач після отримання майна зобов'язаний здійснити його приймання в можливо короткий строк, особливо обумовлюється, що якщо лізингоотримувачем виявляється невідповідність обладнання або машин узгодженій з постачальником специфікації, то він повинен повідомити про це постачальника та лізингодавця не пізніше встановленого в договорі строку. Якщо ж він цього не зробить, то обладнання вважається таким, що повністю відповідає замовленню.

Отримане в лізинг майно лізингоотримувач повинен використовувати відповідно до інструкцій виробника (експлуатувати обладнання повинен тільки кваліфікований і досвідчений персонал); лізингоотримувач несе всі пов'язані з технічною стороною експлуатації обладнання витрати. У разі необхідності лізингоотримувач отримує за свій рахунок всі дозволи на використання обладнання та сплачує пов'язані з експлуатацією податки і збори.

У деяких випадках стосовно погодження особливо обумовлюється, що лізингоодержувач має право використовувати надане йому обладнання лише в рамках свого підприємства і тільки в тому місці, яке було погоджено між сторонами; як правило, лізингодавець дозволяє здавати обладнання в суборенду лише за його письмовою згодою [6, с. 78].

Будь-які зміни чи удосконалення обладнання лізингоотримувач може робити лише за згодою лізингодавця. У випадку заміни в процесі експлуатації будь-яких деталей або вузлів обладнання вони стають його частиною, і власність на них за договором залишається за лізингодавцем.

Шкода, заподіяна обладнанню протягом узгодженого в договорі строку експлуатації, повністю покривається за рахунок лізингоотримувача. Він же несе всі ризики, пов'язані з його випадковим пошко-

дженням і загибеллю. На лізингоотримувача покладений обов'язок застрахувати отримане майно. Іноді в договір включаються навіть види ризиків, від яких лізингоотримувач зобов'язаний застрахувати майно. Особливо обумовлюється сума страхового поліса, а страховик повинен бути узгоджений із лізингодавцем.

У лізингових договорах значна увага приділяється питанням захисту майнових прав лізингодавця як власника обладнання. В деяких випадках у договорах прямо зазначається, що майно залишається у власності лізингодавця та протягом всього строку договору воно не може бути передано лізингоотримувачем у заставу. Він також не має права встановлювати будь-які інші майнові обтяження щодо майна на користь третіх осіб. З тим, щоб у третіх осіб не створювалося враження, що майно належить їм на правах власності, воно повинно містити на помітному місці відповідну інформацію, наприклад, у вигляді таблички, що це майно є власністю певної особи.

Якщо на майно накладено арешт у зв'язку з тим, що воно перебувало у володінні лізингоотримувача, останній зобов'язаний негайно проінформувати про це лізингодавця та сприяти йому у захисті його прав як власника майна.

Іноді в договорах також зазначається, що незалежно від того, чи стає майно частиною нерухомості, воно не змінює свого статусу як об'єкта власності, що належить лізингодавцю.

По закінченні строку лізингу, якщо сторони не домовляться про інше, майно має бути повернуто лізингодавцю в погодженому місці в тому ж стані (з урахуванням фізичного зносу), в якому воно було передано в лізинг. Як правило, вже у договорі передбачається право лізингоотримувача на продовження строку лізингу або на купівлю майна, переданого у лізинг. Дуже часто реалізація права на продовження строку лізингу обумовлюється належним виконанням лізингоотримувачем своїх зобов'язань протягом усього строку лізингу, а право на купівлю — досягненням взаємовигідної з лізингодавцем ціни.

Умови договору, що стосуються сплати лізингових платежів лізингоотримувачем, різняться як з точки зору строків платежу, так і способів переказу сум, санкцій за прострочення тощо. Нерідко в договорах є умови, що дають право лізингодавцю припинити дію лізингу у разі порушення лізингоотримувачем зобов'язань зі сплати лізингових платежів. Можливі також варіанти, коли через порушення лізингоотримувачем цього обов'язку лізингодавець має право вимагати сплати також і тих платежів, строк за якими ще не настав.

дженням і загибеллю. На лізингоотримувача покладений обов'язок застрахувати отримане майно. Іноді в договір включаються навіть види ризиків, від яких лізингоотримувач зобов'язаний застрахувати майно. Особливо обумовлюється сума страхового поліса, а страховик повинен бути узгоджений із лізингодавцем.

У лізингових договорах значна увага приділяється питанням захисту майнових прав лізингодавця як власника обладнання. В деяких випадках у договорах прямо зазначається, що майно залишається у власності лізингодавця та протягом всього строку договору воно не може бути передано лізингоотримувачем у заставу. Він також не має права встановлювати будь-які інші майнові обтяження щодо майна на користь третіх осіб. З тим, щоб у третіх осіб не створювалося враження, що майно належить їм на правах власності, воно повинно містити на помітному місці відповідну інформацію, наприклад, у вигляді таблички, що це майно є власністю певної особи.

Якщо на майно накладено арешт у зв'язку з тим, що воно перебувало у володінні лізингоотримувача, останній зобов'язаний негайно проінформувати про це лізингодавця та сприяти йому у захисті його прав як власника майна.

Іноді в договорах також зазначається, що незалежно від того, чи стає майно частиною нерухомості, воно не змінює свого статусу як об'єкта власності, що належить лізингодавцю.

По закінченні строку лізингу, якщо сторони не домовляться про інше, майно має бути повернуто лізингодавцю в погодженому місці в тому ж стані (з урахуванням фізичного зносу), в якому воно було передано в лізинг. Як правило, вже у договорі передбачається право лізингоотримувача на продовження строку лізингу або на купівлю майна, переданого у лізинг. Дуже часто реалізація права на продовження строку лізингу обумовлюється належним виконанням лізингоотримувачем своїх зобов'язань протягом усього строку лізингу, а право на купівлю — досягненням взаємовигідної з лізингодавцем ціни.

Умови договору, що стосуються сплати лізингових платежів лізингоотримувачем, різняться як з точки зору строків платежу, так і способів переказу сум, санкцій за прострочення тощо. Нерідко в договорах є умови, що дають право лізингодавцю припинити дію лізингу у разі порушення лізингоотримувачем зобов'язань зі сплати лізингових платежів. Можливі також варіанти, коли через порушення лізингоотримувачем цього обов'язку лізингодавець має право вимагати сплати також і тих платежів, строк за якими ще не настав.

Іноді в договорах про лізинг обумовлюється право лізингодавця припинити дію лізингового договору. Це відбувається у наступних випадках: лізингодавець дізнається про неспроможність лізингоотримувача; останнього оголошують банкрутом; лізингодавець вважає за необхідне захистити свої майнові інтереси.

В умовах інфляції в договорі в обов'язковому порядку закладається можливість перегляду величини лізингового відсотка.

5.3. ВИДИ ЛІЗИНГОВИХ УГОД

Досі не вироблено чіткої класифікації та більш-менш повного переліку видів лізингових угод. Вони не відокремлені один від одного різкою межею, і риси того або іншого виду можуть різним чином поєднуватися в одному договорі.

За строком дії договору і ступенем окупності майна розрізняють фінансовий та оперативний лізинг. Критерієм для розмежування є тип обладнання, що підлягає лізингу, обсяг обов'язків лізингодавця, термін використання устаткування.

Фінансовий лізинг являє собою форму довгострокового кредитування купівлі основних виробничих фондів.

Це лізинг з повною окупністю або з повною виплатою, тобто контракт з фінансового лізингу укладається на строк, що наближається до строку служби машин і обладнання, протягом цього строку відбувається амортизація не менше 75 % вартості взятого в лізинг майна.

По закінченні строку дії договору фінансового лізингу лізингоотримувач може повернути об'єкт лізингу, продовжити або укласти новий контракт про лізинг. При цьому він має переважне право перед іншими бажаними укласти контракт. Лізингоотримувач може після завершення строку дії договору придбати у власність майно за його залишкову вартість. Предметами таких операцій найчастіше є дорогі машини й обладнання.

Як лізингодавець при фінансовому лізингу, як правило, виступають спеціалізовані лізингові фірми, що купують обладнання у власність у підприємців-виробників та за заявками здають його в лізинг.

При фінансовому лізингу не дозволяється дострокове розірвання контракту.

Оперативний лізинг не передбачає повної амортизації майна за час дії договору, повертається менше 75 % вартості майна. Протягом

Іноді в договорах про лізинг обумовлюється право лізингодавця припинити дію лізингового договору. Це відбувається у наступних випадках: лізингодавець дізнається про неспроможність лізингоотримувача; останнього оголошують банкрутом; лізингодавець вважає за необхідне захистити свої майнові інтереси.

В умовах інфляції в договорі в обов'язковому порядку закладається можливість перегляду величини лізингового відсотка.

5.3. ВИДИ ЛІЗИНГОВИХ УГОД

Досі не вироблено чіткої класифікації та більш-менш повного переліку видів лізингових угод. Вони не відокремлені один від одного різкою межею, і риси того або іншого виду можуть різним чином поєднуватися в одному договорі.

За строком дії договору і ступенем окупності майна розрізняють фінансовий та оперативний лізинг. Критерієм для розмежування є тип обладнання, що підлягає лізингу, обсяг обов'язків лізингодавця, термін використання устаткування.

Фінансовий лізинг являє собою форму довгострокового кредитування купівлі основних виробничих фондів.

Це лізинг з повною окупністю або з повною виплатою, тобто контракт з фінансового лізингу укладається на строк, що наближається до строку служби машин і обладнання, протягом цього строку відбувається амортизація не менше 75 % вартості взятого в лізинг майна.

По закінченні строку дії договору фінансового лізингу лізингоотримувач може повернути об'єкт лізингу, продовжити або укласти новий контракт про лізинг. При цьому він має переважне право перед іншими бажаними укласти контракт. Лізингоотримувач може після завершення строку дії договору придбати у власність майно за його залишкову вартість. Предметами таких операцій найчастіше є дорогі машини й обладнання.

Як лізингодавець при фінансовому лізингу, як правило, виступають спеціалізовані лізингові фірми, що купують обладнання у власність у підприємців-виробників та за заявками здають його в лізинг.

При фінансовому лізингу не дозволяється дострокове розірвання контракту.

Оперативний лізинг не передбачає повної амортизації майна за час дії договору, повертається менше 75 % вартості майна. Протягом

дії одного договору строк використання устаткування набагато менше терміну його економічної служби. Для того, щоб повернути собі вартість устаткування, лізингова фірма здає його у тимчасове користування декілька разів. По закінченні дії договору майно повертається лізингодавцю. Договір може бути розірваний у будь-який момент терміну.

При оперативному лізингу ризик і витрати з використання обладнання лежать на лізингодавці, який здійснює технічне обслуговування і ремонт обладнання.

При оперативному лізингу з лізингоотримувача стягується більш висока відсоткова ставка, ніж при фінансовому лізингу, оскільки в цьому випадку лізингодавець не має повної окупності вартості майна і не застрахований від комерційних ризиків [8, с. 154].

Залежно від строків прийняття розрізняють три види лізингових угод у практиці міжнародної торгівлі:

- короткострокові (рентинг) — від декількох годин і тижнів до одного року;
- середньострокові (хайринг) — від року до трьох років;
- довгострокові — від трьох років і більше, а за деякими видами об'єктів до 20 і більше років.

Залежно від суми, на яку укладається угода:

- багатомільйонний, тобто захищений від податків лізинг такого майна, як цілі підприємства, обладнання для буріння нафтових свердловин на морському шельфі;
- проміжний, за яким вартість об'єктів лізингу коливається в межах від 0,5 до 5 млн грн;
- ринковий, за яким банк об'єднує в одному договорі лізингу декілька одиниць порівняно недорогого обладнання, що випускається одним виробником.

Залежно від техніки проведення операції лізинг може бути прямим і непрямим.

Пряма лізингова операція повністю фінансується позикодавцем. У таких випадках останній підписує спеціальну угоду з виробником обладнання, яке здається в лізинг. При цьому позикодавець повністю відшкодовує виробникові вартість наданого користувачеві обладнання, тобто фактично купує його і передає в лізинг. Для оформлення прямої лізингової угоди потрібен значний час, високі витрати, добре знання ринку. Така угода може здійснюватися за наявності тривалих стійких зв'язків між виробником і особою, що фінансує угоду. Як

дії одного договору строк використання устаткування набагато менше терміну його економічної служби. Для того, щоб повернути собі вартість устаткування, лізингова фірма здає його у тимчасове користування декілька разів. По закінченні дії договору майно повертається лізингодавцю. Договір може бути розірваний у будь-який момент терміну.

При оперативному лізингу ризик і витрати з використання обладнання лежать на лізингодавці, який здійснює технічне обслуговування і ремонт обладнання.

При оперативному лізингу з лізингоотримувача стягується більш висока відсоткова ставка, ніж при фінансовому лізингу, оскільки в цьому випадку лізингодавець не має повної окупності вартості майна і не застрахований від комерційних ризиків [8, с. 154].

Залежно від строків прийняття розрізняють три види лізингових угод у практиці міжнародної торгівлі:

- короткострокові (рентинг) — від декількох годин і тижнів до одного року;
- середньострокові (хайринг) — від року до трьох років;
- довгострокові — від трьох років і більше, а за деякими видами об'єктів до 20 і більше років.

Залежно від суми, на яку укладається угода:

- багатомільйонний, тобто захищений від податків лізинг такого майна, як цілі підприємства, обладнання для буріння нафтових свердловин на морському шельфі;
- проміжний, за яким вартість об'єктів лізингу коливається в межах від 0,5 до 5 млн грн;
- ринковий, за яким банк об'єднує в одному договорі лізингу декілька одиниць порівняно недорогого обладнання, що випускається одним виробником.

Залежно від техніки проведення операції лізинг може бути прямим і непрямим.

Пряма лізингова операція повністю фінансується позикодавцем. У таких випадках останній підписує спеціальну угоду з виробником обладнання, яке здається в лізинг. При цьому позикодавець повністю відшкодовує виробникові вартість наданого користувачеві обладнання, тобто фактично купує його і передає в лізинг. Для оформлення прямої лізингової угоди потрібен значний час, високі витрати, добре знання ринку. Така угода може здійснюватися за наявності тривалих стійких зв'язків між виробником і особою, що фінансує угоду. Як

правило, пряма лізингова угода укладається у разі надання в оренду унікального дорогого обладнання чи нерухомого майна.

Непряма операція в чомусь схожа на продаж у кредит. Позикодавець фінансує покупку засобів виробництва, а потім вносить лізингові платежі клієнта. У непрямому лізингу беруть участь чотири особи: лізингова фірма (обслуговує угоду), банк (фінансує), промислове підприємство (передає обладнання і проводить його обслуговування), споживач (отримує обладнання і здійснює лізингові платежі).

Залежно від того, на кого покладені обов'язки з технічного обслуговування обладнання, виділяють:

– чистий лізинг, за якого всі витрати, пов'язані з обслуговуванням майна, включаючи поточний та капітальний ремонт, несе лізингоотримувач, і вони не включаються в загальну суму лізингових платежів; він також сплачує всі податки і збори, здійснює страхування. Лізингоотримувач зобов'язаний утримувати обладнання в робочому стані, обслуговувати його та після закінчення строку лізингу повернути лізингодавцю в хорошому стані з урахуванням нормального зносу;

– мокрий лізинг, коли технічне обслуговування обладнання, його ремонт, страхування та інші операції виконує лізингодавець за свій рахунок;

– лізинг з повним обслуговуванням, за якого лізингодавець надає лізингоотримувачу цілу низку додаткових послуг з обслуговування обладнання, наприклад, може провести дослідження, що передують придбанню обладнання, здійснити поставку необхідних сировинних матеріалів для роботи обладнання, надати кваліфікований персонал для роботи з обладнанням тощо;

– револьверний лізинг (лізинг з послідовною заміною обладнання), застосовується в тому випадку, коли лізингоотримувачу за технологією виробництва робіт потрібне послідовно різне обладнання. У цьому випадку, відповідно до умов лізингового договору, він набуває право після закінчення певного строку обміняти обладнання або машини на наступні, потрібні йому за технологією проведення робіт [8, с. 155].

Існують внутрішньонаціональний та міжнародний види лізингу.

Внутрішньонаціональний — лізингова фірма і підприємство-лізингоотримувач знаходяться в одній країні.

Міжнародний лізинг поділяється на три види:

– експортний лізинг, коли виробник майна або торгова фірма продає його лізинговій фірмі, а та, у свою чергу, укладає угоду з лізингоотримувачем майна, що проживає за кордоном;

правило, пряма лізингова угода укладається у разі надання в оренду унікального дорогого обладнання чи нерухомого майна.

Непряма операція в чомусь схожа на продаж у кредит. Позикодавець фінансує покупку засобів виробництва, а потім вносить лізингові платежі клієнта. У непрямому лізингу беруть участь чотири особи: лізингова фірма (обслуговує угоду), банк (фінансує), промислове підприємство (передає обладнання і проводить його обслуговування), споживач (отримує обладнання і здійснює лізингові платежі).

Залежно від того, на кого покладені обов'язки з технічного обслуговування обладнання, виділяють:

– чистий лізинг, за якого всі витрати, пов'язані з обслуговуванням майна, включаючи поточний та капітальний ремонт, несе лізингоотримувач, і вони не включаються в загальну суму лізингових платежів; він також сплачує всі податки і збори, здійснює страхування. Лізингоотримувач зобов'язаний утримувати обладнання в робочому стані, обслуговувати його та після закінчення строку лізингу повернути лізингодавцю в хорошому стані з урахуванням нормального зносу;

– мокрий лізинг, коли технічне обслуговування обладнання, його ремонт, страхування та інші операції виконує лізингодавець за свій рахунок;

– лізинг з повним обслуговуванням, за якого лізингодавець надає лізингоотримувачу цілу низку додаткових послуг з обслуговування обладнання, наприклад, може провести дослідження, що передують придбанню обладнання, здійснити поставку необхідних сировинних матеріалів для роботи обладнання, надати кваліфікований персонал для роботи з обладнанням тощо;

– револьверний лізинг (лізинг з послідовною заміною обладнання), застосовується в тому випадку, коли лізингоотримувачу за технологією виробництва робіт потрібне послідовно різне обладнання. У цьому випадку, відповідно до умов лізингового договору, він набуває право після закінчення певного строку обміняти обладнання або машини на наступні, потрібні йому за технологією проведення робіт [8, с. 155].

Існують внутрішньонаціональний та міжнародний види лізингу.

Внутрішньонаціональний — лізингова фірма і підприємство-лізингоотримувач знаходяться в одній країні.

Міжнародний лізинг поділяється на три види:

– експортний лізинг, коли виробник майна або торгова фірма продає його лізинговій фірмі, а та, у свою чергу, укладає угоду з лізингоотримувачем майна, що проживає за кордоном;

– транзитний лізинг, за якого майно продається лізинговій компанії з іншої держави, а вона, у свою чергу, укладає угоду з лізингоотримувачем, що проживає в третій країні. Як правило, лізингова компанія, що практикує міжнародний лізинг, розміщується в країні, законодавство якої сприяє проведенню подібних операцій;

– спеціальний лізинг, пов'язаний зі здійсненням великого промислового будівництва. В цьому випадку створюється фінансовий пул, який має винятковою метою фінансування будівництва промислового комплексу і здачу його в оренду лізингоотримувачу з країни, де немає ні продавця, ні лізингодавця комплексу.

Досить типовим і поширеним є поділ лізингу за ознакою «рухомості» майна, тобто поділ на мобільний та іммобільний лізинг. У цьому зв'язку заслуговує особливої уваги і права називатися окремим видом лізингу оренда автотранспортних засобів, яка стала важливою і дуже своєрідною областю лізингових операцій. Для фірм і приватних осіб вона приваблива насамперед більш низькими початковими платежами, так само як і щомісячними внесками порівнянно з покупкою в кредит. При цьому, однак, особа, що користується автомобілем, взятим у лізинг для ділових цілей, позбавляється можливості вираховувати з оподаткованого доходу суму виплачуваних відсотків.

Поворотний лізинг через продаж і лізинг постачальнику абсолютно несхожі ні з одним з названих раніше видів лізингу.

Сутність операції поворотного лізингу через продаж полягає у продажу власником свого обладнання лізинговій компанії і в одночасному отриманні проданого обладнання назад через лізинг. Тут продавець обладнання виступає одночасно і лізингоотримувачем. Цей вид лізингу використовується в тих випадках, коли компанія відчуває гостру потребу в коштах. Поворотний лізинг являє собою ефективний спосіб покращення її фінансового стану. Операції такого роду проводяться здебільшого у відношенні використаного обладнання.

Лізинг постачальнику схожий з поворотним лізингом. Постачальник обладнання тут виступає в подвійній ролі: продавця та основного лізингоотримувача, який не є, однак, користувачем обладнання. Лізингоотримувач зобов'язаний підшукати сублізингоотримувача і здати обладнання. Для цього не потрібна згода лізингодавця.

Досить поширена практика, за якої виробники обладнання самостійно займаються фінансовим лізингом, не вдаючись до послуг спеціалізованих лізингових компаній. Такого роду операції відбуваються за принципом «материнського» лізингу. За таким договором збутові

– транзитний лізинг, за якого майно продається лізинговій компанії з іншої держави, а вона, у свою чергу, укладає угоду з лізингоотримувачем, що проживає в третій країні. Як правило, лізингова компанія, що практикує міжнародний лізинг, розміщується в країні, законодавство якої сприяє проведенню подібних операцій;

– спеціальний лізинг, пов'язаний зі здійсненням великого промислового будівництва. В цьому випадку створюється фінансовий пул, який має винятковою метою фінансування будівництва промислового комплексу і здачу його в оренду лізингоотримувачу з країни, де немає ні продавця, ні лізингодавця комплексу.

Досить типовим і поширеним є поділ лізингу за ознакою «рухомості» майна, тобто поділ на мобільний та іммобільний лізинг. У цьому зв'язку заслуговує особливої уваги і права називатися окремим видом лізингу оренда автотранспортних засобів, яка стала важливою і дуже своєрідною областю лізингових операцій. Для фірм і приватних осіб вона приваблива насамперед більш низькими початковими платежами, так само як і щомісячними внесками порівнянно з покупкою в кредит. При цьому, однак, особа, що користується автомобілем, взятим у лізинг для ділових цілей, позбавляється можливості вираховувати з оподаткованого доходу суму виплачуваних відсотків.

Поворотний лізинг через продаж і лізинг постачальнику абсолютно несхожі ні з одним з названих раніше видів лізингу.

Сутність операції поворотного лізингу через продаж полягає у продажу власником свого обладнання лізинговій компанії і в одночасному отриманні проданого обладнання назад через лізинг. Тут продавець обладнання виступає одночасно і лізингоотримувачем. Цей вид лізингу використовується в тих випадках, коли компанія відчуває гостру потребу в коштах. Поворотний лізинг являє собою ефективний спосіб покращення її фінансового стану. Операції такого роду проводяться здебільшого у відношенні використаного обладнання.

Лізинг постачальнику схожий з поворотним лізингом. Постачальник обладнання тут виступає в подвійній ролі: продавця та основного лізингоотримувача, який не є, однак, користувачем обладнання. Лізингоотримувач зобов'язаний підшукати сублізингоотримувача і здати обладнання. Для цього не потрібна згода лізингодавця.

Досить поширена практика, за якої виробники обладнання самостійно займаються фінансовим лізингом, не вдаючись до послуг спеціалізованих лізингових компаній. Такого роду операції відбуваються за принципом «материнського» лізингу. За таким договором збутові

філії закупають обладнання у материнської компанії та надають його споживачеві на умовах фінансового лізингу. Таким чином, материнська компанія позбується ризику, пов'язаного зі збутом, та здійснює фінансування інвестицій споживача.

Існують також лізинг з повною виплатою та лізинг з частковою виплатою.

Лізинг з повною виплатою означає, що протягом договору лізингова компанія повертає собі всю вартість обладнання, тобто розмір лізингових платежів розраховується таким чином, щоб компенсувати вартість обладнання і принести прибуток.

За лізингу з частковою виплатою за час дії одного лізингового договору лізингова компанія повертає лише частину вартості обладнання.

Західна система бухгалтерського обліку поділяє лізинг на капітальний та операційний.

Лізинг визнається капітальним, якщо він відповідає одній із таких вимог:

- до моменту закінчення терміну лізингу право володіння активами повинно бути передано лізингоотримувачу;
- умови договору надають право купівлі майна з конкурентних торгів;
- термін лізингу складає 75 % і більше передбаченого економічно обґрунтованого строку служби майна;
- дисконтована вартість мінімальних платежів відповідно з договором лізингу становить 90 % і більше реальної вартості майна за вирахуванням інвестиційного податкового кредиту, утриманого лізингодавцем.

У всіх інших випадках лізинг вважається операційним і не враховується за статтями активів і пасивів бухгалтерського обліку.

Залежно від умов припинення лізингових договорів міжнародна практика розрізняє наступні три види лізингу:

- без права купівлі майна;
- з правом купівлі майна;
- з правом продовження строку договору.

Лізингові операції, так само як і всі інші фінансові операції, вимагають наявності системи різного роду гарантій. Так, часто від лізингоодержувача потрібна гарантія того, що після закінчення строку лізингу обладнання буде мати певну залишкову вартість. Лізинг з такою гарантією називається лізингом відкритого типу, а без неї — лізингом закритого типу [1, с. 108].

філії закупають обладнання у материнської компанії та надають його споживачеві на умовах фінансового лізингу. Таким чином, материнська компанія позбується ризику, пов'язаного зі збутом, та здійснює фінансування інвестицій споживача.

Існують також лізинг з повною виплатою та лізинг з частковою виплатою.

Лізинг з повною виплатою означає, що протягом договору лізингова компанія повертає собі всю вартість обладнання, тобто розмір лізингових платежів розраховується таким чином, щоб компенсувати вартість обладнання і принести прибуток.

За лізингу з частковою виплатою за час дії одного лізингового договору лізингова компанія повертає лише частину вартості обладнання.

Західна система бухгалтерського обліку поділяє лізинг на капітальний та операційний.

Лізинг визнається капітальним, якщо він відповідає одній із таких вимог:

- до моменту закінчення терміну лізингу право володіння активами повинно бути передано лізингоотримувачу;
- умови договору надають право купівлі майна з конкурентних торгів;
- термін лізингу складає 75 % і більше передбаченого економічно обґрунтованого строку служби майна;
- дисконтована вартість мінімальних платежів відповідно з договором лізингу становить 90 % і більше реальної вартості майна за вирахуванням інвестиційного податкового кредиту, утриманого лізингодавцем.

У всіх інших випадках лізинг вважається операційним і не враховується за статтями активів і пасивів бухгалтерського обліку.

Залежно від умов припинення лізингових договорів міжнародна практика розрізняє наступні три види лізингу:

- без права купівлі майна;
- з правом купівлі майна;
- з правом продовження строку договору.

Лізингові операції, так само як і всі інші фінансові операції, вимагають наявності системи різного роду гарантій. Так, часто від лізингоодержувача потрібна гарантія того, що після закінчення строку лізингу обладнання буде мати певну залишкову вартість. Лізинг з такою гарантією називається лізингом відкритого типу, а без неї — лізингом закритого типу [1, с. 108].

Одним із найбільш складних видів лізингу є лізинг із залученням коштів. Основною його метою є об'єднання декількох фінансових установ для фінансування великих лізингових проектів. Підраховано, що понад 85 % усіх операцій по лізингу з повною виплатою відносяться до лізингу із залученням коштів, відомого також як лізинг інвестиційного типу. Складність відносин, що виникають у зв'язку з цим різновидом лізингу, в першу чергу полягає у великій кількості його учасників (до шести і більше).

Лізинг із залученням коштів передбачає отримання лізингодавцем довгострокової позики в одного (простий варіант) або декількох (складний варіант) кредиторів на суму до 80 % від вартості обладнання, що здається в лізинг. У типовій угоді такого лізингу лізингодавець, крім доходу у вигляді відсотків і швидкого відшкодування капіталовкладень за рахунок вилучення з-під оподаткування амортизаційних відрахувань та відсоткових платежів у перші роки лізингу, отримує також винагороду за організацію фінансування. Лізингодавець бере довгострокову позику (без права зворотної вимоги), причому лізингові платежі й обладнання служать забезпеченням позики.

Це означає, що лізингодавець не є відповідальним перед кредитором за виплату позики, вона погашається з сум періодичних лізингових платежів, що вносяться лізингоотримувачем. У деяких випадках лізингодавець делегує частину своїх прав за лізинговим договором позикодавцям, і лізингоотримувач вносить лізингові платежі безпосередньо позикодавцям. З метою зниження податків лізингодавець звітує за лізинговими платежами за статтею доходу й отримує право віднімати амортизаційні відрахування по обладнанню, зданому в лізинг, так само як і позиковий відсоток за довгостроковим кредитом з суми, що обкладається податком. В результаті у перші роки лізингу лізингодавець несе великі збитки через податки, але має значні надходження грошових коштів, які на подальших етапах змінюються їх відтоком.

Лізинг із залученням коштів часто застосовується у великих угодах, коли лізингоодержувачі позбавлені можливості скористатися інвестиційним податковим кредитом або прискореною амортизацією. Це може бути пов'язано з недостатніми прибутками або з тим, що їх доходи повністю або частково вільні від оподаткування.

Віддаючи лізинг купівлі майна, лізингоотримувач може передати свої досить суттєві податкові пільги лізингодавцю в обмін на фінан-

Одним із найбільш складних видів лізингу є лізинг із залученням коштів. Основною його метою є об'єднання декількох фінансових установ для фінансування великих лізингових проектів. Підраховано, що понад 85 % усіх операцій по лізингу з повною виплатою відносяться до лізингу із залученням коштів, відомого також як лізинг інвестиційного типу. Складність відносин, що виникають у зв'язку з цим різновидом лізингу, в першу чергу полягає у великій кількості його учасників (до шести і більше).

Лізинг із залученням коштів передбачає отримання лізингодавцем довгострокової позики в одного (простий варіант) або декількох (складний варіант) кредиторів на суму до 80 % від вартості обладнання, що здається в лізинг. У типовій угоді такого лізингу лізингодавець, крім доходу у вигляді відсотків і швидкого відшкодування капіталовкладень за рахунок вилучення з-під оподаткування амортизаційних відрахувань та відсоткових платежів у перші роки лізингу, отримує також винагороду за організацію фінансування. Лізингодавець бере довгострокову позику (без права зворотної вимоги), причому лізингові платежі й обладнання служать забезпеченням позики.

Це означає, що лізингодавець не є відповідальним перед кредитором за виплату позики, вона погашається з сум періодичних лізингових платежів, що вносяться лізингоотримувачем. У деяких випадках лізингодавець делегує частину своїх прав за лізинговим договором позикодавцям, і лізингоотримувач вносить лізингові платежі безпосередньо позикодавцям. З метою зниження податків лізингодавець звітує за лізинговими платежами за статтею доходу й отримує право віднімати амортизаційні відрахування по обладнанню, зданому в лізинг, так само як і позиковий відсоток за довгостроковим кредитом з суми, що обкладається податком. В результаті у перші роки лізингу лізингодавець несе великі збитки через податки, але має значні надходження грошових коштів, які на подальших етапах змінюються їх відтоком.

Лізинг із залученням коштів часто застосовується у великих угодах, коли лізингоодержувачі позбавлені можливості скористатися інвестиційним податковим кредитом або прискореною амортизацією. Це може бути пов'язано з недостатніми прибутками або з тим, що їх доходи повністю або частково вільні від оподаткування.

Віддаючи лізинг купівлі майна, лізингоотримувач може передати свої досить суттєві податкові пільги лізингодавцю в обмін на фінан-

сування під відсоток, часто значно більш низький, ніж звичайна ставка відсотка на позиковий капітал.

Селенг — це двосторонній процес; він являє собою специфічну форму зобов'язань, регламентовану договором майнового найму, і полягає в передачі власником своїх прав з користування і розпорядження його майном селенг-компанії за визначену плату. При цьому власник залишається власником переданого майна і може на першу вимогу повернути його.

Селенг-компанія залучає і вільно використовує на свій розсуд майно та окремі майнові права громадян та господарюючих суб'єктів. Як майно можуть виступати різні об'єкти права власності: гроші, цінні папери, земельні ділянки, підприємства, будівлі, обладнання тощо.

За формою фінансування селенгова діяльність наближена до банківської діяльності. Вона може здійснюватися будь-якими торгово-промисловими підприємствами як побічна операція. Проте економічно доцільно створювати спеціальні селенг-компанії.

Громадяни здають в найм, головним чином, гроші. Відмінності між грошима, взятими в борг (кредит), і грошима, взятими в найм, наступні:

1. При кредиті відбувається зміна прав власності. При селензі власник грошей, зданих у найм, не втрачає свого права на них.

2. Якщо господарюючий суб'єкт, що отримав гроші від селенг-компанії, збанкрутів, то за законом про банкрутство із його власності спочатку повертається істинним власникам все те, що йому не належить (у тому числі й гроші, передані в найм), інше майно продається на аукціоні та розподіляється між кредиторами. Тому банки для покриття ризиків від неповернення кредиту повинні створювати резервні фонди, в яких заморожується значна частина капіталу.

3. При передачі грошей у найм податком обкладається тільки прибуток, отриманий від операції, а не вся сума. При кредиті податок береться з усієї суми кредиту.

Практика показує, що використання селенгу доцільно при глибокій кризі системи господарювання. Селенг є ефективним інструментом фінансування різних сфер підприємництва в умовах ризику. Його переваги проявляються у тому, що селенг надає фінансову допомогу тим господарюючим суб'єктам, які, з урахуванням податкового законодавства, забезпечують економічні вигоди виробникам товарів.

У сучасних умовах для розвитку селенгу є хороші перспективи. До них можна віднести: скорочення обсягу ліквідних засобів через по-

сування під відсоток, часто значно більш низький, ніж звичайна ставка відсотка на позиковий капітал.

Селенг — це двосторонній процес; він являє собою специфічну форму зобов'язань, регламентовану договором майнового найму, і полягає в передачі власником своїх прав з користування і розпорядження його майном селенг-компанії за визначену плату. При цьому власник залишається власником переданого майна і може на першу вимогу повернути його.

Селенг-компанія залучає і вільно використовує на свій розсуд майно та окремі майнові права громадян та господарюючих суб'єктів. Як майно можуть виступати різні об'єкти права власності: гроші, цінні папери, земельні ділянки, підприємства, будівлі, обладнання тощо.

За формою фінансування селенгова діяльність наближена до банківської діяльності. Вона може здійснюватися будь-якими торгово-промисловими підприємствами як побічна операція. Проте економічно доцільно створювати спеціальні селенг-компанії.

Громадяни здають в найм, головним чином, гроші. Відмінності між грошима, взятими в борг (кредит), і грошима, взятими в найм, наступні:

1. При кредиті відбувається зміна прав власності. При селензі власник грошей, зданих у найм, не втрачає свого права на них.

2. Якщо господарюючий суб'єкт, що отримав гроші від селенг-компанії, збанкрутів, то за законом про банкрутство із його власності спочатку повертається істинним власникам все те, що йому не належить (у тому числі й гроші, передані в найм), інше майно продається на аукціоні та розподіляється між кредиторами. Тому банки для покриття ризиків від неповернення кредиту повинні створювати резервні фонди, в яких заморожується значна частина капіталу.

3. При передачі грошей у найм податком обкладається тільки прибуток, отриманий від операції, а не вся сума. При кредиті податок береться з усієї суми кредиту.

Практика показує, що використання селенгу доцільно при глибокій кризі системи господарювання. Селенг є ефективним інструментом фінансування різних сфер підприємництва в умовах ризику. Його переваги проявляються у тому, що селенг надає фінансову допомогу тим господарюючим суб'єктам, які, з урахуванням податкового законодавства, забезпечують економічні вигоди виробникам товарів.

У сучасних умовах для розвитку селенгу є хороші перспективи. До них можна віднести: скорочення обсягу ліквідних засобів через по-

стійно виникаючі труднощі на грошовому ринку; загострення конкуренції, що потребує оптимізації вкладення капіталу; зменшення прибутку господарюючих суб'єктів, що обмежує їх можливість вкласти достатню суму коштів у розвиток нової технології та розширення виробництва. Селенг загострює конкурентну боротьбу на грошовому ринку і спрямовує її на зниження ціни послуг, наприклад, відсотків за кредит. Селенг — це реальний механізм втягнення грошей населення у виробничу сферу та економіку країни в цілому.

5.4. ЛІЗИНГОВІ ПЛАТЕЖІ

Під лізинговими платежами розуміється загальна сума, що виплачується лізингоотримувачем лізингодавцю за надане йому право користування майном — предметом договору. За допомогою лізингових платежів лізингодавець відшкодовує свої фінансові витрати на придбання майна й отримує прибуток.

До лізингових платежів відносяться:

- амортизація лізингового майна за весь строк дії договору лізингу;
- комісійна винагорода лізингодавцю;
- плата за додаткові послуги лізингодавця, передбачені договором лізингу;
- сума податку на лізингове майно.

При укладанні договору сторони встановлюють загальну суму лізингових платежів, форму, метод нарахування, періодичність сплати внесків, а також способи їх сплати.

За формою лізингові платежі можуть здійснюватися у грошовій формі, компенсаційній формі (продукцією або послугами лізингоотримувача), а також змішаній формі. При цьому ціна продукції або послуг лізингоотримувача встановлюється у відповідності з чинним законодавством. Переважає грошова форма розрахунку [8, с. 156].

За методом нарахування лізингових платежів сторони можуть вибрати:

- метод «з фіксованою загальною сумою», коли загальна сума платежів нараховується рівними частками протягом усього строку договору відповідно до узгодженої сторонами періодичності;
- метод «з авансом», коли лізингоотримувач при укладанні договору виплачує лізингодавцю аванс у погодженому сторонами розмірі,

стійно виникаючі труднощі на грошовому ринку; загострення конкуренції, що потребує оптимізації вкладення капіталу; зменшення прибутку господарюючих суб'єктів, що обмежує їх можливість вкласти достатню суму коштів у розвиток нової технології та розширення виробництва. Селенг загострює конкурентну боротьбу на грошовому ринку і спрямовує її на зниження ціни послуг, наприклад, відсотків за кредит. Селенг — це реальний механізм втягнення грошей населення у виробничу сферу та економіку країни в цілому.

5.4. ЛІЗИНГОВІ ПЛАТЕЖІ

Під лізинговими платежами розуміється загальна сума, що виплачується лізингоотримувачем лізингодавцю за надане йому право користування майном — предметом договору. За допомогою лізингових платежів лізингодавець відшкодовує свої фінансові витрати на придбання майна й отримує прибуток.

До лізингових платежів відносяться:

- амортизація лізингового майна за весь строк дії договору лізингу;
- комісійна винагорода лізингодавцю;
- плата за додаткові послуги лізингодавця, передбачені договором лізингу;
- сума податку на лізингове майно.

При укладанні договору сторони встановлюють загальну суму лізингових платежів, форму, метод нарахування, періодичність сплати внесків, а також способи їх сплати.

За формою лізингові платежі можуть здійснюватися у грошовій формі, компенсаційній формі (продукцією або послугами лізингоотримувача), а також змішаній формі. При цьому ціна продукції або послуг лізингоотримувача встановлюється у відповідності з чинним законодавством. Переважає грошова форма розрахунку [8, с. 156].

За методом нарахування лізингових платежів сторони можуть вибрати:

- метод «з фіксованою загальною сумою», коли загальна сума платежів нараховується рівними частками протягом усього строку договору відповідно до узгодженої сторонами періодичності;
- метод «з авансом», коли лізингоотримувач при укладанні договору виплачує лізингодавцю аванс у погодженому сторонами розмірі,

а інша частина загальної суми лізингових платежів нараховується і сплачується протягом строку дії договору;

— метод «мінімальних платежів», коли в загальну суму платежів включається сума амортизації лізингового майна за весь строк дії договору.

У договорі лізингу встановлюють періодичність виплат (щорічно, щоквартально, щомісячно, щотижня), а також строки внесення плати за числами місяця.

За способом внесення лізингові платежі поділяються на внесення рівними або змінними частками. При цьому може використовуватися спосіб з прогресивними (збільшуються) розмірами платежів і способи з регресивними (зменшуються) розмірами часток лізингового платежу.

Переваги лізингу для лізингодавця, лізингоотримувача та продавця майна наступні.

Для лізингодавця основним стимулом є те, що лізинг дозволяє суттєво підвищити ефективність інвестицій, оскільки будівельним організаціям надаються не грошові кошти, а безпосередньо машини або обладнання. При цьому значно знижується ризик неповернення вкладених коштів, бо будівельна техніка, що є об'єктом лізингової угоди, залишається власністю лізингодавця протягом усього строку дії договору.

Для лізингоотримувача існує порядок здійснення лізингових платежів. Оскільки строки і розмір виплат визначаються за взаємною домовленістю лізингодавця та лізингоотримувача, то в договорі може бути визначена відстрочка першого платежу на період встановлення, налагодження і пуску машин та обладнання в експлуатацію або, навпаки, на період завершення робіт.

Залежно від фінансового стану лізингоотримувача може бути встановлено поступове збільшення розміру лізингових платежів або, навпаки, зниження розміру виплат до кінця дії лізингового контракту. Крім того, можливе здійснення лізингових платежів не тільки в грошовій формі, а частково у формі товарів або зустрічних послуг.

Продавцю майна або заводу — виробнику будівельної техніки та обладнання участь в лізингових угодах забезпечує додаткові канали збуту продукції, а при збільшенні ринків збуту у виробників обладнання з'являється можливість збільшення темпів оновлення своєї продукції [8, с. 157–158].

а інша частина загальної суми лізингових платежів нараховується і сплачується протягом строку дії договору;

— метод «мінімальних платежів», коли в загальну суму платежів включається сума амортизації лізингового майна за весь строк дії договору.

У договорі лізингу встановлюють періодичність виплат (щорічно, щоквартально, щомісячно, щотижня), а також строки внесення плати за числами місяця.

За способом внесення лізингові платежі поділяються на внесення рівними або змінними частками. При цьому може використовуватися спосіб з прогресивними (збільшуються) розмірами платежів і способи з регресивними (зменшуються) розмірами часток лізингового платежу.

Переваги лізингу для лізингодавця, лізингоотримувача та продавця майна наступні.

Для лізингодавця основним стимулом є те, що лізинг дозволяє суттєво підвищити ефективність інвестицій, оскільки будівельним організаціям надаються не грошові кошти, а безпосередньо машини або обладнання. При цьому значно знижується ризик неповернення вкладених коштів, бо будівельна техніка, що є об'єктом лізингової угоди, залишається власністю лізингодавця протягом усього строку дії договору.

Для лізингоотримувача існує порядок здійснення лізингових платежів. Оскільки строки і розмір виплат визначаються за взаємною домовленістю лізингодавця та лізингоотримувача, то в договорі може бути визначена відстрочка першого платежу на період встановлення, налагодження і пуску машин та обладнання в експлуатацію або, навпаки, на період завершення робіт.

Залежно від фінансового стану лізингоотримувача може бути встановлено поступове збільшення розміру лізингових платежів або, навпаки, зниження розміру виплат до кінця дії лізингового контракту. Крім того, можливе здійснення лізингових платежів не тільки в грошовій формі, а частково у формі товарів або зустрічних послуг.

Продавцю майна або заводу — виробнику будівельної техніки та обладнання участь в лізингових угодах забезпечує додаткові канали збуту продукції, а при збільшенні ринків збуту у виробників обладнання з'являється можливість збільшення темпів оновлення своєї продукції [8, с. 157–158].

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Чому приділяється увага при укладанні орендних договорів?
2. Що таке орендна плата та які компоненти вона включає?
3. Яка роль учасників лізингових угод?
4. Які види лізингових угод ви запам'ятали?
5. Якими є переваги лізингу?

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Чому приділяється увага при укладанні орендних договорів?
2. Що таке орендна плата та які компоненти вона включає?
3. Яка роль учасників лізингових угод?
4. Які види лізингових угод ви запам'ятали?
5. Якими є переваги лізингу?

- 6.1. Склад та джерела формування оборотних засобів
- 6.2. Визначення величини оборотних коштів
- 6.3. Ефективність використання оборотних засобів

6.1. СКЛАД ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ

На підприємствах мають місце поточні витрати фінансових (грошових) коштів, які у процесі господарювання здійснюють певний кругообіг (проходять грошову, виробничу і 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 же стадії у 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.

Кругообіг відбувається за схемою:

$$\Gamma - З - НВ - ГП - Т - \Gamma', \quad (6.1)$$

де Γ — гроші, які авансуються підприємством;

$З$ — виробничі запаси;

$НВ$ — незавершене виробництво, що являє собою виробничу стадію;

$ГП$ — готова продукція;

$Т$ — товар;

Γ' — гроші, отримані в результаті реалізації продукції.

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

- 6.1. Склад та джерела формування оборотних засобів
- 6.2. Визначення величини оборотних коштів
- 6.3. Ефективність використання оборотних засобів

6.1. СКЛАД ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ

На підприємствах мають місце поточні витрати фінансових (грошових) коштів, які у процесі господарювання здійснюють певний кругообіг (проходять грошову, виробничу і 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 же стадії у 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.

Кругообіг відбувається за схемою:

$$\Gamma - З - НВ - ГП - Т - \Gamma', \quad (6.1)$$

де Γ — гроші, які авансуються підприємством;

$З$ — виробничі запаси;

$НВ$ — незавершене виробництво, що являє собою виробничу стадію;

$ГП$ — готова продукція;

$Т$ — товар;

Γ' — гроші, отримані в результаті реалізації продукції.

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

ночасно на всіх стадіях кругообігу, що забезпечує його неперервність та безперебійну роботу підприємства.

У виробничій сфері оборотні засоби авансуються в оборотні виробничі фонди і фонди обігу (рис. 6.1).

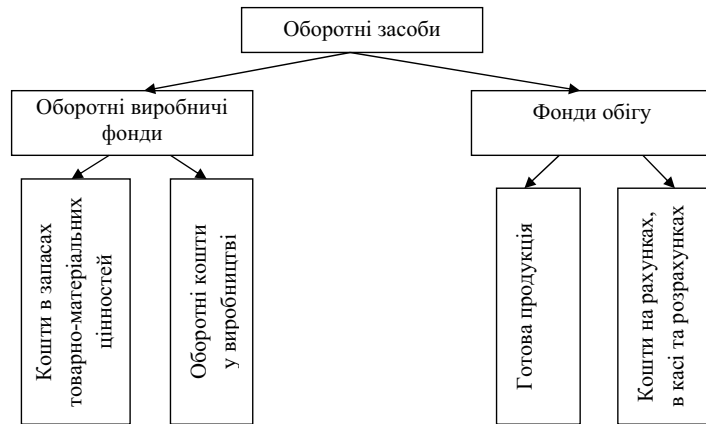


Рис. 6.1. Склад оборотних коштів підприємства

Оборотні фонди — це частина виробничих фондів, які повністю споживаються в кожному виробничому циклі, при цьому переносять усю свою вартість на створювану продукцію і змінюють свою натуральну форму. Речовим змістом оборотних фондів є предмети праці, які в процесі виробництва перетворюються на готову продукцію, становлячи її матеріальну основу, або сприяють її створенню.

Оборотні виробничі фонди підприємства мають матеріально-речову й вартісну форми. У практиці господарської діяльності до складу оборотних фондів включають виробничі запаси та оборотні кошти у виробництві. До оборотних коштів у виробництві входять: незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва та витрати майбутніх періодів.

Виробничі запаси становлять найбільшу частину оборотних фондів. У загальному обсязі оборотних фондів вони можуть становити до 70 %. До їх складу входять: запаси сировини, основних і допоміжних матеріалів, покупних напівфабрикатів, палива, тари, запасних частин для ремонту. У складі запасів окремою групою виділяють малоцінні та швидкозношувані предмети, термін використання яких не перевищує одного року. В основному це засоби праці.

ночасно на всіх стадіях кругообігу, що забезпечує його неперервність та безперебійну роботу підприємства.

У виробничій сфері оборотні засоби авансуються в оборотні виробничі фонди і фонди обігу (рис. 6.1).

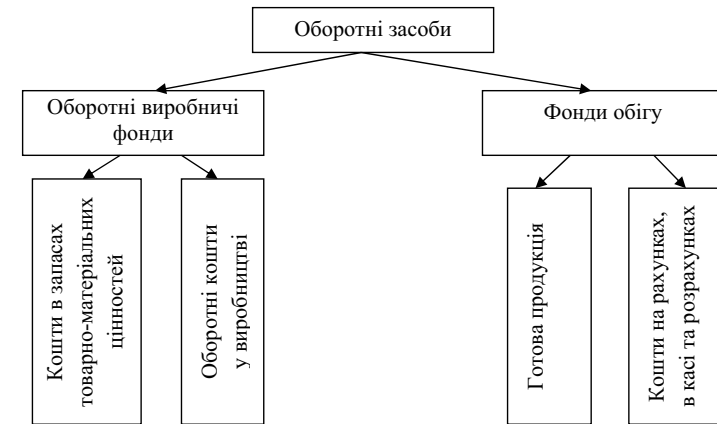


Рис. 6.1. Склад оборотних коштів підприємства

Оборотні фонди — це частина виробничих фондів, які повністю споживаються в кожному виробничому циклі, при цьому переносять усю свою вартість на створювану продукцію і змінюють свою натуральну форму. Речовим змістом оборотних фондів є предмети праці, які в процесі виробництва перетворюються на готову продукцію, становлячи її матеріальну основу, або сприяють її створенню.

Оборотні виробничі фонди підприємства мають матеріально-речову й вартісну форми. У практиці господарської діяльності до складу оборотних фондів включають виробничі запаси та оборотні кошти у виробництві. До оборотних коштів у виробництві входять: незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва та витрати майбутніх періодів.

Виробничі запаси становлять найбільшу частину оборотних фондів. У загальному обсязі оборотних фондів вони можуть становити до 70 %. До їх складу входять: запаси сировини, основних і допоміжних матеріалів, покупних напівфабрикатів, палива, тари, запасних частин для ремонту. У складі запасів окремою групою виділяють малоцінні та швидкозношувані предмети, термін використання яких не перевищує одного року. В основному це засоби праці.

Незавершене виробництво — це предмети праці, обробку (переробку) яких не завершено підприємством. Вони перебувають безпосередньо на робочих місцях або в процесі транспортування від одного робочого місця до іншого. До напівфабрикатів власного виготовлення відносять ті предмети праці, що їх повністю оброблено (перероблено) у даному виробничому підрозділі підприємства, але які потребують дальшої обробки в інших підрозділах.

Витрати майбутніх періодів — це грошові витрати, які здійснені в даний період, але на собівартість продукції будуть віднесені частинами в наступних періодах. До них належать витрати на підготовку виробництва, проектування та освоєння випуску нових видів продукції, раціоналізацію і винахідництво, придбання науково-технічної та економічної, комерційної інформації, передплату періодичних видань тощо.

Якщо оборотні виробничі фонди виступають у вигляді предметів праці, то фонди обігу — це кошти, вкладені в запаси готової продукції на складі, товари відвантажені та в дорозі, а також кошти на рахунках в банках і в касі підприємства, дебіторська заборгованість.

Співвідношення оборотних фондів у розрізі окремих елементів і стадій функціонування (запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів) характеризує їхню виробничо-технологічну (стадійну) структуру. Вона формується під впливом низки факторів (тип виробництва, особливості продукції та технології її виготовлення, умови забезпечення підприємства матеріальними ресурсами тощо) і змінюється в часі повільно, без різких коливань.

Структура оборотних фондів на підприємствах різних галузей має значні відмінності, зумовлені конкретними технологіями і формами організації виробництва, умовами забезпечення матеріальними ресурсами, цінами на них тощо.

Співвідношення між зазначеними групами оборотних коштів у загальній їхній вартості характеризує структуру оборотних коштів. Встановлення оптимального співвідношення оборотних засобів, що знаходяться в сфері виробництва та сфері обігу, сприяє більш ефективному їх використанню. Ця структура тим прогресивніша, чим більша частина оборотних коштів зайнята у сфері виробництва. Перебування цих коштів у сфері обігу — лише необхідна умова безперервності процесу відтворення. Отже, важливим напрямком підвищення ефективності використання оборотних коштів на підприємстві є формування їх раціональної структури.

Незавершене виробництво — це предмети праці, обробку (переробку) яких не завершено підприємством. Вони перебувають безпосередньо на робочих місцях або в процесі транспортування від одного робочого місця до іншого. До напівфабрикатів власного виготовлення відносять ті предмети праці, що їх повністю оброблено (перероблено) у даному виробничому підрозділі підприємства, але які потребують дальшої обробки в інших підрозділах.

Витрати майбутніх періодів — це грошові витрати, які здійснені в даний період, але на собівартість продукції будуть віднесені частинами в наступних періодах. До них належать витрати на підготовку виробництва, проектування та освоєння випуску нових видів продукції, раціоналізацію і винахідництво, придбання науково-технічної та економічної, комерційної інформації, передплату періодичних видань тощо.

Якщо оборотні виробничі фонди виступають у вигляді предметів праці, то фонди обігу — це кошти, вкладені в запаси готової продукції на складі, товари відвантажені та в дорозі, а також кошти на рахунках в банках і в касі підприємства, дебіторська заборгованість.

Співвідношення оборотних фондів у розрізі окремих елементів і стадій функціонування (запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів) характеризує їхню виробничо-технологічну (стадійну) структуру. Вона формується під впливом низки факторів (тип виробництва, особливості продукції та технології її виготовлення, умови забезпечення підприємства матеріальними ресурсами тощо) і змінюється в часі повільно, без різких коливань.

Структура оборотних фондів на підприємствах різних галузей має значні відмінності, зумовлені конкретними технологіями і формами організації виробництва, умовами забезпечення матеріальними ресурсами, цінами на них тощо.

Співвідношення між зазначеними групами оборотних коштів у загальній їхній вартості характеризує структуру оборотних коштів. Встановлення оптимального співвідношення оборотних засобів, що знаходяться в сфері виробництва та сфері обігу, сприяє більш ефективному їх використанню. Ця структура тим прогресивніша, чим більша частина оборотних коштів зайнята у сфері виробництва. Перебування цих коштів у сфері обігу — лише необхідна умова безперервності процесу відтворення. Отже, важливим напрямком підвищення ефективності використання оборотних коштів на підприємстві є формування їх раціональної структури.

За охопленням нормуванням оборотні кошти групуються на дві групи, що розрізняються за ступенем планування: нормовані і ненормовані оборотні кошти. Нормовані оборотні кошти — всі оборотні виробничі фонди і готова продукція, тобто оборотні кошти в запасах товарно-матеріальних цінностей. Ненормовані оборотні кошти — фонди обігу зазвичай ненормовані, до них відносяться дебіторська заборгованість, кошти в розрахунках, грошові кошти в касі підприємства і на рахунках в банку.

Оборотні засоби, з погляду джерел фінансування, розділяються на власні і позикові. Крім того, підприємства використовують залучені спеціальні засоби.

Власні оборотні засоби — це кошти, які постійно перебувають у розпорядженні підприємства і формуються за рахунок власних ресурсів (прибуток тощо).

До власних оборотних засобів відносяться: засоби, закріплені за сновниками підприємства при його створенні для забезпечення мінімально необхідних для нормального виробництва запасів сировини, матеріалів, палива, інструментів, напівфабрикатів, незавершеного виробництва, готової продукції і витрат майбутніх періодів. Величина визначається відповідними нормативними розрахунками. У процесі виробництва потреби у власних оборотних коштах можуть зменшуватись за рахунок застосування так званих прирівняних до них коштів чи стійких пасивів.

Прирівняними оборотними коштами чи стійкими пасивами вважаються постійні, такі, що числяться на балансі: нормальна заборгованість по заробітній платі, заборгованість постачальникам, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні відрахування. Стійкі пасиви прирівняні до власних оборотних засобів, оскільки вони постійно знаходяться на підприємствах і використовуються ними в господарському обороті. Найбільша їхня частина в трудомістких галузях, де заробітна плата становить значну частину собівартості, а також там, де розраховуються за продукцію в міру її часткової готовності. Стійкі пасиви як джерело приросту нормативу власних оборотних коштів плануються щорічно. Залежно від виду стійких пасивів використовуються різні методи визначення їх величини.

Позикові оборотні засоби виступають у вигляді кредитів банків. Вони необхідні для поповнення оборотних засобів під сезонні та інші понаднормативні запаси товарно-матеріальних цінностей; на розрахунки з постачальниками та інші потреби по розрахунках; на по-

За охопленням нормуванням оборотні кошти групуються на дві групи, що розрізняються за ступенем планування: нормовані і ненормовані оборотні кошти. Нормовані оборотні кошти — всі оборотні виробничі фонди і готова продукція, тобто оборотні кошти в запасах товарно-матеріальних цінностей. Ненормовані оборотні кошти — фонди обігу зазвичай ненормовані, до них відносяться дебіторська заборгованість, кошти в розрахунках, грошові кошти в касі підприємства і на рахунках в банку.

Оборотні засоби, з погляду джерел фінансування, розділяються на власні і позикові. Крім того, підприємства використовують залучені спеціальні засоби.

Власні оборотні засоби — це кошти, які постійно перебувають у розпорядженні підприємства і формуються за рахунок власних ресурсів (прибуток тощо).

До власних оборотних засобів відносяться: засоби, закріплені за сновниками підприємства при його створенні для забезпечення мінімально необхідних для нормального виробництва запасів сировини, матеріалів, палива, інструментів, напівфабрикатів, незавершеного виробництва, готової продукції і витрат майбутніх періодів. Величина визначається відповідними нормативними розрахунками. У процесі виробництва потреби у власних оборотних коштах можуть зменшуватись за рахунок застосування так званих прирівняних до них коштів чи стійких пасивів.

Прирівняними оборотними коштами чи стійкими пасивами вважаються постійні, такі, що числяться на балансі: нормальна заборгованість по заробітній платі, заборгованість постачальникам, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні відрахування. Стійкі пасиви прирівняні до власних оборотних засобів, оскільки вони постійно знаходяться на підприємствах і використовуються ними в господарському обороті. Найбільша їхня частина в трудомістких галузях, де заробітна плата становить значну частину собівартості, а також там, де розраховуються за продукцію в міру її часткової готовності. Стійкі пасиви як джерело приросту нормативу власних оборотних коштів плануються щорічно. Залежно від виду стійких пасивів використовуються різні методи визначення їх величини.

Позикові оборотні засоби виступають у вигляді кредитів банків. Вони необхідні для поповнення оборотних засобів під сезонні та інші понаднормативні запаси товарно-матеріальних цінностей; на розрахунки з постачальниками та інші потреби по розрахунках; на по-

над нормативні запаси товарно-матеріальних цінностей на тимчасові потреби; на витрати, пов'язані з підготовкою нових виробництв і освоєння нових видів продукції, з підвищенням її якості; на виплату заробітної плати при тимчасовій відсутності коштів; при зупинці виконання замовлення з вини замовника та в інших випадках тимчасових фінансових ускладнень.

Кредиторська заборгованість означає використання коштів, які не належать підприємству (заборгованість по акцептованих та інших розрахункових документах, строк сплати яких не настав; заборгованість за несплаченими у строк рахунками; заборгованість за платежами до бюджету; за виданими векселями; за комерційними кредитами тощо).

Ефективно функціонує те підприємство, яке при мінімальних витратах досягає максимального результату. Мінімізація витрат на підприємстві потребує оптимізації структури джерел формування оборотних коштів, тобто розумне поєднання власних та позичених коштів.

Склад та структура джерел формування оборотних коштів не є постійною величиною. Вони залежать від стану економіки підприємства, особливостей формування запасів і затрат і можуть змінюватись з часом.

6.2. ВИЗНАЧЕННЯ ВЕЛИЧИНИ ОБОРОТНИХ КОШТІВ

Визначення потреби підприємства в оборотних коштах здійснюється через їх нормування за певними нормами їхніх витрат. Ці норми розробляються самими підприємствами або на їхнє замовлення галузевими науково-дослідними організаціями. Застосовувана система норм витрати матеріальних ресурсів охоплює велику номенклатуру останніх. Види цих норм виокремлюються за такими класифікаційними ознаками:

а) за призначенням — норми витрат сировини, матеріалів, енергії, палива тощо;

б) за масштабом дії — групові (на однакові види продукції) та індивідуальні;

в) за періодом дії — річні (для поточного планування) й перспективні;

г) за ступенем деталізації об'єктів нормування — для деталі (вузла) й виробу в цілому;

над нормативні запаси товарно-матеріальних цінностей на тимчасові потреби; на витрати, пов'язані з підготовкою нових виробництв і освоєння нових видів продукції, з підвищенням її якості; на виплату заробітної плати при тимчасовій відсутності коштів; при зупинці виконання замовлення з вини замовника та в інших випадках тимчасових фінансових ускладнень.

Кредиторська заборгованість означає використання коштів, які не належать підприємству (заборгованість по акцептованих та інших розрахункових документах, строк сплати яких не настав; заборгованість за несплаченими у строк рахунками; заборгованість за платежами до бюджету; за виданими векселями; за комерційними кредитами тощо).

Ефективно функціонує те підприємство, яке при мінімальних витратах досягає максимального результату. Мінімізація витрат на підприємстві потребує оптимізації структури джерел формування оборотних коштів, тобто розумне поєднання власних та позичених коштів.

Склад та структура джерел формування оборотних коштів не є постійною величиною. Вони залежать від стану економіки підприємства, особливостей формування запасів і затрат і можуть змінюватись з часом.

6.2. ВИЗНАЧЕННЯ ВЕЛИЧИНИ ОБОРОТНИХ КОШТІВ

Визначення потреби підприємства в оборотних коштах здійснюється через їх нормування за певними нормами їхніх витрат. Ці норми розробляються самими підприємствами або на їхнє замовлення галузевими науково-дослідними організаціями. Застосовувана система норм витрати матеріальних ресурсів охоплює велику номенклатуру останніх. Види цих норм виокремлюються за такими класифікаційними ознаками:

а) за призначенням — норми витрат сировини, матеріалів, енергії, палива тощо;

б) за масштабом дії — групові (на однакові види продукції) та індивідуальні;

в) за періодом дії — річні (для поточного планування) й перспективні;

г) за ступенем деталізації об'єктів нормування — для деталі (вузла) й виробу в цілому;

д) за ступенем деталізації нормованих ресурсів — специфіковані (на види ресурсів з конкретними параметрами) і зведені (на види ресурсів за звуженою номенклатурою).

Нормування оборотних коштів — процес визначення мінімальної, але достатньої (для нормального перебігу виробничого процесу) величини оборотних коштів на підприємстві, тобто це встановлення економічно обґрунтованих (планових) норм запасу і нормативів по елементах оборотних коштів.

Нормування витрат окремих видів матеріальних ресурсів передбачає дотримання певних наукових принципів. Найважливішими з цих принципів мають бути: прогресивність, технологічна та економічна обґрунтованість, динамічність і забезпечення можливості зниження норм.

Величина нормативу не є постійною. Розмір власних оборотних коштів залежить від обсягу виробництва; умов постачання і збуту; асортименту продукції, що виробляється; застосовуваних форм розрахунків.

Понаднормативні запаси товарно-матеріальних цінностей відволікають з обороту грошові кошти і свідчать про недоліки в матеріальному забезпеченні, неритмічності процесів виробництва та реалізації товарів. Нестача нормативу власних оборотних коштів супроводжується перебоями у виробництві та реалізації товарів.

Нормування оборотних коштів здійснюється в грошовому вираженні. В основу визначення потреби в них покладений кошторис витрат на виробництво продукції на планований період. При цьому для підприємств з несезонним характером виробництва за основу розрахунків доцільно брати дані 4-го кварталу, в якому обсяг виробництва, як правило, найбільший в річній програмі. Для підприємств із сезонним характером виробництва — дані кварталу з найменшим обсягом виробництва, оскільки сезонну потребу в додаткових оборотних коштах забезпечують короткострокові позики банку.

Для визначення нормативу приймається до уваги середньодобова витрата нормованих елементів в грошовому вираженні.

Процес нормування складається з кількох послідовних етапів, де встановлюються часткові і сукупні нормативи. На початку розробляються норми запасу по кожному елементу нормованих оборотних коштів.

Норма — це відносна величина, яка визначає запас оборотних коштів, як правило, норми встановлюються в днях.

д) за ступенем деталізації нормованих ресурсів — специфіковані (на види ресурсів з конкретними параметрами) і зведені (на види ресурсів за звуженою номенклатурою).

Нормування оборотних коштів — процес визначення мінімальної, але достатньої (для нормального перебігу виробничого процесу) величини оборотних коштів на підприємстві, тобто це встановлення економічно обґрунтованих (планових) норм запасу і нормативів по елементах оборотних коштів.

Нормування витрат окремих видів матеріальних ресурсів передбачає дотримання певних наукових принципів. Найважливішими з цих принципів мають бути: прогресивність, технологічна та економічна обґрунтованість, динамічність і забезпечення можливості зниження норм.

Величина нормативу не є постійною. Розмір власних оборотних коштів залежить від обсягу виробництва; умов постачання і збуту; асортименту продукції, що виробляється; застосовуваних форм розрахунків.

Понаднормативні запаси товарно-матеріальних цінностей відволікають з обороту грошові кошти і свідчать про недоліки в матеріальному забезпеченні, неритмічності процесів виробництва та реалізації товарів. Нестача нормативу власних оборотних коштів супроводжується перебоями у виробництві та реалізації товарів.

Нормування оборотних коштів здійснюється в грошовому вираженні. В основу визначення потреби в них покладений кошторис витрат на виробництво продукції на планований період. При цьому для підприємств з несезонним характером виробництва за основу розрахунків доцільно брати дані 4-го кварталу, в якому обсяг виробництва, як правило, найбільший в річній програмі. Для підприємств із сезонним характером виробництва — дані кварталу з найменшим обсягом виробництва, оскільки сезонну потребу в додаткових оборотних коштах забезпечують короткострокові позики банку.

Для визначення нормативу приймається до уваги середньодобова витрата нормованих елементів в грошовому вираженні.

Процес нормування складається з кількох послідовних етапів, де встановлюються часткові і сукупні нормативи. На початку розробляються норми запасу по кожному елементу нормованих оборотних коштів.

Норма — це відносна величина, яка визначає запас оборотних коштів, як правило, норми встановлюються в днях.

Цей показник відносно стабільний і може змінюватися в разі: зміни асортименту; постачальників; технології та організації виробництва.

Виходячи з норми запасу і витрат даного виду товарно-матеріальних цінностей, визначається сума оборотних коштів, необхідних для створення нормованих запасів по кожному виду оборотних коштів. Так, визначаються часткові нормативи.

Норматив окремого елемента оборотних коштів розраховується за формулою

$$H = O / T \times H_3, \quad (6.2)$$

де H — норматив власних оборотних засобів по елементу;

O — оборот (витрати, випуск) по даному елементу за період;

T — тривалість періоду;

H_3 — норма запасу оборотних засобів по даному елементу.

Норматив оборотних коштів являє собою грошове вираження планованого запасу товарно-матеріальних цінностей, мінімально необхідних для нормальної господарської діяльності підприємства.

Загальний норматив оборотних коштів складається з суми часткових нормативів:

$$H_{заг} = H_3 + H_{нев} + H_{ен} + H_{мв}, \quad (6.3)$$

де H_3 — норматив виробничих запасів;

$H_{нев}$ — норматив незавершеного виробництва;

$H_{ен}$ — норматив готової продукції;

$H_{мв}$ — норматив майбутніх витрат.

Норматив виробничих запасів по кожному виду або однорідної групи матеріалів враховує час перебування в підготовчому, поточному і страховому запасах і може бути визначений за формулою

$$H_3 = Q \times (N_{нід} + N_{пот} + N_{тр} + N_{стр}), \quad (6.4)$$

де Q — середньодобове споживання матеріалів;

$N_{нід}$ — норма підготовчого запасу, дн.;

$N_{пот}$ — норма поточного запасу, дн.;

$N_{тр}$ — норма транспортного запасу, дн.;

$N_{стр}$ — норма страхового запасу, дн.

Підготовчий запас пов'язаний з необхідністю приймання, розвантаження, сортування і складування виробничих запасів. Норми часу, необхідного для виконання цих операцій, встановлюються по кожній

Цей показник відносно стабільний і може змінюватися в разі: зміни асортименту; постачальників; технології та організації виробництва.

Виходячи з норми запасу і витрат даного виду товарно-матеріальних цінностей, визначається сума оборотних коштів, необхідних для створення нормованих запасів по кожному виду оборотних коштів. Так, визначаються часткові нормативи.

Норматив окремого елемента оборотних коштів розраховується за формулою

$$H = O / T \times H_3, \quad (6.2)$$

де H — норматив власних оборотних засобів по елементу;

O — оборот (витрати, випуск) по даному елементу за період;

T — тривалість періоду;

H_3 — норма запасу оборотних засобів по даному елементу.

Норматив оборотних коштів являє собою грошове вираження планованого запасу товарно-матеріальних цінностей, мінімально необхідних для нормальної господарської діяльності підприємства.

Загальний норматив оборотних коштів складається з суми часткових нормативів:

$$H_{заг} = H_3 + H_{нев} + H_{ен} + H_{мв}, \quad (6.3)$$

де H_3 — норматив виробничих запасів;

$H_{нев}$ — норматив незавершеного виробництва;

$H_{ен}$ — норматив готової продукції;

$H_{мв}$ — норматив майбутніх витрат.

Норматив виробничих запасів по кожному виду або однорідної групи матеріалів враховує час перебування в підготовчому, поточному і страховому запасах і може бути визначений за формулою

$$H_3 = Q \times (N_{нід} + N_{пот} + N_{тр} + N_{стр}), \quad (6.4)$$

де Q — середньодобове споживання матеріалів;

$N_{нід}$ — норма підготовчого запасу, дн.;

$N_{пот}$ — норма поточного запасу, дн.;

$N_{тр}$ — норма транспортного запасу, дн.;

$N_{стр}$ — норма страхового запасу, дн.

Підготовчий запас пов'язаний з необхідністю приймання, розвантаження, сортування і складування виробничих запасів. Норми часу, необхідного для виконання цих операцій, встановлюються по кожній

операції на середній розмір поставки на підставі технологічних розрахунків або за допомогою хронометражу.

Поточний запас — основний вид запасу, необхідний для безперебійної роботи підприємства між двома черговими поставками. На розмір поточного запасу впливають періодичність поставок матеріалів за договорами та обсяг їх споживання у виробництві. Норма оборотних коштів у поточному запасі зазвичай приймається в розмірі 50 % середнього циклу постачання, що обумовлено постачанням матеріалів кількома постачальниками і в різні терміни.

Технологічний запас створюється у випадках, коли даний вид сировини потребує попередньої обробки або витримці для додання йому певних споживчих властивостей. Цей запас враховується в тому випадку, якщо він не є частиною процесу виробництва. Наприклад, при підготовці до виробництва деяких видів сировини і матеріалів потрібен час на підсушування, розігрів, лабораторний аналіз і т. п.

Транспортний запас створюється в разі перевищення строків вантажообігу у порівнянні з термінами документообігу на підприємствах, віддалених від постачальників на значні відстані.

Страховий запас — другий за величиною вид запасу, який створюється на випадок непередбачених відхилень у постачанні і забезпечує безперервну роботу підприємства. Страховий запас приймається, як правило, в розмірі 50 % поточного запасу, але може бути і менше цієї величини залежно від місця розташування постачальників і ймовірності перебою в поставках.

Величина нормативу оборотних коштів у незавершеному виробництві залежить від чотирьох чинників:

- обсягу і складу продукції, що виробляється;
- тривалості виробничого циклу;
- собівартості продукції;
- характеру наростання витрат у процесі виробництва.

Обсяг виробленої продукції безпосередньо впливає на величину незавершеного виробництва: чим більше виробляється продукції, тим більше буде розмір незавершеного виробництва. Зміна складу виробленої продукції по-різному впливає на величину незавершеного виробництва. При підвищенні питомої ваги продукції з коротшим циклом виробництва обсяг незавершеного виробництва скоротиться, і навпаки. Собівартість продукції прямо впливає на обсяг незавершеного виробництва. Чим нижче витрати на виробництво, тим менше обсяг незавершеного виробництва в грошово-

операції на середній розмір поставки на підставі технологічних розрахунків або за допомогою хронометражу.

Поточний запас — основний вид запасу, необхідний для безперебійної роботи підприємства між двома черговими поставками. На розмір поточного запасу впливають періодичність поставок матеріалів за договорами та обсяг їх споживання у виробництві. Норма оборотних коштів у поточному запасі зазвичай приймається в розмірі 50 % середнього циклу постачання, що обумовлено постачанням матеріалів кількома постачальниками і в різні терміни.

Технологічний запас створюється у випадках, коли даний вид сировини потребує попередньої обробки або витримці для додання йому певних споживчих властивостей. Цей запас враховується в тому випадку, якщо він не є частиною процесу виробництва. Наприклад, при підготовці до виробництва деяких видів сировини і матеріалів потрібен час на підсушування, розігрів, лабораторний аналіз і т. п.

Транспортний запас створюється в разі перевищення строків вантажообігу у порівнянні з термінами документообігу на підприємствах, віддалених від постачальників на значні відстані.

Страховий запас — другий за величиною вид запасу, який створюється на випадок непередбачених відхилень у постачанні і забезпечує безперервну роботу підприємства. Страховий запас приймається, як правило, в розмірі 50 % поточного запасу, але може бути і менше цієї величини залежно від місця розташування постачальників і ймовірності перебою в поставках.

Величина нормативу оборотних коштів у незавершеному виробництві залежить від чотирьох чинників:

- обсягу і складу продукції, що виробляється;
- тривалості виробничого циклу;
- собівартості продукції;
- характеру наростання витрат у процесі виробництва.

Обсяг виробленої продукції безпосередньо впливає на величину незавершеного виробництва: чим більше виробляється продукції, тим більше буде розмір незавершеного виробництва. Зміна складу виробленої продукції по-різному впливає на величину незавершеного виробництва. При підвищенні питомої ваги продукції з коротшим циклом виробництва обсяг незавершеного виробництва скоротиться, і навпаки. Собівартість продукції прямо впливає на обсяг незавершеного виробництва. Чим нижче витрати на виробництво, тим менше обсяг незавершеного виробництва в грошово-

му вираженні. Зростання собівартості продукції спричиняє збільшення обсягів незавершеного виробництва. Для визначення норми оборотних коштів по незавершеному виробництву необхідно знати ступінь готовності виробів, яка вимірюється коефіцієнтом наростання витрат.

Всі витрати в процесі виробництва підрозділяються на одноразові і наростаючі. До одноразових відносяться витрати, вироблені на самому початку виробничого циклу, — витрати сировини, матеріалів, покупних напівфабрикатів. Інші витрати вважаються наростаючими. На підприємствах коефіцієнт (K_n) наростання витрат можна визначити наступним чином:

$$K_n = (B_n + S \times B_n) / (B_n + B_n), \quad (6.5)$$

де K_n — коефіцієнт наростання витрат;

B_n — первісні витрати (одноразово зроблені на початку виробництва), грн;

B_n — наростаючі витрати (що були здійснені до закінчення виробництва продукції), грн.

Величина нормативу незавершеного виробництва ($H_{зв}$) розраховується за формулою

$$H_{зв} = C_n \times T_u \times K_n, \quad (6.6)$$

де C_n — плановий добовий обсяг випуску продукції за виробничою собівартістю, грн.;

T_u — тривалість виробничого циклу у днях;

K_n — коефіцієнт наростання витрат у виробництві.

Таким чином, норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві залежить від добового обсягу виробленої продукції, тривалості виробничого циклу і коефіцієнта наростання витрат.

Розрахунок нормативу оборотних коштів на незавершене виробництво в окремих галузях промисловості може проводитися іншими методами залежно від характеру виробництва.

Норматив оборотних коштів у залишках готової продукції ($H_{зп}$) можна визначити за формулою

$$H_{зп} = B_\partial \times N_c, \quad (6.7)$$

де B_∂ — добовий випуск готової продукції за виробничою собівартістю, грн;

N_c — норма запасу готової продукції на складі, дн.

му вираженні. Зростання собівартості продукції спричиняє збільшення обсягів незавершеного виробництва. Для визначення норми оборотних коштів по незавершеному виробництву необхідно знати ступінь готовності виробів, яка вимірюється коефіцієнтом наростання витрат.

Всі витрати в процесі виробництва підрозділяються на одноразові і наростаючі. До одноразових відносяться витрати, вироблені на самому початку виробничого циклу, — витрати сировини, матеріалів, покупних напівфабрикатів. Інші витрати вважаються наростаючими. На підприємствах коефіцієнт (K_n) наростання витрат можна визначити наступним чином:

$$K_n = (B_n + S \times B_n) / (B_n + B_n), \quad (6.5)$$

де K_n — коефіцієнт наростання витрат;

B_n — первісні витрати (одноразово зроблені на початку виробництва), грн;

B_n — наростаючі витрати (що були здійснені до закінчення виробництва продукції), грн.

Величина нормативу незавершеного виробництва ($H_{зв}$) розраховується за формулою

$$H_{зв} = C_n \times T_u \times K_n, \quad (6.6)$$

де C_n — плановий добовий обсяг випуску продукції за виробничою собівартістю, грн.;

T_u — тривалість виробничого циклу у днях;

K_n — коефіцієнт наростання витрат у виробництві.

Таким чином, норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві залежить від добового обсягу виробленої продукції, тривалості виробничого циклу і коефіцієнта наростання витрат.

Розрахунок нормативу оборотних коштів на незавершене виробництво в окремих галузях промисловості може проводитися іншими методами залежно від характеру виробництва.

Норматив оборотних коштів у залишках готової продукції ($H_{зп}$) можна визначити за формулою

$$H_{зп} = B_\partial \times N_c, \quad (6.7)$$

де B_∂ — добовий випуск готової продукції за виробничою собівартістю, грн;

N_c — норма запасу готової продукції на складі, дн.

Незаповнення нормативу оборотних коштів може призвести:

- до скорочення виробництва;
- до невиконання виробничої програми через перебої у виробництві і реалізації продукції, через відсутність матеріальних ресурсів;
- до порушення графіка відвантаження готової продукції споживачеві.

Виникнення понаднормативних оборотних коштів призводить до іммобілізації коштів (відволікання коштів, вибуття їх з безперервного кругообігу) і уповільнення обороту коштів, свідчить про недоліки матеріально-технічного забезпечення, неритмічність процесів виробництва і реалізації продукції. Все це призводить до недостатнього або неефективного використання ресурсів. Розрізняють наступні методи нормування оборотних коштів.

Метод прямого рахунку передбачає обґрунтований розрахунок запасів по кожному елементу оборотних коштів з урахуванням усіх змін у рівні організаційно-технічного розвитку підприємства. Цей метод дуже трудомісткий, але він дозволяє найбільш точно розрахувати потребу підприємства в оборотних коштах.

Аналітичний метод застосовується в тому випадку, коли в планованому періоді не передбачено істотних змін в умовах роботи підприємства в порівнянні з попереднім. У цьому випадку розрахунок нормативу оборотних коштів здійснюється укрупнено, з урахуванням співвідношення між темпами зростання обсягу виробництва і розміром нормованих оборотних коштів у попередньому періоді.

При коефіцієнтному методі новий норматив визначається на базі нормативу попереднього періоду шляхом внесення в нього змін з урахуванням умов виробництва; постачання; реалізації продукції; розрахунків.

На практиці найбільш поширений метод прямого рахунку. Перевагою цього методу є вірогідність, що дозволяє зробити найбільш точні розрахунки часткових і сукупного нормативів.

6.3. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ

Фінансовий стан, ліквідність і платоспроможність організації більшою мірою залежать від рівня ділової активності, оптимальності використання оборотного капіталу, оцінки його величини і структури.

Незаповнення нормативу оборотних коштів може призвести:

- до скорочення виробництва;
- до невиконання виробничої програми через перебої у виробництві і реалізації продукції, через відсутність матеріальних ресурсів;
- до порушення графіка відвантаження готової продукції споживачеві.

Виникнення понаднормативних оборотних коштів призводить до іммобілізації коштів (відволікання коштів, вибуття їх з безперервного кругообігу) і уповільнення обороту коштів, свідчить про недоліки матеріально-технічного забезпечення, неритмічність процесів виробництва і реалізації продукції. Все це призводить до недостатнього або неефективного використання ресурсів. Розрізняють наступні методи нормування оборотних коштів.

Метод прямого рахунку передбачає обґрунтований розрахунок запасів по кожному елементу оборотних коштів з урахуванням усіх змін у рівні організаційно-технічного розвитку підприємства. Цей метод дуже трудомісткий, але він дозволяє найбільш точно розрахувати потребу підприємства в оборотних коштах.

Аналітичний метод застосовується в тому випадку, коли в планованому періоді не передбачено істотних змін в умовах роботи підприємства в порівнянні з попереднім. У цьому випадку розрахунок нормативу оборотних коштів здійснюється укрупнено, з урахуванням співвідношення між темпами зростання обсягу виробництва і розміром нормованих оборотних коштів у попередньому періоді.

При коефіцієнтному методі новий норматив визначається на базі нормативу попереднього періоду шляхом внесення в нього змін з урахуванням умов виробництва; постачання; реалізації продукції; розрахунків.

На практиці найбільш поширений метод прямого рахунку. Перевагою цього методу є вірогідність, що дозволяє зробити найбільш точні розрахунки часткових і сукупного нормативів.

6.3. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ

Фінансовий стан, ліквідність і платоспроможність організації більшою мірою залежать від рівня ділової активності, оптимальності використання оборотного капіталу, оцінки його величини і структури.

У зв'язку з тим, що оборотні кошти формують основну частку ліквідних активів будь-якої організації, їх величина повинна бути достатньою для забезпечення ритмічної і рівномірної роботи компанії і, як наслідок, отримання прибутку. Використання оборотних коштів в операційній діяльності має здійснюватися на рівні, що мінімізує час і максимізує швидкість обігу оборотного капіталу і перетворення його в реальну грошову масу для подальшого фінансування та придбання нових оборотних коштів. Потреба у фінансуванні пропорційно залежить від швидкості обороту активів.

Чим нижче оборотність оборотних коштів, тим більша потреба в залученні додаткових джерел фінансування, оскільки у підприємства відсутні свої грошові кошти для здійснення господарської діяльності. Таким чином, показники оборотності оборотного капіталу тісно пов'язані з платоспроможністю і ліквідністю структури бухгалтерського балансу.

Для оцінки оборотних активів застосовують різноманітні коефіцієнти оборотності, які можуть бути визначені як по всьому оборотному капіталу фірми в цілому, так і за окремими складовими елементів або їх групам.

Зміна залишків оборотного капіталу в цілому і по його окремих групах і елементах є наслідком безперервності виробничого циклу, в процесі якого запаси споживаються, а їх відновлення і поповнення можливе тільки в результаті продажу продукції (робіт, послуг) і отримання грошових коштів.

Ефективність використання оборотних коштів підприємства оцінюється з використанням наступних показників:

1. Коефіцієнт оборотності розраховується за формулою

$$K_{об} = V_p / Z, \quad (6.8)$$

де $K_{об}$ — коефіцієнт оборотності, оборотів;

V_p — вартість реалізованої продукції (можна використовувати товарну продукцію за собівартістю або за цінами продажу), грн;

Z — середньорічний залишок оборотних коштів за період, грн.

Цей показник інформує про кількість оборотів, що здійснюються за певний період обіговими коштами організації. При аналізі показника необхідно приділити увагу порівнянню рівня коефіцієнта оборотності за даними аналізованого підприємства і родинних підприємств, а також підприємств-конкурентів. Одним з головних напрямків аналізу є і вивчення динаміки показника. Зростання показника свідчить

У зв'язку з тим, що оборотні кошти формують основну частку ліквідних активів будь-якої організації, їх величина повинна бути достатньою для забезпечення ритмічної і рівномірної роботи компанії і, як наслідок, отримання прибутку. Використання оборотних коштів в операційній діяльності має здійснюватися на рівні, що мінімізує час і максимізує швидкість обігу оборотного капіталу і перетворення його в реальну грошову масу для подальшого фінансування та придбання нових оборотних коштів. Потреба у фінансуванні пропорційно залежить від швидкості обороту активів.

Чим нижче оборотність оборотних коштів, тим більша потреба в залученні додаткових джерел фінансування, оскільки у підприємства відсутні свої грошові кошти для здійснення господарської діяльності. Таким чином, показники оборотності оборотного капіталу тісно пов'язані з платоспроможністю і ліквідністю структури бухгалтерського балансу.

Для оцінки оборотних активів застосовують різноманітні коефіцієнти оборотності, які можуть бути визначені як по всьому оборотному капіталу фірми в цілому, так і за окремими складовими елементів або їх групам.

Зміна залишків оборотного капіталу в цілому і по його окремих групах і елементах є наслідком безперервності виробничого циклу, в процесі якого запаси споживаються, а їх відновлення і поповнення можливе тільки в результаті продажу продукції (робіт, послуг) і отримання грошових коштів.

Ефективність використання оборотних коштів підприємства оцінюється з використанням наступних показників:

1. Коефіцієнт оборотності розраховується за формулою

$$K_{об} = V_p / Z, \quad (6.8)$$

де $K_{об}$ — коефіцієнт оборотності, оборотів;

V_p — вартість реалізованої продукції (можна використовувати товарну продукцію за собівартістю або за цінами продажу), грн;

Z — середньорічний залишок оборотних коштів за період, грн.

Цей показник інформує про кількість оборотів, що здійснюються за певний період обіговими коштами організації. При аналізі показника необхідно приділити увагу порівнянню рівня коефіцієнта оборотності за даними аналізованого підприємства і родинних підприємств, а також підприємств-конкурентів. Одним з головних напрямків аналізу є і вивчення динаміки показника. Зростання показника свідчить

про прискорення оборотності. Чим вище число оборотів, тим менше коштів необхідно мати організації для операційної діяльності.

2. Тривалість одного обороту показує, за який термін до підприємства повертаються його оборотні кошти у вигляді виручки від реалізації продукції. Визначається за формулою

$$D = T / K_{об}, \quad (6.9)$$

де D — тривалість одного обороту, днів;

T — число днів в періоді.

3. Коефіцієнт завантаження оборотних коштів організації характеризує величину оборотних коштів, що припадають на одну гривню реалізованої продукції:

$$K_3 = 3 / V_p, \quad (6.10)$$

4. Рентабельність оборотних коштів розраховується як відношення прибутку (валового або чистого) до середньорічної вартості оборотних коштів:

$$P_{об} = \Pi_ч / C_{ср}, \quad (6.11)$$

де $P_{об}$ — рентабельність оборотних коштів, %;

$\Pi_ч$ — чистий (валовий) прибуток;

$C_{ср}$ — середньорічна вартість оборотних коштів, грн.

Середньорічна вартість оборотних коштів визначається за формулою

$$C_{ср} = (C_n + C_к) / 2, \quad (6.12)$$

де C_n , $C_к$ — відповідно, вартість оборотних засобів на початок та кінець року, грн.

Величину приросту обсягу реалізованої продукції за рахунок прискорення оборотності оборотних коштів підприємства можна розрахувати за формулою

$$\Delta V_p = \Delta K_{об} \times C_{пл}, \quad (6.13)$$

де $\Delta K_{об}$ — зміна коефіцієнта оборотності оборотних активів;

$C_{пл}$ — середній залишок оборотних коштів у плановому або попередньому періоді.

В результаті прискорення оборотності (інтенсивності використання оборотних активів) певна сума оборотних коштів може бути вивільнена.

про прискорення оборотності. Чим вище число оборотів, тим менше коштів необхідно мати організації для операційної діяльності.

2. Тривалість одного обороту показує, за який термін до підприємства повертаються його оборотні кошти у вигляді виручки від реалізації продукції. Визначається за формулою

$$D = T / K_{об}, \quad (6.9)$$

де D — тривалість одного обороту, днів;

T — число днів в періоді.

3. Коефіцієнт завантаження оборотних коштів організації характеризує величину оборотних коштів, що припадають на одну гривню реалізованої продукції:

$$K_3 = 3 / V_p, \quad (6.10)$$

4. Рентабельність оборотних коштів розраховується як відношення прибутку (валового або чистого) до середньорічної вартості оборотних коштів:

$$P_{об} = \Pi_ч / C_{ср}, \quad (6.11)$$

де $P_{об}$ — рентабельність оборотних коштів, %;

$\Pi_ч$ — чистий (валовий) прибуток;

$C_{ср}$ — середньорічна вартість оборотних коштів, грн.

Середньорічна вартість оборотних коштів визначається за формулою

$$C_{ср} = (C_n + C_к) / 2, \quad (6.12)$$

де C_n , $C_к$ — відповідно, вартість оборотних засобів на початок та кінець року, грн.

Величину приросту обсягу реалізованої продукції за рахунок прискорення оборотності оборотних коштів підприємства можна розрахувати за формулою

$$\Delta V_p = \Delta K_{об} \times C_{пл}, \quad (6.13)$$

де $\Delta K_{об}$ — зміна коефіцієнта оборотності оборотних активів;

$C_{пл}$ — середній залишок оборотних коштів у плановому або попередньому періоді.

В результаті прискорення оборотності (інтенсивності використання оборотних активів) певна сума оборотних коштів може бути вивільнена.

Абсолютне вивільнення відображає пряме зменшення потреби в оборотних коштах. Абсолютне вивільнення відбувається, якщо

$$C_{\phi} < C_{nl} \text{ при } V_p = \text{const}, \quad (6.14)$$

де C_{ϕ} — фактичні залишки оборотних коштів;

C_{nl} — плановані залишки оборотних коштів.

Абсолютне вивільнення визначається за формулою

$$A_e = C_{\phi} - C_{nl}. \quad (6.15)$$

Відносне вивільнення виходить при прискоренні оборотності із зростанням обсягу продажів або виробництва. Головна відмінність від абсолютного вивільнення це те, що при цьому кошти підприємства не можуть бути вилучені з обігу без збереження безперервності виробництва.

Відносне вивільнення відбиває як зміна величини оборотних коштів, так і зміна обсягу реалізації товарів. Щоб визначити його, потрібно розрахувати потребу в оборотних коштах за звітний період, виходячи з фактичного обороту з реалізації продукції за цей період і оборотності в днях за попередній рік. Різниця дасть суму вивільнення коштів.

При аналізі роботи підприємства застосовуються різні показники корисного використання матеріальних ресурсів:

- показник (коефіцієнт) виходу готової продукції з одиниці сировини;
- показник витрати сировини на одиницю готової продукції;
- коефіцієнт використання матеріалів (відношення чистої ваги або маси виробу до нормативної);
- коефіцієнт використання площі або обсягу матеріалів;
- рівень відходів (втрат) і ін.

Шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів: оптимізація запасів ресурсів і незавершеного виробництва; скорочення тривалості виробничого циклу; поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення; прискорення реалізації товарної продукції та ін.

Спільними джерелами економії матеріальних ресурсів є: зниження питомої витрати матеріалів; зменшення ваги виробів; зниження втрат і відходів матеріальних ресурсів; використання відходів і побічних продуктів; утилізація відходів; заміна натуральної сировини і матеріалів штучними і ін.

Абсолютне вивільнення відображає пряме зменшення потреби в оборотних коштах. Абсолютне вивільнення відбувається, якщо

$$C_{\phi} < C_{nl} \text{ при } V_p = \text{const}, \quad (6.14)$$

де C_{ϕ} — фактичні залишки оборотних коштів;

C_{nl} — плановані залишки оборотних коштів.

Абсолютне вивільнення визначається за формулою

$$A_e = C_{\phi} - C_{nl}. \quad (6.15)$$

Відносне вивільнення виходить при прискоренні оборотності із зростанням обсягу продажів або виробництва. Головна відмінність від абсолютного вивільнення це те, що при цьому кошти підприємства не можуть бути вилучені з обігу без збереження безперервності виробництва.

Відносне вивільнення відбиває як зміна величини оборотних коштів, так і зміна обсягу реалізації товарів. Щоб визначити його, потрібно розрахувати потребу в оборотних коштах за звітний період, виходячи з фактичного обороту з реалізації продукції за цей період і оборотності в днях за попередній рік. Різниця дасть суму вивільнення коштів.

При аналізі роботи підприємства застосовуються різні показники корисного використання матеріальних ресурсів:

- показник (коефіцієнт) виходу готової продукції з одиниці сировини;
- показник витрати сировини на одиницю готової продукції;
- коефіцієнт використання матеріалів (відношення чистої ваги або маси виробу до нормативної);
- коефіцієнт використання площі або обсягу матеріалів;
- рівень відходів (втрат) і ін.

Шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів: оптимізація запасів ресурсів і незавершеного виробництва; скорочення тривалості виробничого циклу; поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення; прискорення реалізації товарної продукції та ін.

Спільними джерелами економії матеріальних ресурсів є: зниження питомої витрати матеріалів; зменшення ваги виробів; зниження втрат і відходів матеріальних ресурсів; використання відходів і побічних продуктів; утилізація відходів; заміна натуральної сировини і матеріалів штучними і ін.

Раціональне та економне витрачання окремих елементів оборотних фондів підприємств має непересічне економічне значення. Це зумовлюється постійним збільшенням абсолютного споживання сировини, матеріалів, енергії для виробництва продукції у різних галузях народного господарства, переважаючою часткою матеріальних витрат у загальній її вартості. Економія матеріальних ресурсів, що характеризується зниженням абсолютної та питомої витрати окремих видів ресурсів, дає змогу з такої самої кількості сировини й матеріалів виготовляти більше продукції без додаткових затрат суспільної праці, підвищувати ефективність виробництва в цілому на кожному підприємстві.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Елементний склад оборотних коштів підприємства.
2. Визначення нормативів оборотних коштів для окремих структурних елементів.
3. Методи визначення нормативу оборотних коштів підприємства.
4. Основні показники для оцінки ефективності використання оборотних коштів.
5. Способи підвищення ефективності використання оборотних коштів на підприємствах.

Раціональне та економне витрачання окремих елементів оборотних фондів підприємств має непересічне економічне значення. Це зумовлюється постійним збільшенням абсолютного споживання сировини, матеріалів, енергії для виробництва продукції у різних галузях народного господарства, переважаючою часткою матеріальних витрат у загальній її вартості. Економія матеріальних ресурсів, що характеризується зниженням абсолютної та питомої витрати окремих видів ресурсів, дає змогу з такої самої кількості сировини й матеріалів виготовляти більше продукції без додаткових затрат суспільної праці, підвищувати ефективність виробництва в цілому на кожному підприємстві.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Елементний склад оборотних коштів підприємства.
2. Визначення нормативів оборотних коштів для окремих структурних елементів.
3. Методи визначення нормативу оборотних коштів підприємства.
4. Основні показники для оцінки ефективності використання оборотних коштів.
5. Способи підвищення ефективності використання оборотних коштів на підприємствах.

- 7.1. Поняття собівартості, її склад.
- 7.2. Групування й склад витрат по елементах витрат і статтям калькуляції
- 7.3. Види собівартості
- 7.4. Шляхи зниження собівартості

7.1. ПОНЯТТЯ СОБІВАРТОСТІ, ЇЇ СКЛАД

Собівартість продукції — це виражені в грошовій формі всі витрати будівельної організації, пов'язані із підготовкою виробництва, виготовленням і реалізацією продукції.

Собівартість — один з найвагоміших чинників економічних показників роботи будівельних організацій, бо характеризуючи рівень витрат, вона відображає рівень застосування всіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових і засобів праці), технології та організації виробництва. Величина собівартості має великий вплив на формування прибутку будівельної організації, який обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукції і витратами на її виробництво. Отже головною метою підприємницької діяльності у сучасних ринкових умовах господарювання стає забезпечення прибутковості, рентабельності, дохідності підприємства.

Прибуток — основне джерело фінансових ресурсів подальшого розвитку організації, удосконалення матеріально-технічної бази, наукової та соціальної забезпеченості.

Зусилля організації повинні бути спрямовані на зниження витрат виробництва продукції, забезпечення сталого зростання прибутку, для досягнення економічної віддачі з виробництва, зростання конкурентоспроможності господарюючого суб'єкту.

Економічний стан більшості сучасних будівельних підприємств вимагає дуже уважного ставлення до формування витрат свого виробництва, бо управління собівартістю, яке є економічно обґрунтоване, не тільки надає можливість регулювати витрати на виробництво продукції, а й отримувати прибуток в складних умовах конкуренції в будівництві.

- 7.1. Поняття собівартості, її склад.
- 7.2. Групування й склад витрат по елементах витрат і статтям калькуляції
- 7.3. Види собівартості
- 7.4. Шляхи зниження собівартості

7.1. ПОНЯТТЯ СОБІВАРТОСТІ, ЇЇ СКЛАД

Собівартість продукції — це виражені в грошовій формі всі витрати будівельної організації, пов'язані із підготовкою виробництва, виготовленням і реалізацією продукції.

Собівартість — один з найвагоміших чинників економічних показників роботи будівельних організацій, бо характеризуючи рівень витрат, вона відображає рівень застосування всіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових і засобів праці), технології та організації виробництва. Величина собівартості має великий вплив на формування прибутку будівельної організації, який обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукції і витратами на її виробництво. Отже головною метою підприємницької діяльності у сучасних ринкових умовах господарювання стає забезпечення прибутковості, рентабельності, дохідності підприємства.

Прибуток — основне джерело фінансових ресурсів подальшого розвитку організації, удосконалення матеріально-технічної бази, наукової та соціальної забезпеченості.

Зусилля організації повинні бути спрямовані на зниження витрат виробництва продукції, забезпечення сталого зростання прибутку, для досягнення економічної віддачі з виробництва, зростання конкурентоспроможності господарюючого суб'єкту.

Економічний стан більшості сучасних будівельних підприємств вимагає дуже уважного ставлення до формування витрат свого виробництва, бо управління собівартістю, яке є економічно обґрунтоване, не тільки надає можливість регулювати витрати на виробництво продукції, а й отримувати прибуток в складних умовах конкуренції в будівництві.

«Виробнича собівартість будівельно-монтажних робіт складається із прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, інших прямих витрат, а також змінних загальновиробничих і постійних розподілених загальновиробничих видатків, пов'язаних з виконанням будівельно-монтажних робіт» [1]. Під прямими витратами розуміють видатки, які безпосередньо пов'язані з виконанням будівельних робіт, які можна прямо й безпосередньо включати у виробничу собівартість конкретних будівельних об'єктів.

$$P_B = M_B + Z_{пл} + I_{пв}, \quad (7.1)$$

де P_B — прямі витрати на виконання будівельно-монтажних робіт;

M_B — прямі витрати на придбання будівельних матеріалів, конструкцій, деталей, палива, електроенергії та інші;

$Z_{пл}$ — прямі витрати на виплату заробітної плати основних виробничих робітників;

$I_{пв}$ — інші прямі витрати, до яких можна віднести витрати на утримання та експлуатацію машин та механізмів.

Під *загальновиробничими (непрямими) витратами* розуміють видатки, пов'язані з організацією й керуванням проведенням будівельних робіт. Загальновиробничі видатки — це комплексні витрати, пов'язані з діяльністю підприємства в цілому, які не можуть бути віднесені безпосередньо на окремий об'єкт обліку в будівельному виробництві або при випуску продукції й наданні послуг. Разом із прямими витратами вони складають виробничу собівартість будівельно-монтажних робіт.

$$C_{БМР} = P_B + Z_B, \quad (7.2)$$

де $C_{БМР}$ — виробнича собівартість будівельно-монтажних робіт;

Z_B — загальновиробничі (непрямі) витрати.

Постійні загальновиробничі витрати залишаються незмінними (або майже незмінними) у випадку зміни обсягу виконаних будівельно-монтажних робіт. Розподіл постійних загальновиробничих витрат на кожний об'єкт відбувається виходячи з нормальної потужності цієї організації та використання бази розподілу, вибраною будівельною організацією самостійно. «Нормальна потужність — очікуваний середній обсяг діяльності, який може бути досягнутий за умови звичайної діяльності будівельної організації протягом декількох років або операційних циклів, з урахуванням запланованого обслуговування виробництва» [1].

Розмір нерозподілених постійних загальновиробничих витрат визначають як різницю між загальною сумою постійних загальновиробничих

«Виробнича собівартість будівельно-монтажних робіт складається із прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, інших прямих витрат, а також змінних загальновиробничих і постійних розподілених загальновиробничих видатків, пов'язаних з виконанням будівельно-монтажних робіт» [1]. Під прямими витратами розуміють видатки, які безпосередньо пов'язані з виконанням будівельних робіт, які можна прямо й безпосередньо включати у виробничу собівартість конкретних будівельних об'єктів.

$$P_B = M_B + Z_{пл} + I_{пв}, \quad (7.1)$$

де P_B — прямі витрати на виконання будівельно-монтажних робіт;

M_B — прямі витрати на придбання будівельних матеріалів, конструкцій, деталей, палива, електроенергії та інші;

$Z_{пл}$ — прямі витрати на виплату заробітної плати основних виробничих робітників;

$I_{пв}$ — інші прямі витрати, до яких можна віднести витрати на утримання та експлуатацію машин та механізмів.

Під *загальновиробничими (непрямими) витратами* розуміють видатки, пов'язані з організацією й керуванням проведенням будівельних робіт. Загальновиробничі видатки — це комплексні витрати, пов'язані з діяльністю підприємства в цілому, які не можуть бути віднесені безпосередньо на окремий об'єкт обліку в будівельному виробництві або при випуску продукції й наданні послуг. Разом із прямими витратами вони складають виробничу собівартість будівельно-монтажних робіт.

$$C_{БМР} = P_B + Z_B, \quad (7.2)$$

де $C_{БМР}$ — виробнича собівартість будівельно-монтажних робіт;

Z_B — загальновиробничі (непрямі) витрати.

Постійні загальновиробничі витрати залишаються незмінними (або майже незмінними) у випадку зміни обсягу виконаних будівельно-монтажних робіт. Розподіл постійних загальновиробничих витрат на кожний об'єкт відбувається виходячи з нормальної потужності цієї організації та використання бази розподілу, вибраною будівельною організацією самостійно. «Нормальна потужність — очікуваний середній обсяг діяльності, який може бути досягнутий за умови звичайної діяльності будівельної організації протягом декількох років або операційних циклів, з урахуванням запланованого обслуговування виробництва» [1].

Розмір нерозподілених постійних загальновиробничих витрат визначають як різницю між загальною сумою постійних загальновиробничих

витрат за нормальною потужністю та сумою розподілених постійних загальновиробничих витрат за фактичною потужністю будівельної організації. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати відносять до собівартості будівельно-монтажних робіт у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених і нерозподілених постійних загальновиробничих витрат, які входять у собівартість будівельно-монтажних робіт за договором підряду, не повинна перевищувати їхню фактичну величину.

Змінні загальновиробничі витрати — це витрати, які змінюються прямо пропорційно до зміни обсягу виконаних будівельно-монтажних робіт і розповсюджуються на кожний об'єкт витрат з використанням бази розподілу, яку обирає будівельна організація, на підставі фактичної потужності за звітний період. Будівельна організація самостійно встановлює перелік і склад постійних і змінних загальновиробничих витрат. До бази розподілу загальновиробничих постійних і змінних витрат можуть бути віднесені:

- прямі витрати на виконання будівельно-монтажних робіт;
- прямі витрати на оплату праці на виконання будівельно-монтажних робіт;
- витрати праці на виконання будівельно-монтажних робіт (нормативні або фактичні);
- відпрацьований час на будівництві об'єкта будівельними машинами й механізмами і таке інше.

Не відображаються в собівартості будівельно-монтажних робіт й не належать до витрат за договором підряду, а включаються до складу витрат операційної діяльності будівельної організації в тому звітному періоді, у якому вони були здійснені:

- адміністративні витрати (витрати, спрямовані на обслуговування й керування будівельною організацією);
- витрати на збут (а також витрати на гарантійне обслуговування і ремонт, витрати на страхування ризиків будівельного підприємства, які пов'язані з проведенням будівельно-монтажних робіт);
- інші операційні витрати;
- витрати на утримання незадіяних будівельних машин, механізмів і інших необоротних активів для виконання договору підряду.

Будівельна організація здійснює планування та бухгалтерський облік витрат, які включаються в собівартість робіт, за об'єктами витрат, до яких належать:

- окремі види будівельно-монтажних робіт;
- об'єкти будівництва;

витрат за нормальною потужністю та сумою розподілених постійних загальновиробничих витрат за фактичною потужністю будівельної організації. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати відносять до собівартості будівельно-монтажних робіт у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених і нерозподілених постійних загальновиробничих витрат, які входять у собівартість будівельно-монтажних робіт за договором підряду, не повинна перевищувати їхню фактичну величину.

Змінні загальновиробничі витрати — це витрати, які змінюються прямо пропорційно до зміни обсягу виконаних будівельно-монтажних робіт і розповсюджуються на кожний об'єкт витрат з використанням бази розподілу, яку обирає будівельна організація, на підставі фактичної потужності за звітний період. Будівельна організація самостійно встановлює перелік і склад постійних і змінних загальновиробничих витрат. До бази розподілу загальновиробничих постійних і змінних витрат можуть бути віднесені:

- прямі витрати на виконання будівельно-монтажних робіт;
- прямі витрати на оплату праці на виконання будівельно-монтажних робіт;
- витрати праці на виконання будівельно-монтажних робіт (нормативні або фактичні);
- відпрацьований час на будівництві об'єкта будівельними машинами й механізмами і таке інше.

Не відображаються в собівартості будівельно-монтажних робіт й не належать до витрат за договором підряду, а включаються до складу витрат операційної діяльності будівельної організації в тому звітному періоді, у якому вони були здійснені:

- адміністративні витрати (витрати, спрямовані на обслуговування й керування будівельною організацією);
- витрати на збут (а також витрати на гарантійне обслуговування і ремонт, витрати на страхування ризиків будівельного підприємства, які пов'язані з проведенням будівельно-монтажних робіт);
- інші операційні витрати;
- витрати на утримання незадіяних будівельних машин, механізмів і інших необоротних активів для виконання договору підряду.

Будівельна організація здійснює планування та бухгалтерський облік витрат, які включаються в собівартість робіт, за об'єктами витрат, до яких належать:

- окремі види будівельно-монтажних робіт;
- об'єкти будівництва;

— договір будівельного підряду.

Важливо також розрізнити відповідно до об'єктів витрат:

— собівартість окремих видів будівельно-монтажних робіт — це витрати, які виникають на будівельному підприємстві при виконанні певних видів будівельно-монтажних робіт на одному або декількох об'єктах будівництва, по одному або декільком договорам підряду на їхнє створення;

— собівартість об'єкта будівництва — це прямі витрати, до яких належать матеріальні витрати, витрати на оплату праці, інші прямі витрати, а також змінні загальнопромислові й постійні розподілені загальнопромислові витрати, які виникають у зв'язку з проведенням будівельно-монтажних робіт на певному об'єкті будівництва під час його спорудження;

— собівартість робіт за договором будівельного підряду — це витрати, зафіксовані у договорі будівельного підряду.

Одним з актуальних питань при організації планування бухгалтерського обліку, аналізу собівартості будівельно-монтажних робіт, виявленні цілеспрямованих шляхів використання ресурсів, резервів їх зниження, прийняття адміністративних рішень є визначення класифікації витрат, яку будівельна організація обирає самостійно.

Класифікаційні ознаки витрат наведені у рисунку 7.1.

До витрат звичайної діяльності відносять витрати основної господарської діяльності будівельної організації, а також витрати по супроводжуваним операціям або виникаючі внаслідок її проведення. До витрат операційної діяльності відносять витрати основної господарської або інших видів діяльності будівельної організації, окрім фінансової або інвестиційної діяльності.

До витрат основної діяльності будівельної організації відносять витрати по виконанню та реалізації будівельно-монтажних робіт. Витрати основного виробництва — це витрати основних виробничих підрозділів будівельної організації, які безпосередньо виконують будівельно-монтажні роботи, а також включають витрати на організацію, керування і обслуговування будівельного виробництва. Витрати допоміжного виробництва — це витрати, які виникають на виробничих структурних підрозділах будівельної організації, які надають власну продукцію для виконання робіт, але особисто не приймають участі у виконанні будівельно-монтажних робіт (виробництво бетонних і залізобетонних виробів, бетонів і будівельних розчинів, конструкцій і виробів, будівельних матеріалів, блоків і будівельних каменів, цегли, напівфабрикатів і таке інше).

— договір будівельного підряду.

Важливо також розрізнити відповідно до об'єктів витрат:

— собівартість окремих видів будівельно-монтажних робіт — це витрати, які виникають на будівельному підприємстві при виконанні певних видів будівельно-монтажних робіт на одному або декількох об'єктах будівництва, по одному або декільком договорам підряду на їхнє створення;

— собівартість об'єкта будівництва — це прямі витрати, до яких належать матеріальні витрати, витрати на оплату праці, інші прямі витрати, а також змінні загальнопромислові й постійні розподілені загальнопромислові витрати, які виникають у зв'язку з проведенням будівельно-монтажних робіт на певному об'єкті будівництва під час його спорудження;

— собівартість робіт за договором будівельного підряду — це витрати, зафіксовані у договорі будівельного підряду.

Одним з актуальних питань при організації планування бухгалтерського обліку, аналізу собівартості будівельно-монтажних робіт, виявленні цілеспрямованих шляхів використання ресурсів, резервів їх зниження, прийняття адміністративних рішень є визначення класифікації витрат, яку будівельна організація обирає самостійно.

Класифікаційні ознаки витрат наведені у рисунку 7.1.

До витрат звичайної діяльності відносять витрати основної господарської діяльності будівельної організації, а також витрати по супроводжуваним операціям або виникаючі внаслідок її проведення. До витрат операційної діяльності відносять витрати основної господарської або інших видів діяльності будівельної організації, окрім фінансової або інвестиційної діяльності.

До витрат основної діяльності будівельної організації відносять витрати по виконанню та реалізації будівельно-монтажних робіт. Витрати основного виробництва — це витрати основних виробничих підрозділів будівельної організації, які безпосередньо виконують будівельно-монтажні роботи, а також включають витрати на організацію, керування і обслуговування будівельного виробництва. Витрати допоміжного виробництва — це витрати, які виникають на виробничих структурних підрозділах будівельної організації, які надають власну продукцію для виконання робіт, але особисто не приймають участі у виконанні будівельно-монтажних робіт (виробництво бетонних і залізобетонних виробів, бетонів і будівельних розчинів, конструкцій і виробів, будівельних матеріалів, блоків і будівельних каменів, цегли, напівфабрикатів і таке інше).

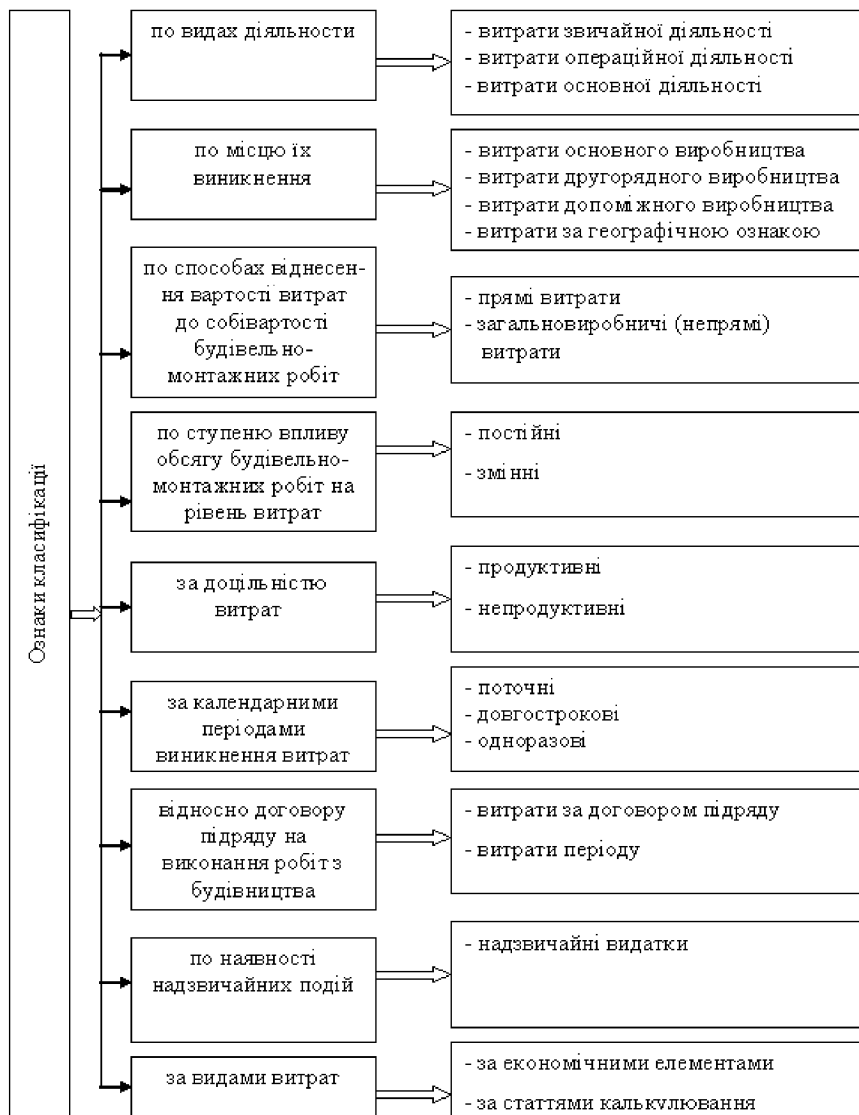


Рис. 7.1. Класифікація витрат будівельного підприємства

Витрати допоміжного виробництва формулюються у структурних підрозділах будівельної організації, які забезпечують основний процес виробництва, а саме здійснюють технічне обслуговування й

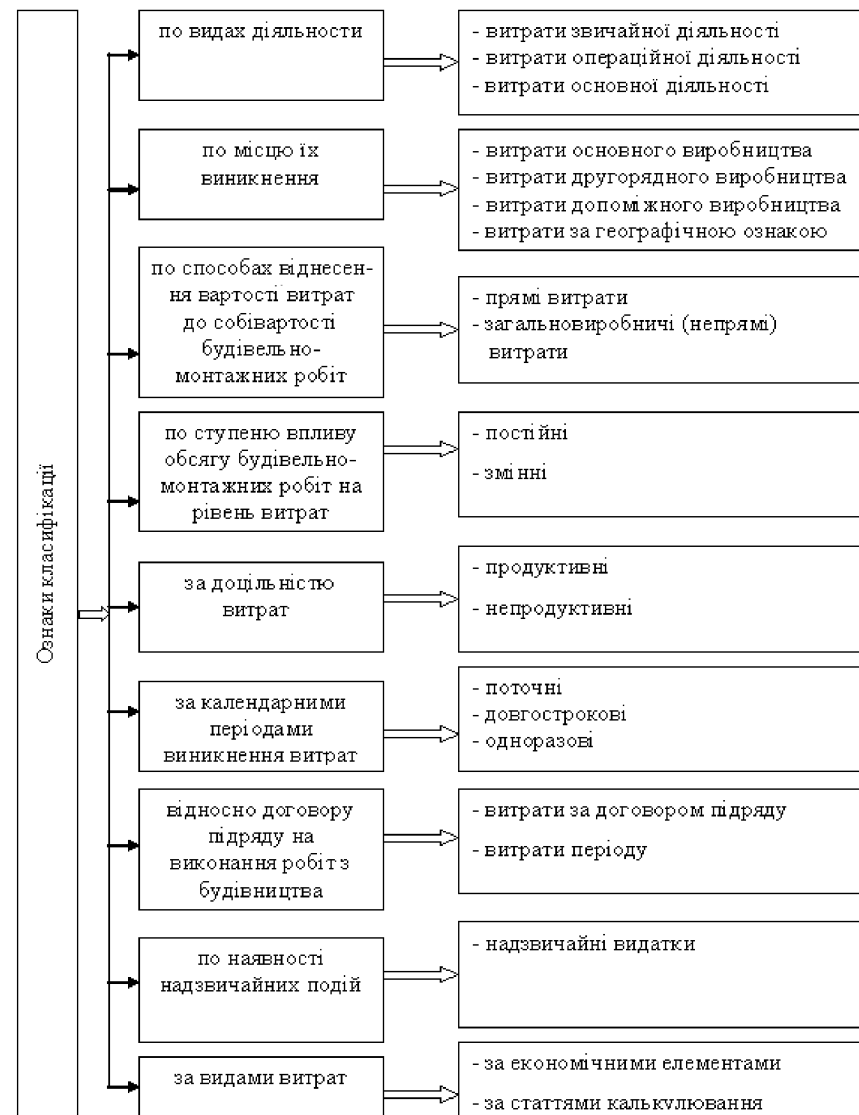


Рис. 7.1. Класифікація витрат будівельного підприємства

Витрати допоміжного виробництва формулюються у структурних підрозділах будівельної організації, які забезпечують основний процес виробництва, а саме здійснюють технічне обслуговування й

ремонт власних та орендованих будівельних машин, устаткування і механізмів, технічний огляд, забезпечення інструментом, транспортними послугами, запасними частинами і таке інше.

Витрати за географічною ознакою формуються за місцем розташування окремих об'єктів. Для визначення окремого географічного сегмента основою може бути діяльність, яка ведеться в окремих областях України, в окремій закордонній країні або у постійних регіональних угрупованнях країни. Ступінь деталізації географічних регіонів підприємство визначає самостійно.

Прямі витрати — це витрати, які безпосередньо зв'язані з виготовленням певного об'єкта витрат. Загальновиробничі (непрямі) витрати — це витрати, які пов'язані з процесом виробництва в цілому і не можуть бути обчислені для певного об'єкта витрат, вони входять до собівартості будівельно-монтажних робіт методом розподілу. Ці витрати розподіляються між об'єктами витрат на основі бази розподілу, самостійно вибраною будівельною організацією.

До постійних витрат відносять витрати, які не залежать від обсягу виконаних будівельно-монтажних робіт та залишаються незмінними (або майже незмінними у певних межах). Змінні витрати — це витрати, загальна сума яких залежить прямо пропорційно від обсягу виконаних будівельно-монтажних робіт. Визначення конкретного переліку і складу постійних і змінних видатків будівельна організація здійснює самостійно.

Продуктивні витрати — це витрати, які передбачені раціональною організацією та технологією виконання будівельно-монтажних робіт. Непродуктивні витрати виникають під час порушення технології або у результаті недосконалості в організації будівництва. Поточні витрати — це витрати, що багато разів виникають під час операційної діяльності на будівельному підприємстві протягом звітного періоду.

Довгострокові витрати обслуговують процес довгострокового договору підряду, термін дії котрого не менше, ніж один рік з моменту від здійснення перших витрат або одержання авансу (передоплати).

Одноразові витрати — це одноразові вкладення або витрати, які здійснюються однократно і направляються протягом тривалого часу на потреби будівельного виробництва.

Витрати за договором підряду — це витрати, пов'язані з виробництвом будівельно-монтажних робіт, які безпосередньо відносяться до конкретного договору підряду (прямі видатки), а також витрати

ремонт власних та орендованих будівельних машин, устаткування і механізмів, технічний огляд, забезпечення інструментом, транспортними послугами, запасними частинами і таке інше.

Витрати за географічною ознакою формуються за місцем розташування окремих об'єктів. Для визначення окремого географічного сегмента основою може бути діяльність, яка ведеться в окремих областях України, в окремій закордонній країні або у постійних регіональних угрупованнях країни. Ступінь деталізації географічних регіонів підприємство визначає самостійно.

Прямі витрати — це витрати, які безпосередньо зв'язані з виготовленням певного об'єкта витрат. Загальновиробничі (непрямі) витрати — це витрати, які пов'язані з процесом виробництва в цілому і не можуть бути обчислені для певного об'єкта витрат, вони входять до собівартості будівельно-монтажних робіт методом розподілу. Ці витрати розподіляються між об'єктами витрат на основі бази розподілу, самостійно вибраною будівельною організацією.

До постійних витрат відносять витрати, які не залежать від обсягу виконаних будівельно-монтажних робіт та залишаються незмінними (або майже незмінними у певних межах). Змінні витрати — це витрати, загальна сума яких залежить прямо пропорційно від обсягу виконаних будівельно-монтажних робіт. Визначення конкретного переліку і складу постійних і змінних видатків будівельна організація здійснює самостійно.

Продуктивні витрати — це витрати, які передбачені раціональною організацією та технологією виконання будівельно-монтажних робіт. Непродуктивні витрати виникають під час порушення технології або у результаті недосконалості в організації будівництва. Поточні витрати — це витрати, що багато разів виникають під час операційної діяльності на будівельному підприємстві протягом звітного періоду.

Довгострокові витрати обслуговують процес довгострокового договору підряду, термін дії котрого не менше, ніж один рік з моменту від здійснення перших витрат або одержання авансу (передоплати).

Одноразові витрати — це одноразові вкладення або витрати, які здійснюються однократно і направляються протягом тривалого часу на потреби будівельного виробництва.

Витрати за договором підряду — це витрати, пов'язані з виробництвом будівельно-монтажних робіт, які безпосередньо відносяться до конкретного договору підряду (прямі видатки), а також витрати

будівельної організації, спрямовані на керування, обслуговування і організацію будівельного процесу (розподілені загальновиробничі витрати).

Витрати періоду — це видатки, які розглядаються як витрати операційної діяльності будівельної організації того періоду, в якому вони були здійснені. Це приводить до неможливості співвіднесення їх з певним договором підряду, і відповідно з доходом за цим договором.

До надзвичайних витрат належать витрати, які виникають в результаті техногенних аварій, стихійного лиха, пожеж, інших надзвичайних подій, а також витрати на заходи, здійснення яких спрямоване на запобігання та ліквідацію наслідків таких подій.

Всі витрати будівельної організації, які виникають під час проведення операційної діяльності, групуються за елементами витрат. Елемент витрат — це сукупність економічно однорідних витрат, які формуються протягом певного часу незалежно від ступеню готовності будівельної продукції.

Статті калькулювання показують, як формуються витрати для визначення виробничої собівартості продукції. Статті — це витрати, які відрізняються між собою функціональною роллю у виробничому процесі та місцем виникнення, але не залежать від часу формування.

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості будівельно-монтажних робіт установлюються будівельною організацією.

7.2. ГРУПУВАННЯ Й СКЛАД ВИТРАТ ПО ЕЛЕМЕНТАХ ВИТРАТ І СТАТТЯХ КАЛЬКУЛЯЦІЇ

Групування витрат операційної діяльності будівельної організації здійснюється за економічними елементами, які наведені в рисунку 7.2.

До складу елемента «Матеріальні витрати» включаються:

1) Вартість сировини, матеріалів, будівельних конструкцій, комплектуючих виробів і напівфабрикатів, тари й тарних матеріалів, паливних і мастильних матеріалів, пари, води, енергії всіх видів і запасних частин, придбаних у сторонніх організацій для використання в виробництві, пов'язаному з операційною діяльністю будівельної організації.

будівельної організації, спрямовані на керування, обслуговування і організацію будівельного процесу (розподілені загальновиробничі витрати).

Витрати періоду — це видатки, які розглядаються як витрати операційної діяльності будівельної організації того періоду, в якому вони були здійснені. Це приводить до неможливості співвіднесення їх з певним договором підряду, і відповідно з доходом за цим договором.

До надзвичайних витрат належать витрати, які виникають в результаті техногенних аварій, стихійного лиха, пожеж, інших надзвичайних подій, а також витрати на заходи, здійснення яких спрямоване на запобігання та ліквідацію наслідків таких подій.

Всі витрати будівельної організації, які виникають під час проведення операційної діяльності, групуються за елементами витрат. Елемент витрат — це сукупність економічно однорідних витрат, які формуються протягом певного часу незалежно від ступеню готовності будівельної продукції.

Статті калькулювання показують, як формуються витрати для визначення виробничої собівартості продукції. Статті — це витрати, які відрізняються між собою функціональною роллю у виробничому процесі та місцем виникнення, але не залежать від часу формування.

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості будівельно-монтажних робіт установлюються будівельною організацією.

7.2. ГРУПУВАННЯ Й СКЛАД ВИТРАТ ПО ЕЛЕМЕНТАХ ВИТРАТ І СТАТТЯХ КАЛЬКУЛЯЦІЇ

Групування витрат операційної діяльності будівельної організації здійснюється за економічними елементами, які наведені в рисунку 7.2.

До складу елемента «Матеріальні витрати» включаються:

1) Вартість сировини, матеріалів, будівельних конструкцій, комплектуючих виробів і напівфабрикатів, тари й тарних матеріалів, паливних і мастильних матеріалів, пари, води, енергії всіх видів і запасних частин, придбаних у сторонніх організацій для використання в виробництві, пов'язаному з операційною діяльністю будівельної організації.

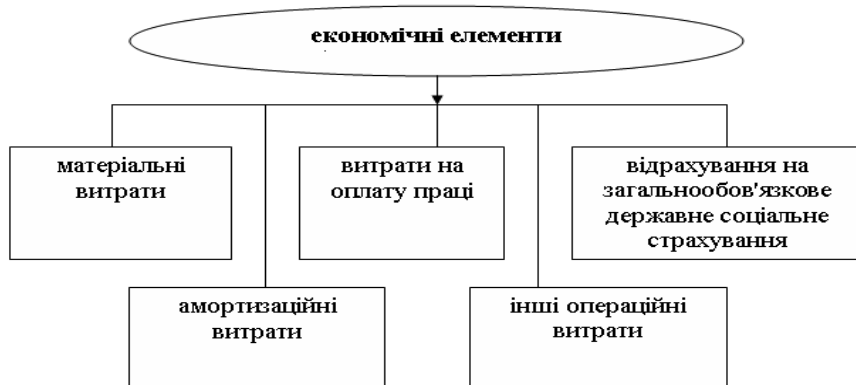


Рис. 7.2. Групування витрат економічними елементами

2) Вартість виробів і напівфабрикатів, виготовлених у допоміжних і другорядних виробництвах будівельної організації, які надалі використовуються в основному виробництві (при виконанні будівельно-монтажних робіт).

3) Вартість робіт і послуг виробничого характеру, що виконуються структурними підрозділами будівельної організації та сторонніми організаціями, а саме:

- оброблення матеріалів та проведення їх випробувань щодо якості;
- експертиза та консультації, пов'язані з результатами випробувань матеріалів і конструкцій;
- перевезення вантажів у межах будівельного майданчика та території допоміжних і другорядних виробництв будівельної організації;
- ремонт, технічний огляд та технічне обслуговування власних та орендованих основних засобів для використання в основному виробництві, за винятком їх реконструкції та модернізації.

4) Витрати, пов'язані з використанням природної сировини: плата за воду, що вибирається з водогосподарських систем під час виконання будівельно-монтажних робіт, у межах затверджених лімітів; плата за використання інших природних ресурсів.

5) Втрати від нестачі матеріальних цінностей [1].

До складу елемента «Матеріальні витрати» не включаються вартість зворотних відходів. Зворотні відходи — це залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, теплоносіїв та інших видів матеріаль-

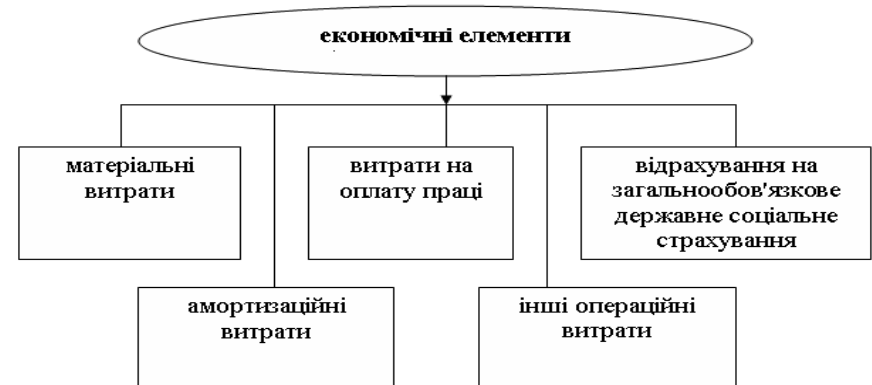


Рис. 7.2. Групування витрат економічними елементами

2) Вартість виробів і напівфабрикатів, виготовлених у допоміжних і другорядних виробництвах будівельної організації, які надалі використовуються в основному виробництві (при виконанні будівельно-монтажних робіт).

3) Вартість робіт і послуг виробничого характеру, що виконуються структурними підрозділами будівельної організації та сторонніми організаціями, а саме:

- оброблення матеріалів та проведення їх випробувань щодо якості;
- експертиза та консультації, пов'язані з результатами випробувань матеріалів і конструкцій;
- перевезення вантажів у межах будівельного майданчика та території допоміжних і другорядних виробництв будівельної організації;
- ремонт, технічний огляд та технічне обслуговування власних та орендованих основних засобів для використання в основному виробництві, за винятком їх реконструкції та модернізації.

4) Витрати, пов'язані з використанням природної сировини: плата за воду, що вибирається з водогосподарських систем під час виконання будівельно-монтажних робіт, у межах затверджених лімітів; плата за використання інших природних ресурсів.

5) Втрати від нестачі матеріальних цінностей [1].

До складу елемента «Матеріальні витрати» не включаються вартість зворотних відходів. Зворотні відходи — це залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, теплоносіїв та інших видів матеріаль-

них цінностей, які були створені під час виробництва продукції і втратили повністю або частково споживчі властивості початкового матеріалу (хімічні й фізичні). Вони використовуються або з підвищеними видатками (зменшенням виходу продукції), або зовсім не використовуються за прямим призначенням, тому що їх використання ускладнено або неможливо. Не належать до зворотних відходів залишки матеріальних ресурсів, використання яких можливе в інших роботах.

До складу елемента «Витрати на оплату праці» відносяться витрати на основну та додаткову заробітну плату, заохочувальні, компенсаційні та інші грошові виплати працівникам будівельної організації (включаючи нештатних), зайнятих в основному, допоміжному та другорядному виробництвах, нараховані згідно з формами і системами оплати праці, встановленими у будівельній організації.

До основної заробітної плати належить заробітна плата, нарахована за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки) за тарифними ставками (окладами), відрядними розцінками робітників та посадовими окладами керівників, професіоналів, фахівців, технічних службовців, включаючи в повному обсязі внутрішнє сумішництво.

До додаткової заробітної плати належить оплата праці понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати, передбачені законодавством, а також премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

До заохочувальних і компенсаційних виплат належать винагороди та премії, що мають одноразовий характер, компенсаційні та інші грошові та матеріальні виплати, не передбачені актами законодавства, або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми [1].

До складу елемента «Відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» включаються суми на:

- загальнообов'язкове державне пенсійне страхування;
- загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття;
- загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності й витратами, пов'язаними з народженням і похованням;

них цінностей, які були створені під час виробництва продукції і втратили повністю або частково споживчі властивості початкового матеріалу (хімічні й фізичні). Вони використовуються або з підвищеними видатками (зменшенням виходу продукції), або зовсім не використовуються за прямим призначенням, тому що їх використання ускладнено або неможливо. Не належать до зворотних відходів залишки матеріальних ресурсів, використання яких можливе в інших роботах.

До складу елемента «Витрати на оплату праці» відносяться витрати на основну та додаткову заробітну плату, заохочувальні, компенсаційні та інші грошові виплати працівникам будівельної організації (включаючи нештатних), зайнятих в основному, допоміжному та другорядному виробництвах, нараховані згідно з формами і системами оплати праці, встановленими у будівельній організації.

До основної заробітної плати належить заробітна плата, нарахована за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки) за тарифними ставками (окладами), відрядними розцінками робітників та посадовими окладами керівників, професіоналів, фахівців, технічних службовців, включаючи в повному обсязі внутрішнє сумішництво.

До додаткової заробітної плати належить оплата праці понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати, передбачені законодавством, а також премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

До заохочувальних і компенсаційних виплат належать винагороди та премії, що мають одноразовий характер, компенсаційні та інші грошові та матеріальні виплати, не передбачені актами законодавства, або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми [1].

До складу елемента «Відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» включаються суми на:

- загальнообов'язкове державне пенсійне страхування;
- загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття;
- загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності й витратами, пов'язаними з народженням і похованням;

– загальнообов’язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві й професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності;

– інші соціальні заходи [1].

До складу елемента «Амортизація» включається сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів, нарахована згідно з порядком, нормами та умовами, встановленими законодавством. Порядок нарахування амортизації під час формування собівартості будівельно-монтажних робіт здійснюється згідно з ПБО 7 «Основні засоби».

Нарахування амортизації на основні засоби здійснюється (виходячи з первісної вартості або переоціненої справедливої вартості цих засобів) протягом строку їх корисного використання та за умови визнання активами, за нормами, встановленими в організації, у розрахунку за календарний рік, і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації. Метод нарахування амортизації обирається організацією самостійно. Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється щомісяця (за нормами, розрахованими виходячи з первісної їх вартості або за умови їх переоцінки за справедливою вартістю на дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок) протягом строку їх корисного використання, що встановлюється будівельною організацією при зарахуванні цих активів на баланс [1].

До складу елемента «Інші операційні витрати» включаються витрати будівельної організації, які не увійшли до складу попередніх елементів витрат. До них належить дуже широке коло витрат, а саме:

– оплата перших п’яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів будівельної організації;

– суми вихідної допомоги при припиненні трудового договору;

– суми, нараховані працівникам за час затримки розрахунків при звільненні;

– виплати у встановленому розмірі особам, які потерпіли від Чорнобильської катастрофи;

– витрати на відрядження: добові (у повному обсязі), вартість проїзду, витрати на наймання житлового приміщення;

– надбавки (польове забезпечення) до тарифних ставок і посадових окладів працівників, направлених для виконання монтажних, на-

– загальнообов’язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві й професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності;

– інші соціальні заходи [1].

До складу елемента «Амортизація» включається сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів, нарахована згідно з порядком, нормами та умовами, встановленими законодавством. Порядок нарахування амортизації під час формування собівартості будівельно-монтажних робіт здійснюється згідно з ПБО 7 «Основні засоби».

Нарахування амортизації на основні засоби здійснюється (виходячи з первісної вартості або переоціненої справедливої вартості цих засобів) протягом строку їх корисного використання та за умови визнання активами, за нормами, встановленими в організації, у розрахунку за календарний рік, і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації. Метод нарахування амортизації обирається організацією самостійно. Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється щомісяця (за нормами, розрахованими виходячи з первісної їх вартості або за умови їх переоцінки за справедливою вартістю на дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок) протягом строку їх корисного використання, що встановлюється будівельною організацією при зарахуванні цих активів на баланс [1].

До складу елемента «Інші операційні витрати» включаються витрати будівельної організації, які не увійшли до складу попередніх елементів витрат. До них належить дуже широке коло витрат, а саме:

– оплата перших п’яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів будівельної організації;

– суми вихідної допомоги при припиненні трудового договору;

– суми, нараховані працівникам за час затримки розрахунків при звільненні;

– виплати у встановленому розмірі особам, які потерпіли від Чорнобильської катастрофи;

– витрати на відрядження: добові (у повному обсязі), вартість проїзду, витрати на наймання житлового приміщення;

– надбавки (польове забезпечення) до тарифних ставок і посадових окладів працівників, направлених для виконання монтажних, на-

лагоджувальних, ремонтних і будівельних робіт, і працівників, робота яких виконується вахтовим методом, постійно проводиться у дорозі або має роз'їзний (пересувний) характер, у розмірах, визначених законодавством;

- витрати на перевезення працівників до місця роботи як власним, так і орендованим транспортом (крім оплати праці водіїв);
- оплата послуг, робіт, які надаються сторонніми організаціями (керування виробництвом, проведення аудиторських перевірок, консультаційного й інформаційного характеру);
- витрати з контролю за технологією виконання будівельно-монтажних робіт;
- витрати із протипожежної й сторожової охорони;
- витрати на прийняття, зберігання й знищення екологічно небезпечних відходів, очищення стокових вод;
- витрати на сплату рентних платежів за використання земельних ресурсів і на сплату концесійних платежів за використання природніх копалин;
- платежі за викиди й скидання забруднювальних речовин у навколишнє природнє середовище, за розміщення відходів, інших видів шкідливого впливу в межах лімітів;
- вартість виданого згідно з діючими нормами спецодеж, спецвзуття й інших коштів індивідуального захисту, мийних і знешкоджуючих засобів;
- витрати на підготовку і перепідготовку кадрів;
- виплати авторських винагород за винахідництво та раціоналізацію, якщо вони не є роялті;
- платежі зі страхування майна (робіт) будівельної організації, комерційних ризиків, цивільної відповідальності суб'єктів ведення господарства;
- витрати, пов'язані з оплатою послуг комерційних банків і інших кредитно-фінансових установ та інше.

Групування витрат за статтями калькуляції призначене для визначення обсягів матеріальних, трудових і інших ресурсів, які входять до виробничої собівартості робіт будівельної організації. Будівельна організація використовує групування і облік витрат за статтями під час формування собівартості будівельно-монтажних робіт та обчислення кошторисної вартості будівництва об'єкта. Склад статей калькулювання залежить від специфіки виконуваних робіт і визначається будівельною організацією самостійно.

лагоджувальних, ремонтних і будівельних робіт, і працівників, робота яких виконується вахтовим методом, постійно проводиться у дорозі або має роз'їзний (пересувний) характер, у розмірах, визначених законодавством;

- витрати на перевезення працівників до місця роботи як власним, так і орендованим транспортом (крім оплати праці водіїв);
- оплата послуг, робіт, які надаються сторонніми організаціями (керування виробництвом, проведення аудиторських перевірок, консультаційного й інформаційного характеру);
- витрати з контролю за технологією виконання будівельно-монтажних робіт;
- витрати із протипожежної й сторожової охорони;
- витрати на прийняття, зберігання й знищення екологічно небезпечних відходів, очищення стокових вод;
- витрати на сплату рентних платежів за використання земельних ресурсів і на сплату концесійних платежів за використання природніх копалин;
- платежі за викиди й скидання забруднювальних речовин у навколишнє природнє середовище, за розміщення відходів, інших видів шкідливого впливу в межах лімітів;
- вартість виданого згідно з діючими нормами спецодеж, спецвзуття й інших коштів індивідуального захисту, мийних і знешкоджуючих засобів;
- витрати на підготовку і перепідготовку кадрів;
- виплати авторських винагород за винахідництво та раціоналізацію, якщо вони не є роялті;
- платежі зі страхування майна (робіт) будівельної організації, комерційних ризиків, цивільної відповідальності суб'єктів ведення господарства;
- витрати, пов'язані з оплатою послуг комерційних банків і інших кредитно-фінансових установ та інше.

Групування витрат за статтями калькуляції призначене для визначення обсягів матеріальних, трудових і інших ресурсів, які входять до виробничої собівартості робіт будівельної організації. Будівельна організація використовує групування і облік витрат за статтями під час формування собівартості будівельно-монтажних робіт та обчислення кошторисної вартості будівництва об'єкта. Склад статей калькулювання залежить від специфіки виконуваних робіт і визначається будівельною організацією самостійно.

Витрати будівельної організації під час проведення основної діяльності при розрахунку собівартості будівельно-монтажних робіт групуються за такими статтями калькулювання, які наведені у рисунку 7.3.



Рис. 7.3. Групування витрат за статтями калькуляції

До статті «Прямі матеріальні витрати» включається вартість сировини, основних будівельних матеріалів і конструкцій, комплектуючих виробів і напівфабрикатів, тари й тарних матеріалів, пально-мастильних матеріалів, пари, води, енергії всіх видів, запасних частин, інших допоміжних матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат і придбані у сторонніх організацій і/або виготовлені на допоміжних і другорядних виробництвах та використані в процесі виконання будівельно-монтажних робіт [1]. Вартість зворотних відходів, які утворюються у виробничому процесі, зменшують прямі матеріальні витрати.

До статті «Прямі витрати на оплату праці» включаються витрати на основну й додаткову заробітну плату, заохочувальні, компенсаційні й інші грошові виплати робітникам (включаючи нештатних) і лінійному персоналу (начальникам ділянок, виконавцям робіт, майстрам, механікам ділянок і таке інше) у випадку включення їх до складу бригад, зайнятих на будівельно-монтажних роботах (включаючи розвантаження на приоб'єктному складі будівельних матеріалів, конструкцій, виробів і устаткування й переміщення їх вручну від приоб'єктного складу до робочої зони), нараховані згідно з формами і системами оплати праці, які застосовуються в будівельній організації [1]. Не відносяться до цієї статті витрати на оплату праці штатних або позаштатних робітників, які зайняті керуванням, обслуговуванням, технічним оглядом і технічним обслуговуванням, ремонтом власних і орендованих будівельних машин і механізмів.

Витрати будівельної організації під час проведення основної діяльності при розрахунку собівартості будівельно-монтажних робіт групуються за такими статтями калькулювання, які наведені у рисунку 7.3.



Рис. 7.3. Групування витрат за статтями калькуляції

До статті «Прямі матеріальні витрати» включається вартість сировини, основних будівельних матеріалів і конструкцій, комплектуючих виробів і напівфабрикатів, тари й тарних матеріалів, пально-мастильних матеріалів, пари, води, енергії всіх видів, запасних частин, інших допоміжних матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат і придбані у сторонніх організацій і/або виготовлені на допоміжних і другорядних виробництвах та використані в процесі виконання будівельно-монтажних робіт [1]. Вартість зворотних відходів, які утворюються у виробничому процесі, зменшують прямі матеріальні витрати.

До статті «Прямі витрати на оплату праці» включаються витрати на основну й додаткову заробітну плату, заохочувальні, компенсаційні й інші грошові виплати робітникам (включаючи нештатних) і лінійному персоналу (начальникам ділянок, виконавцям робіт, майстрам, механікам ділянок і таке інше) у випадку включення їх до складу бригад, зайнятих на будівельно-монтажних роботах (включаючи розвантаження на приоб'єктному складі будівельних матеріалів, конструкцій, виробів і устаткування й переміщення їх вручну від приоб'єктного складу до робочої зони), нараховані згідно з формами і системами оплати праці, які застосовуються в будівельній організації [1]. Не відносяться до цієї статті витрати на оплату праці штатних або позаштатних робітників, які зайняті керуванням, обслуговуванням, технічним оглядом і технічним обслуговуванням, ремонтом власних і орендованих будівельних машин і механізмів.

Стаття «Інші прямі витрати» містить у собі всі інші виробничі витрати, які не були враховані попередніми статтями і можуть бути віднесені до конкретного об'єкта витрат безпосередньо за прямою ознакою, зокрема:

- витрати, пов'язані з експлуатацією будівельних машин і механізмів;
 - відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування;
 - інші виробничі витрати, які можуть бути віднесені до конкретного об'єкта витрат безпосередньо за прямою ознакою.
- «До статті «Загальновиробничі витрати» відносять:
- витрати, пов'язані з керуванням та обслуговуванням будівельного виробництва;
 - витрати на організацію робіт на будівельних майданчиках і вдосконалення технології;
 - витрати на здійснення заходів щодо охорони праці на будівельних майданчиках;
 - інші загальновиробничі витрати» [1].

7.3. ВИДИ СОБІВАРТОСТІ

У галузі будівництва собівартість будівельно-монтажних робіт може бути кошторисною (розрахована на підставі кошторисів), плановою (визначена будівельною організацією з урахуванням конкретних умов) і фактичною (реальна собівартість, що склалася на будівельному майданчику).

Кошторисна собівартість будівельно-монтажних робіт — це виражені в грошовій формі нормативні витрати будівельно-монтажних організацій на виробництво цих робіт, обумовлених кошторисними нормами та поточними цінами. Це розмір коштів, що одержує від замовника будівельно-монтажна організація для покриття витрат будівельного виробництва. Розмір кошторисної собівартості дорівнює кошторисній вартості прямих витрат і загальновиробничих витрат, окрім витрат операційної діяльності. Основою розрахунку є норми витрат усіх видів ресурсів.

У прямі витрати включають вартість будівельних матеріалів, виробів, конструкцій, основну заробітну плату робітників, витрати з експлуатації будівельних машин та механізмів. Вони визначаються в

Стаття «Інші прямі витрати» містить у собі всі інші виробничі витрати, які не були враховані попередніми статтями і можуть бути віднесені до конкретного об'єкта витрат безпосередньо за прямою ознакою, зокрема:

- витрати, пов'язані з експлуатацією будівельних машин і механізмів;
 - відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування;
 - інші виробничі витрати, які можуть бути віднесені до конкретного об'єкта витрат безпосередньо за прямою ознакою.
- «До статті «Загальновиробничі витрати» відносять:
- витрати, пов'язані з керуванням та обслуговуванням будівельного виробництва;
 - витрати на організацію робіт на будівельних майданчиках і вдосконалення технології;
 - витрати на здійснення заходів щодо охорони праці на будівельних майданчиках;
 - інші загальновиробничі витрати» [1].

7.3. ВИДИ СОБІВАРТОСТІ

У галузі будівництва собівартість будівельно-монтажних робіт може бути кошторисною (розрахована на підставі кошторисів), плановою (визначена будівельною організацією з урахуванням конкретних умов) і фактичною (реальна собівартість, що склалася на будівельному майданчику).

Кошторисна собівартість будівельно-монтажних робіт — це виражені в грошовій формі нормативні витрати будівельно-монтажних організацій на виробництво цих робіт, обумовлених кошторисними нормами та поточними цінами. Це розмір коштів, що одержує від замовника будівельно-монтажна організація для покриття витрат будівельного виробництва. Розмір кошторисної собівартості дорівнює кошторисній вартості прямих витрат і загальновиробничих витрат, окрім витрат операційної діяльності. Основою розрахунку є норми витрат усіх видів ресурсів.

У прямі витрати включають вартість будівельних матеріалів, виробів, конструкцій, основну заробітну плату робітників, витрати з експлуатації будівельних машин та механізмів. Вони визначаються в

локальних кошторисах як добуток розрахованої за ресурсними елементними кошторисними нормами кількості трудових і матеріально-технічних ресурсів, необхідних для виконання обсягів робіт, обчислених за робочими кресленнями, на відповідні поточні ціни цих ресурсів. Поточні ціни на трудові та матеріально-технічні ресурси в інвесторській кошторисній документації приймаються за вихідними даними замовника або за його дорученням з інших джерел (у тому числі за середніми даними Держбуду).

До складу кошторисної вартості матеріалів включаються нормативні витрати на сировину, будівельні матеріали, конструкції, деталі, паливо, електроенергію, пар і воду, на технологічні потреби та інші види матеріальних ресурсів. Кошторисна вартість будівельних матеріалів, виробів та конструкцій визначається у прямих витратах на підставі нормативної потреби в них, розрахованої виходячи з обсягів робіт, передбачених робочими кресленнями, та відповідних поточних цін.

Поточні ціни на матеріали для будівництва визначаються за ціною франко — приоб'єктного складу будівельного майданчика. При цьому на встановлену одиницю виміру враховують такі елементи вартості:

- відпускну ціну;
- вартість тари, упаковки і реквізиту;
- вартість транспортування і вантажних робіт;
- заготівельно-складські витрати.

Основна заробітна плата робітників містить витрати на оплату праці робітників, безпосередньо зайнятих при виконанні будівельно-монтажних робіт. Виконується розрахунок заробітної плати на підставі нормативно-розрахункових трудовитрат і вартості людино-години, яка відповідає середньому нормативному розряду робіт для ланки робітників-будівельників, монтажників та середньому нормативному розряду ланки робітників, зайнятих керуванням та обслуговуванням будівельних машин і механізмів.

Вартість людино-години згаданих робітників на будівельних об'єктах, здійснення яких відбувається із залученням бюджетних коштів або коштів підприємств, установ та організацій державної власності, як правило, приймається в рамках, рекомендованих Держбудом України.

До складу витрат з експлуатації будівельних машин і механізмів входять наступні витрати:

- заробітна плата робітників, зайнятих керуванням і обслуговуванням будівельних машин і механізмів;

локальних кошторисах як добуток розрахованої за ресурсними елементними кошторисними нормами кількості трудових і матеріально-технічних ресурсів, необхідних для виконання обсягів робіт, обчислених за робочими кресленнями, на відповідні поточні ціни цих ресурсів. Поточні ціни на трудові та матеріально-технічні ресурси в інвесторській кошторисній документації приймаються за вихідними даними замовника або за його дорученням з інших джерел (у тому числі за середніми даними Держбуду).

До складу кошторисної вартості матеріалів включаються нормативні витрати на сировину, будівельні матеріали, конструкції, деталі, паливо, електроенергію, пар і воду, на технологічні потреби та інші види матеріальних ресурсів. Кошторисна вартість будівельних матеріалів, виробів та конструкцій визначається у прямих витратах на підставі нормативної потреби в них, розрахованої виходячи з обсягів робіт, передбачених робочими кресленнями, та відповідних поточних цін.

Поточні ціни на матеріали для будівництва визначаються за ціною франко — приоб'єктного складу будівельного майданчика. При цьому на встановлену одиницю виміру враховують такі елементи вартості:

- відпускну ціну;
- вартість тари, упаковки і реквізиту;
- вартість транспортування і вантажних робіт;
- заготівельно-складські витрати.

Основна заробітна плата робітників містить витрати на оплату праці робітників, безпосередньо зайнятих при виконанні будівельно-монтажних робіт. Виконується розрахунок заробітної плати на підставі нормативно-розрахункових трудовитрат і вартості людино-години, яка відповідає середньому нормативному розряду робіт для ланки робітників-будівельників, монтажників та середньому нормативному розряду ланки робітників, зайнятих керуванням та обслуговуванням будівельних машин і механізмів.

Вартість людино-години згаданих робітників на будівельних об'єктах, здійснення яких відбувається із залученням бюджетних коштів або коштів підприємств, установ та організацій державної власності, як правило, приймається в рамках, рекомендованих Держбудом України.

До складу витрат з експлуатації будівельних машин і механізмів входять наступні витрати:

- заробітна плата робітників, зайнятих керуванням і обслуговуванням будівельних машин і механізмів;

- витрати на паливно-мастильні та допоміжні (експлуатаційні) матеріали;
- амортизаційні відрахування;
- орендна плата за використання машин;
- витрати на технічне обслуговування та ремонт;
- інші витрати, пов'язані з експлуатацією машин і механізмів (монтаж, демонтаж, перебазування тощо).

У прямих витратах визначається кошторисна вартість експлуатації будівельних машин та механізмів, зайнятих у будівельному виробництві виходячи з нормативного часу їх роботи, необхідного для виконання встановленого обсягу будівельно-монтажних робіт, та вартості експлуатації будівельних машин та механізмів за одиницю часу їх використання (машино-годин) в поточних цінах. У вартості експлуатації будівельних машин і механізмів у тому числі відображається й заробітна плата робітників, зайнятих керуванням та обслуговуванням будівельних машин і механізмів. Вартість машино-години розраховується в поточних цінах на підставі матеріальних і трудових ресурсів, наведених у ресурсних кошторисних нормах експлуатації машин і механізмів (РКНЕМ), та поточних цін на них з урахуванням амортизаційних відрахувань на повне відновлення будівельних машин і механізмів, вартості матеріальних ресурсів на заміну частин, що швидко зношуються, ремонт та технічне обслуговування, перебазування, а також податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів. На будівництві об'єктів із залученням бюджетних коштів або коштів підприємств та організацій державної власності, як правило, вартість машино-години приймається в межах, рекомендованих Держбудом України.

Загальновиробничі витрати — це витрати будівельно-монтажної організації, які відносять до виробничої собівартості будівельно-монтажних робіт, їх склад та порядок визначення залежить від класифікації витрат будівельної організації.

Планова собівартість включає витрати на виконання будівельно-монтажних робіт і визначається на підставі техніко-економічних розрахунків з використанням економічно обґрунтованих норм і нормативів затрат на здійснення будівельно-монтажних робіт (за умови нормальної потужності будівельної організації та дотримання планових термінів будівництва, раціонального та ефективного використання виробничих ресурсів та додержання вимог до якості будівництва), а також інженерних розрахунків щодо підвищення організаційно-

- витрати на паливно-мастильні та допоміжні (експлуатаційні) матеріали;
- амортизаційні відрахування;
- орендна плата за використання машин;
- витрати на технічне обслуговування та ремонт;
- інші витрати, пов'язані з експлуатацією машин і механізмів (монтаж, демонтаж, перебазування тощо).

У прямих витратах визначається кошторисна вартість експлуатації будівельних машин та механізмів, зайнятих у будівельному виробництві виходячи з нормативного часу їх роботи, необхідного для виконання встановленого обсягу будівельно-монтажних робіт, та вартості експлуатації будівельних машин та механізмів за одиницю часу їх використання (машино-годин) в поточних цінах. У вартості експлуатації будівельних машин і механізмів у тому числі відображається й заробітна плата робітників, зайнятих керуванням та обслуговуванням будівельних машин і механізмів. Вартість машино-години розраховується в поточних цінах на підставі матеріальних і трудових ресурсів, наведених у ресурсних кошторисних нормах експлуатації машин і механізмів (РКНЕМ), та поточних цін на них з урахуванням амортизаційних відрахувань на повне відновлення будівельних машин і механізмів, вартості матеріальних ресурсів на заміну частин, що швидко зношуються, ремонт та технічне обслуговування, перебазування, а також податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів. На будівництві об'єктів із залученням бюджетних коштів або коштів підприємств та організацій державної власності, як правило, вартість машино-години приймається в межах, рекомендованих Держбудом України.

Загальновиробничі витрати — це витрати будівельно-монтажної організації, які відносять до виробничої собівартості будівельно-монтажних робіт, їх склад та порядок визначення залежить від класифікації витрат будівельної організації.

Планова собівартість включає витрати на виконання будівельно-монтажних робіт і визначається на підставі техніко-економічних розрахунків з використанням економічно обґрунтованих норм і нормативів затрат на здійснення будівельно-монтажних робіт (за умови нормальної потужності будівельної організації та дотримання планових термінів будівництва, раціонального та ефективного використання виробничих ресурсів та додержання вимог до якості будівництва), а також інженерних розрахунків щодо підвищення організаційно-

технічного рівня будівельного виробництва внаслідок здійснення заходів щодо впровадження нової техніки та технологій, удосконалення його організації та управління, інших техніко-економічних чинників. Планування собівартості будівельно-монтажних робіт здійснюється будівельною організацією та її структурними підрозділами під час розроблення річних (поточних) планів на основі договорів підряду, укладених із замовниками, як за окремими об'єктами будівництва, так і за окремими видами будівельно-монтажних робіт.

Метою планування собівартості будівельно-монтажних робіт є: визначення витрат, необхідних для виконання будівельно-монтажних робіт у встановлені терміни за умови раціонального використання матеріалів, робочої сили, будівельних та інших виробничих ресурсів, дотримання правил технічної експлуатації будівельних машин і механізмів, а також дотримання безпечних умов праці; організація внутрішньогосподарського розрахунку та управлінського обліку у відокремлених виробничих підрозділах (структурних одиницях) будівельної організації; визначення ціни тендерної пропозиції, за якою будівельна організація спроможна збудувати об'єкт (виконати роботи), щодо якого провадяться торги (тендери). Планова собівартість як головний показник може бути використана при прогнозуванні не тільки рівня прибутку, а й перспектив свого виробничого та соціального розвитку.

Порядок і методи планування собівартості будівельно-монтажних робіт будівельні організації встановлюють самостійно виходячи з умов та особливостей їх виробничої діяльності. Планова собівартість окремих об'єктів будівництва та видів будівельно-монтажних робіт може розраховуватись на основі техніко-економічних обґрунтувань і визначатися за статтями витрат або за елементами витрат. Вихідними даними для таких розрахунків є: укладені договори підряду будівельної організації; проектно-кошторисна документація на об'єкти, що споруджуються; фізичні обсяги видів робіт; виробничі норми витрат на одиницю виміру відповідних видів робіт (конструктивних елементів).

Під час здійснення розрахунків ураховуються: технологічні та організаційні умови роботи будівельної організації, передбачені проектами організації будівництва і проектами виконання робіт; результати аналізу рівня витрат у минулих облікових періодах; можливості інтенсифікації та підвищення ефективності будівельного виробництва. Планова собівартість будівельно-монтажних робіт підлягає уточнен-

технічного рівня будівельного виробництва внаслідок здійснення заходів щодо впровадження нової техніки та технологій, удосконалення його організації та управління, інших техніко-економічних чинників. Планування собівартості будівельно-монтажних робіт здійснюється будівельною організацією та її структурними підрозділами під час розроблення річних (поточних) планів на основі договорів підряду, укладених із замовниками, як за окремими об'єктами будівництва, так і за окремими видами будівельно-монтажних робіт.

Метою планування собівартості будівельно-монтажних робіт є: визначення витрат, необхідних для виконання будівельно-монтажних робіт у встановлені терміни за умови раціонального використання матеріалів, робочої сили, будівельних та інших виробничих ресурсів, дотримання правил технічної експлуатації будівельних машин і механізмів, а також дотримання безпечних умов праці; організація внутрішньогосподарського розрахунку та управлінського обліку у відокремлених виробничих підрозділах (структурних одиницях) будівельної організації; визначення ціни тендерної пропозиції, за якою будівельна організація спроможна збудувати об'єкт (виконати роботи), щодо якого провадяться торги (тендери). Планова собівартість як головний показник може бути використана при прогнозуванні не тільки рівня прибутку, а й перспектив свого виробничого та соціального розвитку.

Порядок і методи планування собівартості будівельно-монтажних робіт будівельні організації встановлюють самостійно виходячи з умов та особливостей їх виробничої діяльності. Планова собівартість окремих об'єктів будівництва та видів будівельно-монтажних робіт може розраховуватись на основі техніко-економічних обґрунтувань і визначатися за статтями витрат або за елементами витрат. Вихідними даними для таких розрахунків є: укладені договори підряду будівельної організації; проектно-кошторисна документація на об'єкти, що споруджуються; фізичні обсяги видів робіт; виробничі норми витрат на одиницю виміру відповідних видів робіт (конструктивних елементів).

Під час здійснення розрахунків ураховуються: технологічні та організаційні умови роботи будівельної організації, передбачені проектами організації будівництва і проектами виконання робіт; результати аналізу рівня витрат у минулих облікових періодах; можливості інтенсифікації та підвищення ефективності будівельного виробництва. Планова собівартість будівельно-монтажних робіт підлягає уточнен-

ню у разі зміни протягом строку будівництва об'єкта проектних рішень, що викликає зміну фізичних обсягів цих робіт, їх вартісних показників, цін на матеріальні ресурси тощо, та у разі змін щодо оплати праці, які пов'язані зі змінами у законодавстві України.

Планова (розрахункова) собівартість менше кошторисної собівартості на величину економії, передбаченої в плані технічного розвитку будівельної організації. Економія утворюється за рахунок скорочення видатку ресурсів у порівнянні із середньогалузевим рівнем проекту й застосування цін на ресурси нижче кошторисного рівня:

$$C_{ni} = B_{БМР} - НП - \Delta C + K_3, \quad (7.3)$$

де C_{ni} — планова собівартість будівельно-монтажних робіт,
 $B_{БМР}$ — кошторисна вартість будівельно-монтажних робіт;
 $НП$ — нормативний прибуток по кошторису;
 ΔC — економія собівартості будівельно-монтажних робіт;
 K_3 — компенсація замовником у зв'язку з подорожчанням цін і тарифів на усі види ресурсів у порівнянні з кошторисом.

Сума витрат, витрачених підприємством під час виконання будівельно-монтажних робіт, називається фактичною собівартістю. Вона визначається за даними бухгалтерського обліку і містить у собі витрати, не тільки передбачені кошторисом, але й невраховані в кошторисі (втрати матеріалів, перевитрата заробітної плати, штрафи та інше). Сумарна величина цих витрат повинна бути менше кошторисної вартості й кошторисної собівартості будівельно-монтажних робіт. Переважніше, щоб ці витрати були нижче й планової собівартості будівельно-монтажних робіт.

Облік собівартості робіт є частиною системи, де збирається, узагальнюється, класифікується й представляється відповідна інформація керівництву будівельної організації для аналізу, контролю й оцінки виробничо-господарської діяльності організації, а також ухвалення управлінського рішення. Особливості організації обліку фактичної собівартості викликані технологією будівельного і допоміжного виробництва, організаційною структурою будівельної організації, а також умовами договорів на будівництво об'єктів, укладених із замовниками.

Облік собівартості будівельно-монтажних робіт залежно від структури будівельної організації має наступні особливості. У будівельній організації, яка складається з ділянок і бригад, що безпосередньо виконують будівельні роботи, собівартість враховує витрати по їх ви-

ню у разі зміни протягом строку будівництва об'єкта проектних рішень, що викликає зміну фізичних обсягів цих робіт, їх вартісних показників, цін на матеріальні ресурси тощо, та у разі змін щодо оплати праці, які пов'язані зі змінами у законодавстві України.

Планова (розрахункова) собівартість менше кошторисної собівартості на величину економії, передбаченої в плані технічного розвитку будівельної організації. Економія утворюється за рахунок скорочення видатку ресурсів у порівнянні із середньогалузевим рівнем проекту й застосування цін на ресурси нижче кошторисного рівня:

$$C_{ni} = B_{БМР} - НП - \Delta C + K_3, \quad (7.3)$$

де C_{ni} — планова собівартість будівельно-монтажних робіт,
 $B_{БМР}$ — кошторисна вартість будівельно-монтажних робіт;
 $НП$ — нормативний прибуток по кошторису;
 ΔC — економія собівартості будівельно-монтажних робіт;
 K_3 — компенсація замовником у зв'язку з подорожчанням цін і тарифів на усі види ресурсів у порівнянні з кошторисом.

Сума витрат, витрачених підприємством під час виконання будівельно-монтажних робіт, називається фактичною собівартістю. Вона визначається за даними бухгалтерського обліку і містить у собі витрати, не тільки передбачені кошторисом, але й невраховані в кошторисі (втрати матеріалів, перевитрата заробітної плати, штрафи та інше). Сумарна величина цих витрат повинна бути менше кошторисної вартості й кошторисної собівартості будівельно-монтажних робіт. Переважніше, щоб ці витрати були нижче й планової собівартості будівельно-монтажних робіт.

Облік собівартості робіт є частиною системи, де збирається, узагальнюється, класифікується й представляється відповідна інформація керівництву будівельної організації для аналізу, контролю й оцінки виробничо-господарської діяльності організації, а також ухвалення управлінського рішення. Особливості організації обліку фактичної собівартості викликані технологією будівельного і допоміжного виробництва, організаційною структурою будівельної організації, а також умовами договорів на будівництво об'єктів, укладених із замовниками.

Облік собівартості будівельно-монтажних робіт залежно від структури будівельної організації має наступні особливості. У будівельній організації, яка складається з ділянок і бригад, що безпосередньо виконують будівельні роботи, собівартість враховує витрати по їх ви-

робництву з урахуванням витрат на утримання управлінського персоналу організації. У будівельних організаціях, що є об'єднання, але не є юридичними особами, так званих структурних підрозділів, собівартість будівельно-монтажних робіт складається з витрат структурних підрозділів на виробництво цих робіт з урахуванням вартості утримування управлінського персоналу підрозділів і організації в цілому. У будівельних організаціях типу холдингових компаній, що складаються зі структурних підрозділів, а також дочірніх організацій-підприємств, що є юридичними особами, собівартість будівельно-монтажних робіт складається з витрат структурних підрозділів на ці роботи з урахуванням вартості утримування управлінського персоналу структурних підрозділів і організації, тобто без обліку витрат дочірніх організацій.

Залежно від умов договорів на будівництво собівартість будівельно-монтажних робіт у будівельній організації (структурному підрозділі) може включати фактичну собівартість робіт, виконаних власними силами, договірну вартість робіт (будівельних, проектних і ін.), виконаних на умовах субпідряду іншими підприємствами, а також вартість устаткування й інших аналогічних цінностей за умови будівництва об'єктів «під ключ».

Облік собівартості продукції будівельної організації має наступні особливості. При випуску продукції та наданні послуг підсобними й допоміжними виробництвами, що входять до складу структурних підрозділів будівельної організації (або що є цехами будівельної організації, що полягає тільки з ділянок і бригад), облік собівартості ведеться стосовно до порядку, встановленого для обліку собівартості будівельно-монтажних робіт. При цьому склад витрат повинен урахувати галузеву приналежність того або іншого виробництва або господарства (наприклад, зношування автомашин в автотранспорті і т. д.).

У структурних підрозділах будівельної організації, що випускають продукцію та надають послуги, облік собівартості може бути організований стосовно до порядку, встановленого для будівельної організації, або ж вестися відповідно до правил, що діють для підприємств відповідних галузей народного господарства (промисловості, автотранспорту, комунального господарства й т. п.).

Облік витрат на виробництво будівельно-монтажних робіт, як і їх планування, здійснюється по договорах. Об'єктом обліку за договором може бути будівництво одного й декількох об'єктів або виконан-

робництву з урахуванням витрат на утримання управлінського персоналу організації. У будівельних організаціях, що є об'єднання, але не є юридичними особами, так званих структурних підрозділів, собівартість будівельно-монтажних робіт складається з витрат структурних підрозділів на виробництво цих робіт з урахуванням вартості утримування управлінського персоналу підрозділів і організації в цілому. У будівельних організаціях типу холдингових компаній, що складаються зі структурних підрозділів, а також дочірніх організацій-підприємств, що є юридичними особами, собівартість будівельно-монтажних робіт складається з витрат структурних підрозділів на ці роботи з урахуванням вартості утримування управлінського персоналу структурних підрозділів і організації, тобто без обліку витрат дочірніх організацій.

Залежно від умов договорів на будівництво собівартість будівельно-монтажних робіт у будівельній організації (структурному підрозділі) може включати фактичну собівартість робіт, виконаних власними силами, договірну вартість робіт (будівельних, проектних і ін.), виконаних на умовах субпідряду іншими підприємствами, а також вартість устаткування й інших аналогічних цінностей за умови будівництва об'єктів «під ключ».

Облік собівартості продукції будівельної організації має наступні особливості. При випуску продукції та наданні послуг підсобними й допоміжними виробництвами, що входять до складу структурних підрозділів будівельної організації (або що є цехами будівельної організації, що полягає тільки з ділянок і бригад), облік собівартості ведеться стосовно до порядку, встановленого для обліку собівартості будівельно-монтажних робіт. При цьому склад витрат повинен урахувати галузеву приналежність того або іншого виробництва або господарства (наприклад, зношування автомашин в автотранспорті і т. д.).

У структурних підрозділах будівельної організації, що випускають продукцію та надають послуги, облік собівартості може бути організований стосовно до порядку, встановленого для будівельної організації, або ж вестися відповідно до правил, що діють для підприємств відповідних галузей народного господарства (промисловості, автотранспорту, комунального господарства й т. п.).

Облік витрат на виробництво будівельно-монтажних робіт, як і їх планування, здійснюється по договорах. Об'єктом обліку за договором може бути будівництво одного й декількох об'єктів або виконан-

ня окремих видів робіт на об'єктах, що зводяться по одному проекту. Допускається об'єднання обліку витрат по договорах, укладених з одним або декількома замовниками, якщо договори укладаються у вигляді комплексної угоди або відносяться до одного проекту. Якщо будівництво здійснюється за договором, який охоплює ряд проектів, то витрати й фінансовий результат по кожному такому проекту можуть розглядатися як виконання робіт за окремим договором.

Якщо будівельна організація відповідно до укладеного договору на будівництво виконує власними силами роботи, що не відносяться до будівельних, планування й облік собівартості здійснюється нею виходячи із загального обсягу робіт, виконаних власними силами, що включає будівельні й роботи зазначених видів. При цьому витрати на провадження робіт збираються по кожному виду окремо.

Зіставлення фактичної, кошторисної, планової (розрахункової) собівартостей дозволяє узагальнено оцінити виробничо-господарську діяльність підприємства. Собівартість будівельно-монтажних робіт залежить від ощадливої витрати ресурсів у натуральному вираженні й рівня цін на одиницю ресурсів. Собівартість будівельно-монтажних робіт залежить і від рівня продуктивності праці, рівня механізації робіт і порівняння строків будівництва об'єкта щодо встановлених замовником.

7.4. ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ

Зниження собівартості будівництва — головний фактор при забезпеченні конкурентоспроможності будівельних організацій, підвищення їх ефективності й прибутковості підприємства. Її зниження досягається на стадіях:

- 1) планування;
- 2) проектування;
- 3) виробництва будівельних конструкцій (виробів);
- 4) при виконанні будівельно-монтажних робіт.

На стадії планування капітальних вкладень і будівництва зниження собівартості (як і кошторисної вартості) досягається за рахунок раціонального розміщення будівельних організацій і підприємств виробничої бази, що дозволяє зайняти більш міцні позиції в умовах ринкової конкуренції.

ня окремих видів робіт на об'єктах, що зводяться по одному проекту. Допускається об'єднання обліку витрат по договорах, укладених з одним або декількома замовниками, якщо договори укладаються у вигляді комплексної угоди або відносяться до одного проекту. Якщо будівництво здійснюється за договором, який охоплює ряд проектів, то витрати й фінансовий результат по кожному такому проекту можуть розглядатися як виконання робіт за окремим договором.

Якщо будівельна організація відповідно до укладеного договору на будівництво виконує власними силами роботи, що не відносяться до будівельних, планування й облік собівартості здійснюється нею виходячи із загального обсягу робіт, виконаних власними силами, що включає будівельні й роботи зазначених видів. При цьому витрати на провадження робіт збираються по кожному виду окремо.

Зіставлення фактичної, кошторисної, планової (розрахункової) собівартостей дозволяє узагальнено оцінити виробничо-господарську діяльність підприємства. Собівартість будівельно-монтажних робіт залежить від ощадливої витрати ресурсів у натуральному вираженні й рівня цін на одиницю ресурсів. Собівартість будівельно-монтажних робіт залежить і від рівня продуктивності праці, рівня механізації робіт і порівняння строків будівництва об'єкта щодо встановлених замовником.

7.4. ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ

Зниження собівартості будівництва — головний фактор при забезпеченні конкурентоспроможності будівельних організацій, підвищення їх ефективності й прибутковості підприємства. Її зниження досягається на стадіях:

- 1) планування;
- 2) проектування;
- 3) виробництва будівельних конструкцій (виробів);
- 4) при виконанні будівельно-монтажних робіт.

На стадії планування капітальних вкладень і будівництва зниження собівартості (як і кошторисної вартості) досягається за рахунок раціонального розміщення будівельних організацій і підприємств виробничої бази, що дозволяє зайняти більш міцні позиції в умовах ринкової конкуренції.

На стадії проектування кошторисна собівартість (і вартість) знижується за рахунок вибору найбільш раціональних проектно-конструктивних розв'язків.

На стадії виготовлення будівельних конструкцій (виробів) собівартість будівництва зменшується за рахунок розвитку концентрації й спеціалізації підприємств і застосування прогресивної технології робіт.

На стадії виконання будівельно-монтажних робіт зниження собівартості забезпечується шляхом економії матеріалів, зниження їх втрат, застосування місцевих матеріалів, скорочення транспортних витрат, економії витрат, викликаних застосуванням машинної праці (оптимізація використання, зниження внутрішньозмінних втрат часу, підвищення змінності роботи машин, оптимізація структури парку машин), скорочення накладних видатків (оптимізація адміністративно-управлінських видатків).

До основних резервів зниження собівартості можна віднести: підвищення продуктивності праці, скорочення тривалості будівництва, скорочення витрат виробництва при витраті матеріальних і грошових коштів і усунення непродуктивних витрат і втрат. Найбільший вплив на підвищення ефективності будівництва мають: поліпшення матеріально-технічного забезпечення будівельного виробництва, підвищення рівня механізації будівельно-монтажних робіт і впровадження нової техніки, поліпшення організації праці й удосконалювання керування будівництвом, удосконалювання технології виробництва, концентрація виробництва, укрупнення будівельно-монтажних організацій і підприємств, підвищення кваліфікації працівників. Зниження собівартості за рахунок різних факторів можна визначити за формулами

$$C_m = Y_{m.p.} \left\{ \left[1 - (100 - Y_{н.в.м.}) \right] \frac{100 - Y_u}{100 \times 100} \right\}, \quad (7.4)$$

де C_m — економія собівартості за рахунок зниження витрат на будівельні матеріали, деталі, конструкції, тис. грн;

$Y_{m.p.}$ — питома вага витрат на матеріальні ресурси (або окремого виду матеріалу, конструктивного елемента і т. д.) до кошторисної вартості всіх будівельно-монтажних робіт, %;

$Y_{н.в.м.}$ — відсоток зниження норми витрати матеріалів, конструкцій, деталей (або окремого їх виду);

Y_u — відсоток зниження ціни матеріалів, деталей, конструкцій (або окремого їх виду);

На стадії проектування кошторисна собівартість (і вартість) знижується за рахунок вибору найбільш раціональних проектно-конструктивних розв'язків.

На стадії виготовлення будівельних конструкцій (виробів) собівартість будівництва зменшується за рахунок розвитку концентрації й спеціалізації підприємств і застосування прогресивної технології робіт.

На стадії виконання будівельно-монтажних робіт зниження собівартості забезпечується шляхом економії матеріалів, зниження їх втрат, застосування місцевих матеріалів, скорочення транспортних витрат, економії витрат, викликаних застосуванням машинної праці (оптимізація використання, зниження внутрішньозмінних втрат часу, підвищення змінності роботи машин, оптимізація структури парку машин), скорочення накладних видатків (оптимізація адміністративно-управлінських видатків).

До основних резервів зниження собівартості можна віднести: підвищення продуктивності праці, скорочення тривалості будівництва, скорочення витрат виробництва при витраті матеріальних і грошових коштів і усунення непродуктивних витрат і втрат. Найбільший вплив на підвищення ефективності будівництва мають: поліпшення матеріально-технічного забезпечення будівельного виробництва, підвищення рівня механізації будівельно-монтажних робіт і впровадження нової техніки, поліпшення організації праці й удосконалювання керування будівництвом, удосконалювання технології виробництва, концентрація виробництва, укрупнення будівельно-монтажних організацій і підприємств, підвищення кваліфікації працівників. Зниження собівартості за рахунок різних факторів можна визначити за формулами

$$C_m = Y_{m.p.} \left\{ \left[1 - (100 - Y_{н.в.м.}) \right] \frac{100 - Y_u}{100 \times 100} \right\}, \quad (7.4)$$

де C_m — економія собівартості за рахунок зниження витрат на будівельні матеріали, деталі, конструкції, тис. грн;

$Y_{m.p.}$ — питома вага витрат на матеріальні ресурси (або окремого виду матеріалу, конструктивного елемента і т. д.) до кошторисної вартості всіх будівельно-монтажних робіт, %;

$Y_{н.в.м.}$ — відсоток зниження норми витрати матеріалів, конструкцій, деталей (або окремого їх виду);

Y_u — відсоток зниження ціни матеріалів, деталей, конструкцій (або окремого їх виду);

$$C_a = \frac{D \times \alpha \times B_q}{(100 + B_q)100}, \quad (7.5)$$

де C_a — зниження собівартості за рахунок збільшення вироблення при поліпшенні використання будівельних машин і механізмів;

D — рівень витрат на експлуатацію машин в кошторисній (базовій) собівартості, %;

α — частка умовно-постійної частини у витратах на експлуатацію будівельних машин, %;

B_q — плановане збільшення вироблення машин, %;

$$C_{cb} = \frac{Q_{нидс} + Y_6 \left[1 - \sum_1^n (1 - T_{нл}) \right]}{Q_{нл}}, \quad (7.6)$$

де C_{cb} — зниження собівартості від підвищення продуктивності праці за рахунок збільшення збірності будівництва, тис. грн;

$Q_{нл}$ — обсяг будівельно-монтажних робіт по кошторисній вартості на плановий період, тис. грн;

$Q_{нидс}$ — обсяг будівельно-монтажних робіт за обсягами з підвищеним ступенем збірності по кошторисній вартості, тис. грн;

Y_6 — питома вага витрат за статтею «Основна заробітна плата» в собівартості робіт у базисному періоді, %;

n — кількість заходів щодо підвищення збірності;

$T_{нл}$ — питома скорочення трудових витрат за рахунок підвищення збірності на одиницю виміру, %.

На собівартість будівельно-монтажних робіт впливають фактори, які підрозділяються на внутрішні й зовнішні. Внутрішні фактори зв'язані, як правило, з діяльністю будівельної організації й залежать від впровадження науково-технічних досягнень і інновацій, підвищення ступеня використання всіх застосовуваних ресурсів, обліку резервів у використанні кожних з них. До зовнішніх факторів відносять дії партнерів будівельної організації. Вони можуть призводити до істотних втрат у діяльності організації, але при своєчасному контролі над дотриманням договірних зобов'язань, а також при правильній і повній оцінці ці втрати можуть бути стягнені з винуватців як упущена вигода.

В умовах ринку, вільної торгівлі й пошуку партнерів можуть діяти так звані сховані, або ринкові, фактори, які доцільно відносити по механізму дії до внутрішніх. Вони викликані відсутністю або недо-

$$C_a = \frac{D \times \alpha \times B_q}{(100 + B_q)100}, \quad (7.5)$$

де C_a — зниження собівартості за рахунок збільшення вироблення при поліпшенні використання будівельних машин і механізмів;

D — рівень витрат на експлуатацію машин в кошторисній (базовій) собівартості, %;

α — частка умовно-постійної частини у витратах на експлуатацію будівельних машин, %;

B_q — плановане збільшення вироблення машин, %;

$$C_{cb} = \frac{Q_{нидс} + Y_6 \left[1 - \sum_1^n (1 - T_{нл}) \right]}{Q_{нл}}, \quad (7.6)$$

де C_{cb} — зниження собівартості від підвищення продуктивності праці за рахунок збільшення збірності будівництва, тис. грн;

$Q_{нл}$ — обсяг будівельно-монтажних робіт по кошторисній вартості на плановий період, тис. грн;

$Q_{нидс}$ — обсяг будівельно-монтажних робіт за обсягами з підвищеним ступенем збірності по кошторисній вартості, тис. грн;

Y_6 — питома вага витрат за статтею «Основна заробітна плата» в собівартості робіт у базисному періоді, %;

n — кількість заходів щодо підвищення збірності;

$T_{нл}$ — питома скорочення трудових витрат за рахунок підвищення збірності на одиницю виміру, %.

На собівартість будівельно-монтажних робіт впливають фактори, які підрозділяються на внутрішні й зовнішні. Внутрішні фактори зв'язані, як правило, з діяльністю будівельної організації й залежать від впровадження науково-технічних досягнень і інновацій, підвищення ступеня використання всіх застосовуваних ресурсів, обліку резервів у використанні кожних з них. До зовнішніх факторів відносять дії партнерів будівельної організації. Вони можуть призводити до істотних втрат у діяльності організації, але при своєчасному контролі над дотриманням договірних зобов'язань, а також при правильній і повній оцінці ці втрати можуть бути стягнені з винуватців як упущена вигода.

В умовах ринку, вільної торгівлі й пошуку партнерів можуть діяти так звані сховані, або ринкові, фактори, які доцільно відносити по механізму дії до внутрішніх. Вони викликані відсутністю або недо-

статнім обґрунтуванням стратегії маркетингу в будівельній організації. До таких стратегій можна віднести:

– дослідження будівельного ринку (одержання інформації про існуючих і потенційних споживачів, виявлення споживчих переваг, одержання інформації про конкурентів);

– дослідження продукту (генерація нових ідей про нові продукти, дослідження різних проектів, розробка концепції нового продукту);

– дослідження цін (оцінка цін конкурентів, конкурентне ціноутворення, прогнозування цінової політики на різних стадіях життєвого циклу будівельної продукції);

– дослідження просування будівельної продукції, ефективності реклами, порівняльна оцінка каналів розподілу будівельної продукції;

– доведення будівельної продукції до споживача, сервісне обслуговування об'єктів нерухомості, аналіз роботи комерційних посередників.

Для виявлення схованих резервів необхідно зрівняти рівні витрат по різних видах продукції (робіт, послуг) з даними «еталонних» організацій і встановити причини відхилень.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Що відноситься до складу виробничої собівартості будівельно-монтажних робіт?
2. Назвіть класифікаційні ознаки витрат будівельних підприємств.
3. За якими статтями калькулювання проводиться групування витрат основної діяльності підприємства?
4. Які види собівартості будівельно-монтажних робіт існують?
5. За рахунок чого забезпечується зниження собівартості будівельно-монтажних робіт?

статнім обґрунтуванням стратегії маркетингу в будівельній організації. До таких стратегій можна віднести:

– дослідження будівельного ринку (одержання інформації про існуючих і потенційних споживачів, виявлення споживчих переваг, одержання інформації про конкурентів);

– дослідження продукту (генерація нових ідей про нові продукти, дослідження різних проектів, розробка концепції нового продукту);

– дослідження цін (оцінка цін конкурентів, конкурентне ціноутворення, прогнозування цінової політики на різних стадіях життєвого циклу будівельної продукції);

– дослідження просування будівельної продукції, ефективності реклами, порівняльна оцінка каналів розподілу будівельної продукції;

– доведення будівельної продукції до споживача, сервісне обслуговування об'єктів нерухомості, аналіз роботи комерційних посередників.

Для виявлення схованих резервів необхідно зрівняти рівні витрат по різних видах продукції (робіт, послуг) з даними «еталонних» організацій і встановити причини відхилень.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Що відноситься до складу виробничої собівартості будівельно-монтажних робіт?
2. Назвіть класифікаційні ознаки витрат будівельних підприємств.
3. За якими статтями калькулювання проводиться групування витрат основної діяльності підприємства?
4. Які види собівартості будівельно-монтажних робіт існують?
5. За рахунок чого забезпечується зниження собівартості будівельно-монтажних робіт?

- 8.1. Утворення прибутку, види прибутку
- 8.2. Формування та використання чистого прибутку
- 8.3. Рентабельність виробництва
- 8.4. Беззбитковий рівень виробництва

8.1. УТВОРЕННЯ ПРИБУТКУ, ВИДИ ПРИБУТКУ

Метою діяльності будь-якого підприємства є прибуток. *Прибуток* — це якісний показник ефективності діяльності підприємства, який характеризує раціональність використання підприємством коштів виробництва, а також фінансових, трудових, матеріальних ресурсів.

Прибуток є основним оцінним показником господарської та комерційної діяльності підприємства. Уся діяльність підприємства спрямується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні. Прибуток завжди визначається в вартісній формі і як економічна категорія і показник діяльності організації має характерні особливості.

Для того щоб проводити успішний аналіз господарської діяльності і більш глибоко зрозуміти визначення прибутку, важливо знати основні функції, які він виконує.

1. Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності. Якщо є прибуток, то це свідчить про ефективність роботи підприємства і його стабільності, в чому і полягає його економічна сутність.

2. Стимулююча функція. Оскільки прибуток є основним джерелом фінансування, то організація зацікавлена в його максимізації. Максимізація прибутку ефективно позначиться на зростанні заробітної плати працівників, темпів оновлення основних засобів і впровадження нових технологій, в результаті чого підвищиться рівень виробництва, що дасть ще більший ефект в кінцевому підсумку.

3. Фіскальна функція. Величина прибутку грає істотну роль не тільки для самої організації, але і для держави, оскільки за рахунок нього відбувається формування бюджетів різних рівнів. Оскільки з

- 8.1. Утворення прибутку, види прибутку
- 8.2. Формування та використання чистого прибутку
- 8.3. Рентабельність виробництва
- 8.4. Беззбитковий рівень виробництва

8.1. УТВОРЕННЯ ПРИБУТКУ, ВИДИ ПРИБУТКУ

Метою діяльності будь-якого підприємства є прибуток. *Прибуток* — це якісний показник ефективності діяльності підприємства, який характеризує раціональність використання підприємством коштів виробництва, а також фінансових, трудових, матеріальних ресурсів.

Прибуток є основним оцінним показником господарської та комерційної діяльності підприємства. Уся діяльність підприємства спрямується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні. Прибуток завжди визначається в вартісній формі і як економічна категорія і показник діяльності організації має характерні особливості.

Для того щоб проводити успішний аналіз господарської діяльності і більш глибоко зрозуміти визначення прибутку, важливо знати основні функції, які він виконує.

1. Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності. Якщо є прибуток, то це свідчить про ефективність роботи підприємства і його стабільності, в чому і полягає його економічна сутність.

2. Стимулююча функція. Оскільки прибуток є основним джерелом фінансування, то організація зацікавлена в його максимізації. Максимізація прибутку ефективно позначиться на зростанні заробітної плати працівників, темпів оновлення основних засобів і впровадження нових технологій, в результаті чого підвищиться рівень виробництва, що дасть ще більший ефект в кінцевому підсумку.

3. Фіскальна функція. Величина прибутку грає істотну роль не тільки для самої організації, але і для держави, оскільки за рахунок нього відбувається формування бюджетів різних рівнів. Оскільки з

прибутку сплачуються податки, вони надходять до бюджету країни, а також в бюджети місцевих рівнів, що сприяє їх повному формуванню і використанню на соціальні потреби.

4. Оцінна функція. Розмір прибутку прямо пропорційно впливає на ринкову вартість організації, а отже, і на її конкурентоспроможність в тій чи іншій галузі.

5. Контрольна функція. Якщо прибуток відсутній, це означає, що підприємство несе збитки. Це сигналізує про негайну необхідність вжиття заходів щодо оптимізації фінансового становища і перепрофілювання виробництва.

Для управлінського обліку, при плануванні діяльності підприємства, оцінки інвестиційних проектів прибуток визначається як різниця доходів і витрат підприємства.

Наприклад, *економічний прибуток* — це різниця між доходом підприємства і його економічними витратами. Економічні витрати включають явні (бухгалтерські), які відображаються повністю в бухгалтерському обліку підприємства, і неявні (імпліцитні) витрати, які характеризують альтернативні витрати використання ресурсів підприємства, тобто не оплачуються витрати.

Прибуток як фінансовий результат виступає в наступних формах: валовий, від реалізації, оподатковуваний, чистий.

Валовий прибуток — це сума прибутку (збитку) підприємства від реалізації всіх видів продукції підприємства (послуг, робіт, майна), а також доходів від позареалізаційних операцій (за мінусом суми витрат по них). Валовий прибуток — показник ефективності виробництва.

Прибуток (збиток) від реалізації продукції дорівнює виручці від реалізації (без ПДВ і акцизів, а так само непрямих податків і зборів) мінус витрати на виробництво і реалізацію (що включаються в собівартість цієї продукції). Якщо в умовах стабільних оптових цін прибуток підприємства зростає, це свідчить про зниження сумарних індивідуальних витрат підприємства на виробництво продукції і її реалізацію. Прибуток від реалізації — це показник основної діяльності підприємства, тобто діяльності з виробництва та реалізації своєї продукції.

Оподаткований прибуток (або балансовий, бухгалтерський прибуток) — відображається в балансі підприємства, є кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства; виявляється за допомогою бухгалтерського обліку всіх його господарських операцій та оцінки статей балансу. Бухгалтерський прибуток є показником ефективності

прибутку сплачуються податки, вони надходять до бюджету країни, а також в бюджети місцевих рівнів, що сприяє їх повному формуванню і використанню на соціальні потреби.

4. Оцінна функція. Розмір прибутку прямо пропорційно впливає на ринкову вартість організації, а отже, і на її конкурентоспроможність в тій чи іншій галузі.

5. Контрольна функція. Якщо прибуток відсутній, це означає, що підприємство несе збитки. Це сигналізує про негайну необхідність вжиття заходів щодо оптимізації фінансового становища і перепрофілювання виробництва.

Для управлінського обліку, при плануванні діяльності підприємства, оцінки інвестиційних проектів прибуток визначається як різниця доходів і витрат підприємства.

Наприклад, *економічний прибуток* — це різниця між доходом підприємства і його економічними витратами. Економічні витрати включають явні (бухгалтерські), які відображаються повністю в бухгалтерському обліку підприємства, і неявні (імпліцитні) витрати, які характеризують альтернативні витрати використання ресурсів підприємства, тобто не оплачуються витрати.

Прибуток як фінансовий результат виступає в наступних формах: валовий, від реалізації, оподатковуваний, чистий.

Валовий прибуток — це сума прибутку (збитку) підприємства від реалізації всіх видів продукції підприємства (послуг, робіт, майна), а також доходів від позареалізаційних операцій (за мінусом суми витрат по них). Валовий прибуток — показник ефективності виробництва.

Прибуток (збиток) від реалізації продукції дорівнює виручці від реалізації (без ПДВ і акцизів, а так само непрямих податків і зборів) мінус витрати на виробництво і реалізацію (що включаються в собівартість цієї продукції). Якщо в умовах стабільних оптових цін прибуток підприємства зростає, це свідчить про зниження сумарних індивідуальних витрат підприємства на виробництво продукції і її реалізацію. Прибуток від реалізації — це показник основної діяльності підприємства, тобто діяльності з виробництва та реалізації своєї продукції.

Оподаткований прибуток (або балансовий, бухгалтерський прибуток) — відображається в балансі підприємства, є кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства; виявляється за допомогою бухгалтерського обліку всіх його господарських операцій та оцінки статей балансу. Бухгалтерський прибуток є показником ефективності

всієї господарської діяльності підприємства, розраховується при податковому обліку в рамках чинного законодавства, є підставою для визначення бази оподаткування.

Чистий прибуток (збиток) за звітний період — це прибуток, який залишається у підприємства після сплати всіх податків і зобов'язань і використовується на потреби підприємства.

Існує три основні джерела отримання прибутку.

Перше джерело утворюється за рахунок монопольного становища підприємства з випуску тієї чи іншої продукції або унікальності продукту. Підтримка цього джерела на відносно високому рівні передбачає постійне оновлення продукту. Тут слід враховувати такі протидіючі фактори, як антимонопольна політика держави і зростаюча конкуренція з боку інших підприємств.

Друге джерело пов'язане безпосередньо з виробничою і підприємницькою діяльністю. Ефективність його використання залежить від знання кон'юнктури ринку і вміння адаптувати розвиток виробництва під ці постійні зміни кон'юнктури. Величина прибутку в даному випадку залежить:

- по-перше, від правильності вибору виробничої спрямованості підприємства з випуску продукції (вибір продуктів, що користуються стабільним і високим попитом);
- по-друге, від створення конкурентоспроможних умов продажу своїх товарів і надання послуг (ціна, строки поставки, обслуговування покупців, післяпродажне обслуговування і т. д.);
- по-третє, від обсягів виробництва (чим більший обсяг виробництва, тим більше маса прибутку);
- по-четверте, від структури зниження витрат виробництва.

Третє джерело виходить з інноваційної діяльності підприємства, його використання передбачає постійне оновлення продукції, що випускається, забезпечення її конкурентоспроможності, зростання обсягів реалізації та збільшення маси прибутку.

Четверте джерело пов'язано з позареалізаційною діяльністю підприємства: пайова участь у спільній діяльності, здача майна в оренду (лізинг), відсотки (дивіденди) на цінні папери, доходи від володіння борговими зобов'язаннями, штрафи, роялті.

всієї господарської діяльності підприємства, розраховується при податковому обліку в рамках чинного законодавства, є підставою для визначення бази оподаткування.

Чистий прибуток (збиток) за звітний період — це прибуток, який залишається у підприємства після сплати всіх податків і зобов'язань і використовується на потреби підприємства.

Існує три основні джерела отримання прибутку.

Перше джерело утворюється за рахунок монопольного становища підприємства з випуску тієї чи іншої продукції або унікальності продукту. Підтримка цього джерела на відносно високому рівні передбачає постійне оновлення продукту. Тут слід враховувати такі протидіючі фактори, як антимонопольна політика держави і зростаюча конкуренція з боку інших підприємств.

Друге джерело пов'язане безпосередньо з виробничою і підприємницькою діяльністю. Ефективність його використання залежить від знання кон'юнктури ринку і вміння адаптувати розвиток виробництва під ці постійні зміни кон'юнктури. Величина прибутку в даному випадку залежить:

- по-перше, від правильності вибору виробничої спрямованості підприємства з випуску продукції (вибір продуктів, що користуються стабільним і високим попитом);
- по-друге, від створення конкурентоспроможних умов продажу своїх товарів і надання послуг (ціна, строки поставки, обслуговування покупців, післяпродажне обслуговування і т. д.);
- по-третє, від обсягів виробництва (чим більший обсяг виробництва, тим більше маса прибутку);
- по-четверте, від структури зниження витрат виробництва.

Третє джерело виходить з інноваційної діяльності підприємства, його використання передбачає постійне оновлення продукції, що випускається, забезпечення її конкурентоспроможності, зростання обсягів реалізації та збільшення маси прибутку.

Четверте джерело пов'язано з позареалізаційною діяльністю підприємства: пайова участь у спільній діяльності, здача майна в оренду (лізинг), відсотки (дивіденди) на цінні папери, доходи від володіння борговими зобов'язаннями, штрафи, роялті.

8.2. ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ

На практиці важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування потреб подальшого розвитку та інвестування підприємства та задоволення економічних інтересів власників (інвесторів).

Із загального прибутку сплачується податок згідно з умовами, передбаченими законодавством про оподаткування прибутку підприємств. Порядок розподілу і використання прибутку на підприємстві фіксується в статуті підприємства і визначається положенням, що розробляється відповідними підрозділами економічних служб і затверджується керівним органом підприємства. Визначення чистого прибутку (збитку) за звітний період відбувається за наступною схемою (рис. 8.1.).

1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відображає загальну суму грошових коштів, що надійшли на підприємство від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг, з врахуванням непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

2. Непрямі податки — сума податку на додану вартість та акцизного збору, які включені до складу доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних непрямих податків, зборів.

4. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Визначається виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) або собівартість реалізованих товарів. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) визначається згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», 16 «Витрати».

5. Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

6. Інші операційні доходи відображають суми інших доходів від операційної діяльності підприємства: оренда активів; операційні курсові різниці; відшкодування раніше списаних активів; реалізація оборотних активів (крім фінансових інвестицій, необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття) та інші.

8.2. ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ

На практиці важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування потреб подальшого розвитку та інвестування підприємства та задоволення економічних інтересів власників (інвесторів).

Із загального прибутку сплачується податок згідно з умовами, передбаченими законодавством про оподаткування прибутку підприємств. Порядок розподілу і використання прибутку на підприємстві фіксується в статуті підприємства і визначається положенням, що розробляється відповідними підрозділами економічних служб і затверджується керівним органом підприємства. Визначення чистого прибутку (збитку) за звітний період відбувається за наступною схемою (рис. 8.1.).

1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відображає загальну суму грошових коштів, що надійшли на підприємство від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг, з врахуванням непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

2. Непрямі податки — сума податку на додану вартість та акцизного збору, які включені до складу доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних непрямих податків, зборів.

4. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Визначається виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) або собівартість реалізованих товарів. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) визначається згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», 16 «Витрати».

5. Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

6. Інші операційні доходи відображають суми інших доходів від операційної діяльності підприємства: оренда активів; операційні курсові різниці; відшкодування раніше списаних активів; реалізація оборотних активів (крім фінансових інвестицій, необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття) та інші.

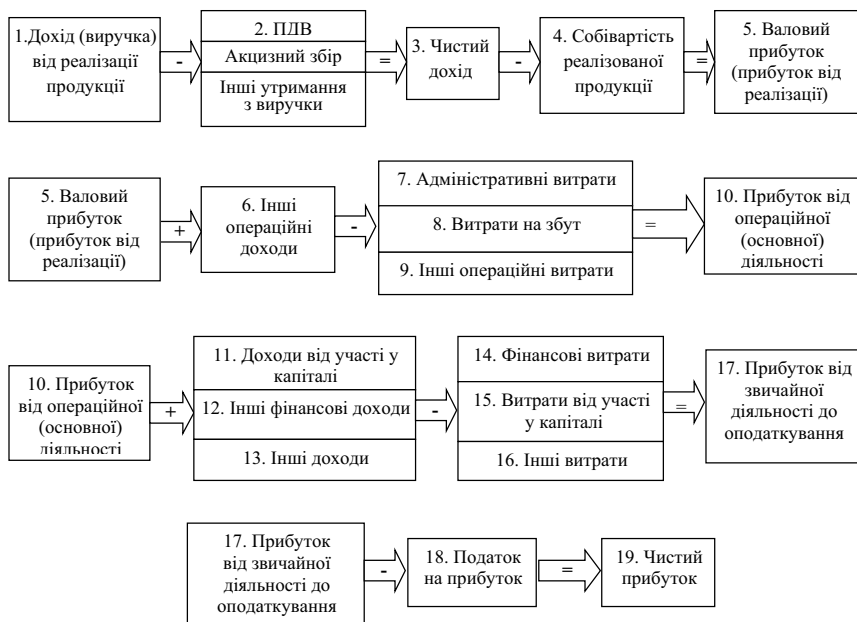


Рис. 8.1. Схема формування загального прибутку підприємства

7. Адміністративні витрати це сума витрат на загальногосподарські потреби, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства.

8. Витрати на збут відображають — це витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (товарів) — утримання підрозділів, що займаються збутом продукції (товарів), реклама, доставка продукції споживачам тощо.

9. Інші операційні витрати відображають реалізацію виробничих запасів, необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття; відрядження на створення резерву сумнівних боргів і суми списаної безнадійної дебіторської заборгованості; втрати від знецінення запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні санкції; відрядження для забезпечення наступних операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають в процесі діяльності підприємства (крім витрат, що включаються в собівартість продукції, товарів, робіт, послуг).

10. Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного

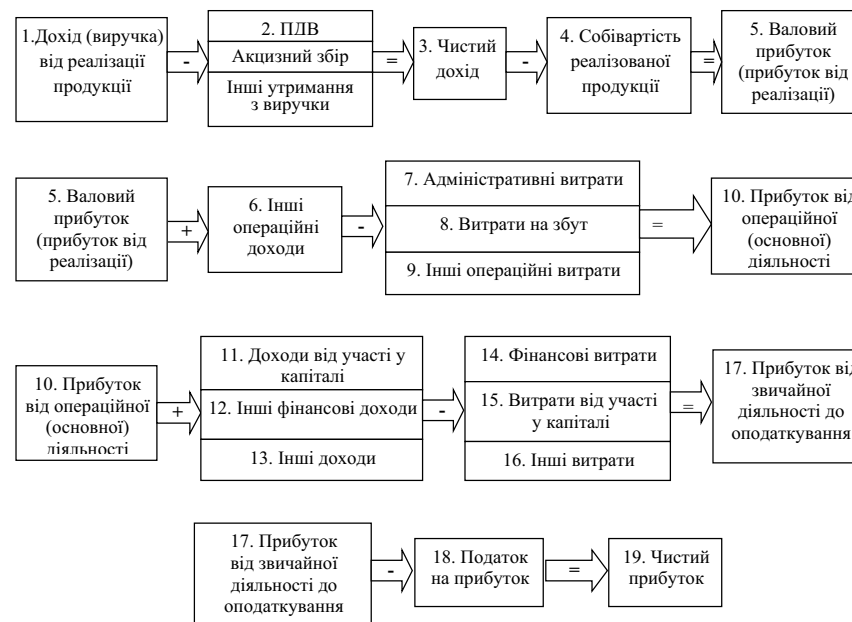


Рис. 8.1. Схема формування загального прибутку підприємства

7. Адміністративні витрати це сума витрат на загальногосподарські потреби, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства.

8. Витрати на збут відображають — це витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (товарів) — утримання підрозділів, що займаються збутом продукції (товарів), реклама, доставка продукції споживачам тощо.

9. Інші операційні витрати відображають реалізацію виробничих запасів, необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття; відрядження на створення резерву сумнівних боргів і суми списаної безнадійної дебіторської заборгованості; втрати від знецінення запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні санкції; відрядження для забезпечення наступних операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають в процесі діяльності підприємства (крім витрат, що включаються в собівартість продукції, товарів, робіт, послуг).

10. Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного

доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

11. Дохід від участі в капіталі — це кошти, отримані від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.

12. Інші фінансові доходи — це дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

13. Інші доходи — це дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають в процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

14. Фінансові витрати — це виплата процентів та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями (крім фінансових витрат, що включаються до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати»).

15. Втрати від участі в капіталі — це збиток, викликаний інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.

16. Інші витрати — це собівартість реалізації фінансових інвестицій; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, що виникають в процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

17. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутку), фінансових та інших витрат (збитків).

18. Сума податку на прибуток розраховується згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» у відсотках від прибутку від звичайної діяльності.

19. Чистий прибуток (збиток) розраховується як різниця прибутку від звичайної діяльності до оподаткування та податку на прибуток.

Величина прибутку підприємства, який залишається в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленість в зростанні обсягу виробництва і поліпшенні результатів виробничо-господарської діяльності.

доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

11. Дохід від участі в капіталі — це кошти, отримані від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.

12. Інші фінансові доходи — це дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

13. Інші доходи — це дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають в процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

14. Фінансові витрати — це виплата процентів та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями (крім фінансових витрат, що включаються до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати»).

15. Втрати від участі в капіталі — це збиток, викликаний інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.

16. Інші витрати — це собівартість реалізації фінансових інвестицій; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, що виникають в процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

17. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутку), фінансових та інших витрат (збитків).

18. Сума податку на прибуток розраховується згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» у відсотках від прибутку від звичайної діяльності.

19. Чистий прибуток (збиток) розраховується як різниця прибутку від звичайної діяльності до оподаткування та податку на прибуток.

Величина прибутку підприємства, який залишається в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленість в зростанні обсягу виробництва і поліпшенні результатів виробничо-господарської діяльності.

Розподіл чистого прибутку має відображати процес формування фондів і резервів підприємства для фінансування розвитку виробництва та потреб соціальної сфери.

На підприємстві за рахунок чистого прибутку можуть бути сформовані наступні фонди: резервний, виплати дивідендів, розвитку та вдосконалення виробництва, соціального споживання та матеріального заохочення.

Резервний фонд призначається для страхування внутрішніх фінансових ризиків. Він передбачається статутом підприємства і формується як частина системи внутрішніх заходів підприємства, покликаних забезпечити нейтралізацію негативних наслідків фінансових ризиків в процесі господарської діяльності. Як правило, такий запас грошових активів — це незнижуваний мінімум резерву коштів, який страхує своєчасність розрахунків за поточними господарськими операціями в разі тимчасової затримки надходження коштів від реалізації продукції.

Кошти з фонду розвитку і вдосконалення виробництва направляються на: фінансування витрат на науково-дослідні, проектно-кошторисні, дослідно-конструкторські та технологічні роботи; фінансування розробки нової продукції і технологічних процесів; фінансування витрат на вдосконалення технології і організації виробництва, модернізації устаткування, технічне переоснащення та реконструкцію діючого виробництва, нове будівництво об'єктів, проведення природоохоронних заходів. З фонду соціального споживання кошти спрямовуються на такі цілі: будівництво, реконструкція та капітальний ремонт житлових будинків і об'єктів соціально-культурної сфери, витрати на утримання медпунктів, будинків відпочинку, витрати на придбання медикаментів для лікувально-профілактичних установ, проведення оздоровчих, культурно-масових заходів, придбання путівок на відпочинок та оздоровлення; фінансування інших подібних витрат, організація харчування працівників підприємства в їдальнях і інше. Кошти з фонду матеріального заохочення використовуються для стимулювання зацікавленості працівників підприємства в досягненні високих результатів: виплату премій працівникам підприємства за результатами роботи за рік; одноразове преміювання окремих працівників за трудові досягнення; одноразова матеріальна допомога працівникам підприємства, ветеранам, пенсіонерам, і інше.

Якщо прибуток не надсилається на споживання, то він залишається на підприємстві і відображається в 1 розділі пасиву балансу як нерозподілений прибуток.

Розподіл чистого прибутку має відображати процес формування фондів і резервів підприємства для фінансування розвитку виробництва та потреб соціальної сфери.

На підприємстві за рахунок чистого прибутку можуть бути сформовані наступні фонди: резервний, виплати дивідендів, розвитку та вдосконалення виробництва, соціального споживання та матеріального заохочення.

Резервний фонд призначається для страхування внутрішніх фінансових ризиків. Він передбачається статутом підприємства і формується як частина системи внутрішніх заходів підприємства, покликаних забезпечити нейтралізацію негативних наслідків фінансових ризиків в процесі господарської діяльності. Як правило, такий запас грошових активів — це незнижуваний мінімум резерву коштів, який страхує своєчасність розрахунків за поточними господарськими операціями в разі тимчасової затримки надходження коштів від реалізації продукції.

Кошти з фонду розвитку і вдосконалення виробництва направляються на: фінансування витрат на науково-дослідні, проектно-кошторисні, дослідно-конструкторські та технологічні роботи; фінансування розробки нової продукції і технологічних процесів; фінансування витрат на вдосконалення технології і організації виробництва, модернізації устаткування, технічне переоснащення та реконструкцію діючого виробництва, нове будівництво об'єктів, проведення природоохоронних заходів. З фонду соціального споживання кошти спрямовуються на такі цілі: будівництво, реконструкція та капітальний ремонт житлових будинків і об'єктів соціально-культурної сфери, витрати на утримання медпунктів, будинків відпочинку, витрати на придбання медикаментів для лікувально-профілактичних установ, проведення оздоровчих, культурно-масових заходів, придбання путівок на відпочинок та оздоровлення; фінансування інших подібних витрат, організація харчування працівників підприємства в їдальнях і інше. Кошти з фонду матеріального заохочення використовуються для стимулювання зацікавленості працівників підприємства в досягненні високих результатів: виплату премій працівникам підприємства за результатами роботи за рік; одноразове преміювання окремих працівників за трудові досягнення; одноразова матеріальна допомога працівникам підприємства, ветеранам, пенсіонерам, і інше.

Якщо прибуток не надсилається на споживання, то він залишається на підприємстві і відображається в 1 розділі пасиву балансу як нерозподілений прибуток.

8.3. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА

Незважаючи на те, що прибуток характеризує економічний результат, отриманий як наслідок діяльності підприємства, усе ж більшість аспектів здійснення його виробничо-господарської діяльності оцінити досить складно. Аналізуючи результати виробничо-господарської та фінансової діяльності, використовують систему відносних показників, а саме показників рентабельності, які характеризують ефективність отриманих результатів.

Рентабельність відображає ефективність діяльності підприємства. *Рентабельність* — якісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або використання економічних ресурсів підприємства в процесі виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг. У загальному вигляді рентабельність розраховується як відношення прибутку до витрат або вартості ресурсів, використання яких забезпечило формування цього прибутку.

В економіці підприємства при визначенні рівня рентабельності використовують вартісні показники випуску продукції, сумарну вартість виробничого потенціалу і вартісні еквіваленти економічних ресурсів, що застосовуються у виробництві. Розрізняють наступні види рентабельності:

1. рентабельність продукції;
2. рентабельність виробництва;
3. рентабельність виробничих ресурсів.

Рентабельність продукції показує ефективність виробничих витрат, пов'язаних з випуском продукції:

Рентабельність окремих видів продукції (R_i):

$$R_i = \frac{P_i - C_i}{C_i} \cdot 100\%, \quad (8.1)$$

де P_i — ціна і-го виду продукції, грн/од.;

C_i — повна собівартість і-го виду продукції, грн/од.

Рентабельність продукції (R_n) характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут:

$$R_n = \frac{P_n}{C_n} \cdot 100\%, \quad (8.2)$$

де P_n — прибуток від реалізації, грн;

C_n — повна собівартість реалізованої продукції, грн.

8.3. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА

Незважаючи на те, що прибуток характеризує економічний результат, отриманий як наслідок діяльності підприємства, усе ж більшість аспектів здійснення його виробничо-господарської діяльності оцінити досить складно. Аналізуючи результати виробничо-господарської та фінансової діяльності, використовують систему відносних показників, а саме показників рентабельності, які характеризують ефективність отриманих результатів.

Рентабельність відображає ефективність діяльності підприємства. *Рентабельність* — якісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або використання економічних ресурсів підприємства в процесі виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг. У загальному вигляді рентабельність розраховується як відношення прибутку до витрат або вартості ресурсів, використання яких забезпечило формування цього прибутку.

В економіці підприємства при визначенні рівня рентабельності використовують вартісні показники випуску продукції, сумарну вартість виробничого потенціалу і вартісні еквіваленти економічних ресурсів, що застосовуються у виробництві. Розрізняють наступні види рентабельності:

1. рентабельність продукції;
2. рентабельність виробництва;
3. рентабельність виробничих ресурсів.

Рентабельність продукції показує ефективність виробничих витрат, пов'язаних з випуском продукції:

Рентабельність окремих видів продукції (R_i):

$$R_i = \frac{P_i - C_i}{C_i} \cdot 100\%, \quad (8.1)$$

де P_i — ціна і-го виду продукції, грн/од.;

C_i — повна собівартість і-го виду продукції, грн/од.

Рентабельність продукції (R_n) характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут:

$$R_n = \frac{P_n}{C_n} \cdot 100\%, \quad (8.2)$$

де P_n — прибуток від реалізації, грн;

C_n — повна собівартість реалізованої продукції, грн.

Рентабельність виробництва продукції, яка визначається відповідно до вимог методичних рекомендацій щодо формування собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості:

$$R_{\Pi} = \frac{\Pi}{C_B + Z_a + Z_3}, \quad (8.3)$$

де Π — прибуток, який визначається як «Фінансові результати» за окремими видами продукції;

C_B — виробнича собівартість продукції;

Z_a, Z_3 — визнані (розподілені) адміністративні витрати і визнані витрати на збут.

Рентабельність виробництва відображає ефективність використання виробничих фондів підприємства.

Загальна рентабельність:

$$R_{\text{обиц}} = \frac{\Pi_{\text{заг}}}{C_{\text{ОФ}} + C_{\text{НОС}}} \cdot 100\%, \quad (8.4)$$

де $\Pi_{\text{заг}}$ — загальний прибуток.

Розрахункова рентабельність:

$$R_p = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{C_{\text{ОФ}} + C_{\text{НОК}}} \cdot 100\%, \quad (8.5)$$

де $\Pi_{\text{чист}}$ — чистий прибуток;

$C_{\text{ОФ}}$ — середньорічна вартість основних виробничих фондів;

$C_{\text{НОК}}$ — середньорічна вартість нормованих оборотних коштів.

Рентабельність виробничих ресурсів відображає ефективність використання окремих видів виробничих ресурсів.

$$R = \frac{n}{BP} \cdot 100\%, \quad (8.6)$$

де BP — вартість окремих видів виробничих ресурсів, яка визначається:

- середньорічною вартістю основних фондів;
- середньорічною вартістю нормованих оборотних коштів;
- річним фондом заробітної плати;
- обсягом матеріальних витрат.

Межі рентабельності в даний час не встановлюються, але при оцінці рівня рентабельності використовуються середні показники по аналогічних видах економічної діяльності.

Рентабельність виробництва продукції, яка визначається відповідно до вимог методичних рекомендацій щодо формування собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості:

$$R_{\Pi} = \frac{\Pi}{C_B + Z_a + Z_3}, \quad (8.3)$$

де Π — прибуток, який визначається як «Фінансові результати» за окремими видами продукції;

C_B — виробнича собівартість продукції;

Z_a, Z_3 — визнані (розподілені) адміністративні витрати і визнані витрати на збут.

Рентабельність виробництва відображає ефективність використання виробничих фондів підприємства.

Загальна рентабельність:

$$R_{\text{обиц}} = \frac{\Pi_{\text{заг}}}{C_{\text{ОФ}} + C_{\text{НОС}}} \cdot 100\%, \quad (8.4)$$

де $\Pi_{\text{заг}}$ — загальний прибуток.

Розрахункова рентабельність:

$$R_p = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{C_{\text{ОФ}} + C_{\text{НОК}}} \cdot 100\%, \quad (8.5)$$

де $\Pi_{\text{чист}}$ — чистий прибуток;

$C_{\text{ОФ}}$ — середньорічна вартість основних виробничих фондів;

$C_{\text{НОК}}$ — середньорічна вартість нормованих оборотних коштів.

Рентабельність виробничих ресурсів відображає ефективність використання окремих видів виробничих ресурсів.

$$R = \frac{n}{BP} \cdot 100\%, \quad (8.6)$$

де BP — вартість окремих видів виробничих ресурсів, яка визначається:

- середньорічною вартістю основних фондів;
- середньорічною вартістю нормованих оборотних коштів;
- річним фондом заробітної плати;
- обсягом матеріальних витрат.

Межі рентабельності в даний час не встановлюються, але при оцінці рівня рентабельності використовуються середні показники по аналогічних видах економічної діяльності.

Основні чинники підвищення рентабельності наступні:

- зростання прибутку;
- зниження собівартості;
- зниження витрат на виробництво продукції;
- зменшення вартості основних виробничих фондів;
- зниження залишків нормованих оборотних коштів.

Фактори, що впливають на рентабельність, можуть класифікуватися за такими ознаками. Розрізняють зовнішні і внутрішні чинники. Зовнішні — не залежать від діяльності підприємства, але можуть робити істотний вплив на виробництво. Внутрішні — безпосередньо залежать від діяльності підприємства і характеризують його особливості.

Внутрішні чинники поділяються на виробничі і позавиробничі:

– виробничі — відображають наявність і використання основних елементів виробничого процесу: кошти праці, предмети праці і власне праця;

– позавиробничі фактори пов'язані в основному з комерційною, природоохоронною, претензійною та іншими аналогічними видами діяльності підприємства.

При проведенні поглибленого аналізу по кожному з зазначених елементів виділяються групи екстенсивних та інтенсивних факторів:

Екстенсивні фактори відображають:

– обсяг виробничих ресурсів (наприклад, зміни чисельності працюючих, вартості основних фондів, запасів товарно-матеріальних цінностей);

– їх використання в часі (зміни тривалості робочого дня, коефіцієнта змінності роботи обладнання та ін.), невиробниче використання ресурсів (витрати матеріалів на брак, втрати у відходах і т. п.).

Інтенсивні фактори відображають:

- ефективність використання ресурсів;
- підвищення кваліфікації працюючих;
- продуктивність обладнання;
- прискорення обороту основних і обігових коштів;
- впровадження прогресивної технології.

Основні чинники підвищення рентабельності наступні:

- зростання прибутку;
- зниження собівартості;
- зниження витрат на виробництво продукції;
- зменшення вартості основних виробничих фондів;
- зниження залишків нормованих оборотних коштів.

Фактори, що впливають на рентабельність, можуть класифікуватися за такими ознаками. Розрізняють зовнішні і внутрішні чинники. Зовнішні — не залежать від діяльності підприємства, але можуть робити істотний вплив на виробництво. Внутрішні — безпосередньо залежать від діяльності підприємства і характеризують його особливості.

Внутрішні чинники поділяються на виробничі і позавиробничі:

– виробничі — відображають наявність і використання основних елементів виробничого процесу: кошти праці, предмети праці і власне праця;

– позавиробничі фактори пов'язані в основному з комерційною, природоохоронною, претензійною та іншими аналогічними видами діяльності підприємства.

При проведенні поглибленого аналізу по кожному з зазначених елементів виділяються групи екстенсивних та інтенсивних факторів:

Екстенсивні фактори відображають:

– обсяг виробничих ресурсів (наприклад, зміни чисельності працюючих, вартості основних фондів, запасів товарно-матеріальних цінностей);

– їх використання в часі (зміни тривалості робочого дня, коефіцієнта змінності роботи обладнання та ін.), невиробниче використання ресурсів (витрати матеріалів на брак, втрати у відходах і т. п.).

Інтенсивні фактори відображають:

- ефективність використання ресурсів;
- підвищення кваліфікації працюючих;
- продуктивність обладнання;
- прискорення обороту основних і обігових коштів;
- впровадження прогресивної технології.

8.4. БЕЗЗБИТКОВИЙ РІВЕНЬ ВИРОБНИЦТВА

Для успішного розвитку підприємства необхідно обґрунтувати співвідношення обсягів виробництва (реалізації) продукції, витрат та прибутку, для чого використовується поняття порога рентабельності (точки беззбитковості, критичної точки). Рівень (точка) беззбитковості, або окупності витрат — це такий обсяг реалізованої продукції, при якому виручка від реалізації дорівнює її повній собівартості, тобто покриває всі витрати, вже не має збитків, але ще не має прибутку. Існують графічний і аналітичний методи визначення рівня беззбитковості. В їх основу покладено класифікація витрат залежно від ступеня впливу обсягу виробництва.

Загальні витрати дорівнюють сумі постійних і змінних витрат незалежно від обсягу продукції або при перерахунку на одиницю. Змінні витрати змінюються прямо пропорційно обсягу виробництва і включають:

— всі прямі матеріальні витрати (сировина, матеріали, паливо і енергія на технологічні цілі);

— трудові витрати (основна і додаткова оплата праці основних виробничих робітників з відрахуваннями на соціальні заходи).

В межах даного обсягу виробництва при перерахунку на собівартість одиниці продукції розмір змінних витрат не змінюється, тобто вони є постійними. Постійні витрати, які безпосередньо не залежать від змін обсягів виробництва включають:

1. частину виробничих витрат, в яку входять: амортизація виробничого обладнання; оплата праці управлінського, обслуговуючого та допоміжного персоналу; вартість планових ремонтів; матеріальні витрати, пов'язані з утриманням будинків (опалення, освітлення і т. д.); інші витрати;

2. витрати на виконання торгово-збутових функцій: амортизація конторського обладнання відповідних підрозділів; витрати на рекламу і маркетингові дослідження; витрати на зберігання готової продукції і доставку її споживачам; оплата праці працівників торгово-збутових підрозділів; орендна плата та ін.;

3. витрати на виконання адміністративно-управлінських функцій на рівні підприємства: оплата праці керівників і фахівців; амортизація офісного обладнання; канцелярські витрати; орендна плата і т. п.

В межах даного обсягу виробництва при перерахунку на собівартість одиниці продукції розмір постійних витрат зменшуєть-

8.4. БЕЗЗБИТКОВИЙ РІВЕНЬ ВИРОБНИЦТВА

Для успішного розвитку підприємства необхідно обґрунтувати співвідношення обсягів виробництва (реалізації) продукції, витрат та прибутку, для чого використовується поняття порога рентабельності (точки беззбитковості, критичної точки). Рівень (точка) беззбитковості, або окупності витрат — це такий обсяг реалізованої продукції, при якому виручка від реалізації дорівнює її повній собівартості, тобто покриває всі витрати, вже не має збитків, але ще не має прибутку. Існують графічний і аналітичний методи визначення рівня беззбитковості. В їх основу покладено класифікація витрат залежно від ступеня впливу обсягу виробництва.

Загальні витрати дорівнюють сумі постійних і змінних витрат незалежно від обсягу продукції або при перерахунку на одиницю. Змінні витрати змінюються прямо пропорційно обсягу виробництва і включають:

— всі прямі матеріальні витрати (сировина, матеріали, паливо і енергія на технологічні цілі);

— трудові витрати (основна і додаткова оплата праці основних виробничих робітників з відрахуваннями на соціальні заходи).

В межах даного обсягу виробництва при перерахунку на собівартість одиниці продукції розмір змінних витрат не змінюється, тобто вони є постійними. Постійні витрати, які безпосередньо не залежать від змін обсягів виробництва включають:

1. частину виробничих витрат, в яку входять: амортизація виробничого обладнання; оплата праці управлінського, обслуговуючого та допоміжного персоналу; вартість планових ремонтів; матеріальні витрати, пов'язані з утриманням будинків (опалення, освітлення і т. д.); інші витрати;

2. витрати на виконання торгово-збутових функцій: амортизація конторського обладнання відповідних підрозділів; витрати на рекламу і маркетингові дослідження; витрати на зберігання готової продукції і доставку її споживачам; оплата праці працівників торгово-збутових підрозділів; орендна плата та ін.;

3. витрати на виконання адміністративно-управлінських функцій на рівні підприємства: оплата праці керівників і фахівців; амортизація офісного обладнання; канцелярські витрати; орендна плата і т. п.

В межах даного обсягу виробництва при перерахунку на собівартість одиниці продукції розмір постійних витрат зменшуєть-

ся при зростанні виробництва. Маржа визначається як різниця між відпускною вартістю реалізованої продукції і змінними витратами. Маржа без постійних витрат дає можливість розрахувати фінансовий результат, який може бути представлений прибутком або збитками.

Даний метод дозволяє визначити точку беззбитковості (мертву точку, точку критичного обсягу виробництва), в якій фінансовий результат дорівнює нулю. У цій точці маржа за змінними витратами тільки покриває суму постійних витрат. Маржинальний дохід, або маржа (Π_M), являє собою різницю між виручкою (B) від реалізації і змінними витратами ($Z_{зм}$). Звідси прибуток (Π) в сумі з постійними витратами ($Z_{пост}$) становить маржинальний дохід підприємства:

$$\Pi_M = B - Z_{зм} \quad (8.7)$$

або

$$\Pi_M = \Pi + Z_{пост}. \quad (8.8)$$

При графічному визначенні точка беззбитковості знаходиться на перетині ліній виручки і загальних витрат при сукупному зростанні виробництва. При перерахунку на одиницю продукції точка беззбитковості визначається перетином лінії рівня ціни виробу і його собівартості. При аналітичному визначенні основою для встановлення точки беззбитковості є таке рівняння:

$$N_6 \Pi = N_6 Z_{зм1} + Z_{пост}, \quad (8.9)$$

де N_6 — беззбитковий рівень виробництва, од.;

Π — ціна виробу, грн/од.;

$Z_{зм1}$ — змінні витрати в собівартості виробу, грн/од.,

$Z_{пост}$ — постійні витрати, грн.

Точка беззбитковості в натуральному вимірі визначається за формулою

$$N_6 = \frac{Z_{пост}}{\Pi - Z_{зм1}}. \quad (8.10)$$

Точка беззбитковості у вартісному вимірі розраховується за формулою

$$N_6 \Pi = \frac{Z_{пост}}{\frac{\Pi - Z_{зм1}}{\Pi}}, \quad (8.11)$$

де $N_6 \Pi = B$ тобто цей вираз відповідає виручці від реалізації;

ся при зростанні виробництва. Маржа визначається як різниця між відпускною вартістю реалізованої продукції і змінними витратами. Маржа без постійних витрат дає можливість розрахувати фінансовий результат, який може бути представлений прибутком або збитками.

Даний метод дозволяє визначити точку беззбитковості (мертву точку, точку критичного обсягу виробництва), в якій фінансовий результат дорівнює нулю. У цій точці маржа за змінними витратами тільки покриває суму постійних витрат. Маржинальний дохід, або маржа (Π_M), являє собою різницю між виручкою (B) від реалізації і змінними витратами ($Z_{зм}$). Звідси прибуток (Π) в сумі з постійними витратами ($Z_{пост}$) становить маржинальний дохід підприємства:

$$\Pi_M = B - Z_{зм} \quad (8.7)$$

або

$$\Pi_M = \Pi + Z_{пост}. \quad (8.8)$$

При графічному визначенні точка беззбитковості знаходиться на перетині ліній виручки і загальних витрат при сукупному зростанні виробництва. При перерахунку на одиницю продукції точка беззбитковості визначається перетином лінії рівня ціни виробу і його собівартості. При аналітичному визначенні основою для встановлення точки беззбитковості є таке рівняння:

$$N_6 \Pi = N_6 Z_{зм1} + Z_{пост}, \quad (8.9)$$

де N_6 — беззбитковий рівень виробництва, од.;

Π — ціна виробу, грн/од.;

$Z_{зм1}$ — змінні витрати в собівартості виробу, грн/од.,

$Z_{пост}$ — постійні витрати, грн.

Точка беззбитковості в натуральному вимірі визначається за формулою

$$N_6 = \frac{Z_{пост}}{\Pi - Z_{зм1}}. \quad (8.10)$$

Точка беззбитковості у вартісному вимірі розраховується за формулою

$$N_6 \Pi = \frac{Z_{пост}}{\frac{\Pi - Z_{зм1}}{\Pi}}, \quad (8.11)$$

де $N_6 \Pi = B$ тобто цей вираз відповідає виручці від реалізації;

$$\frac{\Pi - z_{\text{перл}}}{\Pi} = k_{\Pi_m} \text{ — коефіцієнт маржинального прибутку.}$$

Звідси

$$B_{\sigma} = \frac{z_{\text{пост}}}{k_{\Pi_m}}, \quad (8.12)$$

де B_{σ} — беззбитковий обсяг виробництва у вартісному вираженні.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Поясніть, у чому економічна сутність та які види прибутку виділяють на підприємствах?
2. Як відбувається формування чистого прибутку підприємства?
3. Як використовується чистий прибуток на підприємстві?
4. Які існують види рентабельності?
5. Як визначається рівень беззбитковості виробництва?

$$\frac{\Pi - z_{\text{перл}}}{\Pi} = k_{\Pi_m} \text{ — коефіцієнт маржинального прибутку.}$$

Звідси

$$B_{\sigma} = \frac{z_{\text{пост}}}{k_{\Pi_m}}, \quad (8.12)$$

де B_{σ} — беззбитковий обсяг виробництва у вартісному вираженні.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Поясніть, у чому економічна сутність та які види прибутку виділяють на підприємствах?
2. Як відбувається формування чистого прибутку підприємства?
3. Як використовується чистий прибуток на підприємстві?
4. Які існують види рентабельності?
5. Як визначається рівень беззбитковості виробництва?

- 9.1. Кошторисні норми та нормативи
- 9.2. Види кошторисної документації
- 9.3. Порядок визначення вартості будівництва

9.1. КОШТОРИСНІ НОРМИ ТА НОРМАТИВИ

Основні засади цінової політики та пов'язаних з нею економічних відносин регламентуються Законом України про ціни и ціноутворення, згідно якого політика ціноутворення є складовою частиною загальної економічної і соціальної політики і спрямована на забезпечення:

- 1) розвитку національної економіки та підприємницької діяльності;
- 2) протидії зловживанню монополюним (домінуючим) становищем у сфері ціноутворення;
- 3) розширення сфери застосування вільних цін;
- 4) збалансованості ринку товарів та підвищення їх якості;
- 5) соціальних гарантій населенню в разі зростання цін;
- 6) необхідних економічних гарантій для виробників;
- 7) орієнтації цін внутрішнього ринку товарів на рівень цін світового ринку [1].

Внаслідок переходу до ринкових відносин була розроблена і введена в дію у 2000 році існуюча система ціноутворення. Діюча система заснована на методиці нормативно-розрахункового принципу формування ціни будівельної продукції, базою для якого є нормативно-розрахункові показники, поточні ціни на трудові, матеріальні та технічні ресурси, та спирається на правила визначення вартості будівництва.

В діючій системі ціноутворення основою для розрахунків вартості робіт є кошторисні норми, а також поточні ціни на трудові, матеріальні та технічні ресурси. Основною та ведучою функцією кошторисних норм є визначення кількості ресурсів згідно норми, які відповідно є необхідними для виконання всього комплексу операцій,

- 9.1. Кошторисні норми та нормативи
- 9.2. Види кошторисної документації
- 9.3. Порядок визначення вартості будівництва

9.1. КОШТОРИСНІ НОРМИ ТА НОРМАТИВИ

Основні засади цінової політики та пов'язаних з нею економічних відносин регламентуються Законом України про ціни и ціноутворення, згідно якого політика ціноутворення є складовою частиною загальної економічної і соціальної політики і спрямована на забезпечення:

- 1) розвитку національної економіки та підприємницької діяльності;
- 2) протидії зловживанню монополюним (домінуючим) становищем у сфері ціноутворення;
- 3) розширення сфери застосування вільних цін;
- 4) збалансованості ринку товарів та підвищення їх якості;
- 5) соціальних гарантій населенню в разі зростання цін;
- 6) необхідних економічних гарантій для виробників;
- 7) орієнтації цін внутрішнього ринку товарів на рівень цін світового ринку [1].

Внаслідок переходу до ринкових відносин була розроблена і введена в дію у 2000 році існуюча система ціноутворення. Діюча система заснована на методиці нормативно-розрахункового принципу формування ціни будівельної продукції, базою для якого є нормативно-розрахункові показники, поточні ціни на трудові, матеріальні та технічні ресурси, та спирається на правила визначення вартості будівництва.

В діючій системі ціноутворення основою для розрахунків вартості робіт є кошторисні норми, а також поточні ціни на трудові, матеріальні та технічні ресурси. Основною та ведучою функцією кошторисних норм є визначення кількості ресурсів згідно норми, які відповідно є необхідними для виконання всього комплексу операцій,

включених до складу окремого виду работ. Нормативна кількість ресурсів роботи визначається для подальшого розрахунку вартісних показників.

В кошторисній нормі визначається сукупність ресурсів, а саме трудовитрати робочих, час експлуатації будівельних машин та механізмів, витрати матеріалів та конструкцій, що використовуються при виконанні певного виду робіт, які встановлені на одиницю виміру роботи та приведені у натуральних одиницях:

- трудовитрати: люд.-год.;
- час експлуатації будівельних машин та механізмів: маш.-год.;
- витрати матеріалів та конструкцій: т, кг, м², м³, шт. та інші натуральні одиниці.

Кошторисні норми були узагальнені під назвою «кошторисні нормативи». Залежно від галузі, до якої буде відноситися будівництво, здійснюється розподіл кошторисних нормативів на наступні види: загальнодержавні, відомчі, окремих будівництв та індивідуальні.

Використання загальнодержавних кошторисних нормативів обов'язково при визначенні вартості будівництва, яке здійснюється за рахунок бюджетних коштів або за рахунок коштів підприємств, форма власності яких відноситься до державної. В інших випадках носять рекомендаційний характер.

Задіяння відомчих кошторисних нормативів обов'язково при розрахунках будівництв, зведення яких здійснюється організаціями та підприємствами міністерства, яке розробило ці нормативи та затвердило їх у Держбуді.

Кошторисні нормативи для окремих будівництв розробляються за рішенням забудовника у випадках, коли технологія організації робіт на цих будівництвах відрізняється від визначеної у загальнодержавних нормативах.

Індивідуальні кошторисні норми розраховуються на окремі роботи у тих випадках, коли відповідні нормативи на ці роботи відсутні у ресурсних елементних кошторисних нормах.

До загальнодержавних кошторисних нормативів відносяться ресурсні елементні кошторисні норми на: будівельні роботи (РЕКН, ДСТУ), монтаж обладнання (РЕСНМО), ремонтно-будівельні роботи (РЕКНр), реставраційно-відновлювальні роботи (РЕКНрв), пусконаладжувальні роботи (РЕКНпн) та ресурсні кошторисні норми експлуатації будівельних машин та механізмів (РЕКНЕМ).

включених до складу окремого виду работ. Нормативна кількість ресурсів роботи визначається для подальшого розрахунку вартісних показників.

В кошторисній нормі визначається сукупність ресурсів, а саме трудовитрати робочих, час експлуатації будівельних машин та механізмів, витрати матеріалів та конструкцій, що використовуються при виконанні певного виду робіт, які встановлені на одиницю виміру роботи та приведені у натуральних одиницях:

- трудовитрати: люд.-год.;
- час експлуатації будівельних машин та механізмів: маш.-год.;
- витрати матеріалів та конструкцій: т, кг, м², м³, шт. та інші натуральні одиниці.

Кошторисні норми були узагальнені під назвою «кошторисні нормативи». Залежно від галузі, до якої буде відноситися будівництво, здійснюється розподіл кошторисних нормативів на наступні види: загальнодержавні, відомчі, окремих будівництв та індивідуальні.

Використання загальнодержавних кошторисних нормативів обов'язково при визначенні вартості будівництва, яке здійснюється за рахунок бюджетних коштів або за рахунок коштів підприємств, форма власності яких відноситься до державної. В інших випадках носять рекомендаційний характер.

Задіяння відомчих кошторисних нормативів обов'язково при розрахунках будівництв, зведення яких здійснюється організаціями та підприємствами міністерства, яке розробило ці нормативи та затвердило їх у Держбуді.

Кошторисні нормативи для окремих будівництв розробляються за рішенням забудовника у випадках, коли технологія організації робіт на цих будівництвах відрізняється від визначеної у загальнодержавних нормативах.

Індивідуальні кошторисні норми розраховуються на окремі роботи у тих випадках, коли відповідні нормативи на ці роботи відсутні у ресурсних елементних кошторисних нормах.

До загальнодержавних кошторисних нормативів відносяться ресурсні елементні кошторисні норми на: будівельні роботи (РЕКН, ДСТУ), монтаж обладнання (РЕСНМО), ремонтно-будівельні роботи (РЕКНр), реставраційно-відновлювальні роботи (РЕКНрв), пусконаладжувальні роботи (РЕКНпн) та ресурсні кошторисні норми експлуатації будівельних машин та механізмів (РЕКНЕМ).

Об'єднання кошторисних нормативів у окремі збірники здійснено відповідно до виду робіт. У таких збірниках наведені загальні вказівки щодо використання норм, технічна частина, в якій вказані особливості використання норм та самі норми, які поділені на групи. Кожна норма має свій шифр, який складається з трьох цифр, вказаних через тире: номер збірки, номер групи та номер норми у групі.

9.2. ВИДИ КОШТОРИСНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ

При визначенні вартості будівництва об'єктів використовують декілька видів кошторисної документації:

- інвесторська кошторисна документація → на стадії проектування;
- договірна документація → на стадії формування ціни пропозиції та договору підряду;
- документи про вартість виконаних робіт → на стадії проведення розрахунків за виконані роботи.

Інвесторська кошторисна документація включає в себе сукупність кошторисів і кошторисних розрахунків, до яких додаються відомості кошторисної вартості пускових комплексів або черг будівництва. Крім того, документація має містити пояснювальні записки до кошторисів та відомостей кошторисної вартості, а також відомості ресурсів. Складовою проектно-кошторисної документації є інвесторська кошторисна документація, склад якої залежить від складності об'єкту та стадійності проектування. Вказану документацію відрізняє певна послідовність, яка враховує перехід від дрібних елементів будівництва до більш крупних. Складові інвесторської кошторисної документації приведені на рис 9.1.

Локальний кошторис є первинним кошторисом, у якому розраховується вартість окремих видів робіт по будівлях та спорудах будь-якого призначення і лінійних об'єктах інженерної та транспортної інфраструктури. Форма локального кошторису приведена у додатку 1. Для розрахунку локального кошторису необхідно мати обсяги робіт, які визначає проектувальник при розробленні проектно-кошторисної документації.

Об'єктний кошторис — це документ, у якому визначається вартість окремого об'єкту та який поєднує у своєму складі підсумкові дані кожного локального кошторису із розподілом по графах «будівельні роботи» та «обладнання». Форма об'єктного кошторису приведена у додатку 2.

Об'єднання кошторисних нормативів у окремі збірники здійснено відповідно до виду робіт. У таких збірниках наведені загальні вказівки щодо використання норм, технічна частина, в якій вказані особливості використання норм та самі норми, які поділені на групи. Кожна норма має свій шифр, який складається з трьох цифр, вказаних через тире: номер збірки, номер групи та номер норми у групі.

9.2. ВИДИ КОШТОРИСНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ

При визначенні вартості будівництва об'єктів використовують декілька видів кошторисної документації:

- інвесторська кошторисна документація → на стадії проектування;
- договірна документація → на стадії формування ціни пропозиції та договору підряду;
- документи про вартість виконаних робіт → на стадії проведення розрахунків за виконані роботи.

Інвесторська кошторисна документація включає в себе сукупність кошторисів і кошторисних розрахунків, до яких додаються відомості кошторисної вартості пускових комплексів або черг будівництва. Крім того, документація має містити пояснювальні записки до кошторисів та відомостей кошторисної вартості, а також відомості ресурсів. Складовою проектно-кошторисної документації є інвесторська кошторисна документація, склад якої залежить від складності об'єкту та стадійності проектування. Вказану документацію відрізняє певна послідовність, яка враховує перехід від дрібних елементів будівництва до більш крупних. Складові інвесторської кошторисної документації приведені на рис 9.1.

Локальний кошторис є первинним кошторисом, у якому розраховується вартість окремих видів робіт по будівлях та спорудах будь-якого призначення і лінійних об'єктах інженерної та транспортної інфраструктури. Форма локального кошторису приведена у додатку 1. Для розрахунку локального кошторису необхідно мати обсяги робіт, які визначає проектувальник при розробленні проектно-кошторисної документації.

Об'єктний кошторис — це документ, у якому визначається вартість окремого об'єкту та який поєднує у своєму складі підсумкові дані кожного локального кошторису із розподілом по графах «будівельні роботи» та «обладнання». Форма об'єктного кошторису приведена у додатку 2.



Рис. 9.1. Склад інвесторської кошторисної документації

Зведений кошторисний розрахунок — документ, в результаті розрахунку якого визначається повна кошторисна вартість об'єкта будівництва. Також в ньому може визначатись вартість будівництва окремої черги будівництва. Форма зведеного кошторисного розрахунку вартості об'єкту будівництва наведена у додатку 3.

Зведений кошторисний розрахунок включає кошторисну вартість будівельно-монтажних робіт, витрати на придбання устаткування, меблів та інвентарю, інші витрати та витрати, які зв'язані із підготовчо-організаційним періодом, проектуванням, а також іншими супутніми витратами, податками, обов'язковими платежами. Основою для розрахунку цього кошторису є підсумки об'єктних кошторисів або об'єктних кошторисних розрахунків, а також кошторисних розрахунків на окремі види витрат.

Договірна документація — це договір підряду, а також такі документи, які встановлюють, уточнюють та змінюють умови вже діючого



Рис. 9.1. Склад інвесторської кошторисної документації

Зведений кошторисний розрахунок — документ, в результаті розрахунку якого визначається повна кошторисна вартість об'єкта будівництва. Також в ньому може визначатись вартість будівництва окремої черги будівництва. Форма зведеного кошторисного розрахунку вартості об'єкту будівництва наведена у додатку 3.

Зведений кошторисний розрахунок включає кошторисну вартість будівельно-монтажних робіт, витрати на придбання устаткування, меблів та інвентарю, інші витрати та витрати, які зв'язані із підготовчо-організаційним періодом, проектуванням, а також іншими супутніми витратами, податками, обов'язковими платежами. Основою для розрахунку цього кошторису є підсумки об'єктних кошторисів або об'єктних кошторисних розрахунків, а також кошторисних розрахунків на окремі види витрат.

Договірна документація — це договір підряду, а також такі документи, які встановлюють, уточнюють та змінюють умови вже діючого

договору підряду. Документ, що має назву «Договір підряду», — це документ, який регламентує відносини замовника та підрядника, може бути укладений по результатах проведення конкурсних торгів чи переговорів сторін. До предмета договору підряду відносять роботи, що зв'язані із будівництвом об'єкту, які має виконувати підрядник. Вартість таких робіт оговорується у договорі, є невід'ємною його частиною та називається договірною ціною. Договірна ціна — документ, в результаті розрахунку якого визначається вартість робіт, за яку підрядник погодиться їх виконати. Форма договірної ціни наведена у додатку 4.

Основою для розрахунку договірної ціни можуть бути кошторисна документація, проект виконання робіт, документи, які підтверджують склад, витрати та ціни ресурсів, що необхідні для проведення будівельних робіт та інші.

У склад договірної ціни входять кошти, які планується витратити на будівельні роботи, підготовку території будівництва майбутнього об'єкту, зведення і розбирання тимчасових будівель і споруд, покриття додаткових витрат на зимове та літнє подорожчання, інших супутніх та адміністративних витрат, на покриття ризику, сплату податків та обов'язкових платежів, і також прибуток. Склад договірної ціни приведений на рис. 9.2.

Договірна ціна буває твердою або динамічною. Тверда встановлюється незмінною на весь обсяг будівництва, при цьому обов'язковим є надання з боку виконавця гарантій щодо реалізації проекту в указані строки за вказану ціну. Тверда договірна ціна не уточнюється, за виключенням випадків, передбачених у ДСТУ Б Д 1.1—1: 2013, а саме:

1) по бажанню замовника в процесі будівництва можуть бути змінені деякі проектні рішення, в результаті яких зміняться обсяги робіт та вартісні показники;

2) виникнення обставин непереборної сили, до яких відносяться надзвичайні події та обставини, і які сторони не можуть прогнозувати на момент укладання договору;

3) зміна законодавства відносно питань оподаткування та інших питань, що в подальшому призведе до зміни вартості робіт.

Динамічна договірна ціна приймається відкритою, через що вона може уточнюватися в процесі будівництва у порядку та строки, що встановлюються договором. Якщо у договорі не вказаний від договірної ціни, то вона приймається як тверда.

договору підряду. Документ, що має назву «Договір підряду», — це документ, який регламентує відносини замовника та підрядника, може бути укладений по результатах проведення конкурсних торгів чи переговорів сторін. До предмета договору підряду відносять роботи, що зв'язані із будівництвом об'єкту, які має виконувати підрядник. Вартість таких робіт оговорується у договорі, є невід'ємною його частиною та називається договірною ціною. Договірна ціна — документ, в результаті розрахунку якого визначається вартість робіт, за яку підрядник погодиться їх виконати. Форма договірної ціни наведена у додатку 4.

Основою для розрахунку договірної ціни можуть бути кошторисна документація, проект виконання робіт, документи, які підтверджують склад, витрати та ціни ресурсів, що необхідні для проведення будівельних робіт та інші.

У склад договірної ціни входять кошти, які планується витратити на будівельні роботи, підготовку території будівництва майбутнього об'єкту, зведення і розбирання тимчасових будівель і споруд, покриття додаткових витрат на зимове та літнє подорожчання, інших супутніх та адміністративних витрат, на покриття ризику, сплату податків та обов'язкових платежів, і також прибуток. Склад договірної ціни приведений на рис. 9.2.

Договірна ціна буває твердою або динамічною. Тверда встановлюється незмінною на весь обсяг будівництва, при цьому обов'язковим є надання з боку виконавця гарантій щодо реалізації проекту в указані строки за вказану ціну. Тверда договірна ціна не уточнюється, за виключенням випадків, передбачених у ДСТУ Б Д 1.1—1: 2013, а саме:

1) по бажанню замовника в процесі будівництва можуть бути змінені деякі проектні рішення, в результаті яких зміняться обсяги робіт та вартісні показники;

2) виникнення обставин непереборної сили, до яких відносяться надзвичайні події та обставини, і які сторони не можуть прогнозувати на момент укладання договору;

3) зміна законодавства відносно питань оподаткування та інших питань, що в подальшому призведе до зміни вартості робіт.

Динамічна договірна ціна приймається відкритою, через що вона може уточнюватися в процесі будівництва у порядку та строки, що встановлюються договором. Якщо у договорі не вказаний від договірної ціни, то вона приймається як тверда.

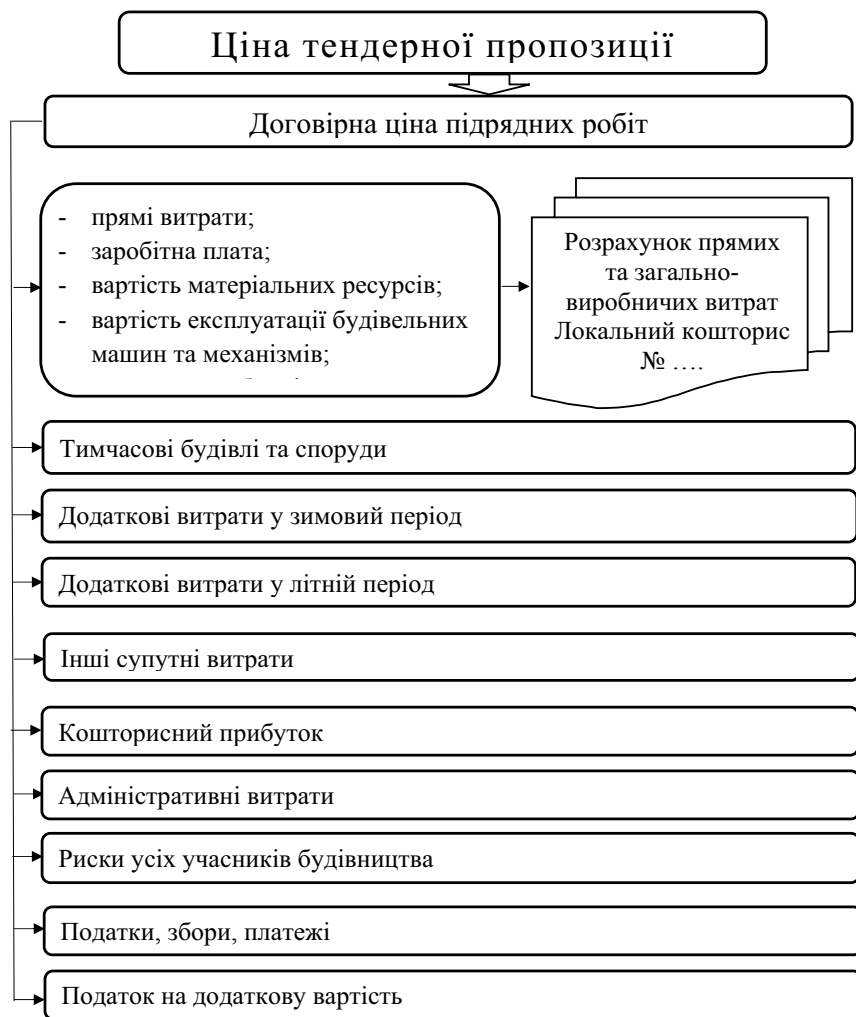


Рис. 9.2. Склад договірної ціни

Документи про вартість виконаних робіт — це первинні документи, які визначають вартість вже виконаних будівельних робіт, що складаються щомісячно або за період, вказаний у договорі. При будівництві об'єктів за рахунок державних коштів до таких документів відносяться «Акт приймання виконаних будівельних робіт» (форма № КБ-2в) та «Довідка про вартість виконаних будівельних робіт та

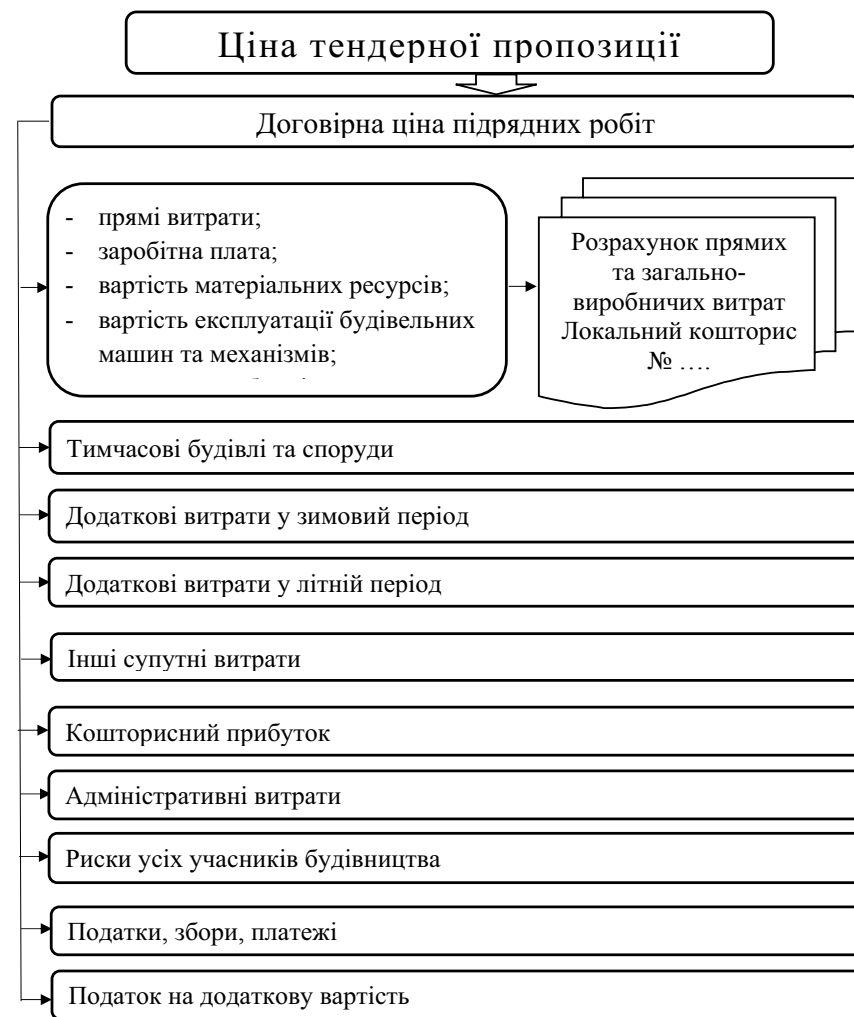


Рис. 9.2. Склад договірної ціни

Документи про вартість виконаних робіт — це первинні документи, які визначають вартість вже виконаних будівельних робіт, що складаються щомісячно або за період, вказаний у договорі. При будівництві об'єктів за рахунок державних коштів до таких документів відносяться «Акт приймання виконаних будівельних робіт» (форма № КБ-2в) та «Довідка про вартість виконаних будівельних робіт та

витрат» (форма № КБ-3). Форми вказаних документів наведені у додатках 5 та 6.

Якщо будівництво здійснюється із використанням коштів міжнародних фінансових установ, що регламентуються міжнародними договорами, то застосовуються форми наступних первинних облікових документів: «Звіт про виконання робіт за контрактом на об'єкті будівництва за період» (форма № 1), «Підсумковий звіт про вартість виконаних робіт за контрактом на об'єкті будівництва за період» (форма № 2), «Акт здавання-приймання виконаних будівельних робіт» (форма № 3). Склад документів приймання виконаних робіт приведений на рис 9.3.

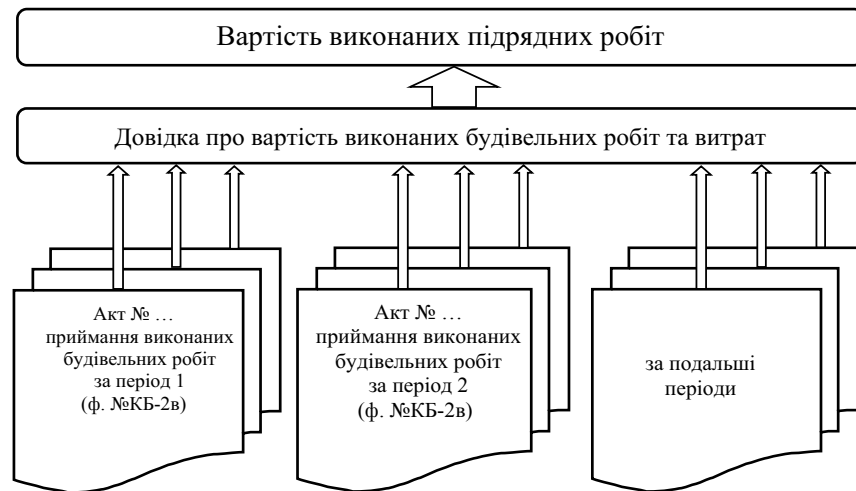


Рис. 9.3. Склад розрахунків за виконані роботи

При розрахунках за твердою договірною ціною підставою будуть обсяги виконаних робіт, а також їх вартість. У випадках, коли договірна ціна визначена як динамічна:

- прямі витрати формуються на підставі нормативних витрат ресурсів, виходячи з фактично виконаних обсягів робіт та поточних цін, що вказані в договірній ціні;
- кошти на покриття решти загальновиробничих витрат та заробітна плата робітників, що враховується у загальновиробничих витратах, розраховуються по результатах роботи підрядника у минулому періоді;

витрат» (форма № КБ-3). Форми вказаних документів наведені у додатках 5 та 6.

Якщо будівництво здійснюється із використанням коштів міжнародних фінансових установ, що регламентуються міжнародними договорами, то застосовуються форми наступних первинних облікових документів: «Звіт про виконання робіт за контрактом на об'єкті будівництва за період» (форма № 1), «Підсумковий звіт про вартість виконаних робіт за контрактом на об'єкті будівництва за період» (форма № 2), «Акт здавання-приймання виконаних будівельних робіт» (форма № 3). Склад документів приймання виконаних робіт приведений на рис 9.3.

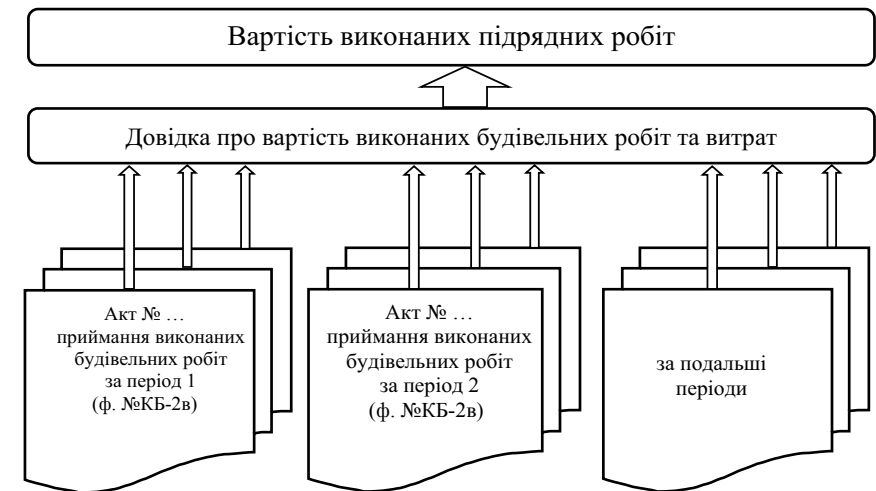


Рис. 9.3. Склад розрахунків за виконані роботи

При розрахунках за твердою договірною ціною підставою будуть обсяги виконаних робіт, а також їх вартість. У випадках, коли договірна ціна визначена як динамічна:

- прямі витрати формуються на підставі нормативних витрат ресурсів, виходячи з фактично виконаних обсягів робіт та поточних цін, що вказані в договірній ціні;
- кошти на покриття решти загальновиробничих витрат та заробітна плата робітників, що враховується у загальновиробничих витратах, розраховуються по результатах роботи підрядника у минулому періоді;

– витрати на зведення тимчасових будівель та споруд визначаються згідно ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5 та фактично збудованих споруд, а витрати на виконання робіт, що здійснювались у зимовий та літній час — також згідно ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5;

– вартість придбаного та змонтованого устаткування включається до форми № КБ-3 з обґрунтованим розрахунками підтвердженням витрат;

– при взаєморозрахунках за обсяги виконаних робіт вартість матеріальних ресурсів, отриманих від розбирання конструкцій, придатних для подальшого використання, визначається на підставі їх номенклатури, кількості та обґрунтованих цін.

Якщо у кошторисах виконаних робіт виявлені помилки та порушення, то незалежно від того, визначена договірна ціна як тверда або динамічна, загальну вартість виконаних робіт необхідно уточнювати з того моменту, коли були виявлені помилки.

9.3. ПОРЯДОК ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ БУДІВНИЦТВА

В складі інвесторської кошторисної документації розрахунків кошторисної вартості будівництва визначається з метою планування капітальних вкладень, обсягів фінансування будівництва та проведення процедури закупівлі. Кошторисну вартість будівництва формують будівельні роботи, вартість устаткування, що монтується, якщо таке є в проекті, вартість меблів і інвентарю, інших витрат. Весь перелік робіт, що передбачений в збірках ресурсних елементних кошторисних норм на роботи, які є будівельними, ремонтно-будівельними, реставраційними, відновлювальними та пусконаладжувальними роботами, а також на монтаж устаткування, при визначенні вартості будівництва відносять до будівельних робіт.

Локальний кошторис на загальнобудівельні роботи складається з урахуванням поточного рівня цін, визначеного для трудових, матеріальних та технічних ресурсів. В ньому розраховуються кошторисні: вартість, трудомісткість та заробітна плата.

Залежно від особливостей кожного виду будівництва і з урахуванням спеціалізації будівельної організації локальний кошторис складається:

– по будівлях та спорудах на такі роботи, як: звичайні та спеціальні будівельні, внутрішні санітарно-технічні та внутрішнє електроосвіт-

– витрати на зведення тимчасових будівель та споруд визначаються згідно ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5 та фактично збудованих споруд, а витрати на виконання робіт, що здійснювались у зимовий та літній час — також згідно ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5;

– вартість придбаного та змонтованого устаткування включається до форми № КБ-3 з обґрунтованим розрахунками підтвердженням витрат;

– при взаєморозрахунках за обсяги виконаних робіт вартість матеріальних ресурсів, отриманих від розбирання конструкцій, придатних для подальшого використання, визначається на підставі їх номенклатури, кількості та обґрунтованих цін.

Якщо у кошторисах виконаних робіт виявлені помилки та порушення, то незалежно від того, визначена договірна ціна як тверда або динамічна, загальну вартість виконаних робіт необхідно уточнювати з того моменту, коли були виявлені помилки.

9.3. ПОРЯДОК ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ БУДІВНИЦТВА

В складі інвесторської кошторисної документації розрахунків кошторисної вартості будівництва визначається з метою планування капітальних вкладень, обсягів фінансування будівництва та проведення процедури закупівлі. Кошторисну вартість будівництва формують будівельні роботи, вартість устаткування, що монтується, якщо таке є в проекті, вартість меблів і інвентарю, інших витрат. Весь перелік робіт, що передбачений в збірках ресурсних елементних кошторисних норм на роботи, які є будівельними, ремонтно-будівельними, реставраційними, відновлювальними та пусконаладжувальними роботами, а також на монтаж устаткування, при визначенні вартості будівництва відносять до будівельних робіт.

Локальний кошторис на загальнобудівельні роботи складається з урахуванням поточного рівня цін, визначеного для трудових, матеріальних та технічних ресурсів. В ньому розраховуються кошторисні: вартість, трудомісткість та заробітна плата.

Залежно від особливостей кожного виду будівництва і з урахуванням спеціалізації будівельної організації локальний кошторис складається:

– по будівлях та спорудах на такі роботи, як: звичайні та спеціальні будівельні, внутрішні санітарно-технічні та внутрішнє електроосвіт-

лення, придбання та монтаж електросилових установок, контроль-но-вимірювальних приборів та автоматики, слаботочних пристроїв, технологічного обладнання, інші види робіт;

— по загальномайданчикових роботах, які пов'язані із: вертикальним плануванням, улаштуванням інженерних мереж та доріг, спорудженням малих архітектурних форм та благоустроєм території, іншими роботами.

При складанні локального кошторису можна поділити роботи окремих видів по частинах на: підземну, до якої відносять роботи «нульового циклу», та надземну, в яку входять житлова та/або нежитлова частини будівлі. В складі локального кошторису конструктивні елементи будівлі або споруди, а також види робіт та пристроїв, що встановлюються, групуються у відповідні розділи. Встановлюючи порядок розташування робіт у локальному кошторисі та групуючи їх у розділи, необхідно враховувати їх відповідність технологічній послідовності виконання робіт та специфічним особливостям окремих видів будівництва.

Локальний кошторис складають виходячи з об'ємів робіт згідно даних проекту, номенклатури та кількості обладнання, кошторисних нормативів, що діють на момент розрахунку кошторису.

В цілому кошторис є документом, в якому приведені одиничні розцінки, що групуються по розділах, із вказанням загальновиробничих витрат, які приводяться окремо по кожному розділу та по кошторису взагалі.

Локальний кошторис формується із суми прямих та загально-виробничих витрат, які розраховуються у визначеному Держбудом України порядку.

Прямі витрати включають в себе заробітну плату робочих-будівельників та монтажників, вартість експлуатації будівельних машин та механізмів, вартість будівельних матеріалів та конструкцій. Кожна з вказаних витрат розраховується шляхом множення визначеної по ресурсних елементних кошторисних нормах кількості трудових і матеріальних ресурсів, які є необхідними для виконання об'єму робіт, на відповідні поточні ціни перелічених ресурсів. Прямі витрати та їх складові розшифровуються построчно, ці рядки називаються розцінками або позиціями.

Кошторис у класичному визначенні представляє собою план витрат та надходжень матеріальних засобів і грошових коштів підприємств та різноманітних організацій. Якщо звернути увагу на самий простіший

лення, придбання та монтаж електросилових установок, контроль-но-вимірювальних приборів та автоматики, слаботочних пристроїв, технологічного обладнання, інші види робіт;

— по загальномайданчикових роботах, які пов'язані із: вертикальним плануванням, улаштуванням інженерних мереж та доріг, спорудженням малих архітектурних форм та благоустроєм території, іншими роботами.

При складанні локального кошторису можна поділити роботи окремих видів по частинах на: підземну, до якої відносять роботи «нульового циклу», та надземну, в яку входять житлова та/або нежитлова частини будівлі. В складі локального кошторису конструктивні елементи будівлі або споруди, а також види робіт та пристроїв, що встановлюються, групуються у відповідні розділи. Встановлюючи порядок розташування робіт у локальному кошторисі та групуючи їх у розділи, необхідно враховувати їх відповідність технологічній послідовності виконання робіт та специфічним особливостям окремих видів будівництва.

Локальний кошторис складають виходячи з об'ємів робіт згідно даних проекту, номенклатури та кількості обладнання, кошторисних нормативів, що діють на момент розрахунку кошторису.

В цілому кошторис є документом, в якому приведені одиничні розцінки, що групуються по розділах, із вказанням загальновиробничих витрат, які приводяться окремо по кожному розділу та по кошторису взагалі.

Локальний кошторис формується із суми прямих та загально-виробничих витрат, які розраховуються у визначеному Держбудом України порядку.

Прямі витрати включають в себе заробітну плату робочих-будівельників та монтажників, вартість експлуатації будівельних машин та механізмів, вартість будівельних матеріалів та конструкцій. Кожна з вказаних витрат розраховується шляхом множення визначеної по ресурсних елементних кошторисних нормах кількості трудових і матеріальних ресурсів, які є необхідними для виконання об'єму робіт, на відповідні поточні ціни перелічених ресурсів. Прямі витрати та їх складові розшифровуються построчно, ці рядки називаються розцінками або позиціями.

Кошторис у класичному визначенні представляє собою план витрат та надходжень матеріальних засобів і грошових коштів підприємств та різноманітних організацій. Якщо звернути увагу на самий простіший

будівельний кошторис — локальний, то його можна уявно розділити на дві частини, які в деякій мірі залежать одна від одної. У лівій частині кошторису представлений шифр робіт та витрат, що необхідні при виконанні будівельних, ремонтних, монтажних, пусконаладжувальних робіт, в однієї колонці та їх перелік в другій. Також в цій частині вказуються одиниці виміру (тони, метри, штуки та інші). В правій частині кошторису вказані прямі витрати та її складові у гривнях по виконанню вказаних робіт на зазначену в РЕКН одиницю виміру, кількість зазначених одиниць виміру та результати множення кількості одиниць виміру на відповідні витрати. Таким чином, кожен рядок містить інформацію про вартість у грошовому виразі робіт, які описані у лівій частині кошторису. Складаючи підсумки усіх строчок, отримуємо суму витрат, що є необхідними для проведення вказаних у кошторисі робіт, після чого проводиться розрахунок загальновиборничих витрат.

Загальновиборничими витратами вважаються витрати підрядника, до яких включають: витрати, що зв'язані з обслуговуванням та управлінням будівельним виробництвом; витрати, які стосуються організації робіт на будівництві та удосконалення технологій, що використовуються; витрати на здійснення різноманітних заходів з охорони праці на будмайданчиках та на інші загальновиборничі витрати. Загальновиборничі витрати входять у виробничу собівартість будівельних робіт.

При складанні локального кошторису без поділу на окремі розділи розрахунок загальновиборничих витрат виконується у кінці кошторису по результатах прямих витрат та спирається на розмір трудовитрат робочих. У випадку, коли роботи формуються по розділах, розрахунок загальновиборничих витрат здійснюють в кінці кожного розділу, а потім по локальному кошторису в цілому.

Для проведення розрахунків загальновиборничі витрати групують в три блоки:

- кошти на виплату заробітної плати лінійному персоналу;
- відрахування на соціальні заходи, що здійснюються згідно із законодавством;
- інші статті, що входять до складу загальновиборничих витрат.

Загальновиборничі витрати включають господарські витрати підрядника, витрати, що спрямовані на обслуговування робітників будівництва, організацію робіт на будмайданчиках та інші.

Нормативна розрахункова трудомісткість, врахована в прямих витратах, приведена у розрахунку відповідного кошторису, а трудо-

будівельний кошторис — локальний, то його можна уявно розділити на дві частини, які в деякій мірі залежать одна від одної. У лівій частині кошторису представлений шифр робіт та витрат, що необхідні при виконанні будівельних, ремонтних, монтажних, пусконаладжувальних робіт, в однієї колонці та їх перелік в другій. Також в цій частині вказуються одиниці виміру (тони, метри, штуки та інші). В правій частині кошторису вказані прямі витрати та її складові у гривнях по виконанню вказаних робіт на зазначену в РЕКН одиницю виміру, кількість зазначених одиниць виміру та результати множення кількості одиниць виміру на відповідні витрати. Таким чином, кожен рядок містить інформацію про вартість у грошовому виразі робіт, які описані у лівій частині кошторису. Складаючи підсумки усіх строчок, отримуємо суму витрат, що є необхідними для проведення вказаних у кошторисі робіт, після чого проводиться розрахунок загальновиборничих витрат.

Загальновиборничими витратами вважаються витрати підрядника, до яких включають: витрати, що зв'язані з обслуговуванням та управлінням будівельним виробництвом; витрати, які стосуються організації робіт на будівництві та удосконалення технологій, що використовуються; витрати на здійснення різноманітних заходів з охорони праці на будмайданчиках та на інші загальновиборничі витрати. Загальновиборничі витрати входять у виробничу собівартість будівельних робіт.

При складанні локального кошторису без поділу на окремі розділи розрахунок загальновиборничих витрат виконується у кінці кошторису по результатах прямих витрат та спирається на розмір трудовитрат робочих. У випадку, коли роботи формуються по розділах, розрахунок загальновиборничих витрат здійснюють в кінці кожного розділу, а потім по локальному кошторису в цілому.

Для проведення розрахунків загальновиборничі витрати групують в три блоки:

- кошти на виплату заробітної плати лінійному персоналу;
- відрахування на соціальні заходи, що здійснюються згідно із законодавством;
- інші статті, що входять до складу загальновиборничих витрат.

Загальновиборничі витрати включають господарські витрати підрядника, витрати, що спрямовані на обслуговування робітників будівництва, організацію робіт на будмайданчиках та інші.

Нормативна розрахункова трудомісткість, врахована в прямих витратах, приведена у розрахунку відповідного кошторису, а трудо-

місткість лінійного персоналу, яка визначається в загальнови­роб­ничих витратах, розраховується шляхом перемноження трудомісткості у прямих витратах на відповідний коефіцієнт переходу, який наведено в ДСТУ-Н Б Д. 1.1–3:2013, додаток Б.

Розрахунок заробітної плати, яка враховується у першому блоці загальнови­роб­ничих витрат, спирається на трудовитрати лінійного персоналу, які визначаються при розрахунку загальнови­роб­ничих витрат, та відповідної вартості однієї людино-години сьомого розряду, а заробітна плата у прямих витратах визначається в розрахунку від­по­відного кошторису.

У другому блоку, в якому розраховуються відрахування на соціальні заходи, необхідно задіяти процентний показник, визначений згідно із законодавством, до загального фонду заробітної платні, до якої входить заробітна платня робочих-будівельників, робочих, задіяних на управлінні та обслуговуванні машин і механізмів, а також лінійного персоналу.

Розмір коштів, що призначені на покриття інших статей, визна­чається у третьому блоці та розраховується шляхом перемноження трудомісткості в прямих витратах на відповідний показник, який на­ведено в ДСТУ-Н Б Д. 1.1–3:2013, додаток Б.

Загальний розмір загальнови­роб­ничих витрат розраховується як сума коштів на заробітну плату лінійному персоналу, відрахувань на соціальні заходи та коштів на покриття інших статей, що входять до складу загальнови­роб­ничих витрат.

До об'єктного кошторису зводяться підсумки всіх локальних кошторисів із розподілом робіт та витрат по відповідних графах, що складають кошторисну вартість, а саме: «будівельних робіт», «обладнання», «інших витрат».

В об'єктних кошторисах даним локальних кошторисів відображаються загальна кошторисна вартість, кошторисна трудомісткість та кошторисна заробітна плата. У випадках, коли вартість об'єкту можна визначити по одному локальному кошторису — об'єктний кошторис не складається, а його роль виконує локальний кошторис. Тоді, коли на один такий самий вид робіт складається два чи більше локальних кошторисів, то вони об'єднуються у об'єктний кошторис в один рядок під загальною назвою.

Зведений кошторисний розрахунок, який визначає вартість будівництва будівель та споруд, а також їх черг, — це документ, визна­чаючий повну кошторисну вартість зведення тих об'єктів, що перед-

місткість лінійного персоналу, яка визначається в загальнови­роб­ничих витратах, розраховується шляхом перемноження трудомісткості у прямих витратах на відповідний коефіцієнт переходу, який наведено в ДСТУ-Н Б Д. 1.1–3:2013, додаток Б.

Розрахунок заробітної плати, яка враховується у першому блоці загальнови­роб­ничих витрат, спирається на трудовитрати лінійного персоналу, які визначаються при розрахунку загальнови­роб­ничих витрат, та відповідної вартості однієї людино-години сьомого розряду, а заробітна плата у прямих витратах визначається в розрахунку від­по­відного кошторису.

У другому блоку, в якому розраховуються відрахування на соціальні заходи, необхідно задіяти процентний показник, визначений згідно із законодавством, до загального фонду заробітної платні, до якої входить заробітна платня робочих-будівельників, робочих, задіяних на управлінні та обслуговуванні машин і механізмів, а також лінійного персоналу.

Розмір коштів, що призначені на покриття інших статей, визна­чається у третьому блоці та розраховується шляхом перемноження трудомісткості в прямих витратах на відповідний показник, який на­ведено в ДСТУ-Н Б Д. 1.1–3:2013, додаток Б.

Загальний розмір загальнови­роб­ничих витрат розраховується як сума коштів на заробітну плату лінійному персоналу, відрахувань на соціальні заходи та коштів на покриття інших статей, що входять до складу загальнови­роб­ничих витрат.

До об'єктного кошторису зводяться підсумки всіх локальних кошторисів із розподілом робіт та витрат по відповідних графах, що складають кошторисну вартість, а саме: «будівельних робіт», «обладнання», «інших витрат».

В об'єктних кошторисах даним локальних кошторисів відображаються загальна кошторисна вартість, кошторисна трудомісткість та кошторисна заробітна плата. У випадках, коли вартість об'єкту можна визначити по одному локальному кошторису — об'єктний кошторис не складається, а його роль виконує локальний кошторис. Тоді, коли на один такий самий вид робіт складається два чи більше локальних кошторисів, то вони об'єднуються у об'єктний кошторис в один рядок під загальною назвою.

Зведений кошторисний розрахунок, який визначає вартість будівництва будівель та споруд, а також їх черг, — це документ, визна­чаючий повну кошторисну вартість зведення тих об'єктів, що перед-

бачені проектом, а також включаючий кошторисну вартість усіх видів робіт, кошти, що мають покривати витрати на придбання устаткування і меблів, та всі інші супутні витрати. Складають зведений кошторисний розрахунок в цілому на будівництво, кількість генеральних підрядників не викликає роздроблення цього документу. Примірна номенклатура зведеного кошторисного розрахунку вартості об'єкту будівництва наведена у додатку 3.

У позиціях, включених до зведеного кошторисного розрахунку, обов'язково має бути посилення на номер включених до нього кошторисних документів. У зведеному кошторисному розрахунку визначається загальна кошторисна вартість з виділенням окремо: будівельних робіт, що включають у себе будівельно-монтажні, пусконаладжувальні та інші роботи, устаткування і інших витрат по окремих графах.

У тих випадках, коли зведений кошторисний розрахунок з певних причин не складається, вищеперелічені витрати включаються в об'єктний кошторис, який складається на правах зведеного кошторисного розрахунку.

Розподіл коштів у зведеному кошторисному розрахунку наведений на рис. 9.4.

Витрати по главах 1–7 враховуються на підставі відповідних кошторисів кожного об'єкту та роботи.

Глава 8 містить кошти, що призначені на зведення та розбирання тимчасових будівель і споруд, які відносяться до титульних та є необхідними для виконання будівельно-монтажних робіт та обслуговування працівників в межах будмайданчика. При наявності можливості допускається пристосування і використання вже існуючих або новопобудованих будівель і споруд сталого типу для потреб будівництва. Тимчасові будівлі та споруди розділяють на титульні і нетитульні. Повний перелік обох видів приведено у наступних ДСТУ:

- титульні — ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, додаток А;
- нетитульні — у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–3:2013, додаток А 2.6.

У тих випадках, коли тимчасові будівлі і споруди є нетитульними, витрати з їх спорудження, розбирання, ремонту та переміщення враховуються в загальновиборничих витратах.

При розрахунку кошторисної вартості будівництва кошти на покриття витрат по зведенню та розбиранню титульних тимчасових будівель і споруд визначаються калькуляційним методом або за усередненими відсотковими показниками, визначеними Держбудом, які наведені у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, додаток Б.

бачені проектом, а також включаючий кошторисну вартість усіх видів робіт, кошти, що мають покривати витрати на придбання устаткування і меблів, та всі інші супутні витрати. Складають зведений кошторисний розрахунок в цілому на будівництво, кількість генеральних підрядників не викликає роздроблення цього документу. Примірна номенклатура зведеного кошторисного розрахунку вартості об'єкту будівництва наведена у додатку 3.

У позиціях, включених до зведеного кошторисного розрахунку, обов'язково має бути посилення на номер включених до нього кошторисних документів. У зведеному кошторисному розрахунку визначається загальна кошторисна вартість з виділенням окремо: будівельних робіт, що включають у себе будівельно-монтажні, пусконаладжувальні та інші роботи, устаткування і інших витрат по окремих графах.

У тих випадках, коли зведений кошторисний розрахунок з певних причин не складається, вищеперелічені витрати включаються в об'єктний кошторис, який складається на правах зведеного кошторисного розрахунку.

Розподіл коштів у зведеному кошторисному розрахунку наведений на рис. 9.4.

Витрати по главах 1–7 враховуються на підставі відповідних кошторисів кожного об'єкту та роботи.

Глава 8 містить кошти, що призначені на зведення та розбирання тимчасових будівель і споруд, які відносяться до титульних та є необхідними для виконання будівельно-монтажних робіт та обслуговування працівників в межах будмайданчика. При наявності можливості допускається пристосування і використання вже існуючих або новопобудованих будівель і споруд сталого типу для потреб будівництва. Тимчасові будівлі та споруди розділяють на титульні і нетитульні. Повний перелік обох видів приведено у наступних ДСТУ:

- титульні — ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, додаток А;
- нетитульні — у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–3:2013, додаток А 2.6.

У тих випадках, коли тимчасові будівлі і споруди є нетитульними, витрати з їх спорудження, розбирання, ремонту та переміщення враховуються в загальновиборничих витратах.

При розрахунку кошторисної вартості будівництва кошти на покриття витрат по зведенню та розбиранню титульних тимчасових будівель і споруд визначаються калькуляційним методом або за усередненими відсотковими показниками, визначеними Держбудом, які наведені у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, додаток Б.

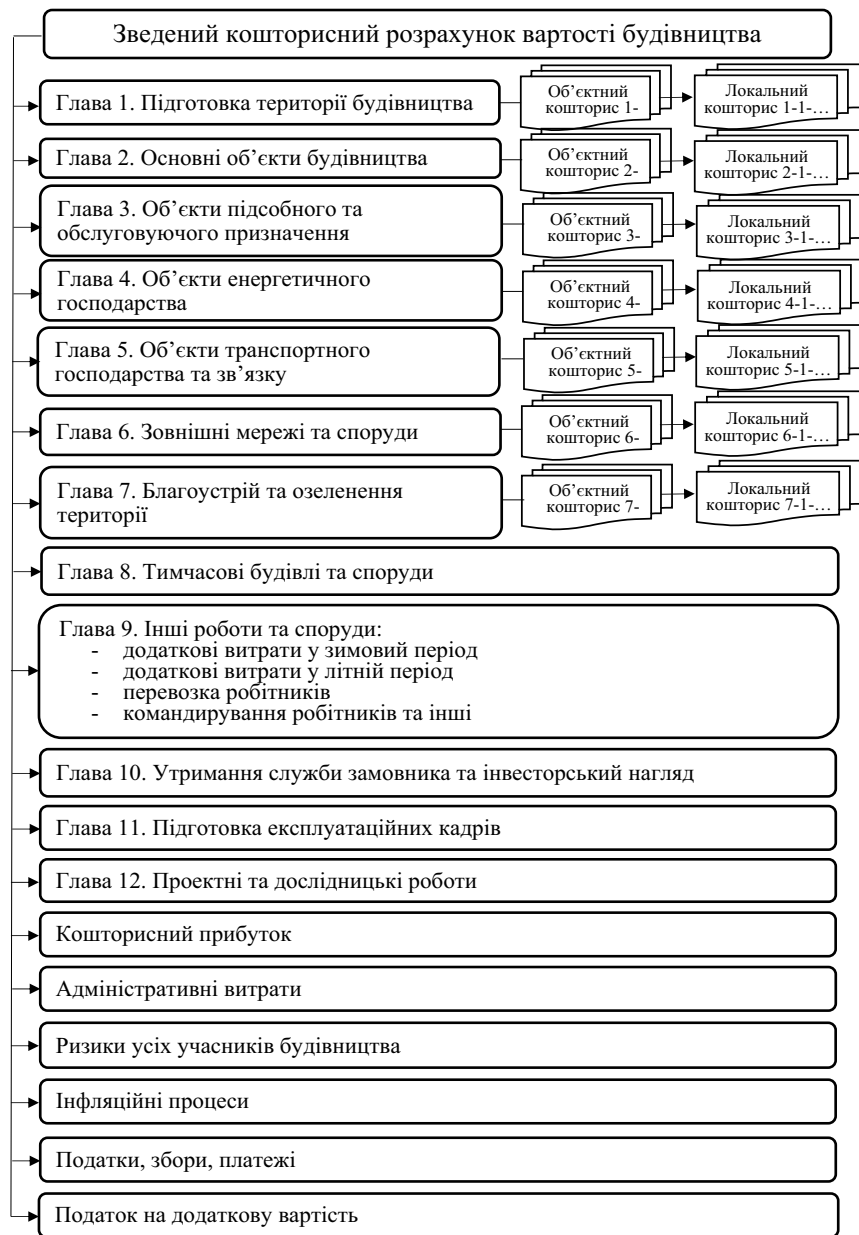


Рис. 9.4. Склад зведеного кошторисного розрахунку

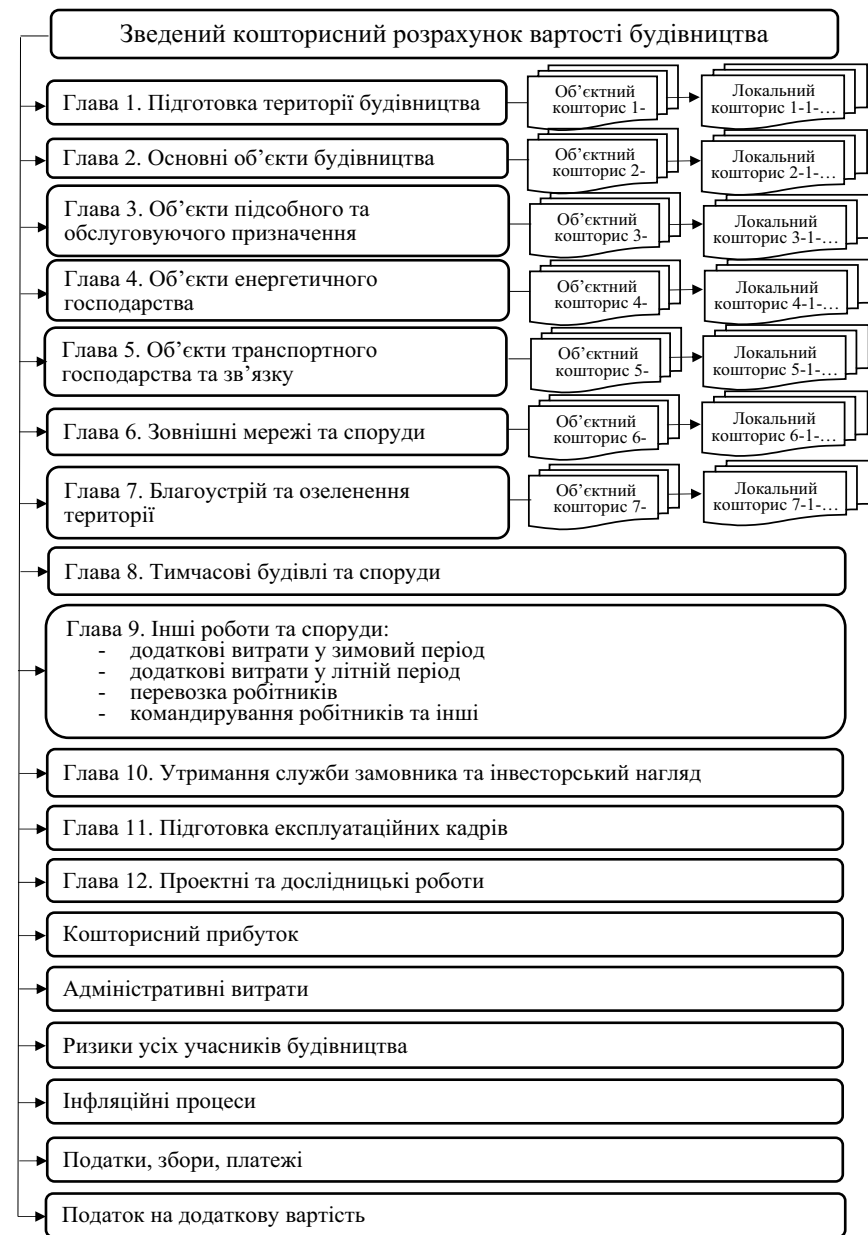


Рис. 9.4. Склад зведеного кошторисного розрахунку

При визначенні коштів, призначених для покриття витрат по зведенню та розбиранню титульних тимчасових будівель і споруд, розраховується трудомісткість цих робіт, а саме:

– розрахункова трудомісткість, яка визначається на підставі усереднених показників у тому випадку, коли кошти на вказані цілі розраховані за усередненим відсотковим показником;

– нормативна трудомісткість у тому випадку, коли кошти на вказані цілі розраховані у кошторисі, який складається на підставі ПОБ та РЕКН.

Розрахункова кошторисна трудомісткість визначається шляхом перемноження загальної трудомісткості будівництва об'єкта на показник визначення розрахункової кошторисної трудомісткості зведення та розбирання титульних тимчасових будівель і споруд, що дорівнює відсотку, за яким обчислюються кошти на зведення та розбирання титульних тимчасових будівель і споруд, згідно ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, додаток Г.

До глави 9 включені кошти на покриття витрат підрядника та замовника, а також витрати на окремі види робіт, які не враховані у кошторисних нормативах, а саме: додаткові витрати, що виникають при виконанні робіт в зимовий та літній час.

Кошти на виконання будівельних робіт у зимовий час призначені для компенсації збільшення витрат трудових, технічних та матеріальних ресурсів, пов'язаного з певними ускладненнями, які виникають при проведенні робіт у зимовий час через додаткові фактори, вплив яких призводить до зниження продуктивності праці. Також збільшенню витрат сприяють додаткові роботи, які викликані методами виконання будівельних робіт, що застосовуються при температурах зовнішнього повітря нижче нуля, також додаткові витрати, які викликані частковими втратами окремих матеріалів при проведенні робіт в зимовий час та додаткові витрати, які пов'язані з тимчасовим опаленням.

Замовник, виходячи з даних про тривалість робіт, що плануються, та терміни їх виконання, приймає рішення стосовно включення до вартості будівництва коштів на виконання будівельно-монтажних робіт у зимовий період. Необхідність врахування вказаних коштів зазначається у вихідних даних на проектування.

При взаєморозрахунках за такі обсяги робіт, що виконувалися у зимовий час, передбачені на це кошти мають бути підтверджені довідками місцевого гідрометеорологічного відділення. Коли в окремі місяці зимового періоду спостерігається підвищення температури

При визначенні коштів, призначених для покриття витрат по зведенню та розбиранню титульних тимчасових будівель і споруд, розраховується трудомісткість цих робіт, а саме:

– розрахункова трудомісткість, яка визначається на підставі усереднених показників у тому випадку, коли кошти на вказані цілі розраховані за усередненим відсотковим показником;

– нормативна трудомісткість у тому випадку, коли кошти на вказані цілі розраховані у кошторисі, який складається на підставі ПОБ та РЕКН.

Розрахункова кошторисна трудомісткість визначається шляхом перемноження загальної трудомісткості будівництва об'єкта на показник визначення розрахункової кошторисної трудомісткості зведення та розбирання титульних тимчасових будівель і споруд, що дорівнює відсотку, за яким обчислюються кошти на зведення та розбирання титульних тимчасових будівель і споруд, згідно ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, додаток Г.

До глави 9 включені кошти на покриття витрат підрядника та замовника, а також витрати на окремі види робіт, які не враховані у кошторисних нормативах, а саме: додаткові витрати, що виникають при виконанні робіт в зимовий та літній час.

Кошти на виконання будівельних робіт у зимовий час призначені для компенсації збільшення витрат трудових, технічних та матеріальних ресурсів, пов'язаного з певними ускладненнями, які виникають при проведенні робіт у зимовий час через додаткові фактори, вплив яких призводить до зниження продуктивності праці. Також збільшенню витрат сприяють додаткові роботи, які викликані методами виконання будівельних робіт, що застосовуються при температурах зовнішнього повітря нижче нуля, також додаткові витрати, які викликані частковими втратами окремих матеріалів при проведенні робіт в зимовий час та додаткові витрати, які пов'язані з тимчасовим опаленням.

Замовник, виходячи з даних про тривалість робіт, що плануються, та терміни їх виконання, приймає рішення стосовно включення до вартості будівництва коштів на виконання будівельно-монтажних робіт у зимовий період. Необхідність врахування вказаних коштів зазначається у вихідних даних на проектування.

При взаєморозрахунках за такі обсяги робіт, що виконувалися у зимовий час, передбачені на це кошти мають бути підтверджені довідками місцевого гідрометеорологічного відділення. Коли в окремі місяці зимового періоду спостерігається підвищення температури

повітря вище нуля, кошти на виконання будівельно-монтажних робіт у зимовий період на ті обсяги робіт, що виконувалися в такі дні, не враховуються за умови протяжності температурних змін не менш восьми робочих днів на місяць загалом. Натомість якщо у місяці, що не належить до зимового періоду, температура повітря знижується нижче нуля, тоді на роботи, що виконувалися в ці дні, необхідно врахування коштів на виконання будівельно-монтажних робіт у зимовий період, за умови, що період зниження температури також продовжується не менш восьми робочих днів на місяць загалом.

Додаткові витрати при виконанні робіт в зимовий час визначаються окремо для будівельних робіт, а усереднені показники для визначення розміру таких коштів мають розраховуватись за видами будівництва. Рекомендовані Держбудом показники, наведені у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, додаток Д, є середньорічними та враховують усі додаткові роботи та витрати, пов'язані з ускладненням виконання робіт у зимовий період, що перелічені вище. Крім того, слід відмітити, що залежно від області, де розташовано будівництво, до обраного відсотка застосовують коефіцієнти до середньорічних відсоткових показників, які наведені у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, додаток Ж.

При обчисленні суми коштів на виконання будівельних робіт у зимовий час визначається розрахункова трудомісткість додаткових робіт, які пов'язані із ускладненням при виконанні робіт у зимовий час. Розрахунок вказаної трудомісткості базується на усереднених показниках, які визначено нормами Держбуду та приведено у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, додаток Г.

Кошти на виконання робіт, які проводяться у літній час, призначені для компенсації збільшення витрат трудових та технічних ресурсів, яке спричиняється внаслідок впливу підвищення температури зовнішнього повітря внаслідок виникнення певних шкідливих факторів. Крім того, слід враховувати вплив таких факторів, через які виникає зниження продуктивності труда робітників, а також машин та механізмів, а саме:

- а) шкідливі фактори, які потрібно враховувати як додаткові витрати при виконанні будівельних робіт у літній час просто неба:
 - підвищення температури зовнішнього повітря, що визначається як середньозмінна температура повітря у тіні;
 - наявність опромінення — інфрачервоного та ультрафіолетового;
 - фактори, які впливають на зниження продуктивності труда робітників:

повітря вище нуля, кошти на виконання будівельно-монтажних робіт у зимовий період на ті обсяги робіт, що виконувалися в такі дні, не враховуються за умови протяжності температурних змін не менш восьми робочих днів на місяць загалом. Натомість якщо у місяці, що не належить до зимового періоду, температура повітря знижується нижче нуля, тоді на роботи, що виконувалися в ці дні, необхідно врахування коштів на виконання будівельно-монтажних робіт у зимовий період, за умови, що період зниження температури також продовжується не менш восьми робочих днів на місяць загалом.

Додаткові витрати при виконанні робіт в зимовий час визначаються окремо для будівельних робіт, а усереднені показники для визначення розміру таких коштів мають розраховуватись за видами будівництва. Рекомендовані Держбудом показники, наведені у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, додаток Д, є середньорічними та враховують усі додаткові роботи та витрати, пов'язані з ускладненням виконання робіт у зимовий період, що перелічені вище. Крім того, слід відмітити, що залежно від області, де розташовано будівництво, до обраного відсотка застосовують коефіцієнти до середньорічних відсоткових показників, які наведені у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, додаток Ж.

При обчисленні суми коштів на виконання будівельних робіт у зимовий час визначається розрахункова трудомісткість додаткових робіт, які пов'язані із ускладненням при виконанні робіт у зимовий час. Розрахунок вказаної трудомісткості базується на усереднених показниках, які визначено нормами Держбуду та приведено у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, додаток Г.

Кошти на виконання робіт, які проводяться у літній час, призначені для компенсації збільшення витрат трудових та технічних ресурсів, яке спричиняється внаслідок впливу підвищення температури зовнішнього повітря внаслідок виникнення певних шкідливих факторів. Крім того, слід враховувати вплив таких факторів, через які виникає зниження продуктивності труда робітників, а також машин та механізмів, а саме:

- а) шкідливі фактори, які потрібно враховувати як додаткові витрати при виконанні будівельних робіт у літній час просто неба:
 - підвищення температури зовнішнього повітря, що визначається як середньозмінна температура повітря у тіні;
 - наявність опромінення — інфрачервоного та ультрафіолетового;
 - фактори, які впливають на зниження продуктивності труда робітників:

– виникнення прискореної втоми як наслідок теплового навантаження;

– погіршення видимості, яке спричиняє великий рівень освітленості, а також наявність сліпучого блиску;

– виникнення втрат робочого часу через додаткові перерви в роботі;

в) фактори, вплив яких призводить до зниження рівню продуктивності роботи будівельних машин та механізмів через підвищену температуру зовнішнього повітря:

– перегрівання двигунів машин та механізмів;

– підвищення температури робочої рідини в гідравлічних системах;

– зменшення в'язкості трансмісійних та моторних мастил.

Підрядник може враховувати вказані кошти у зведеному кошторисному розрахунку, якщо такі витрати плануються, але вказані кошти є лімітом та сплачуються замовником за обсяги тих робіт, які виконуються у літній час просто неба, тоді, коли спостерігається перевищення гранично-припустимих рівнів шкідливих факторів, що має бути підтверджено довідками органів місцевої гідрометеорологічної служби, а також відповідними розрахунками. Додаткові витрати при виконанні робіт в літній час визначаються окремо для будівельних робіт через застосування показника у розмірі 0,27 % — цей відсоток являється однаковим для всіх об'єктів житлового, громадського та виробничого призначення, згідно у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, п.5.2.2.2.

При обчисленні розміру коштів на виконання будівельних робіт у літній час визначається також розрахункова кошторисна трудомісткість виникаючих додаткових робіт, які пов'язані з появою ускладнень щодо виконання робіт у літній час. Ця трудомісткість розраховується на підставі усереднених розрахункових показників, визначених у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, додаток Г.

Кошти на перевезення працівників будівельних організацій автомобільним транспортом — це витрати, які враховують у випадках, коли відстань від місця розташування будівельної організації до будівництва, на якому виконуються будівельно-монтажні роботи, складає більш ніж три кілометри. При цьому міський або приміський транспорт, маршрут якого пролягає повз об'єкту будівництва, відсутній, або графіки його руху та завантаженість запобігають своєчасному приїзду робітників на місце роботи.

Також у главі 9 можуть враховуватись кошти на відрядження працівників будівельних організацій на об'єкт будівництва у тих випад-

– виникнення прискореної втоми як наслідок теплового навантаження;

– погіршення видимості, яке спричиняє великий рівень освітленості, а також наявність сліпучого блиску;

– виникнення втрат робочого часу через додаткові перерви в роботі;

в) фактори, вплив яких призводить до зниження рівню продуктивності роботи будівельних машин та механізмів через підвищену температуру зовнішнього повітря:

– перегрівання двигунів машин та механізмів;

– підвищення температури робочої рідини в гідравлічних системах;

– зменшення в'язкості трансмісійних та моторних мастил.

Підрядник може враховувати вказані кошти у зведеному кошторисному розрахунку, якщо такі витрати плануються, але вказані кошти є лімітом та сплачуються замовником за обсяги тих робіт, які виконуються у літній час просто неба, тоді, коли спостерігається перевищення гранично-припустимих рівнів шкідливих факторів, що має бути підтверджено довідками органів місцевої гідрометеорологічної служби, а також відповідними розрахунками. Додаткові витрати при виконанні робіт в літній час визначаються окремо для будівельних робіт через застосування показника у розмірі 0,27 % — цей відсоток являється однаковим для всіх об'єктів житлового, громадського та виробничого призначення, згідно у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, п.5.2.2.2.

При обчисленні розміру коштів на виконання будівельних робіт у літній час визначається також розрахункова кошторисна трудомісткість виникаючих додаткових робіт, які пов'язані з появою ускладнень щодо виконання робіт у літній час. Ця трудомісткість розраховується на підставі усереднених розрахункових показників, визначених у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–5:2013, додаток Г.

Кошти на перевезення працівників будівельних організацій автомобільним транспортом — це витрати, які враховують у випадках, коли відстань від місця розташування будівельної організації до будівництва, на якому виконуються будівельно-монтажні роботи, складає більш ніж три кілометри. При цьому міський або приміський транспорт, маршрут якого пролягає повз об'єкту будівництва, відсутній, або графіки його руху та завантаженість запобігають своєчасному приїзду робітників на місце роботи.

Також у главі 9 можуть враховуватись кошти на відрядження працівників будівельних організацій на об'єкт будівництва у тих випад-

ках, коли перевезення працівників не є можливим через значну відстань від місця розташування будівельної організації до будівництва. Причинами можуть бути як занадто велика відстань для можливості використання перевезення працівників, через яку неможливим буде своєчасне прибуття працівників на об'єкт, так і економічний ефект від зниження витрат саме через заміну перевезення відрядженням.

У главу 10 включаються кошти, які мають покрити витрати по утриманню служби замовника та авторського нагляду. Крім того в главі 10 можуть враховуватись також кошти на проведення геодезичних спостережень за деформаціями будівель і споруд, проведення тендерів і введення об'єктів в експлуатацію. До основних завдань, що виконуються службою замовника, відносять контроль щодо дотримання проектних рішень, термінів будівництва та вимог нормативних документів, у тому числі за відповідністю якості будівельних та монтажних робіт, а також вартості будівництва, реконструкції або розширення, технічного переозброєння підприємств і об'єктів по затверджених в установленому порядку проектах і кошторисах. При цьому у випадках, коли функції замовника здійснюються структурним підрозділом підприємства, що утримується за рахунок основного виду діяльності, кошти на утримання служби замовника не включають до зведеного кошторисного розрахунку. Таке виключення має бути обумовлено вихідними даними проекту. Усереднений показник для розрахунку витрат на утримання служби замовника складає 2,5 %, як роз'яснено у ДСТУ Б Д. 1.1–1:2013, п. 5.8.13.

Витрати на проведення процедури закупівлі здійснюються за рахунок коштів замовника та враховуються у вартості будівництва. Розмір коштів на проведення процедури закупівлі обґрунтовується замовником та обумовлюється вихідними даними на проектування. До таких витрат відносяться витрати замовника на проведення тендеру, які визначаються на підставі розрахунків при врахуванні діючих умов та обсягів роботи тендерного комітету. На стадії проектування дозволяється використовувати для обчислення суми вказаних коштів усереднений показник для розрахунку витрат на проведення процедури закупівлі, який вказаний в ДСТУ Б Д. 1.1–1:2013, п. 5.8.13 та складає 0,2 %. Слід відмітити, що при обчисленні суми цих витрат не враховують ті витрати, які покриваються за рахунок кошторису на утримання служби замовника або за рахунок основної діяльності, зокрема заробітної платні штатних працівників, витрат на утримання приміщень, оплату електропостачання та іншого.

ках, коли перевезення працівників не є можливим через значну відстань від місця розташування будівельної організації до будівництва. Причинами можуть бути як занадто велика відстань для можливості використання перевезення працівників, через яку неможливим буде своєчасне прибуття працівників на об'єкт, так і економічний ефект від зниження витрат саме через заміну перевезення відрядженням.

У главу 10 включаються кошти, які мають покрити витрати по утриманню служби замовника та авторського нагляду. Крім того в главі 10 можуть враховуватись також кошти на проведення геодезичних спостережень за деформаціями будівель і споруд, проведення тендерів і введення об'єктів в експлуатацію. До основних завдань, що виконуються службою замовника, відносять контроль щодо дотримання проектних рішень, термінів будівництва та вимог нормативних документів, у тому числі за відповідністю якості будівельних та монтажних робіт, а також вартості будівництва, реконструкції або розширення, технічного переозброєння підприємств і об'єктів по затверджених в установленому порядку проектах і кошторисах. При цьому у випадках, коли функції замовника здійснюються структурним підрозділом підприємства, що утримується за рахунок основного виду діяльності, кошти на утримання служби замовника не включають до зведеного кошторисного розрахунку. Таке виключення має бути обумовлено вихідними даними проекту. Усереднений показник для розрахунку витрат на утримання служби замовника складає 2,5 %, як роз'яснено у ДСТУ Б Д. 1.1–1:2013, п. 5.8.13.

Витрати на проведення процедури закупівлі здійснюються за рахунок коштів замовника та враховуються у вартості будівництва. Розмір коштів на проведення процедури закупівлі обґрунтовується замовником та обумовлюється вихідними даними на проектування. До таких витрат відносяться витрати замовника на проведення тендеру, які визначаються на підставі розрахунків при врахуванні діючих умов та обсягів роботи тендерного комітету. На стадії проектування дозволяється використовувати для обчислення суми вказаних коштів усереднений показник для розрахунку витрат на проведення процедури закупівлі, який вказаний в ДСТУ Б Д. 1.1–1:2013, п. 5.8.13 та складає 0,2 %. Слід відмітити, що при обчисленні суми цих витрат не враховують ті витрати, які покриваються за рахунок кошторису на утримання служби замовника або за рахунок основної діяльності, зокрема заробітної платні штатних працівників, витрат на утримання приміщень, оплату електропостачання та іншого.

Кошти на формування страхового фонду документації враховуються в розмірі, який має бути обґрунтованим як замовником, так і проектною організацією. Обґрунтування будується на підставі обсягу документації, яку закладають до страхового фонду, і вартості послуг спеціалізованих установ. Необхідність врахування таких коштів має бути підтверджена вихідними даними проекту. За наявності відповідної інформації кошти на формування страхового фонду документації розраховуються виходячи з результатів практики надання таких послуг відповідними спеціалізованими установами, що створюють страхові фонди, а також вартості послуг і обсягу документації, яка має закладатися у такі фонди по конкретній будові. Розмір усередненого показника для розрахунку суми коштів на формування страхового фонду згідно ДСТУ Б Д. 1.1–1:2013, п. 5.8.13 складає 0,06 %.

До послуг, які пов'язані із виконанням будівельно-монтажних робіт та введенням об'єктів в експлуатацію, відносять послуги, які зв'язані із приєднанням об'єкта, що будується, до вже діючих інженерних мереж. Показник для визначення розміру коштів, призначених для покриття витрат по наданню послуг, які пов'язані з підготовкою до проведення робіт, їх здійсненням і введенням в експлуатацію, вказаний у ДСТУ Б Д. 1.1–1:2013, п. 5.8.13 та складає 0,2 %.

До витрат по главі «Підготовка експлуатаційних кадрів» включаються витрати, що враховують для підготовки експлуатаційних кадрів у тих випадках, коли в них є необхідність на підприємствах, які будуються заново.

До вартості проектних робіт відносяться кошти, необхідні для відшкодування прямих і загальновиробничих витрат, які несе проектна організація при виконанні вказаних робіт, з врахуванням нормативних витрат матеріальних та технічних ресурсів, поточних цін, необхідних податків і обов'язкових платежів, сум кошторисного прибутку та адміністративних витрат, які економічно обґрунтовуються.

Якщо об'єкт будівництва має галузеві особливості та до нього висуваються додаткові вимоги, тоді вартість проектних робіт визначається за відповідними стандартами, через застосування до розрахункової бази усереднених відсоткових показників, призначених для визначення вартості проектних робіт. Всі усереднені відсоткові показники, призначені для визначення вартості проектних робіт, наведені у ДСТУ Б Д. 1.1–7:2013, додаток А, для об'єктів як невиробничого, так і виробничого призначення, залежать від суми розрахункової

Кошти на формування страхового фонду документації враховуються в розмірі, який має бути обґрунтованим як замовником, так і проектною організацією. Обґрунтування будується на підставі обсягу документації, яку закладають до страхового фонду, і вартості послуг спеціалізованих установ. Необхідність врахування таких коштів має бути підтверджена вихідними даними проекту. За наявності відповідної інформації кошти на формування страхового фонду документації розраховуються виходячи з результатів практики надання таких послуг відповідними спеціалізованими установами, що створюють страхові фонди, а також вартості послуг і обсягу документації, яка має закладатися у такі фонди по конкретній будові. Розмір усередненого показника для розрахунку суми коштів на формування страхового фонду згідно ДСТУ Б Д. 1.1–1:2013, п. 5.8.13 складає 0,06 %.

До послуг, які пов'язані із виконанням будівельно-монтажних робіт та введенням об'єктів в експлуатацію, відносять послуги, які зв'язані із приєднанням об'єкта, що будується, до вже діючих інженерних мереж. Показник для визначення розміру коштів, призначених для покриття витрат по наданню послуг, які пов'язані з підготовкою до проведення робіт, їх здійсненням і введенням в експлуатацію, вказаний у ДСТУ Б Д. 1.1–1:2013, п. 5.8.13 та складає 0,2 %.

До витрат по главі «Підготовка експлуатаційних кадрів» включаються витрати, що враховують для підготовки експлуатаційних кадрів у тих випадках, коли в них є необхідність на підприємствах, які будуються заново.

До вартості проектних робіт відносяться кошти, необхідні для відшкодування прямих і загальновиробничих витрат, які несе проектна організація при виконанні вказаних робіт, з врахуванням нормативних витрат матеріальних та технічних ресурсів, поточних цін, необхідних податків і обов'язкових платежів, сум кошторисного прибутку та адміністративних витрат, які економічно обґрунтовуються.

Якщо об'єкт будівництва має галузеві особливості та до нього висуваються додаткові вимоги, тоді вартість проектних робіт визначається за відповідними стандартами, через застосування до розрахункової бази усереднених відсоткових показників, призначених для визначення вартості проектних робіт. Всі усереднені відсоткові показники, призначені для визначення вартості проектних робіт, наведені у ДСТУ Б Д. 1.1–7:2013, додаток А, для об'єктів як невиробничого, так і виробничого призначення, залежать від суми розрахункової

бази та категорії складності об'єкта будівництва, а проміжні значення відсотку визначаються методом інтерполяції.

Розрахунковою базою, до якої застосовуються усереднені відсоткові показники, призначені для визначення вартості проектних робіт, для об'єктів невиробничого призначення є вартість будівельних робіт за результатами розрахунку глав 1–9, яка переводиться у поточний рівень цін на дату складання розрахунку та до якої застосовується коефіцієнт 0,91. Розрахунковою базою для об'єктів виробничого призначення є сума вартості будівельних робіт за результатами розрахунку глав 1–9 без застосування коефіцієнту 0,91.

Шляхом проведення експертизи проектно-кошторисної документації оцінюється відповідність документів по проекту вимогам, закладеним в ДСТУ, ДБН, та іншим будівельним нормам. Залежно від виконавця експертиза проектів буває державна і недержавна. Необхідність проведення експертизи проектно-кошторисної документації пояснюється декількома причинами, у тому числі важливістю отримуваних експертних висновків з точки зору забезпечення безпеки будівель та споруд, що будуються або відновлюються. Експерти оцінюють, наскільки відповідає проектна та інша документація встановленим вихідним даним, технічним умовам, будівельним і проектувальним вимогам.

Експертиза проектно-кошторисної документації на будівництво об'єктів може здійснюватися за наступними напрямками:

– експертиза за всіма напрямками, що проводиться з питань міцності, надійності та довговічності об'єкту будівництва, його експлуатаційної безпеки та інженерного забезпечення, санітарного та епідеміологічного благополуччя населення, екології та охорони праці, енергозбереження, пожежної, техногенної, ядерної та радіаційної безпеки, правильності визначення кошторисної вартості будівництва;

– експертиза з питань міцності, надійності, довговічності об'єктів будівництва;

– експертиза кошторисної частини проектно-кошторисної документації на будівництво.

У випадку, коли здійснюється реалізація будівництва за рахунок недержавних коштів, тобто без залучення бюджетних коштів або коштів державних та комунальних підприємств і організацій, а також кредитів, що надані під державні гарантії, тоді вартість експертизи проектно-кошторисної документації визначають наступним чином:

бази та категорії складності об'єкта будівництва, а проміжні значення відсотку визначаються методом інтерполяції.

Розрахунковою базою, до якої застосовуються усереднені відсоткові показники, призначені для визначення вартості проектних робіт, для об'єктів невиробничого призначення є вартість будівельних робіт за результатами розрахунку глав 1–9, яка переводиться у поточний рівень цін на дату складання розрахунку та до якої застосовується коефіцієнт 0,91. Розрахунковою базою для об'єктів виробничого призначення є сума вартості будівельних робіт за результатами розрахунку глав 1–9 без застосування коефіцієнту 0,91.

Шляхом проведення експертизи проектно-кошторисної документації оцінюється відповідність документів по проекту вимогам, закладеним в ДСТУ, ДБН, та іншим будівельним нормам. Залежно від виконавця експертиза проектів буває державна і недержавна. Необхідність проведення експертизи проектно-кошторисної документації пояснюється декількома причинами, у тому числі важливістю отримуваних експертних висновків з точки зору забезпечення безпеки будівель та споруд, що будуються або відновлюються. Експерти оцінюють, наскільки відповідає проектна та інша документація встановленим вихідним даним, технічним умовам, будівельним і проектувальним вимогам.

Експертиза проектно-кошторисної документації на будівництво об'єктів може здійснюватися за наступними напрямками:

– експертиза за всіма напрямками, що проводиться з питань міцності, надійності та довговічності об'єкту будівництва, його експлуатаційної безпеки та інженерного забезпечення, санітарного та епідеміологічного благополуччя населення, екології та охорони праці, енергозбереження, пожежної, техногенної, ядерної та радіаційної безпеки, правильності визначення кошторисної вартості будівництва;

– експертиза з питань міцності, надійності, довговічності об'єктів будівництва;

– експертиза кошторисної частини проектно-кошторисної документації на будівництво.

У випадку, коли здійснюється реалізація будівництва за рахунок недержавних коштів, тобто без залучення бюджетних коштів або коштів державних та комунальних підприємств і організацій, а також кредитів, що надані під державні гарантії, тоді вартість експертизи проектно-кошторисної документації визначають наступним чином:

— для об'єктів будівництва невикористаного призначення вартість експертизи обчислюють виходячи із показників опосередкованої вартості вже реалізованих проектів будівництва, а при їх відсутності — за вартісними показниками об'єктів-аналогів, які є у базі даних організації, що проводить експертизу;

— для об'єктів виробничого призначення — виходячи із вартісних показників об'єктів-аналогів, які є у базі даних організації, що проводить експертизу.

Якщо проводиться повторна експертиза, то її вартість визначається шляхом застосування коефіцієнту, який може складати від 0,1 до 0,7. Його встановлюють виходячи із питомої ваги кошторисної вартості робіт зі зміни проектних рішень.

Вартість експертизи проектно-кошторисної документації на будівництво визначається із використанням показників, рекомендованих у ДСТУ Б Д. 1.1–7:2013, додаток Е, залежно від стадії проектування, напрямів, за якими здійснюють експертизу проектно-кошторисної документації, та кошторисної вартості будівництва. Як розрахункової бази для обчислення вартості експертизи використовують кошторисну вартість будівництва, яку визначають за результатами розрахунків по главах 1–9, як суму вартості будівельних робіт та десяти відсотків вартості устаткування. Проміжні значення розміру вартості експертизи проектно-кошторисної документації визначають методом інтерполяції.

Авторський нагляд — контроль проекту впродовж всього періоду будівництва та приймання в експлуатацію об'єкту в цілях забезпечення відповідності інженерних та технічних рішень, а також техніко-економічних показників вимогам об'єкту, що будується, та показникам і рішенням, які передбачені проектом.

Авторський нагляд здійснюється згідно графіку або за викликом замовника в разі появи виробничої потреби, а результати перевірок фіксуються в журналі, що оформляється генеральним проектувальником у двох екземплярах — для себе та для замовника. Якщо будівництво триває більше року, то цей графік може коригуватись. У випадках, коли підрядник відмовляється виконати роботи з усунення відхилень, які виявив авторський нагляд, генеральний проектувальник повідомляє про це замовнику та у відповідну інспекцію.

У зведеному кошторисному розрахунку вартості будівництва після розрахунку вказаних глав необхідно обчислити додаткові показники, які також враховуються у вартості будівництва.

— для об'єктів будівництва невикористаного призначення вартість експертизи обчислюють виходячи із показників опосередкованої вартості вже реалізованих проектів будівництва, а при їх відсутності — за вартісними показниками об'єктів-аналогів, які є у базі даних організації, що проводить експертизу;

— для об'єктів виробничого призначення — виходячи із вартісних показників об'єктів-аналогів, які є у базі даних організації, що проводить експертизу.

Якщо проводиться повторна експертиза, то її вартість визначається шляхом застосування коефіцієнту, який може складати від 0,1 до 0,7. Його встановлюють виходячи із питомої ваги кошторисної вартості робіт зі зміни проектних рішень.

Вартість експертизи проектно-кошторисної документації на будівництво визначається із використанням показників, рекомендованих у ДСТУ Б Д. 1.1–7:2013, додаток Е, залежно від стадії проектування, напрямів, за якими здійснюють експертизу проектно-кошторисної документації, та кошторисної вартості будівництва. Як розрахункової бази для обчислення вартості експертизи використовують кошторисну вартість будівництва, яку визначають за результатами розрахунків по главах 1–9, як суму вартості будівельних робіт та десяти відсотків вартості устаткування. Проміжні значення розміру вартості експертизи проектно-кошторисної документації визначають методом інтерполяції.

Авторський нагляд — контроль проекту впродовж всього періоду будівництва та приймання в експлуатацію об'єкту в цілях забезпечення відповідності інженерних та технічних рішень, а також техніко-економічних показників вимогам об'єкту, що будується, та показникам і рішенням, які передбачені проектом.

Авторський нагляд здійснюється згідно графіку або за викликом замовника в разі появи виробничої потреби, а результати перевірок фіксуються в журналі, що оформляється генеральним проектувальником у двох екземплярах — для себе та для замовника. Якщо будівництво триває більше року, то цей графік може коригуватись. У випадках, коли підрядник відмовляється виконати роботи з усунення відхилень, які виявив авторський нагляд, генеральний проектувальник повідомляє про це замовнику та у відповідну інспекцію.

У зведеному кошторисному розрахунку вартості будівництва після розрахунку вказаних глав необхідно обчислити додаткові показники, які також враховуються у вартості будівництва.

Одним з додаткових показників, що має врахувати підрядник, є економічно обґрунтований прибуток, який підрядник очікує отримати від виконання визначених обсягів запропонованих робіт. Підрядник приймає розмір прибутку за умови, що він планується з урахуванням усереднених показників, що приведені у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–3:2013, додаток Е, та обмежень, що встановлені законодавством. По об'єктах будівництва, до яких відносяться будівлі та споруди, а також лінійні об'єкти інженерної та транспортної інфраструктур, кошторисний прибуток обчислюють диференційовано, при цьому виходять з виду та призначення кожного об'єкту. У випадках, коли для виконання запропонованих будівельних робіт підрядник планує використовувати власну будівельну техніку та здійснювати власним автомобільним транспортом перевезення будівельних вантажів, а окремі матеріальні ресурси виготовлювати власними силами, прибуток обчислюється із урахуванням трудомісткості вказаних робіт, яка визначається у встановленому порядку.

Визначення прибутку субпідрядників може здійснюватися виходячи із загальної суми прибутку на об'єкт будівництва та питомої ваги усього обсягу будівельних робіт, які їм доручаються, в повному обсязі будівельних робіт об'єкту будівництва, або виходячи з нормативно-розрахункових трудовитрат на вказані обсяги робіт та їх загальної трудомісткості на об'єкт будівництва. Також визначення прибутку може здійснюватися будь-яким іншим способом, який встановлюється генпідрядною та субпідрядною організаціями, та обумовленим договором, в якому враховуються обмеження, встановлені законодавством.

Розмір прибутку розраховують залежно від категорії складності об'єкту будівництва, складності виконання будівельних та монтажних робіт, строків тривалості будівництва, умов фінансування будівництва, кон'юнктури ринку трудових ресурсів і ринку будівельних організацій, що спроможні виконати роботи по об'єкту замовлення взагалі по даному регіону, обмежень, встановлених законодавством тощо. Розмір прибутку підрядник узгоджує із замовником. Базою для обчислення прибутку є загальна кошторисна трудомісткість, яка включає в себе загальну кошторисну трудомісткість об'єктів будівництва, трудомісткість зведення та розбирання тимчасових будівель і споруд, розрахункову кошторисну трудомісткість виконання робіт у зимовий та літній період. Показник кошторисного прибутку визначається згідно категорії складності об'єкту, яку вираховує проекту-

Одним з додаткових показників, що має врахувати підрядник, є економічно обґрунтований прибуток, який підрядник очікує отримати від виконання визначених обсягів запропонованих робіт. Підрядник приймає розмір прибутку за умови, що він планується з урахуванням усереднених показників, що приведені у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–3:2013, додаток Е, та обмежень, що встановлені законодавством. По об'єктах будівництва, до яких відносяться будівлі та споруди, а також лінійні об'єкти інженерної та транспортної інфраструктур, кошторисний прибуток обчислюють диференційовано, при цьому виходять з виду та призначення кожного об'єкту. У випадках, коли для виконання запропонованих будівельних робіт підрядник планує використовувати власну будівельну техніку та здійснювати власним автомобільним транспортом перевезення будівельних вантажів, а окремі матеріальні ресурси виготовлювати власними силами, прибуток обчислюється із урахуванням трудомісткості вказаних робіт, яка визначається у встановленому порядку.

Визначення прибутку субпідрядників може здійснюватися виходячи із загальної суми прибутку на об'єкт будівництва та питомої ваги усього обсягу будівельних робіт, які їм доручаються, в повному обсязі будівельних робіт об'єкту будівництва, або виходячи з нормативно-розрахункових трудовитрат на вказані обсяги робіт та їх загальної трудомісткості на об'єкт будівництва. Також визначення прибутку може здійснюватися будь-яким іншим способом, який встановлюється генпідрядною та субпідрядною організаціями, та обумовленим договором, в якому враховуються обмеження, встановлені законодавством.

Розмір прибутку розраховують залежно від категорії складності об'єкту будівництва, складності виконання будівельних та монтажних робіт, строків тривалості будівництва, умов фінансування будівництва, кон'юнктури ринку трудових ресурсів і ринку будівельних організацій, що спроможні виконати роботи по об'єкту замовлення взагалі по даному регіону, обмежень, встановлених законодавством тощо. Розмір прибутку підрядник узгоджує із замовником. Базою для обчислення прибутку є загальна кошторисна трудомісткість, яка включає в себе загальну кошторисну трудомісткість об'єктів будівництва, трудомісткість зведення та розбирання тимчасових будівель і споруд, розрахункову кошторисну трудомісткість виконання робіт у зимовий та літній період. Показник кошторисного прибутку визначається згідно категорії складності об'єкту, яку вираховує проекту-

вальник. Розрахунок прибутку проводиться по будівельних роботах, а сума прибутку відноситься до будівельних робіт.

Другим додатковим показником є адміністративні витрати, які визначаються підрядником на підставі їх обґрунтованого розміру та структури, що склалася у підрядника за попередній звітний період.

Розмір коштів на покриття адміністративних витрат підрядника приймають з урахуванням рекомендованих усереднених показників, що наведені у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–3:2013, додаток Е, які виражаються у гривнях на одну людину-годину загальної трудомісткості. Показник адміністративних витрат обирається згідно категорії складності об'єкту, яку вираховує проектувальник.

Для розрахунку показника адміністративних витрат необхідні дані про обґрунтовані витрати, що відносяться до адміністративних та пов'язані із виконанням будівельних та монтажних робіт, згідно даних бухгалтерського обліку за попередній звітний період, а також загальна нормативно-розрахункова трудомісткість виконаних робіт за всіма об'єктами за той самий період відповідно до Актів приймання виконаних будівельних робіт. Розрахунок адміністративних витрат виконується з використанням Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт та переліку адміністративних витрат.

Показники адміністративних витрат, які розраховує підрядна організація, можуть бути погоджені із замовником та використовуватися при проведенні взаєморозрахунків за обсяги виконаних робіт. Якщо виникає необхідність у уточненні показників адміністративних витрат вже у процесі будівництва, то воно здійснюється в порядку, який є встановленим договором підряду.

Третій додатковий показник — кошти на покриття ризику всіх учасників будівництва. Такі кошти призначені для відшкодування:

- збільшення вартості запланованих обсягів робіт та витрат, якщо характер та методи їх виконання неможливо точно визначити при проектуванні або в подальшому вони уточнюються при визначенні виконавця робіт, тобто проведенні процедури закупівлі, чи в процесі будівництва;

- збільшення вартості будівництва, яке може бути спричинено змінами державних стандартів на окремі конструкції, матеріали, устаткування, тощо, в зв'язку з підвищенням певних вимог щодо будівель та споруд, а саме, протипожежних, санітарних та експлуатаційних, а також із поліпшенням якісних та технічних характеристик конструкцій, матеріалів, виробів.

вальник. Розрахунок прибутку проводиться по будівельних роботах, а сума прибутку відноситься до будівельних робіт.

Другим додатковим показником є адміністративні витрати, які визначаються підрядником на підставі їх обґрунтованого розміру та структури, що склалася у підрядника за попередній звітний період.

Розмір коштів на покриття адміністративних витрат підрядника приймають з урахуванням рекомендованих усереднених показників, що наведені у ДСТУ-Н Б Д. 1.1–3:2013, додаток Е, які виражаються у гривнях на одну людину-годину загальної трудомісткості. Показник адміністративних витрат обирається згідно категорії складності об'єкту, яку вираховує проектувальник.

Для розрахунку показника адміністративних витрат необхідні дані про обґрунтовані витрати, що відносяться до адміністративних та пов'язані із виконанням будівельних та монтажних робіт, згідно даних бухгалтерського обліку за попередній звітний період, а також загальна нормативно-розрахункова трудомісткість виконаних робіт за всіма об'єктами за той самий період відповідно до Актів приймання виконаних будівельних робіт. Розрахунок адміністративних витрат виконується з використанням Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт та переліку адміністративних витрат.

Показники адміністративних витрат, які розраховує підрядна організація, можуть бути погоджені із замовником та використовуватися при проведенні взаєморозрахунків за обсяги виконаних робіт. Якщо виникає необхідність у уточненні показників адміністративних витрат вже у процесі будівництва, то воно здійснюється в порядку, який є встановленим договором підряду.

Третій додатковий показник — кошти на покриття ризику всіх учасників будівництва. Такі кошти призначені для відшкодування:

- збільшення вартості запланованих обсягів робіт та витрат, якщо характер та методи їх виконання неможливо точно визначити при проектуванні або в подальшому вони уточнюються при визначенні виконавця робіт, тобто проведенні процедури закупівлі, чи в процесі будівництва;

- збільшення вартості будівництва, яке може бути спричинено змінами державних стандартів на окремі конструкції, матеріали, устаткування, тощо, в зв'язку з підвищенням певних вимог щодо будівель та споруд, а саме, протипожежних, санітарних та експлуатаційних, а також із поліпшенням якісних та технічних характеристик конструкцій, матеріалів, виробів.

Розмір показника для розрахунку суми таких коштів залежить від таких факторів, як стадія проектування та вид будівництва, і розраховуються як певний відсоток, що визначається згідно ДСТУ-Н Б Д. 1.1–1:2013, додаток П, від підсумку результатів по главах 1–12 окремо по будівельним роботам, вартості обладнання та іншим витратам і відповідно відносяться до будівельних робіт, обладнання та інших витрат.

Кошти на покриття додаткових витрат, які пов'язані із інфляційними процесами, є четвертим додатковим показником. Вони призначені на відшкодування по збільшенню вартості трудових, технічних та матеріальних ресурсів, що спричинені інфляцією, яка може відбутися після моменту складання інвесторської кошторисної документації. До чинників, які оказують вплив на розмір цих коштів, відносяться: терміни та вид будівництва, структура робіт, вартість трудових, технічних та матеріальних ресурсів, які враховуються у локальних кошторисах та кошторисних розрахунках, та прогнозне зростання вартості цих ресурсів, яке обчислюється на підставі прогнозних рівнів інфляції на наступний період, що встановлює Кабінет Міністрів України. Розмір коштів узгоджується із замовником та включається до зведеного кошторисного розрахунку вартості об'єкта будівництва, а розраховується по вартості будівельних робіт та обладнання.

Податок на додану вартість також розраховується в зведеному кошторисному розрахунку та є непрямим податком на товари і послуги. Як базу для його розрахунку використовують вартість, що додається на кожній стадії, що стосується виробництва та реалізації товару. Показник даного податку складає 20 % від загальної кошторисної вартості підсумку результатів по главах 1–12 з врахуванням прибутку, адміністративних витрат, коштів на покриття ризику і коштів на покриття витрат, які пов'язані із інфляційними процесами, та відносяться до інших витрат.

Крім того, за результатами зведеного кошторисного розрахунку вартості будівництва необхідно вказати зворотні суми, які є додатковим джерелом прибутку підрядника. Коли здійснюється розбирання конструкцій та знесення будівель відповідно до проектних рішень, може виникнути можливість одержання конструкцій та матеріалів, які є придатними для повторного застосування.

Також супутньо будівництву може проводитися добування окремих матеріалів, наприклад, каменю, лісу, тощо. Таким чином, за підсумком локальних кошторисів на проведення робіт по розбиранню і

Розмір показника для розрахунку суми таких коштів залежить від таких факторів, як стадія проектування та вид будівництва, і розраховуються як певний відсоток, що визначається згідно ДСТУ-Н Б Д. 1.1–1:2013, додаток П, від підсумку результатів по главах 1–12 окремо по будівельним роботам, вартості обладнання та іншим витратам і відповідно відносяться до будівельних робіт, обладнання та інших витрат.

Кошти на покриття додаткових витрат, які пов'язані із інфляційними процесами, є четвертим додатковим показником. Вони призначені на відшкодування по збільшенню вартості трудових, технічних та матеріальних ресурсів, що спричинені інфляцією, яка може відбутися після моменту складання інвесторської кошторисної документації. До чинників, які оказують вплив на розмір цих коштів, відносяться: терміни та вид будівництва, структура робіт, вартість трудових, технічних та матеріальних ресурсів, які враховуються у локальних кошторисах та кошторисних розрахунках, та прогнозне зростання вартості цих ресурсів, яке обчислюється на підставі прогнозних рівнів інфляції на наступний період, що встановлює Кабінет Міністрів України. Розмір коштів узгоджується із замовником та включається до зведеного кошторисного розрахунку вартості об'єкта будівництва, а розраховується по вартості будівельних робіт та обладнання.

Податок на додану вартість також розраховується в зведеному кошторисному розрахунку та є непрямим податком на товари і послуги. Як базу для його розрахунку використовують вартість, що додається на кожній стадії, що стосується виробництва та реалізації товару. Показник даного податку складає 20 % від загальної кошторисної вартості підсумку результатів по главах 1–12 з врахуванням прибутку, адміністративних витрат, коштів на покриття ризику і коштів на покриття витрат, які пов'язані із інфляційними процесами, та відносяться до інших витрат.

Крім того, за результатами зведеного кошторисного розрахунку вартості будівництва необхідно вказати зворотні суми, які є додатковим джерелом прибутку підрядника. Коли здійснюється розбирання конструкцій та знесення будівель відповідно до проектних рішень, може виникнути можливість одержання конструкцій та матеріалів, які є придатними для повторного застосування.

Також супутньо будівництву може проводитися добування окремих матеріалів, наприклад, каменю, лісу, тощо. Таким чином, за підсумком локальних кошторисів на проведення робіт по розбиранню і

знесенню будівель та іншим роботам довідково надаються зворотні суми, які мають враховувати реалізацію вказаних матеріальних ресурсів. Зворотні суми виводяться окремим рядком, який має назву «Зворотні суми», та обчислюються на підставі номенклатури та кількості матеріалів та конструкцій, придатних для подальшого використання. Матеріали та конструкції, які враховують у зворотних сумах, необхідно відрізнити від матеріалів, що обертаються, до яких відносяться опалубка, кріплення, тощо. Вони можуть застосовуватися багаторазово при виконанні окремих видів будівельних робіт у відповідності до технології будівельного виробництва.

У складі зворотних сум вартість вказаних матеріалів та конструкцій визначається як за нові відповідно до поточних цін із застосуванням коефіцієнту зносу 0,5. Виключення складають матеріали, на які ціни реалізації можна визначити. При неможливості використання матеріалів, що одержуються шляхом попутного добування на даному будівництві, але при наявності можливості сторонньої реалізації, їх вартість враховується за цінами франко-місце заготівлі. Якщо використовувати матеріали в подальшому неможливо, то не слід враховувати їх вартість у зворотних сумах.

Також до зворотних сум відносять вартість матеріалів та виробів, які підрядник отримує після розбирання титульних тимчасових будівель та споруд та яка обчислюється як 15 % від вартості титульних тимчасових будівель та споруд, згідно ДСТУ-Н Б Д. 1.1–1:2013, п. 5.8.18.1.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Що включає в себе кошторисна норма та які є види кошторисних нормативів?
2. З чого формуються кошторисні вартість, трудомісткість та заробітна плата?
3. Мета розрахунку об'єктного кошторису та зведеного кошторисного розрахунку?
4. У чому полягають відмінності договірної ціни від зведеного кошторисного розрахунку?
5. Які існують документи про вартість виконаних робіт?

знесенню будівель та іншим роботам довідково надаються зворотні суми, які мають враховувати реалізацію вказаних матеріальних ресурсів. Зворотні суми виводяться окремим рядком, який має назву «Зворотні суми», та обчислюються на підставі номенклатури та кількості матеріалів та конструкцій, придатних для подальшого використання. Матеріали та конструкції, які враховують у зворотних сумах, необхідно відрізнити від матеріалів, що обертаються, до яких відносяться опалубка, кріплення, тощо. Вони можуть застосовуватися багаторазово при виконанні окремих видів будівельних робіт у відповідності до технології будівельного виробництва.

У складі зворотних сум вартість вказаних матеріалів та конструкцій визначається як за нові відповідно до поточних цін із застосуванням коефіцієнту зносу 0,5. Виключення складають матеріали, на які ціни реалізації можна визначити. При неможливості використання матеріалів, що одержуються шляхом попутного добування на даному будівництві, але при наявності можливості сторонньої реалізації, їх вартість враховується за цінами франко-місце заготівлі. Якщо використовувати матеріали в подальшому неможливо, то не слід враховувати їх вартість у зворотних сумах.

Також до зворотних сум відносять вартість матеріалів та виробів, які підрядник отримує після розбирання титульних тимчасових будівель та споруд та яка обчислюється як 15 % від вартості титульних тимчасових будівель та споруд, згідно ДСТУ-Н Б Д. 1.1–1:2013, п. 5.8.18.1.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Що включає в себе кошторисна норма та які є види кошторисних нормативів?
2. З чого формуються кошторисні вартість, трудомісткість та заробітна плата?
3. Мета розрахунку об'єктного кошторису та зведеного кошторисного розрахунку?
4. У чому полягають відмінності договірної ціни від зведеного кошторисного розрахунку?
5. Які існують документи про вартість виконаних робіт?

ІНВЕСТИЦІЇ ТА ВИЗНАЧЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ

- 10.1. Поняття інвестицій та інвестиційної діяльності
- 10.2. Класифікація інвестицій
- 10.3. Державна інвестиційна політика та інвестиційний клімат
- 10.4. Загальні положення визначення ефективності інвестицій
- 10.5. Методика розрахунку показників економічної ефективності інвестицій

10.1. ПОНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для економічного розвитку як країни загалом, так і будь-якого підприємства, зокрема, необхідною умовою є здійснення інвестиційних вкладень. Тому з'ясування сутності інвестицій, а також методики їх оцінювання є важливою складовою розробки стратегічної програми як на макро-, так і на мікрорівні. Терміни «інвестиції» і «інвестиційна діяльність» досить часто використовуються в сучасній економічній науковій та учбовій літературі, що обумовлено роллю інвестиційних процесів в розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, тобто забезпеченні розширеного відтворення в умовах ринкової економіки.

Інвестиційно-будівельний комплекс будь-якої країни володіє значним потенціалом розвитку і здатен спричинити динамічне зростання суміжних та взаємопов'язаних галузей народного господарства. Це потужна і наукомістка сфера підприємницької діяльності, яка є базою економічного росту за умови впровадження відповідної державної бюджетної та грошово-кредитної політики. Здійснення інвестицій є головним засобом розвитку будівельного підприємства, забезпечення конкурентоспроможності продукції, підвищення ефективності використання виробничих, фінансових та людських ресурсів, збільшення рівня адаптивності організації до змін зовнішнього середовища.

Закон України «Про інвестиційну діяльність» визначає її як «сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій» [1]. В економічній літературі більшість

ІНВЕСТИЦІЇ ТА ВИЗНАЧЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ

- 10.1. Поняття інвестицій та інвестиційної діяльності
- 10.2. Класифікація інвестицій
- 10.3. Державна інвестиційна політика та інвестиційний клімат
- 10.4. Загальні положення визначення ефективності інвестицій
- 10.5. Методика розрахунку показників економічної ефективності інвестицій

10.1. ПОНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для економічного розвитку як країни загалом, так і будь-якого підприємства, зокрема, необхідною умовою є здійснення інвестиційних вкладень. Тому з'ясування сутності інвестицій, а також методики їх оцінювання є важливою складовою розробки стратегічної програми як на макро-, так і на мікрорівні. Терміни «інвестиції» і «інвестиційна діяльність» досить часто використовуються в сучасній економічній науковій та учбовій літературі, що обумовлено роллю інвестиційних процесів в розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, тобто забезпеченні розширеного відтворення в умовах ринкової економіки.

Інвестиційно-будівельний комплекс будь-якої країни володіє значним потенціалом розвитку і здатен спричинити динамічне зростання суміжних та взаємопов'язаних галузей народного господарства. Це потужна і наукомістка сфера підприємницької діяльності, яка є базою економічного росту за умови впровадження відповідної державної бюджетної та грошово-кредитної політики. Здійснення інвестицій є головним засобом розвитку будівельного підприємства, забезпечення конкурентоспроможності продукції, підвищення ефективності використання виробничих, фінансових та людських ресурсів, збільшення рівня адаптивності організації до змін зовнішнього середовища.

Закон України «Про інвестиційну діяльність» визначає її як «сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій» [1]. В економічній літературі більшість

науковців характеризує інвестиційну діяльність як «послідовний комплекс заходів щодо здійснення інвестицій з метою отримання доходу або прибутку». Відповідно і сам термін «інвестиції» в найбільш поширеному розумінні означає вкладення капіталу з метою його зростання. Але це визначення дещо вузьке і не враховує суспільного аспекту інвестиційної діяльності, оскільки інвестиції можуть здійснюватися як для отримання прибутку, так і заради досягнення соціального або екологічного ефекту. В останньому випадку вони не мають комерційного характеру і не оцінюються з точки зору розрахунку рентабельності і забезпечення окупності вкладень.

Головним суб'єктом інвестиційної діяльності є інвестор, який приймає рішення про вкладення в об'єкти інвестування як власного, так і позикового та залученого капіталу. Капітал, що інвестується, може бути у формі грошових коштів, майнових або інтелектуальних цінностей. Інвестори мають можливість виконувати і поєднувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності, тобто виступати в ролі вкладників, замовників, виконавців робіт, кредиторів, покупців тощо. Інвестор має повну самостійність при прийнятті рішень щодо визначення цілей, напрямів, видів і обсягів інвестицій. Стаття 5 Закону України «Про інвестиційну діяльність» встановлює, що суб'єктами (інвесторами і учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути як вітчизняні, так і іноземні фізичні і юридичні особи. Одним з основних суб'єктів інвестиційної діяльності є держава [1]. В якості учасників інвестиційного процесу також можуть виступати такі юридичні особи, як страхові, кредитні та фінансові установи, недержавні пенсійні фонди, інститути спільного інвестування. Законодавство України надає рівні права всім суб'єктам інвестиційної діяльності незалежно від правового статусу, організаційної форми та форми власності.

Залежно від спрямованості господарської діяльності можна виділити:

— індивідуального інвестора, тобто конкретна юридична чи фізична особа, яка здійснює інвестиції для розвитку своєї основної господарської діяльності;

— інституційного інвестора — фінансового посередника — юридичну особу, що акумулює кошти індивідуальних інвесторів та здійснює інвестиційну діяльність переважно у вигляді операцій з цінними паперами.

науковців характеризує інвестиційну діяльність як «послідовний комплекс заходів щодо здійснення інвестицій з метою отримання доходу або прибутку». Відповідно і сам термін «інвестиції» в найбільш поширеному розумінні означає вкладення капіталу з метою його зростання. Але це визначення дещо вузьке і не враховує суспільного аспекту інвестиційної діяльності, оскільки інвестиції можуть здійснюватися як для отримання прибутку, так і заради досягнення соціального або екологічного ефекту. В останньому випадку вони не мають комерційного характеру і не оцінюються з точки зору розрахунку рентабельності і забезпечення окупності вкладень.

Головним суб'єктом інвестиційної діяльності є інвестор, який приймає рішення про вкладення в об'єкти інвестування як власного, так і позикового та залученого капіталу. Капітал, що інвестується, може бути у формі грошових коштів, майнових або інтелектуальних цінностей. Інвестори мають можливість виконувати і поєднувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності, тобто виступати в ролі вкладників, замовників, виконавців робіт, кредиторів, покупців тощо. Інвестор має повну самостійність при прийнятті рішень щодо визначення цілей, напрямів, видів і обсягів інвестицій. Стаття 5 Закону України «Про інвестиційну діяльність» встановлює, що суб'єктами (інвесторами і учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути як вітчизняні, так і іноземні фізичні і юридичні особи. Одним з основних суб'єктів інвестиційної діяльності є держава [1]. В якості учасників інвестиційного процесу також можуть виступати такі юридичні особи, як страхові, кредитні та фінансові установи, недержавні пенсійні фонди, інститути спільного інвестування. Законодавство України надає рівні права всім суб'єктам інвестиційної діяльності незалежно від правового статусу, організаційної форми та форми власності.

Залежно від спрямованості господарської діяльності можна виділити:

— індивідуального інвестора, тобто конкретна юридична чи фізична особа, яка здійснює інвестиції для розвитку своєї основної господарської діяльності;

— інституційного інвестора — фінансового посередника — юридичну особу, що акумулює кошти індивідуальних інвесторів та здійснює інвестиційну діяльність переважно у вигляді операцій з цінними паперами.

Залежно від цілей інвестування інвестори поділяються на стратегічних інвесторів — суб'єктів інвестиційної діяльності, метою яких є придбання контрольного пакету акцій підприємства з відповідними правами управління, і портфельних інвесторів — суб'єктів інвестиційної діяльності, які здійснюють інвестиційні вкладення з метою отримання прибутку, а не для управління стратегічним розвитком підприємства.

Види об'єктів інвестицій, визначені законодавством України, представлені на рисунку 10.1.



Рис.10.1. Об'єкти інвестицій, визначені Законом України «Про інвестиційну діяльність»

Інвестиційна діяльність класифікується за наступними ознаками: — за суб'єктами, джерелами інвестування та формами власності виділяють:

— приватне інвестування — впроваджується фізичними та юридичними особами на підставі приватної або колективної форми власності;

— державне інвестування — здійснюється державними органами влади і управління за рахунок бюджетних, позабюджетних і позикових

Залежно від цілей інвестування інвестори поділяються на стратегічних інвесторів — суб'єктів інвестиційної діяльності, метою яких є придбання контрольного пакету акцій підприємства з відповідними правами управління, і портфельних інвесторів — суб'єктів інвестиційної діяльності, які здійснюють інвестиційні вкладення з метою отримання прибутку, а не для управління стратегічним розвитком підприємства.

Види об'єктів інвестицій, визначені законодавством України, представлені на рисунку 10.1.



Рис.10.1. Об'єкти інвестицій, визначені Законом України «Про інвестиційну діяльність»

Інвестиційна діяльність класифікується за наступними ознаками: — за суб'єктами, джерелами інвестування та формами власності виділяють:

— приватне інвестування — впроваджується фізичними та юридичними особами на підставі приватної або колективної форми власності;

— державне інвестування — здійснюється державними органами влади і управління за рахунок бюджетних, позабюджетних і позикових

коштів, а також підприємствами, об'єднаннями і установами державної форми власності за рахунок як власних, так і позикових коштів;

– комунальне інвестування — реалізується органами місцевого самоврядування за рахунок бюджетних та позабюджетних коштів, а також комунальними підприємствами, об'єднаннями та установами за власні і позикові кошти;

– іноземне інвестування — здійснюється іноземними громадянами, юридичними особами та державами;

– спільне інвестування — відбувається за участю громадян і юридичних осіб як України, так і іноземних держав;

– за об'єктами інвестування: класифікація наведена на рис. 10.2.



Рис. 10.2. Класифікація форм інвестиційної діяльності за об'єктами інвестування

1. Вкладення коштів в акції підприємств — акціонерних товариств і статутні фонди (майно) інших організаційно-правових форм підприємницької діяльності корпоративного типу отримало назву корпоративної форми інвестиційної діяльності. Корпоративна форма

коштів, а також підприємствами, об'єднаннями і установами державної форми власності за рахунок як власних, так і позикових коштів;

– комунальне інвестування — реалізується органами місцевого самоврядування за рахунок бюджетних та позабюджетних коштів, а також комунальними підприємствами, об'єднаннями та установами за власні і позикові кошти;

– іноземне інвестування — здійснюється іноземними громадянами, юридичними особами та державами;

– спільне інвестування — відбувається за участю громадян і юридичних осіб як України, так і іноземних держав;

– за об'єктами інвестування: класифікація наведена на рис. 10.2.



Рис. 10.2. Класифікація форм інвестиційної діяльності за об'єктами інвестування

1. Вкладення коштів в акції підприємств — акціонерних товариств і статутні фонди (майно) інших організаційно-правових форм підприємницької діяльності корпоративного типу отримало назву корпоративної форми інвестиційної діяльності. Корпоративна форма

інвестування залежно від мети здійснення інвестицій і очікуваного господарського результату має такі різновиди:

– стратегічний варіант здійснення інвестицій — придбання контрольного пакету акцій підприємства або цілісного майнового комплексу для здійснення над ним контролю і отримання прибутку від його діяльності;

– фінансовий варіант здійснення інвестицій — це придбання пакетів акцій, часток, паїв підприємств (за розміром від 10 до 40 % статутного фонду), яке здійснюється для перепродажу їх стратегічним інвесторам. Результатом цієї форми інвестування є отримання прибутку від росту курсової вартості акцій;

– портфельний варіант інвестування — це вкладення коштів у невеликі за обсягом (від 1 до 10 % статутного фонду) пакети акцій з метою отримання дивідендів. Як правило, портфельний інвестор вкладає кошти в декілька підприємств, страхуючи себе від великих збитків, які можуть бути спричинені проблемами в діяльності якогось із цих підприємств. Така інвестиційна стратегія називається диверсифікацією портфелю цінних паперів і описується французькою приказкою «не кладіть всі яйця в один кошик».

2. Капітальне будівництво — вид інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою створення нових і відтворення діючих нерухомих основних фондів. Передбачає виконання робіт (пошуково-розвідувальних, проектних, загальнобудівельних і спеціально-будівельних — монтажних, пусконаладжувальних, робіт з упорядкування (озеленення) територій та ін.), які виконуються різнопрофільними будівельними організаціями.

3. Особливою формою інвестування в основні фонди є лізинг, тобто довгострокова оренда устаткування, машин, споруд виробничого призначення. Лізинг поєднує елементи відносин купівлі-продажу, доручення, кредиту. Його основна перевага в тому, що він дозволяє підприємцям використовувати необхідне устаткування, машини, механізми і споруди без капітальних витрат на їх придбання.

4. Інноваційна діяльність — форма інвестування, яка передбачає спрямування інвестицій в створення, впровадження, поширення та реалізацію інновацій. Вказане зазначено в ст. 3 Закону України «Про інвестиційну діяльність» [1].

Інноваціями вважаються вкладення інвестиційного капіталу в нововведення, які приводять до кількісних або якісних змін у підприємницькій (виробничій) діяльності. Створення інновацій відбувається

інвестування залежно від мети здійснення інвестицій і очікуваного господарського результату має такі різновиди:

– стратегічний варіант здійснення інвестицій — придбання контрольного пакету акцій підприємства або цілісного майнового комплексу для здійснення над ним контролю і отримання прибутку від його діяльності;

– фінансовий варіант здійснення інвестицій — це придбання пакетів акцій, часток, паїв підприємств (за розміром від 10 до 40 % статутного фонду), яке здійснюється для перепродажу їх стратегічним інвесторам. Результатом цієї форми інвестування є отримання прибутку від росту курсової вартості акцій;

– портфельний варіант інвестування — це вкладення коштів у невеликі за обсягом (від 1 до 10 % статутного фонду) пакети акцій з метою отримання дивідендів. Як правило, портфельний інвестор вкладає кошти в декілька підприємств, страхуючи себе від великих збитків, які можуть бути спричинені проблемами в діяльності якогось із цих підприємств. Така інвестиційна стратегія називається диверсифікацією портфелю цінних паперів і описується французькою приказкою «не кладіть всі яйця в один кошик».

2. Капітальне будівництво — вид інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою створення нових і відтворення діючих нерухомих основних фондів. Передбачає виконання робіт (пошуково-розвідувальних, проектних, загальнобудівельних і спеціально-будівельних — монтажних, пусконаладжувальних, робіт з упорядкування (озеленення) територій та ін.), які виконуються різнопрофільними будівельними організаціями.

3. Особливою формою інвестування в основні фонди є лізинг, тобто довгострокова оренда устаткування, машин, споруд виробничого призначення. Лізинг поєднує елементи відносин купівлі-продажу, доручення, кредиту. Його основна перевага в тому, що він дозволяє підприємцям використовувати необхідне устаткування, машини, механізми і споруди без капітальних витрат на їх придбання.

4. Інноваційна діяльність — форма інвестування, яка передбачає спрямування інвестицій в створення, впровадження, поширення та реалізацію інновацій. Вказане зазначено в ст. 3 Закону України «Про інвестиційну діяльність» [1].

Інноваціями вважаються вкладення інвестиційного капіталу в нововведення, які приводять до кількісних або якісних змін у підприємницькій (виробничій) діяльності. Створення інновацій відбувається

внаслідок інноваційного процесу, який передбачає фундаментальні наукові дослідження, пошукові роботи та науково-технічну діяльність, результатом чого є нововведення.

Правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, форми стимулювання державою інноваційних процесів визначаються Законом України «Про інноваційну діяльність» [2].

5. Концесійна діяльність є специфічною формою інвестиційної діяльності, суть якої полягає в наданні «уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику» [3]. Концесійний договір укладається з метою задоволення громадських потреб, на платній та строковій основі.

Інвестиційна діяльність може здійснюватись за рахунок наступних джерел:

- власні фінансові ресурси інвестора, які включають нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування підприємств, грошові заощадження і накопичення фізичних і юридичних осіб тощо;

- позикові фінансові кошти інвестора — облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити;

- залучені фінансові кошти інвестора, тобто кошти, одержані від емісії акцій в установленому законодавством порядку, пайові та інші внески фізичних і юридичних осіб;

- бюджетні інвестиційні асигнування;

- благодійні внески, пожертвування громадян, підприємств і організацій.

Інвестиційна діяльність реалізується в ході інвестиційного процесу. Інвестиційний процес — це послідовно повторювані інвестиційні цикли. Інвестиційний цикл включає в себе весь комплекс заходів від моменту прийняття інвестиційного рішення до завершальної стадії — здачі інвестиційного об'єкту в експлуатацію, досягнення окупності вкладень і отримання запланованого результату у вигляді прибутку або соціального, екологічного та інших видів ефекту.

внаслідок інноваційного процесу, який передбачає фундаментальні наукові дослідження, пошукові роботи та науково-технічну діяльність, результатом чого є нововведення.

Правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, форми стимулювання державою інноваційних процесів визначаються Законом України «Про інноваційну діяльність» [2].

5. Концесійна діяльність є специфічною формою інвестиційної діяльності, суть якої полягає в наданні «уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику» [3]. Концесійний договір укладається з метою задоволення громадських потреб, на платній та строковій основі.

Інвестиційна діяльність може здійснюватись за рахунок наступних джерел:

- власні фінансові ресурси інвестора, які включають нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування підприємств, грошові заощадження і накопичення фізичних і юридичних осіб тощо;

- позикові фінансові кошти інвестора — облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити;

- залучені фінансові кошти інвестора, тобто кошти, одержані від емісії акцій в установленому законодавством порядку, пайові та інші внески фізичних і юридичних осіб;

- бюджетні інвестиційні асигнування;

- благодійні внески, пожертвування громадян, підприємств і організацій.

Інвестиційна діяльність реалізується в ході інвестиційного процесу. Інвестиційний процес — це послідовно повторювані інвестиційні цикли. Інвестиційний цикл включає в себе весь комплекс заходів від моменту прийняття інвестиційного рішення до завершальної стадії — здачі інвестиційного об'єкту в експлуатацію, досягнення окупності вкладень і отримання запланованого результату у вигляді прибутку або соціального, екологічного та інших видів ефекту.

Інвестиційний цикл передбачає такі основні етапи:

1. Передінвестиційний етап — включає оцінку прогностичних показників ефективності, експертизу інвестиційного проекту, прийняття рішення про інвестування, визначення джерел інвестування та затвердження інвестиційного проекту;

2. Інвестиційний етап — передбачає безпосереднє вкладення коштів в об'єкт інвестування та здійснення необхідних для цього практичних заходів. Він складається з підготовки та реалізації інвестицій:

— підготовка — проектні роботи, організація фінансування, погодження, планування та матеріально-технічне забезпечення початку робіт;

— реалізація — створення нового інвестиційного об'єкта;

3. Експлуатаційний етап — включає процес відшкодування інвестором вкладених коштів, отримання прибутку чи досягнення певного соціального ефекту в результаті експлуатації об'єкта інвестування.

В кожній галузі національної економіки інвестиційний процес має свої особливості. В будівельній сфері він охоплює такі стадії:

— науково-проектна підготовка;

— будівництво;

— освоєння проектних потужностей.

Після прийняття рішення про необхідність спорудження нового об'єкта виробничого чи невиробничого призначення починається науково-проектна підготовка, яка включає:

— науково-дослідні та конструкторські роботи, визначення техніко-технологічних параметрів (архітектурні, дизайнерські, комунікаційні та інші розробки);

— проектно-пошукові роботи (проект організації будівництва, проектно-кошторисна документація, програма введення об'єкта в експлуатацію);

— підбір та/або підготовка кадрів потрібного рівня кваліфікації;

— матеріально-технічне забезпечення запланованого будівництва (вибір підрядчиків, пошук матеріально-сировинних ресурсів).

Стадія будівництва передбачає:

— інженерне забезпечення будівельного виробництва (організація протизсувних робіт, підготовка будівельного майданчика тощо);

— спорудження об'єкта;

Інвестиційний цикл передбачає такі основні етапи:

1. Передінвестиційний етап — включає оцінку прогностичних показників ефективності, експертизу інвестиційного проекту, прийняття рішення про інвестування, визначення джерел інвестування та затвердження інвестиційного проекту;

2. Інвестиційний етап — передбачає безпосереднє вкладення коштів в об'єкт інвестування та здійснення необхідних для цього практичних заходів. Він складається з підготовки та реалізації інвестицій:

— підготовка — проектні роботи, організація фінансування, погодження, планування та матеріально-технічне забезпечення початку робіт;

— реалізація — створення нового інвестиційного об'єкта;

3. Експлуатаційний етап — включає процес відшкодування інвестором вкладених коштів, отримання прибутку чи досягнення певного соціального ефекту в результаті експлуатації об'єкта інвестування.

В кожній галузі національної економіки інвестиційний процес має свої особливості. В будівельній сфері він охоплює такі стадії:

— науково-проектна підготовка;

— будівництво;

— освоєння проектних потужностей.

Після прийняття рішення про необхідність спорудження нового об'єкта виробничого чи невиробничого призначення починається науково-проектна підготовка, яка включає:

— науково-дослідні та конструкторські роботи, визначення техніко-технологічних параметрів (архітектурні, дизайнерські, комунікаційні та інші розробки);

— проектно-пошукові роботи (проект організації будівництва, проектно-кошторисна документація, програма введення об'єкта в експлуатацію);

— підбір та/або підготовка кадрів потрібного рівня кваліфікації;

— матеріально-технічне забезпечення запланованого будівництва (вибір підрядчиків, пошук матеріально-сировинних ресурсів).

Стадія будівництва передбачає:

— інженерне забезпечення будівельного виробництва (організація протизсувних робіт, підготовка будівельного майданчика тощо);

— спорудження об'єкта;

— передпусковий та пусковий періоди, тобто розробка плану виробництва продукції із застосуванням пробного маркетингу.

На стадії освоєння проектних потужностей відбувається виробництво і реалізація продукції, повернення коштів інвестору, погашення заборгованості перед кредиторами, сплата дивідендів за залученим капіталом.

10.2. КЛАСИФІКАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙ

В процесі дослідження інвестицій та інвестиційної діяльності фахівцями розроблено ряд угруповань, які дозволяють з'ясувати їх сутність і специфічні характеристики. В сучасній економічній літературі наводиться широкий перелік видів інвестицій за різними класифікаційними ознаками, який наведено на рис.10.3.

За відтворювальною спрямованістю виділяють валові і чисті інвестиції.

Валові інвестиції — загальний обсяг вкладених коштів в нове будівництво, придбання засобів і предметів праці, приріст товарно-матеріальних запасів і інтелектуальних цінностей, тобто валові інвестиції характеризують загальний обсяг коштів, що спрямовуються на відтворення, а саме:

- нове будівництво;
- реконструкцію, розширення;
- технічне переозброєння;
- підтримання виробничих потужностей в робочому стані.

Чисті інвестиції — це вкладення коштів у нові виробничі фонди і оновлений виробничий потенціал, вони менше валових інвестицій на величину коштів, які спрямовуються з фонду відшкодування у вигляді амортизаційних відрахувань.

Таким чином, співвідношення між валовими і чистими інвестиціями характеризує рівень простого та розширеного відтворення в країні.

За об'єктами вкладень виділяють реальні і фінансові інвестиції. Під *реальними інвестиціями* розуміються вкладення коштів у реальні активи — як матеріальні, так і нематеріальні з метою забезпечення виробництва та реалізації продукції або послуг. Інвестування коштів в нематеріальні активи, пов'язані з науково-технічним прогресом, характеризуються як інноваційні інвестиції. Вони включають патенти, ліцензії, ноу-хау тощо.

— передпусковий та пусковий періоди, тобто розробка плану виробництва продукції із застосуванням пробного маркетингу.

На стадії освоєння проектних потужностей відбувається виробництво і реалізація продукції, повернення коштів інвестору, погашення заборгованості перед кредиторами, сплата дивідендів за залученим капіталом.

10.2. КЛАСИФІКАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙ

В процесі дослідження інвестицій та інвестиційної діяльності фахівцями розроблено ряд угруповань, які дозволяють з'ясувати їх сутність і специфічні характеристики. В сучасній економічній літературі наводиться широкий перелік видів інвестицій за різними класифікаційними ознаками, який наведено на рис.10.3.

За відтворювальною спрямованістю виділяють валові і чисті інвестиції.

Валові інвестиції — загальний обсяг вкладених коштів в нове будівництво, придбання засобів і предметів праці, приріст товарно-матеріальних запасів і інтелектуальних цінностей, тобто валові інвестиції характеризують загальний обсяг коштів, що спрямовуються на відтворення, а саме:

- нове будівництво;
- реконструкцію, розширення;
- технічне переозброєння;
- підтримання виробничих потужностей в робочому стані.

Чисті інвестиції — це вкладення коштів у нові виробничі фонди і оновлений виробничий потенціал, вони менше валових інвестицій на величину коштів, які спрямовуються з фонду відшкодування у вигляді амортизаційних відрахувань.

Таким чином, співвідношення між валовими і чистими інвестиціями характеризує рівень простого та розширеного відтворення в країні.

За об'єктами вкладень виділяють реальні і фінансові інвестиції. Під *реальними інвестиціями* розуміються вкладення коштів у реальні активи — як матеріальні, так і нематеріальні з метою забезпечення виробництва та реалізації продукції або послуг. Інвестування коштів в нематеріальні активи, пов'язані з науково-технічним прогресом, характеризуються як інноваційні інвестиції. Вони включають патенти, ліцензії, ноу-хау тощо.

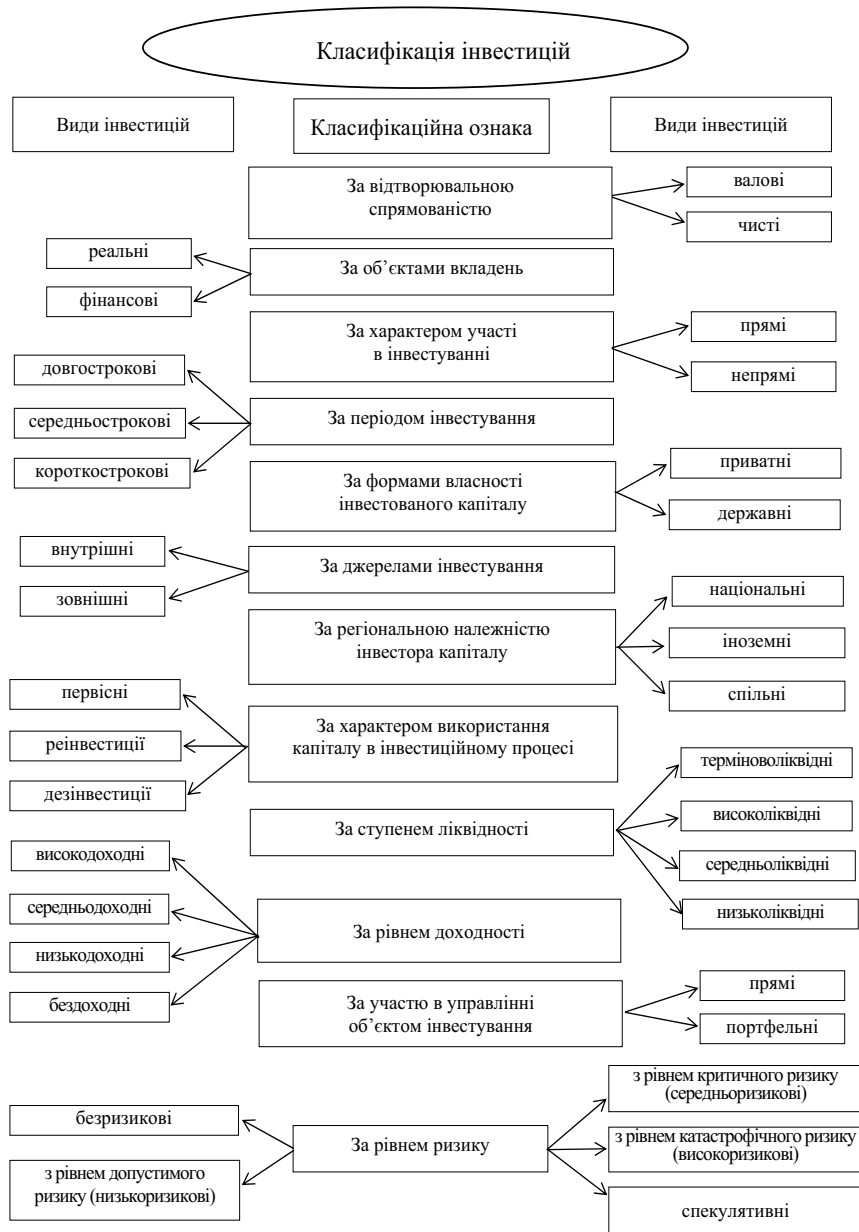


Рис. 10.3. Класифікація інвестицій

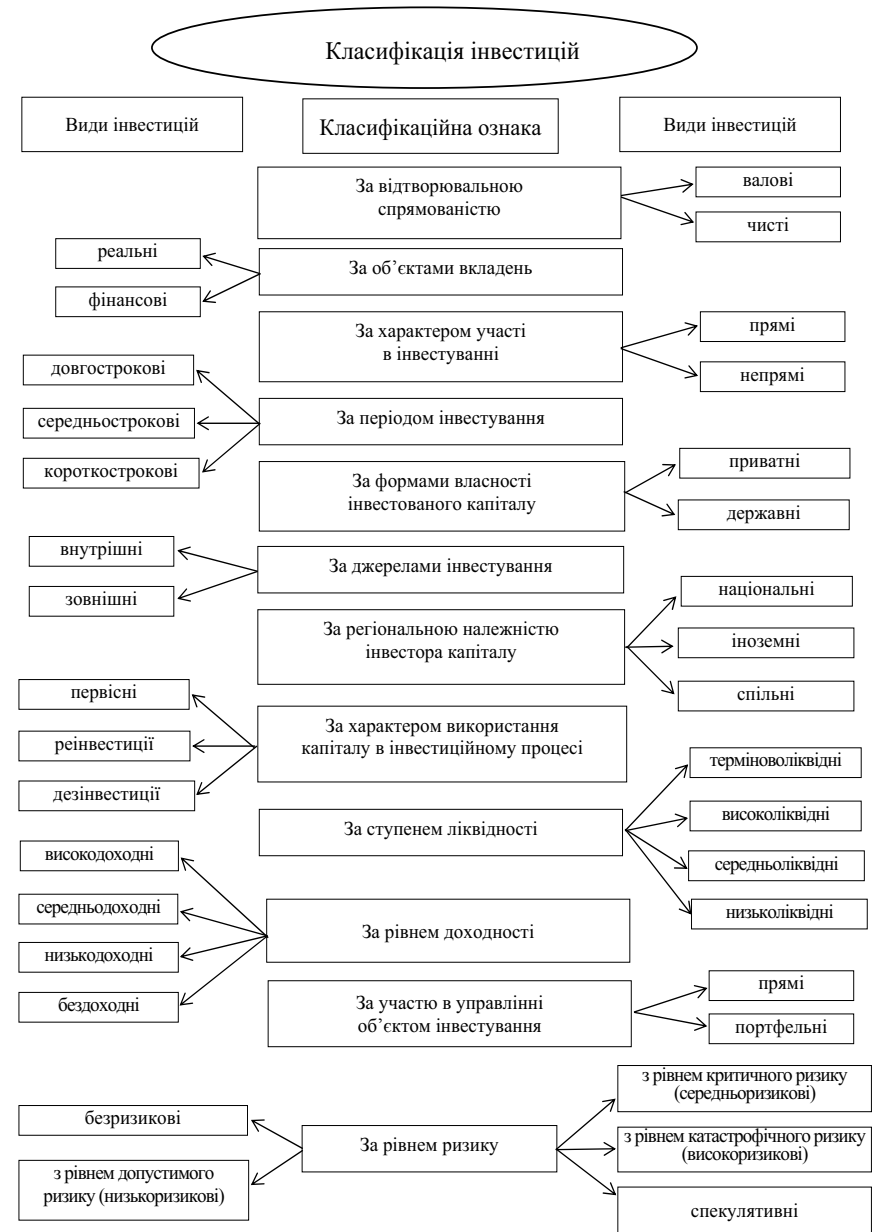


Рис. 10.3. Класифікація інвестицій

Під *фінансовими інвестиціями* розуміють вкладення коштів у різноманітні фінансові інструменти (активи), серед яких найбільш значну частку займають цінні папери — акції, облігації тощо. Сукупність цінних паперів, що належать одному власнику, називається інвестиційним портфелем або портфелем цінних паперів.

За характером участі в інвестуванні виділяють прямі і непрямі інвестиції. Під *прямими інвестиціями* розуміється безпосередня участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення коштів. Пряме інвестування здійснюють, переважно, підготовлені інвестори, які мають достатньо повну інформацію про об'єкт інвестування і добре знайомі з механізмом інвестування.

Під *непрямими інвестиціями* розуміється інвестування, що здійснюється через інших осіб — інвестиційних або фінансових посередників. Не всі інвестори мають достатню кваліфікацію для ефективного вибору об'єктів інвестування і подальшого управління ними. У цьому випадку вони купують цінні папери, що випускаються інвестиційними фондами або іншими фінансовими посередниками, а останні зібрані таким чином інвестиційні кошти розміщують на власний розсуд — вибирають найбільш ефективні об'єкти інвестування, беруть участь в управлінні ними, а отримані доходи розподіляють потім серед своїх клієнтів. Таким чином, при цьому виді вкладення інвестор не є прямим учасником інвестиційного процесу.

Переважання прямого чи непрямого інвестування в певній країні залежить від багатьох факторів — інвестиційного менталітету населення, ступеня довіри до кредитно-фінансової системи країни, розвинутості фондового ринку та рівня його інформативності, законодавчого супроводження і спрямування основних інвестиційних потоків та ін. Наприклад, традиційно в Японії більш поширене непряме фінансування, що обумовлено довірою населення банкам і, як наслідок, накопичення значної кількості грошових коштів у вигляді депозитних вкладень. Навпаки, в США переважає пряме інвестування в акції підприємств, за власним розсудом і вибором індивідуального інвестора. В Україні непряме інвестування значною мірою дискредитоване внаслідок функціонування так званих «фінансових пірамід» — структур, які забезпечують дохід першим учасникам за рахунок внесків наступних вкладників, таким чином погашення зобов'язань перед усіма інвесторами стає апіорі неможливим. Результатом такої діяльності стає банкрутство проекту і збитки останніх учасників. Діяльність фінансових пірамід прямо заборонена законодавством багатьох країн.

Під *фінансовими інвестиціями* розуміють вкладення коштів у різноманітні фінансові інструменти (активи), серед яких найбільш значну частку займають цінні папери — акції, облігації тощо. Сукупність цінних паперів, що належать одному власнику, називається інвестиційним портфелем або портфелем цінних паперів.

За характером участі в інвестуванні виділяють прямі і непрямі інвестиції. Під *прямими інвестиціями* розуміється безпосередня участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення коштів. Пряме інвестування здійснюють, переважно, підготовлені інвестори, які мають достатньо повну інформацію про об'єкт інвестування і добре знайомі з механізмом інвестування.

Під *непрямими інвестиціями* розуміється інвестування, що здійснюється через інших осіб — інвестиційних або фінансових посередників. Не всі інвестори мають достатню кваліфікацію для ефективного вибору об'єктів інвестування і подальшого управління ними. У цьому випадку вони купують цінні папери, що випускаються інвестиційними фондами або іншими фінансовими посередниками, а останні зібрані таким чином інвестиційні кошти розміщують на власний розсуд — вибирають найбільш ефективні об'єкти інвестування, беруть участь в управлінні ними, а отримані доходи розподіляють потім серед своїх клієнтів. Таким чином, при цьому виді вкладення інвестор не є прямим учасником інвестиційного процесу.

Переважання прямого чи непрямого інвестування в певній країні залежить від багатьох факторів — інвестиційного менталітету населення, ступеня довіри до кредитно-фінансової системи країни, розвинутості фондового ринку та рівня його інформативності, законодавчого супроводження і спрямування основних інвестиційних потоків та ін. Наприклад, традиційно в Японії більш поширене непряме фінансування, що обумовлено довірою населення банкам і, як наслідок, накопичення значної кількості грошових коштів у вигляді депозитних вкладень. Навпаки, в США переважає пряме інвестування в акції підприємств, за власним розсудом і вибором індивідуального інвестора. В Україні непряме інвестування значною мірою дискредитоване внаслідок функціонування так званих «фінансових пірамід» — структур, які забезпечують дохід першим учасникам за рахунок внесків наступних вкладників, таким чином погашення зобов'язань перед усіма інвесторами стає апіорі неможливим. Результатом такої діяльності стає банкрутство проекту і збитки останніх учасників. Діяльність фінансових пірамід прямо заборонена законодавством багатьох країн.

Залежно від періоду інвестування розрізняють короткострокові, середньострокові і довгострокові інвестиції.

Під *короткостроковими інвестиціями* розуміють звичайно вкладення капіталу на період не більше одного року (наприклад, короткострокові депозитні вклади, купівля короткострокових ощадних сертифікатів тощо). *Середньострокові інвестиції* включають вкладення капіталу на період від 1 до 3 років. Під *довгостроковими інвестиціями* розуміються вкладення капіталу на період понад 3 роки.

Необхідно зазначити, що в умовах високої ризикованості і невизначеності сучасного економічного стану України вітчизняні інвестори і підприємці, як правило, уникають довгострокових вкладень і обмежують максимально допустимий термін інвестиційних вкладень 2–3 роками.

За формами власності капіталу, що інвестується, розрізняють приватні і державні інвестиції.

Під *приватними інвестиціями* розуміється вкладення коштів, яке робиться фізичними особами (громадянами), а також юридичними особами (підприємствами) недержавних форм власності, перш за все колективної.

Під *державними інвестиціями* розуміються вкладення, що здійснюються державними підприємствами і установами за рахунок власних і позикових коштів, а також центральними і місцевими органами влади і управління за рахунок коштів бюджетів різних рівнів, позабюджетних фондів і позикових коштів.

За регіональною належністю інвестора виділяють національні, іноземні і спільні інвестиції.

Національні інвестиції — це вкладення коштів, яке здійснюється фізичними та юридичними особами даної країни в об'єкти інвестування, розташовані на її території.

Під *іноземними інвестиціями* розуміються вкладення іноземних громадян, юридичних осіб та держав в об'єкти інвестування даної країни.

Під *спільними інвестиціями* розуміються вкладення капіталу, які здійснюються суб'єктами даної країни та іноземних держав.

За джерелами інвестування інвестиції поділяються на внутрішні і зовнішні.

Основним критерієм угруповання інвестицій за цією ознакою є розташування об'єкта інвестування в територіальних межах або поза межами даної країни. Під *внутрішніми інвестиціями* розуміють вкла-

Залежно від періоду інвестування розрізняють короткострокові, середньострокові і довгострокові інвестиції.

Під *короткостроковими інвестиціями* розуміють звичайно вкладення капіталу на період не більше одного року (наприклад, короткострокові депозитні вклади, купівля короткострокових ощадних сертифікатів тощо). *Середньострокові інвестиції* включають вкладення капіталу на період від 1 до 3 років. Під *довгостроковими інвестиціями* розуміються вкладення капіталу на період понад 3 роки.

Необхідно зазначити, що в умовах високої ризикованості і невизначеності сучасного економічного стану України вітчизняні інвестори і підприємці, як правило, уникають довгострокових вкладень і обмежують максимально допустимий термін інвестиційних вкладень 2–3 роками.

За формами власності капіталу, що інвестується, розрізняють приватні і державні інвестиції.

Під *приватними інвестиціями* розуміється вкладення коштів, яке робиться фізичними особами (громадянами), а також юридичними особами (підприємствами) недержавних форм власності, перш за все колективної.

Під *державними інвестиціями* розуміються вкладення, що здійснюються державними підприємствами і установами за рахунок власних і позикових коштів, а також центральними і місцевими органами влади і управління за рахунок коштів бюджетів різних рівнів, позабюджетних фондів і позикових коштів.

За регіональною належністю інвестора виділяють національні, іноземні і спільні інвестиції.

Національні інвестиції — це вкладення коштів, яке здійснюється фізичними та юридичними особами даної країни в об'єкти інвестування, розташовані на її території.

Під *іноземними інвестиціями* розуміються вкладення іноземних громадян, юридичних осіб та держав в об'єкти інвестування даної країни.

Під *спільними інвестиціями* розуміються вкладення капіталу, які здійснюються суб'єктами даної країни та іноземних держав.

За джерелами інвестування інвестиції поділяються на внутрішні і зовнішні.

Основним критерієм угруповання інвестицій за цією ознакою є розташування об'єкта інвестування в територіальних межах або поза межами даної країни. Під *внутрішніми інвестиціями* розуміють вкла-

дення капіталу у об'єкти інвестування, розміщені в територіальних межах даної країни.

Під *зовнішніми інвестиціями* розуміють вкладення коштів у об'єкти інвестування, розміщені за межами територіальних кордонів даної країни (до цих інвестицій належить також придбання різних фінансових інструментів інших країн — акцій закордонних компаній, облігацій інших держав тощо).

Залежно від рівня ризику інвестиції поділяються на:

Безризикові інвестиції — це вкладення коштів у такі об'єкти інвестування, за якими відсутній ризик втрати капіталу і практично гарантовано отримання очікуваної розрахункової суми інвестиційного прибутку. У зарубіжній практиці до таких інвестицій відносять, як правило, короткострокові державні облігації. В умовах вітчизняного інвестиційного ринку аналогічні фондові інструменти можуть вважатися безризиковими досить умовно, їх швидше можна назвати об'єктами інвестування з найменшим рівнем ризику, тобто прийняти за мінімальну точку відліку ризику інвестицій.

Інвестиції з рівнем допустимого ризику. Критерієм рівня допустимого ризику виступає можливість втрати всієї суми очікуваного розрахункового чистого прибутку за даним інвестиційним проектом. Ймовірність такого варіанту розвитку подій можна порівняти з рівнем ризику, нижчим за середньоринковий.

Інвестиції з рівнем критичного ризику. У цьому випадку критерієм рівня ризику виступає можливість втрати не тільки прибутку, але й всієї суми очікуваного розрахункового валового доходу за даним інвестиційним проектом. Такий рівень ризику відповідає середньому на ринку.

Інвестиції з рівнем катастрофічного ризику. Критерієм цього рівня ризику виступає можливість втрати всіх активів інвестора в результаті банкрутства. В цьому випадку ризик вже перевищує середньоринковий.

Спекулятивні інвестиції — вкладення капіталу в найризикованіші інвестиційні проекти або об'єкти інвестування, за якими очікується найвищий рівень інвестиційного доходу.

За характером використання капіталу в інвестиційному процесі виділяють:

— первісні інвестиції — початкове вкладення цілеспрямовано сформованого для інвестиційної діяльності капіталу за рахунок як власних, так і позикових коштів;

дення капіталу у об'єкти інвестування, розміщені в територіальних межах даної країни.

Під *зовнішніми інвестиціями* розуміють вкладення коштів у об'єкти інвестування, розміщені за межами територіальних кордонів даної країни (до цих інвестицій належить також придбання різних фінансових інструментів інших країн — акцій закордонних компаній, облігацій інших держав тощо).

Залежно від рівня ризику інвестиції поділяються на:

Безризикові інвестиції — це вкладення коштів у такі об'єкти інвестування, за якими відсутній ризик втрати капіталу і практично гарантовано отримання очікуваної розрахункової суми інвестиційного прибутку. У зарубіжній практиці до таких інвестицій відносять, як правило, короткострокові державні облігації. В умовах вітчизняного інвестиційного ринку аналогічні фондові інструменти можуть вважатися безризиковими досить умовно, їх швидше можна назвати об'єктами інвестування з найменшим рівнем ризику, тобто прийняти за мінімальну точку відліку ризику інвестицій.

Інвестиції з рівнем допустимого ризику. Критерієм рівня допустимого ризику виступає можливість втрати всієї суми очікуваного розрахункового чистого прибутку за даним інвестиційним проектом. Ймовірність такого варіанту розвитку подій можна порівняти з рівнем ризику, нижчим за середньоринковий.

Інвестиції з рівнем критичного ризику. У цьому випадку критерієм рівня ризику виступає можливість втрати не тільки прибутку, але й всієї суми очікуваного розрахункового валового доходу за даним інвестиційним проектом. Такий рівень ризику відповідає середньому на ринку.

Інвестиції з рівнем катастрофічного ризику. Критерієм цього рівня ризику виступає можливість втрати всіх активів інвестора в результаті банкрутства. В цьому випадку ризик вже перевищує середньоринковий.

Спекулятивні інвестиції — вкладення капіталу в найризикованіші інвестиційні проекти або об'єкти інвестування, за якими очікується найвищий рівень інвестиційного доходу.

За характером використання капіталу в інвестиційному процесі виділяють:

— первісні інвестиції — початкове вкладення цілеспрямовано сформованого для інвестиційної діяльності капіталу за рахунок як власних, так і позикових коштів;

— реінвестиції — повторне вкладення капіталу з інвестиційної метою за умов його попереднього отримання у вигляді інвестиційного доходу від здійснених раніше інвестицій;

— дезінвестиції — процес вилучення інвестованого раніше капіталу з інвестиційного обороту без наміру його подальшого використання в інвестиційних цілях.

За рівнем доходності інвестиції поділяються на *високодоходні*, за якими рівень очікуваного чистого інвестиційного прибутку суттєво перевищує середньоринковий; *середньодоходні* — очікуваний рівень чистого інвестиційного прибутку відповідає середній ринковій нормі; *низькодоходні* — очікуваний чистий інвестиційний прибуток нижчий за середню норму на ринку; *бездоходні* — інвестиції в об'єкти інвестування, які не пов'язані з одержанням інвестиційного прибутку, а призначені для отримання соціального, екологічного та інших видів ефекту, які мають позаекономічний характер.

За участю в управлінні об'єктом інвестування виокремлюють прямі і портфельні інвестиції. В обох варіантах інвестор прагне отримати прибуток від володіння акціями доходного підприємства. Здійснюючи прямі інвестиції, інвестор (як правило, велика компанія) намагається отримати контроль за управлінням об'єктом інвестування. При здійсненні портфельних інвестицій інвестор зацікавлений не в керівництві підприємством, а в отриманні доходу від майбутніх дивідендів.

Інвестиції також класифікуються за ступенем ліквідності. Для розгляду класифікації інвестицій за даною ознакою необхідно спочатку з'ясувати суть поняття ліквідності інвестицій.

Якщо інвестор спрямовує кошти в об'єкт інвестування, вони на деякий час стають йому недоступні. Проте можуть скластися ситуації, які потребують зворотного швидкого перетворення інвестицій в грошові кошти. Рівень ліквідності об'єктів інвестування визначається саме їх потенційною здатністю в короткий час і без значних фінансових втрат трансформуватися в грошові кошти. Необхідно звернути увагу на обидві характеристики — відомо, що будь-який об'єкт інвестування, наприклад, нерухомість може бути реалізована в значно коротший термін при суттєвому зниженні ціни. Таким чином, при здійсненні оцінки ступеня ліквідності певних форм інвестицій використовується два основні критерії: час трансформації інвестицій в грошові кошти і розмір фінансових втрат інвестора, пов'язаних з цією трансформацією.

— реінвестиції — повторне вкладення капіталу з інвестиційної метою за умов його попереднього отримання у вигляді інвестиційного доходу від здійснених раніше інвестицій;

— дезінвестиції — процес вилучення інвестованого раніше капіталу з інвестиційного обороту без наміру його подальшого використання в інвестиційних цілях.

За рівнем доходності інвестиції поділяються на *високодоходні*, за якими рівень очікуваного чистого інвестиційного прибутку суттєво перевищує середньоринковий; *середньодоходні* — очікуваний рівень чистого інвестиційного прибутку відповідає середній ринковій нормі; *низькодоходні* — очікуваний чистий інвестиційний прибуток нижчий за середню норму на ринку; *бездоходні* — інвестиції в об'єкти інвестування, які не пов'язані з одержанням інвестиційного прибутку, а призначені для отримання соціального, екологічного та інших видів ефекту, які мають позаекономічний характер.

За участю в управлінні об'єктом інвестування виокремлюють прямі і портфельні інвестиції. В обох варіантах інвестор прагне отримати прибуток від володіння акціями доходного підприємства. Здійснюючи прямі інвестиції, інвестор (як правило, велика компанія) намагається отримати контроль за управлінням об'єктом інвестування. При здійсненні портфельних інвестицій інвестор зацікавлений не в керівництві підприємством, а в отриманні доходу від майбутніх дивідендів.

Інвестиції також класифікуються за ступенем ліквідності. Для розгляду класифікації інвестицій за даною ознакою необхідно спочатку з'ясувати суть поняття ліквідності інвестицій.

Якщо інвестор спрямовує кошти в об'єкт інвестування, вони на деякий час стають йому недоступні. Проте можуть скластися ситуації, які потребують зворотного швидкого перетворення інвестицій в грошові кошти. Рівень ліквідності об'єктів інвестування визначається саме їх потенційною здатністю в короткий час і без значних фінансових втрат трансформуватися в грошові кошти. Необхідно звернути увагу на обидві характеристики — відомо, що будь-який об'єкт інвестування, наприклад, нерухомість може бути реалізована в значно коротший термін при суттєвому зниженні ціни. Таким чином, при здійсненні оцінки ступеня ліквідності певних форм інвестицій використовується два основні критерії: час трансформації інвестицій в грошові кошти і розмір фінансових втрат інвестора, пов'язаних з цією трансформацією.

Оцінка ліквідності інвестицій у часі вимірюється зазвичай в кількості днів, необхідних для реалізації на ринку того чи іншого об'єкта інвестування.

Терміноволіквідні об'єкти інвестування можуть бути трансформовані в грошову форму протягом 7 днів.

Високоліквідні об'єкти інвестування. Період трансформації таких об'єктів в грошові кошти (можливий термін реалізації) становить від 8 до 30 днів.

Середньоліквідні об'єкти інвестування можуть бути реалізовані в термін від одного до трьох місяців.

Низьколіквідні об'єкти інвестування. Термін можливої реалізації таких об'єктів інвестування перевищує три місяці.

Оцінка ліквідності інвестицій за рівнем фінансових втрат проводиться на підставі аналізу окремих видів фінансових втрат і витрат.

До фінансових втрат, пов'язаних з трансформацією об'єкта інвестування в грошові кошти, можна віднести часткову втрату первинних вкладень капіталу в зв'язку з реалізацією об'єкта незавершеного будівництва, продажем житла, складського або офісного приміщення в момент спаду на ринку нерухомості, збутом цінних паперів в період низького їх котирування і т. п. До фінансових витрат, пов'язаних з ліквідністю інвестицій, можуть бути віднесені суми сплачуваних при реалізації об'єктів інвестування податків і мит, комісійна винагорода посередникам і т. п.

Оцінка ліквідності інвестицій за рівнем фінансових втрат здійснюється шляхом співвідношення суми цих втрат (і витрат) і сум інвестицій. Фінансові втрати в процесі трансформації об'єктів інвестування в грошові кошти можна вважати низькими, якщо їх рівень до обсягу інвестицій в об'єкт не перевищує 5 %, середніми, якщо цей показник коливається в межах 6–10 %, високими, якщо він становить 11–20 %, і дуже високими, якщо цей рівень перевищує 20 %.

Економічна поведінка інвестора спрямована на підбір високоліквідних об'єктів інвестування за інших рівних умов, оскільки це забезпечує йому більшу свободу в процесі управління інвестиційним портфелем. Для того, щоб інвестор був зацікавлений у виборі середньоліквідних і низьколіквідних об'єктів інвестування, він має отримувати певні стимули у вигляді додаткового інвестиційного прибутку. Чим нижче ліквідність об'єкта інвестицій, тим вище рівень ризику і, відповідно, вищим повинен бути розмір інвестиційного доходу або премія за ліквідність. Це твердження наочно ілю-

Оцінка ліквідності інвестицій у часі вимірюється зазвичай в кількості днів, необхідних для реалізації на ринку того чи іншого об'єкта інвестування.

Терміноволіквідні об'єкти інвестування можуть бути трансформовані в грошову форму протягом 7 днів.

Високоліквідні об'єкти інвестування. Період трансформації таких об'єктів в грошові кошти (можливий термін реалізації) становить від 8 до 30 днів.

Середньоліквідні об'єкти інвестування можуть бути реалізовані в термін від одного до трьох місяців.

Низьколіквідні об'єкти інвестування. Термін можливої реалізації таких об'єктів інвестування перевищує три місяці.

Оцінка ліквідності інвестицій за рівнем фінансових втрат проводиться на підставі аналізу окремих видів фінансових втрат і витрат.

До фінансових втрат, пов'язаних з трансформацією об'єкта інвестування в грошові кошти, можна віднести часткову втрату первинних вкладень капіталу в зв'язку з реалізацією об'єкта незавершеного будівництва, продажем житла, складського або офісного приміщення в момент спаду на ринку нерухомості, збутом цінних паперів в період низького їх котирування і т. п. До фінансових витрат, пов'язаних з ліквідністю інвестицій, можуть бути віднесені суми сплачуваних при реалізації об'єктів інвестування податків і мит, комісійна винагорода посередникам і т. п.

Оцінка ліквідності інвестицій за рівнем фінансових втрат здійснюється шляхом співвідношення суми цих втрат (і витрат) і сум інвестицій. Фінансові втрати в процесі трансформації об'єктів інвестування в грошові кошти можна вважати низькими, якщо їх рівень до обсягу інвестицій в об'єкт не перевищує 5 %, середніми, якщо цей показник коливається в межах 6–10 %, високими, якщо він становить 11–20 %, і дуже високими, якщо цей рівень перевищує 20 %.

Економічна поведінка інвестора спрямована на підбір високоліквідних об'єктів інвестування за інших рівних умов, оскільки це забезпечує йому більшу свободу в процесі управління інвестиційним портфелем. Для того, щоб інвестор був зацікавлений у виборі середньоліквідних і низьколіквідних об'єктів інвестування, він має отримувати певні стимули у вигляді додаткового інвестиційного прибутку. Чим нижче ліквідність об'єкта інвестицій, тим вище рівень ризику і, відповідно, вищим повинен бути розмір інвестиційного доходу або премія за ліквідність. Це твердження наочно ілю-

струється на прикладі депозитних вкладів — при довшому терміні розміщення вкладу зростає банківська відсоткова ставка, найнижчі ставки встановлені за депозитними вкладами «до вимоги», які є найбільш ліквідними.

Наведена класифікація інвестицій відображає найбільш суттєві їх ознаки і при необхідності може бути поглиблена залежно від підприємницьких або дослідницьких цілей.

10.3. ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ

При вивченні основних умов здійснення інвестиційної діяльності важливу роль відіграє визначення понять державної інвестиційної політики і інвестиційного клімату країни.

Згідно із Господарським кодексом України одним із пріоритетних напрямів економічної політики держави є діяльність, спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів з метою розширеного відтворення основних засобів виробництва [4]. Особливо це стосується тих видів діяльності, розвиток яких визначено як пріоритет структурно-галузевої політики. Також важливе значення має забезпечення ефективного цільового використання інвестованих коштів та здійснення функції контролю за цим. Таким чином, в сучасних умовах актуальним завданням держави є активізація інвестиційної діяльності та значне нарощування обсягів інвестицій.

Державна інвестиційна політика може здійснюватися двома способами:

— спрямування державних інвестицій в пріоритетні галузі та види діяльності;

— створення механізмів, які сприяють активізації інвестиційної діяльності через підвищення надійності приватних інвестицій, у тому числі шляхом надання державних гарантій.

Ефективність державної інвестиційної політики визначається рівнем наявного інвестиційного клімату країни.

Під інвестиційним кліматом розуміють комплекс політико-правових, соціально-економічних, фінансових, природно-кліматичних умов, властивих певній країні чи регіону, які впливають на вибір вітчизняних і зарубіжних інвесторів стосовно місця, часу, тривалості і

струється на прикладі депозитних вкладів — при довшому терміні розміщення вкладу зростає банківська відсоткова ставка, найнижчі ставки встановлені за депозитними вкладами «до вимоги», які є найбільш ліквідними.

Наведена класифікація інвестицій відображає найбільш суттєві їх ознаки і при необхідності може бути поглиблена залежно від підприємницьких або дослідницьких цілей.

10.3. ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ

При вивченні основних умов здійснення інвестиційної діяльності важливу роль відіграє визначення понять державної інвестиційної політики і інвестиційного клімату країни.

Згідно із Господарським кодексом України одним із пріоритетних напрямів економічної політики держави є діяльність, спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів з метою розширеного відтворення основних засобів виробництва [4]. Особливо це стосується тих видів діяльності, розвиток яких визначено як пріоритет структурно-галузевої політики. Також важливе значення має забезпечення ефективного цільового використання інвестованих коштів та здійснення функції контролю за цим. Таким чином, в сучасних умовах актуальним завданням держави є активізація інвестиційної діяльності та значне нарощування обсягів інвестицій.

Державна інвестиційна політика може здійснюватися двома способами:

— спрямування державних інвестицій в пріоритетні галузі та види діяльності;

— створення механізмів, які сприяють активізації інвестиційної діяльності через підвищення надійності приватних інвестицій, у тому числі шляхом надання державних гарантій.

Ефективність державної інвестиційної політики визначається рівнем наявного інвестиційного клімату країни.

Під інвестиційним кліматом розуміють комплекс політико-правових, соціально-економічних, фінансових, природно-кліматичних умов, властивих певній країні чи регіону, які впливають на вибір вітчизняних і зарубіжних інвесторів стосовно місця, часу, тривалості і

форми вкладення коштів і тим самим визначають рівень інвестиційної активності. Інвестиційний клімат складається під впливом незалежних від конкретного підприємства умов і суттєво позначається на інвестиційній поведінці. Сприятливий інвестиційний клімат має забезпечити захист інвестора від інвестиційних ризиків, тобто непередбачених втрат капіталу і прибутку.

На інвестиційний клімат держави впливають фактори:

1. Рівень розвитку продуктивних сил і стан інвестиційного ринку.

– Стан і структура виробництва (галузева структура економіки, її технологічний рівень, темпи оновлення виробничої бази, ступінь відповідності сучасному стану світової економіки). Потенційна динаміка структурної перебудови економіки як чинник пожвавлення інвестиційного клімату спрацьовує при потенційно високих темпах науково-технічного прогресу, що, в свою чергу, потребує відповідних змін та структурних зрушень. Нині в Україні параметри, зумовлені високотехнологічною структурою промисловості (продуктивність праці, фондівдача, матеріалоємність) значно нижчі, ніж у передових в цьому відношенні країн.

– Рівень розвиненості фондоутворюючих галузей — це матеріально-речовинна складова інвестиційного процесу. Визначається історично довгостроковими тенденціями індустріального розвитку. Такі країни, як Україна, із традиційно високим рівнем інвестування, розвинутим комплексом виробництва будівельних матеріалів, прокату, машинобудування і безпосередньо будівельно-монтажних підгалузей, мають значні можливості реалізувати потенціал інвестицій.

– Рівень розвитку робочої сили (освітньо-кваліфікаційна підготовка, відношення до праці, рівень заробітної плати порівняно з провідними державами світу, співвідношення оплати праці з середнім рівнем кваліфікації робітників і продуктивністю праці);

– Стан ринку інвестицій та інвестиційних товарів, зокрема, ринку цінних паперів (інформативність та доступність, рівень комп'ютеризації, організованості та державного контролю за інвестиційним ринком).

2. Правове поле держави.

– Створення відповідної законодавчої та нормативної бази (наявність стабільних, чітких і зрозумілих норм законодавства щодо здійснення інвестиційної діяльності). На інвестиційний клімат негативно впливає нечіткість і, особливо, нестабільність законодавства приймаючої країни, оскільки це суттєво ускладнює можливість прогнозуван-

форми вкладення коштів і тим самим визначають рівень інвестиційної активності. Інвестиційний клімат складається під впливом незалежних від конкретного підприємства умов і суттєво позначається на інвестиційній поведінці. Сприятливий інвестиційний клімат має забезпечити захист інвестора від інвестиційних ризиків, тобто непередбачених втрат капіталу і прибутку.

На інвестиційний клімат держави впливають фактори:

1. Рівень розвитку продуктивних сил і стан інвестиційного ринку.

– Стан і структура виробництва (галузева структура економіки, її технологічний рівень, темпи оновлення виробничої бази, ступінь відповідності сучасному стану світової економіки). Потенційна динаміка структурної перебудови економіки як чинник пожвавлення інвестиційного клімату спрацьовує при потенційно високих темпах науково-технічного прогресу, що, в свою чергу, потребує відповідних змін та структурних зрушень. Нині в Україні параметри, зумовлені високотехнологічною структурою промисловості (продуктивність праці, фондівдача, матеріалоємність) значно нижчі, ніж у передових в цьому відношенні країн.

– Рівень розвиненості фондоутворюючих галузей — це матеріально-речовинна складова інвестиційного процесу. Визначається історично довгостроковими тенденціями індустріального розвитку. Такі країни, як Україна, із традиційно високим рівнем інвестування, розвинутим комплексом виробництва будівельних матеріалів, прокату, машинобудування і безпосередньо будівельно-монтажних підгалузей, мають значні можливості реалізувати потенціал інвестицій.

– Рівень розвитку робочої сили (освітньо-кваліфікаційна підготовка, відношення до праці, рівень заробітної плати порівняно з провідними державами світу, співвідношення оплати праці з середнім рівнем кваліфікації робітників і продуктивністю праці);

– Стан ринку інвестицій та інвестиційних товарів, зокрема, ринку цінних паперів (інформативність та доступність, рівень комп'ютеризації, організованості та державного контролю за інвестиційним ринком).

2. Правове поле держави.

– Створення відповідної законодавчої та нормативної бази (наявність стабільних, чітких і зрозумілих норм законодавства щодо здійснення інвестиційної діяльності). На інвестиційний клімат негативно впливає нечіткість і, особливо, нестабільність законодавства приймаючої країни, оскільки це суттєво ускладнює можливість прогнозуван-

ня розвитку подій. Правова складова сприятливого інвестиційного клімату потребує створення цілісної і взаємоузгодженої системи, що обумовлює необхідність подальшого вдосконалення вітчизняного інвестиційного законодавства.

– Досягнення стабільності національної грошової одиниці. Валютне регулювання (якщо гроші мають стійкі характеристики, це означає, що вони працюють на інвестиції).

– Забезпечення привабливості об'єктів інвестування і прозорості інвестиційних процесів (сприятливість ведення бізнесу по відношенню до підприємців та інвесторів з урахуванням податкового режиму, втручання держави в економічні процеси, рівень корумпованості влади).

3. Стан фінансово-кредитної системи.

– Інвестиційна політика Національного банку України (рівень облікової процентної ставки, емісія, продаж і купівля державних цінних паперів). Норма відсотка вказує на рівень доступності позикових коштів для реального сектору економіки. Низький рівень реального відсотка приводить до росту інвестицій, оскільки дешевшає позиковий капітал і, як правило, зростають курси акцій, що сприяє мобілізації акціонерними товариствами вільних коштів.

– Рівень інвестиційної діяльності банків (надання кредитів інвестиційного характеру, мобілізація банками коштів на інвестиційні цілі; вкладення коштів у цінні папери, паї, як за рахунок банку, так і за дорученням клієнта).

4. Статус іноземного інвестора.

– Режим іноземного інвестування (надання державних гарантій захисту іноземних інвестицій у разі зміни законодавства, щодо примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та їх посадових осіб, надання компенсацій і відшкодування збитків іноземним інвесторам, гарантій переказу прибутків, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій тощо).

– Діяльність міжнародних фінансово-кредитних інституцій (умови та рівень співпраці з Міжнародним валютним фондом (МВФ), Світовим банком (СБ), Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) та ін.).

– Наявність/відсутність вільних економічних та офшорних зон.

5. Інвестиційна активність населення.

– Відносини власності в державі (співвідношення державної, приватної та колективної форм власності).

ня розвитку подій. Правова складова сприятливого інвестиційного клімату потребує створення цілісної і взаємоузгодженої системи, що обумовлює необхідність подальшого вдосконалення вітчизняного інвестиційного законодавства.

– Досягнення стабільності національної грошової одиниці. Валютне регулювання (якщо гроші мають стійкі характеристики, це означає, що вони працюють на інвестиції).

– Забезпечення привабливості об'єктів інвестування і прозорості інвестиційних процесів (сприятливість ведення бізнесу по відношенню до підприємців та інвесторів з урахуванням податкового режиму, втручання держави в економічні процеси, рівень корумпованості влади).

3. Стан фінансово-кредитної системи.

– Інвестиційна політика Національного банку України (рівень облікової процентної ставки, емісія, продаж і купівля державних цінних паперів). Норма відсотка вказує на рівень доступності позикових коштів для реального сектору економіки. Низький рівень реального відсотка приводить до росту інвестицій, оскільки дешевшає позиковий капітал і, як правило, зростають курси акцій, що сприяє мобілізації акціонерними товариствами вільних коштів.

– Рівень інвестиційної діяльності банків (надання кредитів інвестиційного характеру, мобілізація банками коштів на інвестиційні цілі; вкладення коштів у цінні папери, паї, як за рахунок банку, так і за дорученням клієнта).

4. Статус іноземного інвестора.

– Режим іноземного інвестування (надання державних гарантій захисту іноземних інвестицій у разі зміни законодавства, щодо примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та їх посадових осіб, надання компенсацій і відшкодування збитків іноземним інвесторам, гарантій переказу прибутків, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій тощо).

– Діяльність міжнародних фінансово-кредитних інституцій (умови та рівень співпраці з Міжнародним валютним фондом (МВФ), Світовим банком (СБ), Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) та ін.).

– Наявність/відсутність вільних економічних та офшорних зон.

5. Інвестиційна активність населення.

– Відносини власності в державі (співвідношення державної, приватної та колективної форм власності).

– Стан ринку нерухомості (кон’юнктурна стадія ринку нерухомості, рівень будівельної активності в країні, стан систем обліку та реєстрації нерухомого майна).

Досвід успішних ринково орієнтованих країн свідчить, що вони змогли суттєво збільшити інвестиційні надходження за умов системного підходу до використання всіх факторів, які поліпшують їх інвестиційний клімат. Послідовна і цілеспрямована активізація інвестиційної діяльності в Україні забезпечить подальший розвиток держави.

10.4. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ

Як уже відзначалося, основним мотивом здійснення інвестицій є отримання прибутку. Проте процеси вкладення капіталу (інвестування) і отримання прибутку (повернення інвестованих коштів) відбуваються в різній часовій послідовності. Наприклад, послідовний варіант протікання цих процесів передбачає отримання прибутку відразу ж після завершення інвестицій у повному обсязі. Проте при паралельному їх варіанті отримання прибутку відбувається ще до повного завершення процесів інвестування, а при інтервальному протіканні цих процесів між періодом завершення інвестицій і отриманням прибутку проходить певний час, тривалість якого залежить від форм інвестування і особливостей конкретних інвестиційних проектів. Але при кожному з вказаних варіантів інвестування капіталу і отримання інвестиційного доходу відбувається в різні моменти часу. Таким чином, проведення аналізу ефективності інвестицій передбачає обов’язкове врахування зміни вартості грошей у часі. Інвестиційну діяльність неможливо здійснювати без інвестиційного проекту — з’ясування цілей і особливостей конкретного циклу інвестування і обґрунтування його доцільності. Таким чином, здійснення інвестиційної діяльності передбачає обов’язкову попередню оцінку інвестиційного проекту, яка відбувається до моменту прийняття інвестиційного рішення про вкладення коштів.

Інвестиційний проект є первинною організаційною ознакою інвестиційної діяльності. В економічній літературі цей термін має багатофункціональне значення. Перший аспект тлумачення поняття «інвестиційний проект» визначає його як комплект спеціально підготовленої документації з максимально повним описом і обґрунтуван-

– Стан ринку нерухомості (кон’юнктурна стадія ринку нерухомості, рівень будівельної активності в країні, стан систем обліку та реєстрації нерухомого майна).

Досвід успішних ринково орієнтованих країн свідчить, що вони змогли суттєво збільшити інвестиційні надходження за умов системного підходу до використання всіх факторів, які поліпшують їх інвестиційний клімат. Послідовна і цілеспрямована активізація інвестиційної діяльності в Україні забезпечить подальший розвиток держави.

10.4. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ

Як уже відзначалося, основним мотивом здійснення інвестицій є отримання прибутку. Проте процеси вкладення капіталу (інвестування) і отримання прибутку (повернення інвестованих коштів) відбуваються в різній часовій послідовності. Наприклад, послідовний варіант протікання цих процесів передбачає отримання прибутку відразу ж після завершення інвестицій у повному обсязі. Проте при паралельному їх варіанті отримання прибутку відбувається ще до повного завершення процесів інвестування, а при інтервальному протіканні цих процесів між періодом завершення інвестицій і отриманням прибутку проходить певний час, тривалість якого залежить від форм інвестування і особливостей конкретних інвестиційних проектів. Але при кожному з вказаних варіантів інвестування капіталу і отримання інвестиційного доходу відбувається в різні моменти часу. Таким чином, проведення аналізу ефективності інвестицій передбачає обов’язкове врахування зміни вартості грошей у часі. Інвестиційну діяльність неможливо здійснювати без інвестиційного проекту — з’ясування цілей і особливостей конкретного циклу інвестування і обґрунтування його доцільності. Таким чином, здійснення інвестиційної діяльності передбачає обов’язкову попередню оцінку інвестиційного проекту, яка відбувається до моменту прийняття інвестиційного рішення про вкладення коштів.

Інвестиційний проект є первинною організаційною ознакою інвестиційної діяльності. В економічній літературі цей термін має багатофункціональне значення. Перший аспект тлумачення поняття «інвестиційний проект» визначає його як комплект спеціально підготовленої документації з максимально повним описом і обґрунтуван-

ням цілей і усіх особливостей майбутнього інвестування. З цієї точки зору інвестиційний проект є письмовим документом, де з'ясовано мету, надано опис об'єкта інвестування, наведено розрахунки, що підтверджують доцільність інвестування.

Другий аспект визначає інвестиційний проект як комплекс заходів, що здійснює інвестор з метою реалізації плану зростання капіталу.

При плануванні та оцінці інвестиційних проектів питання економічної ефективності розглядаються в різних масштабах та на різних стадіях планування.

Ефективність проекту характеризується системою показників, які виражають співвідношення вигід і витрат проекту з погляду його учасників. Існують різні групи осіб, зацікавлених в здійсненні інвестиційного проекту, — інвестори, органи державної та місцевої влади і управління, населення, суспільство в цілому. Виділяють такі групи показників ефективності проекту:

- показники комерційної ефективності, які враховують фінансові наслідки реалізації проекту для його безпосередніх учасників;

- показники економічної ефективності, які враховують народногосподарські вигоди й витрати проекту і допускають грошовий вимір;

- показники бюджетної ефективності, які відображають фінансові наслідки здійснення проекту для державного та місцевого бюджетів;

- показники соціальної ефективності, які виражаються в створенні нових робочих місць, розвитку підприємництва в регіоні, підвищення рівня кваліфікації і освіти робітників тощо;

- показники екологічної ефективності, які виражаються в зниженні рівня шкідливих викидів, поліпшенні стану навколишнього середовища, покращенні умов проживання, праці та відпочинку населення, збереженні естетичної цінності природних ландшафтів тощо.

Таким чином, залежно від того, ким і з якою метою здійснюється аналіз інвестиційного проекту, можуть оцінюватися різні види ефективності інвестицій.

Комерційна ефективність може визначатися як для інвестиційного об'єкта в цілому, так і для окремих його частин. Визначається співвідношенням фінансових затрат і результатів, що забезпечують необхідну норму дохідності.

Сума інвестицій — це сума початкових грошових вкладень у проект, без яких він не може бути реалізованим. Ці інвестиційні вкладення мають довгостроковий характер. Експлуатаційні витрати — це

ням цілей і усіх особливостей майбутнього інвестування. З цієї точки зору інвестиційний проект є письмовим документом, де з'ясовано мету, надано опис об'єкта інвестування, наведено розрахунки, що підтверджують доцільність інвестування.

Другий аспект визначає інвестиційний проект як комплекс заходів, що здійснює інвестор з метою реалізації плану зростання капіталу.

При плануванні та оцінці інвестиційних проектів питання економічної ефективності розглядаються в різних масштабах та на різних стадіях планування.

Ефективність проекту характеризується системою показників, які виражають співвідношення вигід і витрат проекту з погляду його учасників. Існують різні групи осіб, зацікавлених в здійсненні інвестиційного проекту, — інвестори, органи державної та місцевої влади і управління, населення, суспільство в цілому. Виділяють такі групи показників ефективності проекту:

- показники комерційної ефективності, які враховують фінансові наслідки реалізації проекту для його безпосередніх учасників;

- показники економічної ефективності, які враховують народногосподарські вигоди й витрати проекту і допускають грошовий вимір;

- показники бюджетної ефективності, які відображають фінансові наслідки здійснення проекту для державного та місцевого бюджетів;

- показники соціальної ефективності, які виражаються в створенні нових робочих місць, розвитку підприємництва в регіоні, підвищення рівня кваліфікації і освіти робітників тощо;

- показники екологічної ефективності, які виражаються в зниженні рівня шкідливих викидів, поліпшенні стану навколишнього середовища, покращенні умов проживання, праці та відпочинку населення, збереженні естетичної цінності природних ландшафтів тощо.

Таким чином, залежно від того, ким і з якою метою здійснюється аналіз інвестиційного проекту, можуть оцінюватися різні види ефективності інвестицій.

Комерційна ефективність може визначатися як для інвестиційного об'єкта в цілому, так і для окремих його частин. Визначається співвідношенням фінансових затрат і результатів, що забезпечують необхідну норму дохідності.

Сума інвестицій — це сума початкових грошових вкладень у проект, без яких він не може бути реалізованим. Ці інвестиційні вкладення мають довгостроковий характер. Експлуатаційні витрати — це

поточні періодичні витрати, які необхідні для підтримання інвестиційного об'єкту в робочому стані.

Інвестування коштів у різні проекти, створення грошових фондів різного призначення, погашення середньострокової і довгострокової банківської заборгованості і т. п. в більшості випадків передбачають виплати, які відбуваються через певні проміжки часу.

При цьому виникає ряд послідовних платежів, які зазвичай називають потоком платежів. Обов'язковою умовою проведення інвестиційного аналізу є урахування зміни вартості грошових коштів у часі, так як в умовах ринкової економіки гроші набувають ще одну характеристику — часову цінність. Цей параметр можна розглядати в двох аспектах.

Перший аспект пов'язаний зі знеціненням готівки з плином часу внаслідок інфляційних процесів і втратою купівельної спроможності грошей.

Другий аспект пов'язаний з обігом капіталу. Якщо грошова маса «заморожена» на розрахунковому рахунку підприємства замість того, щоб бути спрямованою у виробничий процес і приносити додатковий дохід, то тут має місце так звана «упущена вигода», що знову ж таки призводить до втрати вартості коштів. Підприємство має забезпечити грошовий резерв лише в тій сумі, яка необхідна для підтримки його ліквідності, платоспроможності і дотримання платіжної дисципліни.

Тому проведення інвестиційного аналізу і порівняння інвестованого капіталу і прогнозованих грошових надходжень має здійснюватись з урахуванням зміни вартості грошей з плином часу. Наразі науковцями і практиками інвестування вже розроблені зручні моделі та алгоритми, що дозволяють обчислити поточну ціну майбутніх коштів з позиції даного моменту. Коротко охарактеризуємо їх у теоретичному і практичному аспектах.

Логіка побудови основних алгоритмів досить проста і заснована на наступних припущеннях. Найпростішим видом фінансової угоди є одноразове надання в борг деякої суми PV (Present Value) з умовою, що через якийсь час t буде повернена більша сума FV (Future Value). Як відомо, результативність подібної угоди може бути охарактеризована або за допомогою абсолютного показника — приросту ($FV - PV$), або шляхом розрахунку деякого відносного показника. Абсолютні показники найчастіше не підходять для подібної оцінки з огляду на їх непорівнянності в просторово-часовому аспекті. Тому користуються спеціальним коефіцієнтом — відсотковою ставкою.

поточні періодичні витрати, які необхідні для підтримання інвестиційного об'єкту в робочому стані.

Інвестування коштів у різні проекти, створення грошових фондів різного призначення, погашення середньострокової і довгострокової банківської заборгованості і т. п. в більшості випадків передбачають виплати, які відбуваються через певні проміжки часу.

При цьому виникає ряд послідовних платежів, які зазвичай називають потоком платежів. Обов'язковою умовою проведення інвестиційного аналізу є урахування зміни вартості грошових коштів у часі, так як в умовах ринкової економіки гроші набувають ще одну характеристику — часову цінність. Цей параметр можна розглядати в двох аспектах.

Перший аспект пов'язаний зі знеціненням готівки з плином часу внаслідок інфляційних процесів і втратою купівельної спроможності грошей.

Другий аспект пов'язаний з обігом капіталу. Якщо грошова маса «заморожена» на розрахунковому рахунку підприємства замість того, щоб бути спрямованою у виробничий процес і приносити додатковий дохід, то тут має місце так звана «упущена вигода», що знову ж таки призводить до втрати вартості коштів. Підприємство має забезпечити грошовий резерв лише в тій сумі, яка необхідна для підтримки його ліквідності, платоспроможності і дотримання платіжної дисципліни.

Тому проведення інвестиційного аналізу і порівняння інвестованого капіталу і прогнозованих грошових надходжень має здійснюватись з урахуванням зміни вартості грошей з плином часу. Наразі науковцями і практиками інвестування вже розроблені зручні моделі та алгоритми, що дозволяють обчислити поточну ціну майбутніх коштів з позиції даного моменту. Коротко охарактеризуємо їх у теоретичному і практичному аспектах.

Логіка побудови основних алгоритмів досить проста і заснована на наступних припущеннях. Найпростішим видом фінансової угоди є одноразове надання в борг деякої суми PV (Present Value) з умовою, що через якийсь час t буде повернена більша сума FV (Future Value). Як відомо, результативність подібної угоди може бути охарактеризована або за допомогою абсолютного показника — приросту ($FV - PV$), або шляхом розрахунку деякого відносного показника. Абсолютні показники найчастіше не підходять для подібної оцінки з огляду на їх непорівнянності в просторово-часовому аспекті. Тому користуються спеціальним коефіцієнтом — відсотковою ставкою.

Процес, в якому задані вихідна сума і процентна ставка, а знайти потрібно майбутню вартість коштів, в інвестиційних розрахунках називається процесом нарощення. Процес, в якому задані очікувана в майбутньому до отримання сума і ставка дисконтування, а знайти потрібно теперішню вартість грошей, називається процесом дисконтування (рис. 10.4).

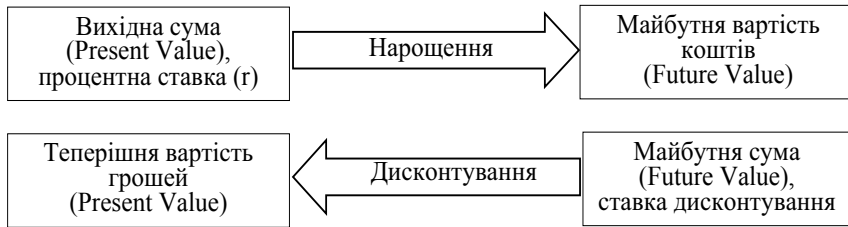


Рис. 10.4. Схеми нарощування і дисконтування

Надаючи свої грошові кошти в борг, їх власник отримує певний дохід у вигляді відсотків, що нараховуються за певним алгоритмом протягом певного проміжку часу. Найбільш поширеним є варіант, коли процентна ставка встановлюється у вигляді річної ставки, що передбачає одноразове нарахування відсотків по закінченні року після отримання позики.

Відомі дві основні схеми нарахування відсотків:

- Схема простих відсотків (simple interest);
- Схема складних відсотків (compound interest).

Схема простих відсотків передбачає незмінність бази, з якої відбувається нарахування. Вважається, що інвестиція зроблена на умовах простого відсотка, якщо інвестований капітал щорічно збільшується на величину $PV \times r$, де r — процентна ставка, виражена десятковим дробом.

Таким чином, розмір інвестованого капіталу через n років буде дорівнювати:

$$FV_s = PV \times (1 + n \times r), \quad (10.1)$$

де PV — величина інвестованих коштів;

n — кількість періодів;

r — ставка дисконтування.

При цьому множник $(1 + n \times r)$ називається множником (або коефіцієнтом) нарощення простих відсотків.

Процес, в якому задані вихідна сума і процентна ставка, а знайти потрібно майбутню вартість коштів, в інвестиційних розрахунках називається процесом нарощення. Процес, в якому задані очікувана в майбутньому до отримання сума і ставка дисконтування, а знайти потрібно теперішню вартість грошей, називається процесом дисконтування (рис. 10.4).

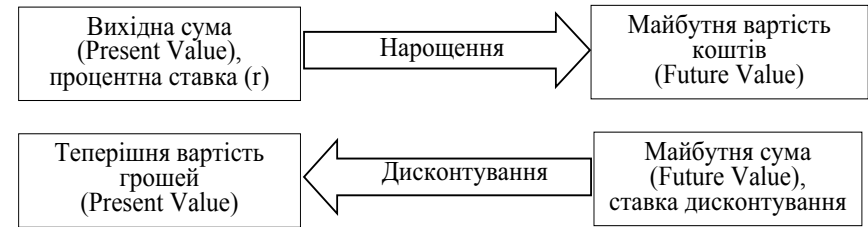


Рис. 10.4. Схеми нарощування і дисконтування

Надаючи свої грошові кошти в борг, їх власник отримує певний дохід у вигляді відсотків, що нараховуються за певним алгоритмом протягом певного проміжку часу. Найбільш поширеним є варіант, коли процентна ставка встановлюється у вигляді річної ставки, що передбачає одноразове нарахування відсотків по закінченні року після отримання позики.

Відомі дві основні схеми нарахування відсотків:

- Схема простих відсотків (simple interest);
- Схема складних відсотків (compound interest).

Схема простих відсотків передбачає незмінність бази, з якої відбувається нарахування. Вважається, що інвестиція зроблена на умовах простого відсотка, якщо інвестований капітал щорічно збільшується на величину $PV \times r$, де r — процентна ставка, виражена десятковим дробом.

Таким чином, розмір інвестованого капіталу через n років буде дорівнювати:

$$FV_s = PV \times (1 + n \times r), \quad (10.1)$$

де PV — величина інвестованих коштів;

n — кількість періодів;

r — ставка дисконтування.

При цьому множник $(1 + n \times r)$ називається множником (або коефіцієнтом) нарощення простих відсотків.

Вважається, що інвестиція здійснена на умовах складного відсотка, якщо черговий річний дохід обчислюється не з початкової величини інвестованого капіталу, а з загальної суми, що включає також і раніше нараховані і незатребувані інвестором відсотки. В цьому випадку відбувається капіталізація відсотків, тобто база, з якої вони нараховуються, весь час зростає. Отже, розмір інвестованого капіталу становитиме:

Наприкінці першого року: $F_1 = P + P \times r = P \times (1 + r)$.

Наприкінці другого року: $F_2 = F_1 + F_1 \times r = F_1 \times (1 + r) = P \times (1 + r)^2$.

Наприкінці n -го року: $F_n = P \times (1 + r)^n$.

Загалом, сумарний розмір інвестованого капіталу дорівнюватиме:

$$FV_c = PV \times (1 + r)^n, \quad (10.2)$$

де PV — величина інвестованих коштів;

n — кількість періодів;

r — ставка дисконтування.

Множник $(1 + r)^n$ називається множителем (або коефіцієнтом) нарощення складних відсотків. Використання в інвестиційних розрахунках складного відсотка більш логічно, оскільки в цьому випадку капітал, що генерує доходи, постійно зростає. При застосуванні простого відсотка доходи доцільно знімати для споживання чи використання в інших інвестиційних проектах або поточній діяльності.

При здійсненні інвестиційних розрахунків задача може полягати в оцінці майбутніх надходжень FV_n (наприклад, у вигляді прибутку, відсотків, дивідендів) з позиції поточного моменту. Базова розрахункова формула для такого аналізу:

$$PV = \frac{FV_n}{(1 + r)^n}, \quad (10.3)$$

де FV_n — прогнозований дохід в n -му періоді;

PV — поточна (або приведена) вартість, тобто оцінка величини FV_n з позиції поточного моменту;

n — кількість періодів;

r — ставка дисконтування.

Множник називається множителем (або коефіцієнтом) дисконтування складних відсотків.

Використовуючи цю формулу, можна приводити в порівнянний вид оцінку доходів від інвестицій, які очікується отримати протягом ряду років. В цьому випадку ставка дисконтування чисельно дорів-

Вважається, що інвестиція здійснена на умовах складного відсотка, якщо черговий річний дохід обчислюється не з початкової величини інвестованого капіталу, а з загальної суми, що включає також і раніше нараховані і незатребувані інвестором відсотки. В цьому випадку відбувається капіталізація відсотків, тобто база, з якої вони нараховуються, весь час зростає. Отже, розмір інвестованого капіталу становитиме:

Наприкінці першого року: $F_1 = P + P \times r = P \times (1 + r)$.

Наприкінці другого року: $F_2 = F_1 + F_1 \times r = F_1 \times (1 + r) = P \times (1 + r)^2$.

Наприкінці n -го року: $F_n = P \times (1 + r)^n$.

Загалом, сумарний розмір інвестованого капіталу дорівнюватиме:

$$FV_c = PV \times (1 + r)^n, \quad (10.2)$$

де PV — величина інвестованих коштів;

n — кількість періодів;

r — ставка дисконтування.

Множник $(1 + r)^n$ називається множителем (або коефіцієнтом) нарощення складних відсотків. Використання в інвестиційних розрахунках складного відсотка більш логічно, оскільки в цьому випадку капітал, що генерує доходи, постійно зростає. При застосуванні простого відсотка доходи доцільно знімати для споживання чи використання в інших інвестиційних проектах або поточній діяльності.

При здійсненні інвестиційних розрахунків задача може полягати в оцінці майбутніх надходжень FV_n (наприклад, у вигляді прибутку, відсотків, дивідендів) з позиції поточного моменту. Базова розрахункова формула для такого аналізу:

$$PV = \frac{FV_n}{(1 + r)^n}, \quad (10.3)$$

де FV_n — прогнозований дохід в n -му періоді;

PV — поточна (або приведена) вартість, тобто оцінка величини FV_n з позиції поточного моменту;

n — кількість періодів;

r — ставка дисконтування.

Множник називається множителем (або коефіцієнтом) дисконтування складних відсотків.

Використовуючи цю формулу, можна приводити в порівнянний вид оцінку доходів від інвестицій, які очікується отримати протягом ряду років. В цьому випадку ставка дисконтування чисельно дорів-

ное процентній ставці, яка встановлюється інвестором, тобто тому відносному розміру доходу, який інвестор хоче чи може отримати на капітал у випадку прийняття позитивного інвестиційного рішення.

На величину ставки дисконтування впливають такі фактори:

1. Урахування плину часу, тобто мінімальний відсоток, який має отримати інвестор на свій капітал як винагороду за відмову від витрати на власні потреби в поточному періоді.

2. Рівень очікуваної інфляції в країні, або групі країн з єдиною монетарною системою, де здійснюється інвестування.

3. Рівень ризику, який визначається індивідуально для кожного інвестиційного проекту.

Таким чином, приріст капіталу повинен бути достатнім для того, щоб компенсувати інвестору відмову від використання наявних коштів на споживання в поточному періоді, винагородити його за ризик, відшкодувати втрати від інфляції в майбутньому періоді.

Визначаючи ставку дисконтування, зазвичай виходять з так званого безпечного або гарантованого рівня доходності фінансових інвестицій, який встановлюється державним банком за вкладками або при операціях з цінними паперами. При цьому може даватися надбавка за ризик, тим вища, чим більш ризиковим вважається розглянутий проект або фінансовий контракт. При цьому необхідно пам'ятати про так зване «золоте правило інвестування» — чим вище рівень ризику інвестиційних вкладень, тим більшою має бути ставка доходності.

Оцінка грошового потоку відбувається на базі наступних припущень:

Періоди часу між надходження коштів найчастіше вважаються рівними. Крім того, для простоти викладу матеріалу передбачається, що елементи грошового потоку є односпрямованим, тобто немає чергування відтоків і притоків грошових коштів. Також вважається, що в рамках одного періоду часу надходження відбуваються або в його початку, або в його кінці, тобто вони не розподілені всередині періоду, а сконцентровані на одній з його меж. У першому випадку потік називається потоком пренумерандо, або авансовим, у другому — потоком постнумерандо.

В процесі аналізу діяльності підприємства або здійсненні оцінки інвестиційного проекту рух грошових коштів поділяється на грошові надходження і виплати трьох видів діяльності: операційної, інвестиційної, фінансової. В рамках кожного виду діяльності відбувається надходження і вплив грошових коштів.

ное процентній ставці, яка встановлюється інвестором, тобто тому відносному розміру доходу, який інвестор хоче чи може отримати на капітал у випадку прийняття позитивного інвестиційного рішення.

На величину ставки дисконтування впливають такі фактори:

1. Урахування плину часу, тобто мінімальний відсоток, який має отримати інвестор на свій капітал як винагороду за відмову від витрати на власні потреби в поточному періоді.

2. Рівень очікуваної інфляції в країні, або групі країн з єдиною монетарною системою, де здійснюється інвестування.

3. Рівень ризику, який визначається індивідуально для кожного інвестиційного проекту.

Таким чином, приріст капіталу повинен бути достатнім для того, щоб компенсувати інвестору відмову від використання наявних коштів на споживання в поточному періоді, винагородити його за ризик, відшкодувати втрати від інфляції в майбутньому періоді.

Визначаючи ставку дисконтування, зазвичай виходять з так званого безпечного або гарантованого рівня доходності фінансових інвестицій, який встановлюється державним банком за вкладками або при операціях з цінними паперами. При цьому може даватися надбавка за ризик, тим вища, чим більш ризиковим вважається розглянутий проект або фінансовий контракт. При цьому необхідно пам'ятати про так зване «золоте правило інвестування» — чим вище рівень ризику інвестиційних вкладень, тим більшою має бути ставка доходності.

Оцінка грошового потоку відбувається на базі наступних припущень:

Періоди часу між надходження коштів найчастіше вважаються рівними. Крім того, для простоти викладу матеріалу передбачається, що елементи грошового потоку є односпрямованим, тобто немає чергування відтоків і притоків грошових коштів. Також вважається, що в рамках одного періоду часу надходження відбуваються або в його початку, або в його кінці, тобто вони не розподілені всередині періоду, а сконцентровані на одній з його меж. У першому випадку потік називається потоком пренумерандо, або авансовим, у другому — потоком постнумерандо.

В процесі аналізу діяльності підприємства або здійсненні оцінки інвестиційного проекту рух грошових коштів поділяється на грошові надходження і виплати трьох видів діяльності: операційної, інвестиційної, фінансової. В рамках кожного виду діяльності відбувається надходження і вплив грошових коштів.

Операційна діяльність — основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Як правило, операційна діяльність фірми спрямована на продаж продукції або надання послуг. Рух грошових коштів від основної діяльності включає в себе всі операції підприємства, які не підпадають під визначення інвестиційної або фінансової діяльності.

Прикладами грошових надходжень і виплат в результаті операційної діяльності можуть бути:

- Надходження від покупців за продані товари або надані послуги;
- Надходження грошових коштів за надання права користування активами;
- Виплати постачальникам;
- Заробітна плата робітникам.

Під інвестиційною діяльністю підприємства розуміється сукупність операцій з придбання та продажу довгострокових (необоротних) активів, а також короткострокових (поточних) фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів.

Дані про рух грошових коштів, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, важливі, оскільки вони відображають витрати, зроблені в відношенні ресурсів, які, як передбачається, створять у майбутньому прибуток та рух грошових коштів. Нижче наводяться приклади такого руху грошових коштів.

Приклади руху грошових коштів в результаті інвестиційної діяльності:

- Надходження від реалізації необоротних активів, як матеріальних, так і нематеріальних;
- Надходження від продажу акцій, облігацій та інших цінних паперів (крім еквівалентів грошових коштів);
- Надходження по позиках, що виплачуються позичальниками;
- Виплати, пов'язані з придбанням необоротних активів, як матеріальних, так і нематеріальних;
- Виплати, пов'язані з придбанням акцій, облігацій та інших цінних паперів (крім еквівалентів грошових коштів);
- Видача позик позичальникам.

Фінансова діяльність — це діяльність, результатом якої є зміни в розмірі та складі власного капіталу і позикових коштів підприємства.

Вважається, що підприємство здійснює фінансову діяльність, якщо воно отримує ресурси від акціонерів, повертає ресурси акціо-

Операційна діяльність — основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Як правило, операційна діяльність фірми спрямована на продаж продукції або надання послуг. Рух грошових коштів від основної діяльності включає в себе всі операції підприємства, які не підпадають під визначення інвестиційної або фінансової діяльності.

Прикладами грошових надходжень і виплат в результаті операційної діяльності можуть бути:

- Надходження від покупців за продані товари або надані послуги;
- Надходження грошових коштів за надання права користування активами;
- Виплати постачальникам;
- Заробітна плата робітникам.

Під інвестиційною діяльністю підприємства розуміється сукупність операцій з придбання та продажу довгострокових (необоротних) активів, а також короткострокових (поточних) фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів.

Дані про рух грошових коштів, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, важливі, оскільки вони відображають витрати, зроблені в відношенні ресурсів, які, як передбачається, створять у майбутньому прибуток та рух грошових коштів. Нижче наводяться приклади такого руху грошових коштів.

Приклади руху грошових коштів в результаті інвестиційної діяльності:

- Надходження від реалізації необоротних активів, як матеріальних, так і нематеріальних;
- Надходження від продажу акцій, облігацій та інших цінних паперів (крім еквівалентів грошових коштів);
- Надходження по позиках, що виплачуються позичальниками;
- Виплати, пов'язані з придбанням необоротних активів, як матеріальних, так і нематеріальних;
- Виплати, пов'язані з придбанням акцій, облігацій та інших цінних паперів (крім еквівалентів грошових коштів);
- Видача позик позичальникам.

Фінансова діяльність — це діяльність, результатом якої є зміни в розмірі та складі власного капіталу і позикових коштів підприємства.

Вважається, що підприємство здійснює фінансову діяльність, якщо воно отримує ресурси від акціонерів, повертає ресурси акціо-

нерам, бере позики у кредиторів і сплачує суми, отримані в якості позики. Інформація про рух грошових коштів, пов'язаних з фінансовою діяльністю, важлива тому, що вона дозволяє прогнозувати майбутній обсяг грошових коштів, на який будуть мати права постачальники капіталу підприємства.

Приклади руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності:

- Надходження від емісії простих і привілейованих акцій;
- Надходження від емісії облігацій;
- Виплати, пов'язані з викупом власних акцій;
- Виплати дивідендів;
- Виплати, пов'язані з погашенням випущених облігацій;
- Виплати, зроблені орендарем у зменшення заборгованості з фінансового лізингу.

Розрахунок підсумкових значень надходжень та витрат коштів за кожним видом діяльності дозволяє отримати сумарні грошові потоки підприємства в цілому або конкретного інвестиційного проекту, який підлягає оцінюванню. Потім на базі грошового потоку здійснюється обчислення критеріїв оцінки ефективності інвестиційного проекту.

10.5. МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ

В практиці інвестиційного аналізу зазвичай застосовується чотири основні критерії оцінки ефективності інвестиційних проектів.

Чиста теперішня вартість — Net Present Value (*NPV*) — різниця між сумою дисконтованих прогнозованих грошових надходжень та інвестиційними вкладеннями.

Це найбільш відомий і поширений критерій. В науковій та навчальній літературі зустрічаються й інші його назви: чиста приведена вартість, чиста приведена цінність, дисконтовані чисті вигоди. *NPV* представляє собою дисконтовану цінність проекту (поточну вартість доходів або вигід від здійснених інвестицій). Цей показник дозволяє одержати найбільш узагальнену характеристику результату інвестування, а саме кінцевий ефект в абсолютній сумі. Чиста теперішня вартість проекту ґрунтується на зіставленні прогнозованих грошових потоків, дисконтованих за прийнятою ставкою доходності, з інвестиціями. Зіставляється розмір інвестованого капіталу з загальною сумою чистих грошових надходжень, що генеруються ними протягом прогнозова-

нерам, бере позики у кредиторів і сплачує суми, отримані в якості позики. Інформація про рух грошових коштів, пов'язаних з фінансовою діяльністю, важлива тому, що вона дозволяє прогнозувати майбутній обсяг грошових коштів, на який будуть мати права постачальники капіталу підприємства.

Приклади руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності:

- Надходження від емісії простих і привілейованих акцій;
- Надходження від емісії облігацій;
- Виплати, пов'язані з викупом власних акцій;
- Виплати дивідендів;
- Виплати, пов'язані з погашенням випущених облігацій;
- Виплати, зроблені орендарем у зменшення заборгованості з фінансового лізингу.

Розрахунок підсумкових значень надходжень та витрат коштів за кожним видом діяльності дозволяє отримати сумарні грошові потоки підприємства в цілому або конкретного інвестиційного проекту, який підлягає оцінюванню. Потім на базі грошового потоку здійснюється обчислення критеріїв оцінки ефективності інвестиційного проекту.

10.5. МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ

В практиці інвестиційного аналізу зазвичай застосовується чотири основні критерії оцінки ефективності інвестиційних проектів.

Чиста теперішня вартість — Net Present Value (*NPV*) — різниця між сумою дисконтованих прогнозованих грошових надходжень та інвестиційними вкладеннями.

Це найбільш відомий і поширений критерій. В науковій та навчальній літературі зустрічаються й інші його назви: чиста приведена вартість, чиста приведена цінність, дисконтовані чисті вигоди. *NPV* представляє собою дисконтовану цінність проекту (поточну вартість доходів або вигід від здійснених інвестицій). Цей показник дозволяє одержати найбільш узагальнену характеристику результату інвестування, а саме кінцевий ефект в абсолютній сумі. Чиста теперішня вартість проекту ґрунтується на зіставленні прогнозованих грошових потоків, дисконтованих за прийнятою ставкою доходності, з інвестиціями. Зіставляється розмір інвестованого капіталу з загальною сумою чистих грошових надходжень, що генеруються ними протягом прогнозова-

ного періоду, і характеризує сучасну величину ефекту від майбутньої реалізації інвестиційного проекту. Оскільки приплив коштів розподілений у часі, він дисконтується за прийнятою ставкою дисконту.

В інвестиційному аналізі ставка дисконту представляє собою рівень доходності, який інвестор хоче або може отримати на вкладений капітал, тобто прибуток, який міг би бути одержаний при інвестуванні найприбутковіших альтернативних проектів.

Якщо інвестиції вносяться одноразово на початку проекту, їх величина не дисконтується і формула для розрахунку показника NPV має такий вигляд:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC, \quad (10.4)$$

де P_k — величина грошових надходжень в k -му періоді, яку прогнозується отримати завдяки реалізації інвестиційного проекту;

IC — величина початкових інвестиційних вкладень;

n — кількість періодів (тривалість проекту);

r — ставка дисконтування.

Очевидно, що якщо:

– $NPV > 0$, то проект може бути рекомендований до реалізації;

– $NPV < 0$, то проект слід відхилити, він не забезпечує повернення інвестованих коштів;

– $NPV = 0$, то проект ні прибутковий, ні збитковий, надходжень від проекту достатньо лише для відновлення вкладеного капіталу.

Виходячи з основної цільової установки, що визначена власниками компанії (підвищення цінності фірми, кількісною оцінкою якої служить її ринкова вартість), можна дати економічну інтерпретацію трактування критерію NPV з позиції її власників:

Якщо $NPV < 0$, то в разі прийняття проекту цінність компанії зменшиться, тобто її власники зазнають збитку.

Якщо $NPV > 0$, то в разі прийняття проекту цінність компанії, а отже, і добробут її власників збільшаться.

Якщо $NPV = 0$, то в разі реалізації проекту цінність компанії не зміниться, тобто добробут власників залишиться на тому ж рівні.

Необхідно особливо прокоментувати ситуацію, коли $NPV = 0$. У цьому випадку дійсно добробут власників компанії не змінюється, проте цей проект має додатковий аргумент на свою користь — у випадку його реалізації обсяги виробництва зростуть, тобто підприємство збільшиться в масштабах, зросте його частка ринку, створяться

ного періоду, і характеризує сучасну величину ефекту від майбутньої реалізації інвестиційного проекту. Оскільки приплив коштів розподілений у часі, він дисконтується за прийнятою ставкою дисконту.

В інвестиційному аналізі ставка дисконту представляє собою рівень доходності, який інвестор хоче або може отримати на вкладений капітал, тобто прибуток, який міг би бути одержаний при інвестуванні найприбутковіших альтернативних проектів.

Якщо інвестиції вносяться одноразово на початку проекту, їх величина не дисконтується і формула для розрахунку показника NPV має такий вигляд:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC, \quad (10.4)$$

де P_k — величина грошових надходжень в k -му періоді, яку прогнозується отримати завдяки реалізації інвестиційного проекту;

IC — величина початкових інвестиційних вкладень;

n — кількість періодів (тривалість проекту);

r — ставка дисконтування.

Очевидно, що якщо:

– $NPV > 0$, то проект може бути рекомендований до реалізації;

– $NPV < 0$, то проект слід відхилити, він не забезпечує повернення інвестованих коштів;

– $NPV = 0$, то проект ні прибутковий, ні збитковий, надходжень від проекту достатньо лише для відновлення вкладеного капіталу.

Виходячи з основної цільової установки, що визначена власниками компанії (підвищення цінності фірми, кількісною оцінкою якої служить її ринкова вартість), можна дати економічну інтерпретацію трактування критерію NPV з позиції її власників:

Якщо $NPV < 0$, то в разі прийняття проекту цінність компанії зменшиться, тобто її власники зазнають збитку.

Якщо $NPV > 0$, то в разі прийняття проекту цінність компанії, а отже, і добробут її власників збільшаться.

Якщо $NPV = 0$, то в разі реалізації проекту цінність компанії не зміниться, тобто добробут власників залишиться на тому ж рівні.

Необхідно особливо прокоментувати ситуацію, коли $NPV = 0$. У цьому випадку дійсно добробут власників компанії не змінюється, проте цей проект має додатковий аргумент на свою користь — у випадку його реалізації обсяги виробництва зростуть, тобто підприємство збільшиться в масштабах, зросте його частка ринку, створяться

нові робочі місця, поліпшиться підприємницький клімат в регіоні. Оскільки нерідко збільшення розмірів організації і її виробничого потенціалу розцінюється як позитивна тенденція, проект все ж може бути прийнятим до реалізації навіть при нульовому значенні показника NPV. Якщо проект передбачає не разову інвестицію, а послідовне вкладення інвестиційних ресурсів протягом m років, то для розрахунку NPV проекту необхідно за визначеною ставкою продисконтувати потоки витрат та вигід і порівняти їх, а формула для розрахунку NPV модифікується таким чином:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}, \quad (10.5)$$

де P_k — величина грошових надходжень в k -му періоді, яку прогнозується отримати завдяки реалізації інвестиційного проекту;

IC_j — величина інвестиційних вкладень в j -му періоді;

n — кількість періодів отримання доходу;

m — кількість періодів здійснення інвестиційних вкладень;

r — ставка дисконтування.

Таким чином, показник дозволяє здійснити прогнозну оцінку зміни економічного потенціалу підприємства у випадку реалізації інвестиційного проекту. Це абсолютний показник, який вимірюється в грошових одиницях і дає інформацію про зміну цінності компанії (добробуту власників бізнесу) у випадку прийняття проекту до реалізації.

Основні переваги показника NPV полягають в тому, що це надійний і широко вживаний в світовій практиці критерій ефективності інвестиційних вкладень, він дозволяє здійснити швидку оцінку доцільності реалізації проекту в порівнянні з альтернативними варіантами, всі розрахунки здійснюються на основі грошових потоків, а не чистих доходів, враховується зміна вартості грошей у часі. Окрім того, ефективність головного проекту можна оцінити шляхом підсумовування NPV його окремих підпроектів. Якщо одночасно здійснюється декілька проектів, то NPV цих проектів також можна підсумовувати. Це дуже важлива властивість, яка має назву адитивності та надає змогу використовувати NPV як основний критерій при аналізі проекту та визначенні оптимальності інвестиційного портфелю.

При розрахунку показника NPV необхідно мати на увазі, що потрібно максимально точно враховувати всі грошові надходження та виплати, які пов'язані з даним проектом. Так, якщо у завершальний період реалізації проекту підприємство-інвестор одержує кошти у ви-

нові робочі місця, поліпшиться підприємницький клімат в регіоні. Оскільки нерідко збільшення розмірів організації і її виробничого потенціалу розцінюється як позитивна тенденція, проект все ж може бути прийнятим до реалізації навіть при нульовому значенні показника NPV. Якщо проект передбачає не разову інвестицію, а послідовне вкладення інвестиційних ресурсів протягом m років, то для розрахунку NPV проекту необхідно за визначеною ставкою продисконтувати потоки витрат та вигід і порівняти їх, а формула для розрахунку NPV модифікується таким чином:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}, \quad (10.5)$$

де P_k — величина грошових надходжень в k -му періоді, яку прогнозується отримати завдяки реалізації інвестиційного проекту;

IC_j — величина інвестиційних вкладень в j -му періоді;

n — кількість періодів отримання доходу;

m — кількість періодів здійснення інвестиційних вкладень;

r — ставка дисконтування.

Таким чином, показник дозволяє здійснити прогнозну оцінку зміни економічного потенціалу підприємства у випадку реалізації інвестиційного проекту. Це абсолютний показник, який вимірюється в грошових одиницях і дає інформацію про зміну цінності компанії (добробуту власників бізнесу) у випадку прийняття проекту до реалізації.

Основні переваги показника NPV полягають в тому, що це надійний і широко вживаний в світовій практиці критерій ефективності інвестиційних вкладень, він дозволяє здійснити швидку оцінку доцільності реалізації проекту в порівнянні з альтернативними варіантами, всі розрахунки здійснюються на основі грошових потоків, а не чистих доходів, враховується зміна вартості грошей у часі. Окрім того, ефективність головного проекту можна оцінити шляхом підсумовування NPV його окремих підпроектів. Якщо одночасно здійснюється декілька проектів, то NPV цих проектів також можна підсумовувати. Це дуже важлива властивість, яка має назву адитивності та надає змогу використовувати NPV як основний критерій при аналізі проекту та визначенні оптимальності інвестиційного портфелю.

При розрахунку показника NPV необхідно мати на увазі, що потрібно максимально точно враховувати всі грошові надходження та виплати, які пов'язані з даним проектом. Так, якщо у завершальний період реалізації проекту підприємство-інвестор одержує кошти у ви-

гляді залишкової вартості основних засобів і нематеріальних активів та вивільнення частини капіталу, що був вкладений в оборотні активи, вони мають бути враховані як грошовий потік за останній період.

Тобто одним з недоліків показника NPV є те, що його розрахунок вимагає детальних прогнозів грошових потоків на весь період реалізації проекту, а це не завжди можливо обґрунтовано і точно визначити. Також серед недоліків слід відзначити складність вибору ставки дисконтування і проведення розрахунків з незмінною ставкою дисконтування, що, як правило, не враховує зміну економічних умов.

Схематична характеристика критерію NPV представлена на рисунку 10.5.

Індекс рентабельності (Profitability Index — PI) доповнює показник NPV. Розрахунок показника рентабельності виконується шляхом відношення величини прогнозованих грошових надходжень, приведених на певний момент часу, до інвестиційних вкладень. На відміну від чистої теперішньої вартості індекс рентабельності є відносним показником: він характеризує рівень доходів на одиницю витрат, тобто ефективність вкладень, — чим більше значення цього показника, тим вище віддача кожної грошової одиниці, інвестованої в даний проект. Завдяки цьому критерій PI є дуже зручним при виборі одного проекту з ряду альтернативних, які мають приблизно однакові значення NPV. Зокрема, якщо два проекти мають однакові значення NPV, але різні об'єми необхідних інвестицій, то очевидно, що вигідніше той з них, який забезпечує більшу ефективність вкладень.

По аналогії з NPV існує два варіанти розрахунку показника PI:

1. Інвестиції не дисконтуються, якщо вносяться одноразово на початку проекту, тоді показник PI розраховується за формулою

$$PI = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} \div IC, \quad (10.6)$$

де P_k — величина грошових надходжень в k -му періоді, яку прогнозується отримати завдяки реалізації інвестиційного проекту;

IC — величина інвестиційних вкладень;

n — кількість періодів (тривалість проекту);

r — ставка дисконтування.

2. Інвестиції дисконтуються, якщо вносяться послідовно протягом m років, тоді показник PI розраховується за формулою

$$PI = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} \div \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}, \quad (10.7)$$

гляді залишкової вартості основних засобів і нематеріальних активів та вивільнення частини капіталу, що був вкладений в оборотні активи, вони мають бути враховані як грошовий потік за останній період.

Тобто одним з недоліків показника NPV є те, що його розрахунок вимагає детальних прогнозів грошових потоків на весь період реалізації проекту, а це не завжди можливо обґрунтовано і точно визначити. Також серед недоліків слід відзначити складність вибору ставки дисконтування і проведення розрахунків з незмінною ставкою дисконтування, що, як правило, не враховує зміну економічних умов.

Схематична характеристика критерію NPV представлена на рисунку 10.5.

Індекс рентабельності (Profitability Index — PI) доповнює показник NPV. Розрахунок показника рентабельності виконується шляхом відношення величини прогнозованих грошових надходжень, приведених на певний момент часу, до інвестиційних вкладень. На відміну від чистої теперішньої вартості індекс рентабельності є відносним показником: він характеризує рівень доходів на одиницю витрат, тобто ефективність вкладень, — чим більше значення цього показника, тим вище віддача кожної грошової одиниці, інвестованої в даний проект. Завдяки цьому критерій PI є дуже зручним при виборі одного проекту з ряду альтернативних, які мають приблизно однакові значення NPV. Зокрема, якщо два проекти мають однакові значення NPV, але різні об'єми необхідних інвестицій, то очевидно, що вигідніше той з них, який забезпечує більшу ефективність вкладень.

По аналогії з NPV існує два варіанти розрахунку показника PI:

1. Інвестиції не дисконтуються, якщо вносяться одноразово на початку проекту, тоді показник PI розраховується за формулою

$$PI = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} \div IC, \quad (10.6)$$

де P_k — величина грошових надходжень в k -му періоді, яку прогнозується отримати завдяки реалізації інвестиційного проекту;

IC — величина інвестиційних вкладень;

n — кількість періодів (тривалість проекту);

r — ставка дисконтування.

2. Інвестиції дисконтуються, якщо вносяться послідовно протягом m років, тоді показник PI розраховується за формулою

$$PI = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} \div \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}, \quad (10.7)$$



Рис. 10.5. Характеристика критерію NPV

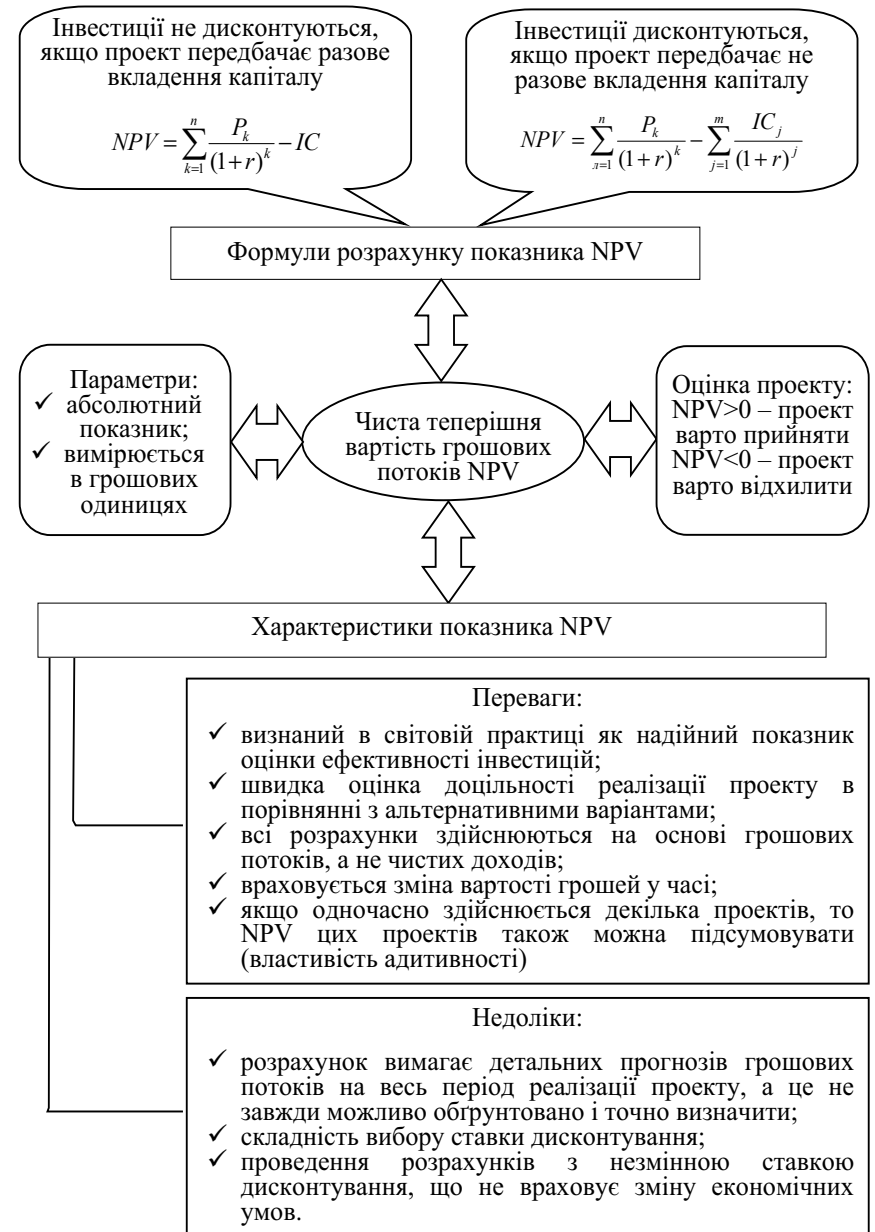


Рис. 10.5. Характеристика критерію NPV

де P_k — величина грошових надходжень в k -му періоді, яку прогнозується отримати завдяки реалізації інвестиційного проекту;

IC_j — величина інвестиційних вкладень в j -му періоді;

n — кількість періодів отримання доходу;

m — кількість періодів здійснення інвестиційних вкладень;

r — ставка дисконтування.

Показник PI тісно пов'язаний із NPV . Якщо NPV має позитивне значення, то й $PI > 1$. Очевидно, що якщо:

$PI > 1$, то проект слід прийняти;

$PI < 1$, то проект необхідно відхилити;

$PI = 1$, то проект не є ні прибутковим, ні збитковим. Ситуація аналогічна випадку, коли $NPV = 0$.

Таким чином, можемо зробити висновок, що критерій PI є відносним показником, який представлений у вигляді індексу; дає інформацію про віддачу від кожної грошової одиниці, інвестованої в проект; використовується при виборі одного проекту з ряду альтернативних і надає змогу проранжувати інвестиційні проекти. Він досить легко і швидко дозволяє визначити доцільність реалізації проекту. Проте цьому показнику властиві всі недоліки, що притаманні показнику NPV : досить висока ймовірність помилкового прогнозу грошових надходжень за проектом, що оцінюється, складність вибору ставки дисконтування, розрахунок за незмінною ставкою дисконтування протягом всього періоду реалізації інвестиційного проекту, що може вступати в протиріччя з реальними економічними умовами. Узагальнюючу схему показника PI представлено на рис. 10.6.

Внутрішня норма прибутковості інвестицій (Internal Rate of Return — IRR). У літературі зустрічаються й інші назви цього показника: внутрішня норма рентабельності, внутрішня прибутковість, внутрішня ставка рентабельності, внутрішня ставка доходу, внутрішня окупність. Економічний сенс критерію IRR — це такий рівень ставки дисконтування, при якому чиста приведена вартість проекту за його життєвий цикл дорівнює нулю, тобто сумарні дисконтовані вигоди дорівнюють сумарним дисконтованим витратам:

$IRR = r$, при якій

$$NPV = 0, \quad (10.8)$$

тобто:

$$\sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} = \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}, \quad (10.9)$$

де P_k — величина грошових надходжень в k -му періоді, яку прогнозується отримати завдяки реалізації інвестиційного проекту;

IC_j — величина інвестиційних вкладень в j -му періоді;

n — кількість періодів отримання доходу;

m — кількість періодів здійснення інвестиційних вкладень;

r — ставка дисконтування.

Показник PI тісно пов'язаний із NPV . Якщо NPV має позитивне значення, то й $PI > 1$. Очевидно, що якщо:

$PI > 1$, то проект слід прийняти;

$PI < 1$, то проект необхідно відхилити;

$PI = 1$, то проект не є ні прибутковим, ні збитковим. Ситуація аналогічна випадку, коли $NPV = 0$.

Таким чином, можемо зробити висновок, що критерій PI є відносним показником, який представлений у вигляді індексу; дає інформацію про віддачу від кожної грошової одиниці, інвестованої в проект; використовується при виборі одного проекту з ряду альтернативних і надає змогу проранжувати інвестиційні проекти. Він досить легко і швидко дозволяє визначити доцільність реалізації проекту. Проте цьому показнику властиві всі недоліки, що притаманні показнику NPV : досить висока ймовірність помилкового прогнозу грошових надходжень за проектом, що оцінюється, складність вибору ставки дисконтування, розрахунок за незмінною ставкою дисконтування протягом всього періоду реалізації інвестиційного проекту, що може вступати в протиріччя з реальними економічними умовами. Узагальнюючу схему показника PI представлено на рис. 10.6.

Внутрішня норма прибутковості інвестицій (Internal Rate of Return — IRR). У літературі зустрічаються й інші назви цього показника: внутрішня норма рентабельності, внутрішня прибутковість, внутрішня ставка рентабельності, внутрішня ставка доходу, внутрішня окупність. Економічний сенс критерію IRR — це такий рівень ставки дисконтування, при якому чиста приведена вартість проекту за його життєвий цикл дорівнює нулю, тобто сумарні дисконтовані вигоди дорівнюють сумарним дисконтованим витратам:

$IRR = r$, при якій

$$NPV = 0, \quad (10.8)$$

тобто:

$$\sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} = \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}, \quad (10.9)$$



Рис. 10.6. Критерій індексу рентабельності інвестицій (PI)

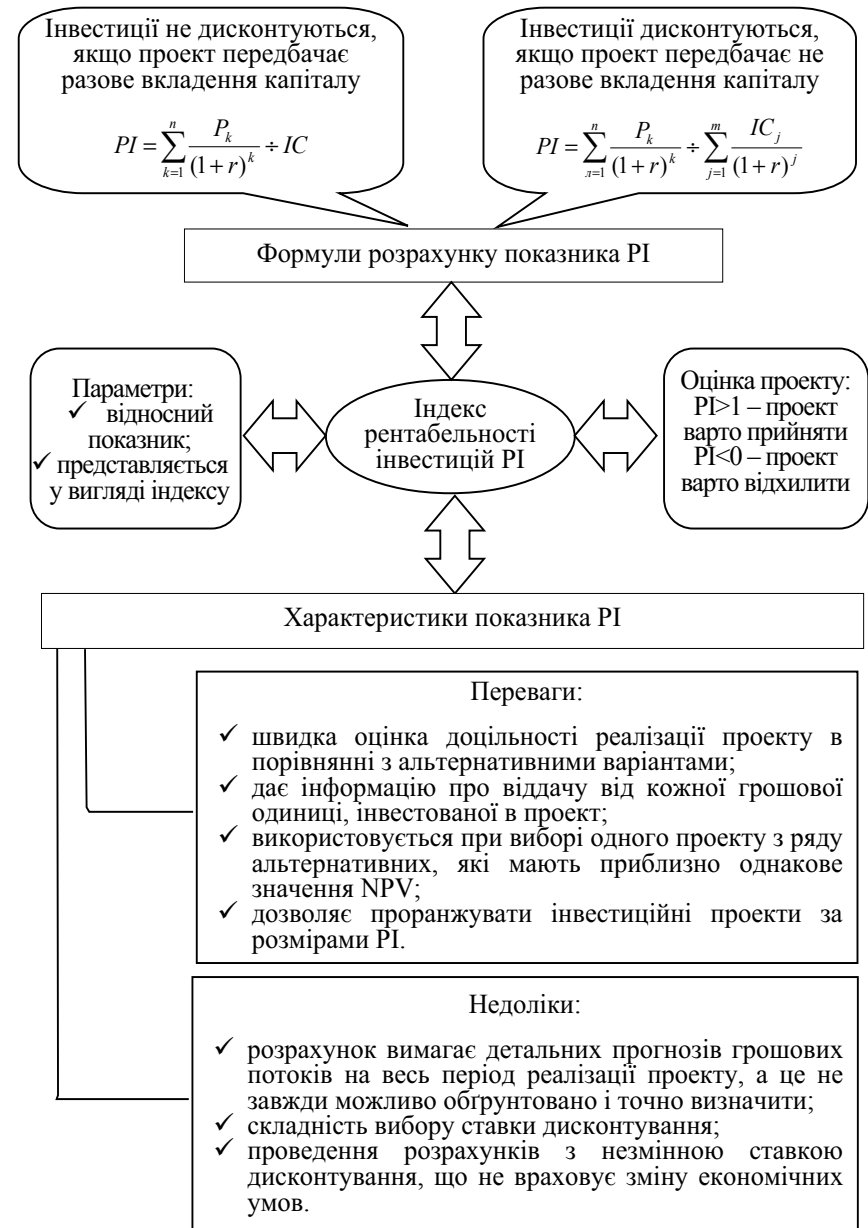


Рис. 10.6. Критерій індексу рентабельності інвестицій (PI)

де P_k — прогнозований дохід в k -му періоді;
 IC_j — величина інвестиційних вкладень в j -му періоді;
 n — кількість періодів отримання доходу;
 m — кількість періодів здійснення інвестиційних вкладень;
 r — ставка дисконтування.

Розрахунок критерію IRR зводиться до знаходження такої ставки дисконтування, при якій поточна вартість очікуваних від інвестиційного проекту прибутку дорівнюватиме поточній вартості потрібних інвестиційних вкладень. IRR дає інформацію щодо максимально припустимого відносного рівня витрат по проекту і тим самим показує найвищий процент за позиками, який можна платити за використання необхідних ресурсів, залишаючись при цьому на беззбитковому рівні. Економічний сенс критерію IRR полягає в наступному: комерційна організація може приймати будь-які рішення інвестиційного характеру, рівень рентабельності яких не нижче поточного значення показника «ціна капіталу» CC , під яким розуміється або середньозважена ціна капіталу ($WACC$), якщо джерело коштів точно не визначене, або ціна цільового джерела, якщо таке є.

Тому оцінка критерію IRR можлива після з'ясування сутності і формули розрахунку показника «ціна капіталу».

Будь-яке підприємство має потребу в джерелах коштів, щоб фінансувати свою діяльність. Мотиви фінансування суттєво залежать від того, реалізується інвестиційний проект на свої або залучені кошти. Залучення того чи іншого джерела фінансування пов'язане для підприємства з певними витратами: акціонерам потрібно виплачувати дивіденди, банкам — відсотки за надані ними позики, інвесторам — відсотки за зроблені ними інвестиції та ін. Тому для більшості інвестиційних проектів в разі фінансування і за рахунок власних коштів, і за рахунок залучених фінансових ресурсів в основі лежить показник ціни капіталу.

Ціна капіталу (Cost of Capital)— це загальна сума коштів, яку необхідно сплатити за використання певного обсягу фінансових ресурсів, виражена у відсотках до цього обсягу. Середньозважена ціна капіталу (Weighted Average Cost of Capital — $WACC$) — відношення загальної суми платежів за використання фінансових ресурсів до загального обсягу цих ресурсів:

$$WACC = \frac{\sum_{i=1}^m K_i V_i}{\sum_{i=1}^m V_i}, \quad (10.10)$$

де P_k — прогнозований дохід в k -му періоді;
 IC_j — величина інвестиційних вкладень в j -му періоді;
 n — кількість періодів отримання доходу;
 m — кількість періодів здійснення інвестиційних вкладень;
 r — ставка дисконтування.

Розрахунок критерію IRR зводиться до знаходження такої ставки дисконтування, при якій поточна вартість очікуваних від інвестиційного проекту прибутку дорівнюватиме поточній вартості потрібних інвестиційних вкладень. IRR дає інформацію щодо максимально припустимого відносного рівня витрат по проекту і тим самим показує найвищий процент за позиками, який можна платити за використання необхідних ресурсів, залишаючись при цьому на беззбитковому рівні. Економічний сенс критерію IRR полягає в наступному: комерційна організація може приймати будь-які рішення інвестиційного характеру, рівень рентабельності яких не нижче поточного значення показника «ціна капіталу» CC , під яким розуміється або середньозважена ціна капіталу ($WACC$), якщо джерело коштів точно не визначене, або ціна цільового джерела, якщо таке є.

Тому оцінка критерію IRR можлива після з'ясування сутності і формули розрахунку показника «ціна капіталу».

Будь-яке підприємство має потребу в джерелах коштів, щоб фінансувати свою діяльність. Мотиви фінансування суттєво залежать від того, реалізується інвестиційний проект на свої або залучені кошти. Залучення того чи іншого джерела фінансування пов'язане для підприємства з певними витратами: акціонерам потрібно виплачувати дивіденди, банкам — відсотки за надані ними позики, інвесторам — відсотки за зроблені ними інвестиції та ін. Тому для більшості інвестиційних проектів в разі фінансування і за рахунок власних коштів, і за рахунок залучених фінансових ресурсів в основі лежить показник ціни капіталу.

Ціна капіталу (Cost of Capital)— це загальна сума коштів, яку необхідно сплатити за використання певного обсягу фінансових ресурсів, виражена у відсотках до цього обсягу. Середньозважена ціна капіталу (Weighted Average Cost of Capital — $WACC$) — відношення загальної суми платежів за використання фінансових ресурсів до загального обсягу цих ресурсів:

$$WACC = \frac{\sum_{i=1}^m K_i V_i}{\sum_{i=1}^m V_i}, \quad (10.10)$$

де $WACC$ — середньозважена ціна капіталу,

k_i — ціна i -го джерела,

V_i — обсяг залучених коштів,

m_i — кількість джерел залучених коштів.

Саме з показником $WACC$ порівнюється критерій IRR , розрахований для конкретного проекту, при цьому зв'язок між ними такий:

якщо $IRR > WACC$, то проект слід прийняти;

якщо $IRR < WACC$, то проект слід відхилити;

якщо $IRR = WACC$, то проект не є ні прибутковим, ні збитковим.

На практиці застосовують метод приблизного розрахунку IRR методом послідовних наближень величини NPV до нуля за різних ставок дисконту. Для цього проводиться декілька обчислень NPV з поступовим збільшенням дисконту до тих пір, поки NPV не набуде від'ємного значення. Потім розраховується наближене значення IRR за формулою

$$IRR = r_+ + \frac{NPV(r_+)}{NPV(r_+) - NPV(r_-)} \times (r_- - r_+), \quad (10.11)$$

де r_+ — максимальне значення ставки дисконтування (з проведених розрахунків), при якому NPV набуває позитивного значення;

r_- — мінімальне значення ставки дисконтування (з проведених розрахунків), при якому NPV набуває негативного значення;

$NPV(r_-)$, $NPV(r_+)$ — значення NPV при ставках дисконтування, що дорівнюють відповідно r_- і r_+ .

Показник IRR характеризується наступними ознаками:

— Відносний показник, який вимірюється у відсотках;

— Дає інформацію про резерв безпеки інвестиційного проекту (тобто більший «запас міцності» має той інвестиційний проект, який має більше перевищення внутрішньої норми доходності над величиною ціни капіталу);

— Не характеризується властивістю адитивності, тобто показники за різними проектами не можна підсумовувати;

— Не придатний до аналізу неординарних грошових потоків, тобто тих, в ході реалізації яких підсумкові грошові надходження за період більше одного разу змінюють знак з від'ємного на позитивний. Для таких проектів може бути більш ніж одне значення внутрішньої норми прибутковості, тобто відсоткові ставки, які дають нульовий показник NPV . Тому для аналізу таких проектів критерій IRR не використовується (рис.10.7).

де $WACC$ — середньозважена ціна капіталу,

k_i — ціна i -го джерела,

V_i — обсяг залучених коштів,

m_i — кількість джерел залучених коштів.

Саме з показником $WACC$ порівнюється критерій IRR , розрахований для конкретного проекту, при цьому зв'язок між ними такий:

якщо $IRR > WACC$, то проект слід прийняти;

якщо $IRR < WACC$, то проект слід відхилити;

якщо $IRR = WACC$, то проект не є ні прибутковим, ні збитковим.

На практиці застосовують метод приблизного розрахунку IRR методом послідовних наближень величини NPV до нуля за різних ставок дисконту. Для цього проводиться декілька обчислень NPV з поступовим збільшенням дисконту до тих пір, поки NPV не набуде від'ємного значення. Потім розраховується наближене значення IRR за формулою

$$IRR = r_+ + \frac{NPV(r_+)}{NPV(r_+) - NPV(r_-)} \times (r_- - r_+), \quad (10.11)$$

де r_+ — максимальне значення ставки дисконтування (з проведених розрахунків), при якому NPV набуває позитивного значення;

r_- — мінімальне значення ставки дисконтування (з проведених розрахунків), при якому NPV набуває негативного значення;

$NPV(r_-)$, $NPV(r_+)$ — значення NPV при ставках дисконтування, що дорівнюють відповідно r_- і r_+ .

Показник IRR характеризується наступними ознаками:

— Відносний показник, який вимірюється у відсотках;

— Дає інформацію про резерв безпеки інвестиційного проекту (тобто більший «запас міцності» має той інвестиційний проект, який має більше перевищення внутрішньої норми доходності над величиною ціни капіталу);

— Не характеризується властивістю адитивності, тобто показники за різними проектами не можна підсумовувати;

— Не придатний до аналізу неординарних грошових потоків, тобто тих, в ході реалізації яких підсумкові грошові надходження за період більше одного разу змінюють знак з від'ємного на позитивний. Для таких проектів може бути більш ніж одне значення внутрішньої норми прибутковості, тобто відсоткові ставки, які дають нульовий показник NPV . Тому для аналізу таких проектів критерій IRR не використовується (рис.10.7).

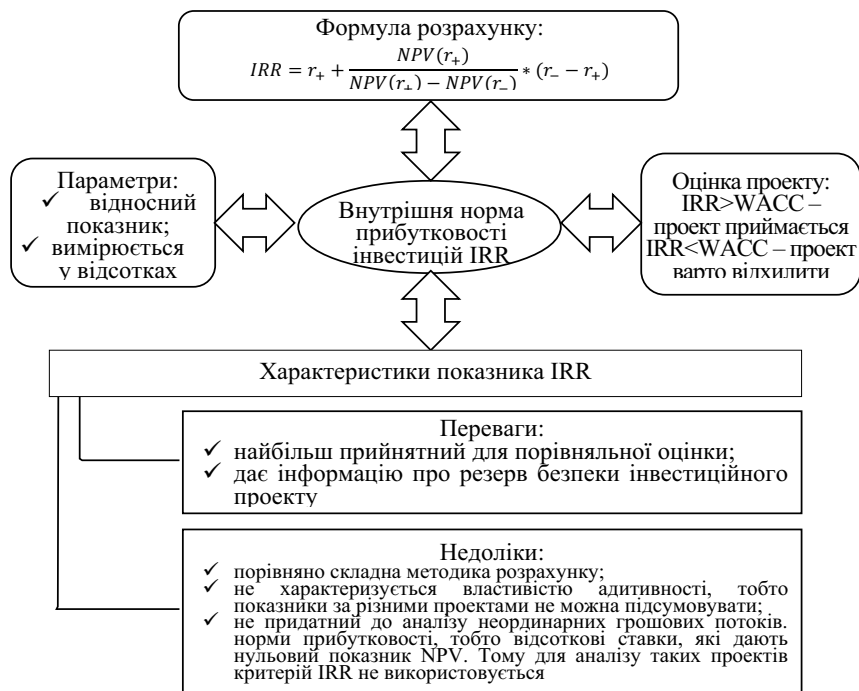


Рис. 10.7. Внутрішня норма прибутковості інвестицій IRR

Термін окупності (*PP* — Payback Period). Термін окупності інвестицій — час, протягом якого сумарний грошовий потік, одержаний інвестором від здійснення проекту, зрівнюється з величиною інвестованих у проект фінансових ресурсів. Розрахунок терміну окупності залежить від рівномірності розподілу прогнозованих доходів від інвестиції. Якщо дохід розподілений по роках рівномірно, то термін окупності розраховується діленням одноразових витрат на величину річного доходу, обумовленого ними. Якщо прибуток розподілений нерівномірно, то термін окупності розраховується прямим підрахунком числа років, протягом яких інвестиція буде погашена кумулятивним доходом. Загальна формула розрахунку показника *PP* має вид:

$$PP = \min n, \text{ при якому}$$

$$\sum_{k=1}^n P_k \geq IC, \quad (10.12)$$

де P_k — прогнозований дохід в k -му періоді;

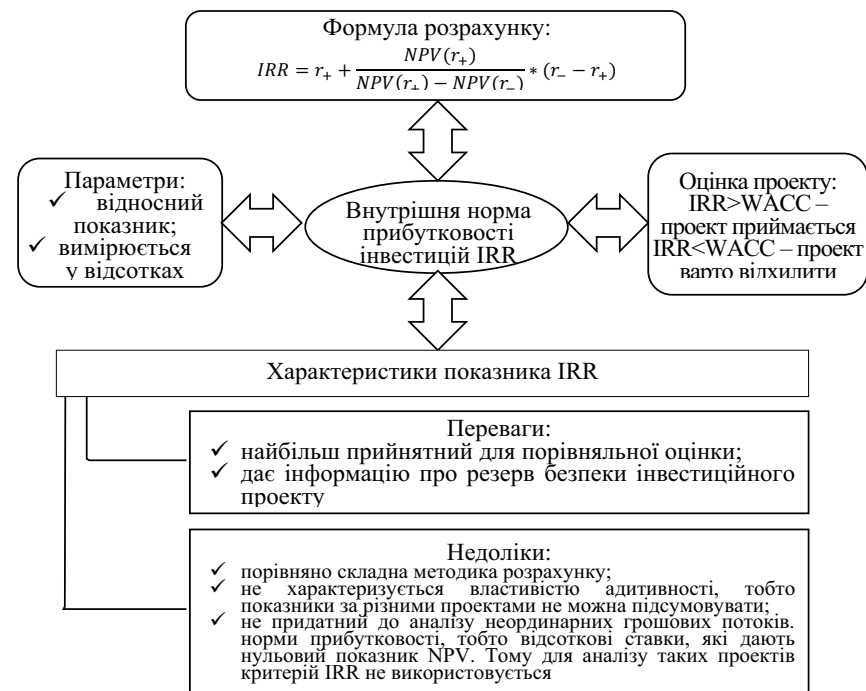


Рис. 10.7. Внутрішня норма прибутковості інвестицій IRR

Термін окупності (*PP* — Payback Period). Термін окупності інвестицій — час, протягом якого сумарний грошовий потік, одержаний інвестором від здійснення проекту, зрівнюється з величиною інвестованих у проект фінансових ресурсів. Розрахунок терміну окупності залежить від рівномірності розподілу прогнозованих доходів від інвестиції. Якщо дохід розподілений по роках рівномірно, то термін окупності розраховується діленням одноразових витрат на величину річного доходу, обумовленого ними. Якщо прибуток розподілений нерівномірно, то термін окупності розраховується прямим підрахунком числа років, протягом яких інвестиція буде погашена кумулятивним доходом. Загальна формула розрахунку показника *PP* має вид:

$$PP = \min n, \text{ при якому}$$

$$\sum_{k=1}^n P_k \geq IC, \quad (10.12)$$

де P_k — прогнозований дохід в k -му періоді;

IC — величина інвестиційних вкладень;
 n — кількість періодів;
 r — ставка дисконтування.

У господарській практиці цей показник можуть визначати без урахування зміни вартості грошових потоків у часі або з урахуванням такої зміни. Деякі фахівці при розрахунку терміну окупності все ж рекомендують враховувати часовий аспект. В цьому випадку враховуються дисконтовані грошові потоки, а відповідна формула для оцінки дисконтованого терміну окупності, DPP (Discount Payback Period, має вигляд:

$DPP = \min n$, при якому

$$\sum_{k=1}^n P_k \cdot \frac{1}{(1+r)^k} \geq IC, \quad (10.13)$$

де P_k — прогнозований дохід в k -му періоді;
 IC — величина інвестиційних вкладень;
 n — кількість періодів;
 r — ставка дисконтування.

Інвестиції не дисконтуються, якщо здійснюються на початку інвестиційного проекту. Якщо ж інвестиційні вкладення відбуваються протягом кількох років, вони підлягають дисконтуванню, а відповідна формула трансформується наступним чином:

$DPP = \min n$, при якому

$$\sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} \geq \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}, \quad (10.14)$$

де P_k — прогнозований дохід в k -му періоді;
 IC — величина інвестиційних вкладень;
 n — кількість періодів;
 r — ставка дисконтування.

Таким чином, дисконтований строк окупності інвестиційного проекту — це тривалість періоду від дати початку реалізації проекту, протягом якого відбувається повне відшкодування інвестиційних вкладень (віддача на капітал досягає приведеної до теперішньої вартості суми здійснених інвестицій).

На практиці застосовують метод приблизної оцінки терміну окупності:

$$DPP = t + \frac{DD_{(t-)}}{DD_{(t+)} - DD_{(t-)}}, \quad (10.15)$$

IC — величина інвестиційних вкладень;
 n — кількість періодів;
 r — ставка дисконтування.

У господарській практиці цей показник можуть визначати без урахування зміни вартості грошових потоків у часі або з урахуванням такої зміни. Деякі фахівці при розрахунку терміну окупності все ж рекомендують враховувати часовий аспект. В цьому випадку враховуються дисконтовані грошові потоки, а відповідна формула для оцінки дисконтованого терміну окупності, DPP (Discount Payback Period, має вигляд:

$DPP = \min n$, при якому

$$\sum_{k=1}^n P_k \cdot \frac{1}{(1+r)^k} \geq IC, \quad (10.13)$$

де P_k — прогнозований дохід в k -му періоді;
 IC — величина інвестиційних вкладень;
 n — кількість періодів;
 r — ставка дисконтування.

Інвестиції не дисконтуються, якщо здійснюються на початку інвестиційного проекту. Якщо ж інвестиційні вкладення відбуваються протягом кількох років, вони підлягають дисконтуванню, а відповідна формула трансформується наступним чином:

$DPP = \min n$, при якому

$$\sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} \geq \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}, \quad (10.14)$$

де P_k — прогнозований дохід в k -му періоді;
 IC — величина інвестиційних вкладень;
 n — кількість періодів;
 r — ставка дисконтування.

Таким чином, дисконтований строк окупності інвестиційного проекту — це тривалість періоду від дати початку реалізації проекту, протягом якого відбувається повне відшкодування інвестиційних вкладень (віддача на капітал досягає приведеної до теперішньої вартості суми здійснених інвестицій).

На практиці застосовують метод приблизної оцінки терміну окупності:

$$DPP = t + \frac{DD_{(t-)}}{DD_{(t+)} - DD_{(t-)}}, \quad (10.15)$$

де t — останній період реалізації проекту, при якому різницю накопиченого дисконтованого доходу і дисконтованих витрат приймає негативне значення;

$DD(t-)$ — остання від'ємна різниця накопиченого дисконтованого доходу і дисконтованих витрат;

$DD(t+)$ — перша позитивна різниця накопиченого дисконтованого доходу і дисконтованих витрат.

Показник терміну окупності проекту досить часто вживається при оцінці ефективності капітальних вкладень. Результат обчислення цього критерію безпосередньо залежить від розподілу грошових потоків по роках і буде нижчим для тих проектів, які дають великі вигоди лише наприкінці розрахункового періоду. Він не може використовуватись як міра прибутковості, оскільки грошові потоки після терміну окупності не враховуються. При цьому він показує ступінь ризикованості того чи іншого інвестиційного проекту, оскільки чим менший строк окупності інвестицій, тим менший ризик, і навпаки. Проте є і недоліки, які знижують цінність застосування DPP. Цей показник не враховує грошових надходжень останніх років, які відбуваються вже після моменту досягнення окупності інвестицій і не характеризується властивістю адитивності.

Перш за все необхідно відзначити, що в оцінці інвестиційних проектів критерії звичайного і дисконтованого терміну окупності можуть бути використані двома способами:

а) проект приймається, якщо окупність в принципі відбувається, тобто сума очікуваних грошових потоків перевищує інвестиційні вкладення в проект;

б) проект приймається тільки в тому випадку, якщо термін окупності не перевищує встановленого в компанії деякого ліміту (терміну реалізації проекту). Це пов'язано з високим рівнем ризикованості інвестиційних процесів, тому керівники і менеджери бізнесу намагаються уникнути проектів, які мають значні терміни повернення вкладеного капіталу.

Показник терміну окупності характеризується наступними ознаками:

— Дає інформацію про те, скільки часу знадобиться, щоб дисконтовані грошові надходження зрівнялися з величиною інвестиційних вкладень в даний проект;

— В основу його розрахунку можуть бути покладено як звичайні прогнозовані грошові потоки, так і дисконтовані;

де t — останній період реалізації проекту, при якому різницю накопиченого дисконтованого доходу і дисконтованих витрат приймає негативне значення;

$DD(t-)$ — остання від'ємна різниця накопиченого дисконтованого доходу і дисконтованих витрат;

$DD(t+)$ — перша позитивна різниця накопиченого дисконтованого доходу і дисконтованих витрат.

Показник терміну окупності проекту досить часто вживається при оцінці ефективності капітальних вкладень. Результат обчислення цього критерію безпосередньо залежить від розподілу грошових потоків по роках і буде нижчим для тих проектів, які дають великі вигоди лише наприкінці розрахункового періоду. Він не може використовуватись як міра прибутковості, оскільки грошові потоки після терміну окупності не враховуються. При цьому він показує ступінь ризикованості того чи іншого інвестиційного проекту, оскільки чим менший строк окупності інвестицій, тим менший ризик, і навпаки. Проте є і недоліки, які знижують цінність застосування DPP. Цей показник не враховує грошових надходжень останніх років, які відбуваються вже після моменту досягнення окупності інвестицій і не характеризується властивістю адитивності.

Перш за все необхідно відзначити, що в оцінці інвестиційних проектів критерії звичайного і дисконтованого терміну окупності можуть бути використані двома способами:

а) проект приймається, якщо окупність в принципі відбувається, тобто сума очікуваних грошових потоків перевищує інвестиційні вкладення в проект;

б) проект приймається тільки в тому випадку, якщо термін окупності не перевищує встановленого в компанії деякого ліміту (терміну реалізації проекту). Це пов'язано з високим рівнем ризикованості інвестиційних процесів, тому керівники і менеджери бізнесу намагаються уникнути проектів, які мають значні терміни повернення вкладеного капіталу.

Показник терміну окупності характеризується наступними ознаками:

— Дає інформацію про те, скільки часу знадобиться, щоб дисконтовані грошові надходження зрівнялися з величиною інвестиційних вкладень в даний проект;

— В основу його розрахунку можуть бути покладено як звичайні прогнозовані грошові потоки, так і дисконтовані;

– Проект приймається або якщо окупність має місце, або якщо цей термін не перевищує певного ліміту, встановленого інвестором.

Схематичне зображення властивостей показника DPP наведено на рисунку 10.8.



Рис. 10.8. Критерій дисконтованого строку окупності (DPP)

Остаточне рішення щодо прийняття інвестиційного проекту до реалізації здійснюється інвестором на базі комплексного аналізу всіх наведених вище показників інвестиційного аналізу.

– Проект приймається або якщо окупність має місце, або якщо цей термін не перевищує певного ліміту, встановленого інвестором.

Схематичне зображення властивостей показника DPP наведено на рисунку 10.8.



Рис. 10.8. Критерій дисконтованого строку окупності (DPP)

Остаточне рішення щодо прийняття інвестиційного проекту до реалізації здійснюється інвестором на базі комплексного аналізу всіх наведених вище показників інвестиційного аналізу.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Дайте визначення інвестиційного циклу і назвіть його основні етапи.
2. Охарактеризуйте основні класифікаційні ознаки інвестицій і розподіл інвестицій за цими ознаками.
3. Дайте визначення поняття ліквідності інвестицій. Які критерії покладено в основу оцінки ступеня ліквідності інвестицій?
4. Поясніть поняття нарощення і дисконтування. Які основні схеми нарахування відсотків вам відомі?
5. Який з критеріїв оцінки інвестиційного проекту є головним при здійсненні інвестиційного аналізу?

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Дайте визначення інвестиційного циклу і назвіть його основні етапи.
2. Охарактеризуйте основні класифікаційні ознаки інвестицій і розподіл інвестицій за цими ознаками.
3. Дайте визначення поняття ліквідності інвестицій. Які критерії покладено в основу оцінки ступеня ліквідності інвестицій?
4. Поясніть поняття нарощення і дисконтування. Які основні схеми нарахування відсотків вам відомі?
5. Який з критеріїв оцінки інвестиційного проекту є головним при здійсненні інвестиційного аналізу?

11.1. Джерела фінансування будівництва

11.2. Фінансування капітальних вкладень

11.1. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА

Фінанси підприємств — це сукупність економічних відносин, які опосередковують процес формування, розподілу та використання фінансових ресурсів.

Фінанси будівельних організацій — це сукупність економічних відносин, що пов'язані з рухом фінансових ресурсів у процесі їх формування та використання для здійснення будівельної діяльності.

Особливості фінансів будівельних підприємств проявляються в наступних аспектах:

1. Існуванні двох різновидів фінансових відносин: фінансів інвестора та фінансів підрядника.
2. Своєрідній структурі активів та пасивів будівельних підприємств.
3. Способах формування фінансових ресурсів будівельних підприємств.
4. Управлінні фінансами, зокрема управлінні обіговими коштами.
5. Специфічному бухгалтерському та управлінському обліку на підприємстві.
6. Формуванні та використанні прибутку.

Функціонування фінансів на підприємстві визначається організаційно-правовою формою, характером та сферою діяльності.

Будівельна організація має фінансову структуру, яка відрізняється від структури промислово-торговельного підприємства. Великі будівельні організації мають у своїй структурі підрозділи, що здійснюють інженерно-проектувальні та дослідницькі роботи. Також окремі будівельні підприємства можуть займатися виготовленням будівельних матеріалів, діючи в такому випадку як промислові підприємства. Будівельні підприємства, як правило, працюють на договірних умовах за замовленням інвестора, який фінансує будівельні роботи.

11.1. Джерела фінансування будівництва

11.2. Фінансування капітальних вкладень

11.1. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА

Фінанси підприємств — це сукупність економічних відносин, які опосередковують процес формування, розподілу та використання фінансових ресурсів.

Фінанси будівельних організацій — це сукупність економічних відносин, що пов'язані з рухом фінансових ресурсів у процесі їх формування та використання для здійснення будівельної діяльності.

Особливості фінансів будівельних підприємств проявляються в наступних аспектах:

1. Існуванні двох різновидів фінансових відносин: фінансів інвестора та фінансів підрядника.
2. Своєрідній структурі активів та пасивів будівельних підприємств.
3. Способах формування фінансових ресурсів будівельних підприємств.
4. Управлінні фінансами, зокрема управлінні обіговими коштами.
5. Специфічному бухгалтерському та управлінському обліку на підприємстві.
6. Формуванні та використанні прибутку.

Функціонування фінансів на підприємстві визначається організаційно-правовою формою, характером та сферою діяльності.

Будівельна організація має фінансову структуру, яка відрізняється від структури промислово-торговельного підприємства. Великі будівельні організації мають у своїй структурі підрозділи, що здійснюють інженерно-проектувальні та дослідницькі роботи. Також окремі будівельні підприємства можуть займатися виготовленням будівельних матеріалів, діючи в такому випадку як промислові підприємства. Будівельні підприємства, як правило, працюють на договірних умовах за замовленням інвестора, який фінансує будівельні роботи.

У процесі будівництва беруть участь два види фінансів: фінанси підрядника та фінанси інвестора (або замовника).

Фінанси інвестора є сукупністю фінансових ресурсів, призначених для фінансування витрат у новостворювані основні засоби, або такі, що реконструюються, розширюються або модернізуються.

Джерелами їх формування є: амортизаційний фонд; частина прибутку від основної діяльності; прибуток від вибуття основних засобів; прибуток і економія від зниження собівартості будівельно-монтажних робіт; мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві; довгострокові кредити банку; асигнування з бюджету; податковий інвестиційний кредит та інші джерела.

Особливості фінансів підрядника полягають у наступному: нерівномірності надходження виручки — основного джерела власних коштів підрядника, пов'язаної з тривалістю будівництва об'єкта; нерівномірності потреби в оборотних коштах, пов'язаної з відмінностями у матеріаломісткості і трудомісткості робіт на різних етапах будівництва; впливу кошторисної вартості — основи ціноутворення в будівництві та порядку оплати праці на формування прибутку.

Важливу роль в управлінні фінансами підрядних організацій відіграє тривалість виробничого циклу, а також необхідність у передачі готового об'єкта замовникові за особливим законодавчо встановленим порядком.

Крім того, у будівництві прийнято встановлювати досить тривалий гарантійний термін, протягом якого підрядник зобов'язаний усунути неявні недоліки в разі їх виявлення. Особливості фінансів підрядника обумовлюються нерівномірністю надходження виручки — основного джерела власних засобів підрядника, пов'язаної з тривалістю будівництва об'єкта, та нерівномірністю потреб в обігових коштах, пов'язаної з відмінностями в матеріаломісткості і трудомісткості робіт на різних етапах будівництва. Наприклад, завершення будівництва скорочує споживання матеріальних ресурсів, а початок обробних робіт вимагає великих витрат трудових ресурсів.

Витрати на будівельно-монтажні роботи складаються з: прямих витрат, тобто витрат на придбання і доставку матеріалів, деталей, конструкцій, заробітної плати, витрат з експлуатації будівельних машин та інших; накладних витрат, тобто адміністративно-господарських, щодо обслуговування робочих, щодо організації та виконання робіт та інших витрат.

У процесі будівництва беруть участь два види фінансів: фінанси підрядника та фінанси інвестора (або замовника).

Фінанси інвестора є сукупністю фінансових ресурсів, призначених для фінансування витрат у новостворювані основні засоби, або такі, що реконструюються, розширюються або модернізуються.

Джерелами їх формування є: амортизаційний фонд; частина прибутку від основної діяльності; прибуток від вибуття основних засобів; прибуток і економія від зниження собівартості будівельно-монтажних робіт; мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві; довгострокові кредити банку; асигнування з бюджету; податковий інвестиційний кредит та інші джерела.

Особливості фінансів підрядника полягають у наступному: нерівномірності надходження виручки — основного джерела власних коштів підрядника, пов'язаної з тривалістю будівництва об'єкта; нерівномірності потреби в оборотних коштах, пов'язаної з відмінностями у матеріаломісткості і трудомісткості робіт на різних етапах будівництва; впливу кошторисної вартості — основи ціноутворення в будівництві та порядку оплати праці на формування прибутку.

Важливу роль в управлінні фінансами підрядних організацій відіграє тривалість виробничого циклу, а також необхідність у передачі готового об'єкта замовникові за особливим законодавчо встановленим порядком.

Крім того, у будівництві прийнято встановлювати досить тривалий гарантійний термін, протягом якого підрядник зобов'язаний усунути неявні недоліки в разі їх виявлення. Особливості фінансів підрядника обумовлюються нерівномірністю надходження виручки — основного джерела власних засобів підрядника, пов'язаної з тривалістю будівництва об'єкта, та нерівномірністю потреб в обігових коштах, пов'язаної з відмінностями в матеріаломісткості і трудомісткості робіт на різних етапах будівництва. Наприклад, завершення будівництва скорочує споживання матеріальних ресурсів, а початок обробних робіт вимагає великих витрат трудових ресурсів.

Витрати на будівельно-монтажні роботи складаються з: прямих витрат, тобто витрат на придбання і доставку матеріалів, деталей, конструкцій, заробітної плати, витрат з експлуатації будівельних машин та інших; накладних витрат, тобто адміністративно-господарських, щодо обслуговування робочих, щодо організації та виконання робіт та інших витрат.

Розмір витрат визначається за кожним об'єктом шляхом складання зведеного кошторису — основного документа, що визначає повну кошторисну вартість будівництва і плановий прибуток.

Поряд з кошторисною вартістю у будівництві розрізняють:

- кошторисну собівартість, яка менша від повної кошторисної вартості на суму планового прибутку;
- планову собівартість, яка менше кошторисної собівартості на суму планованої економії від зниження собівартості робіт;
- фактичну собівартість, яка відображає всю величину виробничих витрат, які визначаються за даними бухгалтерського обліку, та передбачає витрати, пов'язані зі сплатою пені, неустойок, штрафів за порушення умов договору та ін.

Для визначення планової собівартості витрати групуються за відповідними статтями.

При плануванні собівартості враховується можливість зниження витрат на виробництво за рахунок підвищення продуктивності праці, скорочення тривалості будівництва, економії матеріалів, підвищення якості і підвищення технічного рівня робіт.

Значну частину оборотних засобів підрядних організацій складають розрахунки і грошові кошти.

У складі оборотних коштів немає готової продукції, що обумовлено техніко-економічними особливостями капітального будівництва. Потреба в оборотних коштах визначається шляхом нормування діяльності будівельних організацій.

Виручка підрядних організацій складається з:

- кошторисної вартості будівельно-монтажних робіт;
- кошторисної вартості власних капітальних вкладень;
- суми, отримуваної підрядними організаціями понад вартості виконаних робіт;
- зміни залишків неоплачених замовниками робіт на початок і кінець планованого року;
- доходів від реалізації на сторону продукції.

Процес здійснення фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства супроводжується безперервним кругообігом коштів, який реалізується у вигляді витрат ресурсів і отримання доходів, їхнього розподілу й використання. Важливим моментом при цьому є визначення джерел залучення коштів, напрямків та форм фінансування, оскільки розвиток підприємства передбачає розширення виробництва, забезпечення найефективніших шляхів розширення ак-

Розмір витрат визначається за кожним об'єктом шляхом складання зведеного кошторису — основного документа, що визначає повну кошторисну вартість будівництва і плановий прибуток.

Поряд з кошторисною вартістю у будівництві розрізняють:

- кошторисну собівартість, яка менша від повної кошторисної вартості на суму планового прибутку;
- планову собівартість, яка менше кошторисної собівартості на суму планованої економії від зниження собівартості робіт;
- фактичну собівартість, яка відображає всю величину виробничих витрат, які визначаються за даними бухгалтерського обліку, та передбачає витрати, пов'язані зі сплатою пені, неустойок, штрафів за порушення умов договору та ін.

Для визначення планової собівартості витрати групуються за відповідними статтями.

При плануванні собівартості враховується можливість зниження витрат на виробництво за рахунок підвищення продуктивності праці, скорочення тривалості будівництва, економії матеріалів, підвищення якості і підвищення технічного рівня робіт.

Значну частину оборотних засобів підрядних організацій складають розрахунки і грошові кошти.

У складі оборотних коштів немає готової продукції, що обумовлено техніко-економічними особливостями капітального будівництва. Потреба в оборотних коштах визначається шляхом нормування діяльності будівельних організацій.

Виручка підрядних організацій складається з:

- кошторисної вартості будівельно-монтажних робіт;
- кошторисної вартості власних капітальних вкладень;
- суми, отримуваної підрядними організаціями понад вартості виконаних робіт;
- зміни залишків неоплачених замовниками робіт на початок і кінець планованого року;
- доходів від реалізації на сторону продукції.

Процес здійснення фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства супроводжується безперервним кругообігом коштів, який реалізується у вигляді витрат ресурсів і отримання доходів, їхнього розподілу й використання. Важливим моментом при цьому є визначення джерел залучення коштів, напрямків та форм фінансування, оскільки розвиток підприємства передбачає розширення виробництва, забезпечення найефективніших шляхів розширення ак-

тивів підприємства з позицій перспектив його розвитку і збільшення його ринкової вартості, збільшення матеріально-технічної бази.

Сфера будівництва є капіталомісткою, тому розвиток будівельних підприємств потребує залучення значних інвестиційних ресурсів. Частка державних капітальних вкладень є незначною, тому сьогодні основним джерелом є кошти населення, підприємств і організацій. Таким чином, залежно від джерела інвестицій та способу їх залучення сьогодні можна виділити три механізми фінансування будівництва. Зокрема, це:

- ринковий механізм, що передбачає акумулювання в інвестиційних цілях фінансових ресурсів підприємств, організацій, фінансових установ та грошових коштів населення;

- державний механізм, основу якого складають способи залучення у будівництво бюджетних та позабюджетних коштів;

- змішаний механізм, що має досить практичне застосування. Будівництво за таких умов фінансується за рахунок державних коштів тільки частково.

Більшість житлових систем відносять до змішаного типу, коли ринковий механізм забезпечення житлом не виключає державної чи комунальної участі.

Як підтверджує досвід, у більшості країн житловий комплекс є об'єктом економічного та адміністративного регулювання з використанням різних форм фінансування. У розвинених країнах переважає ринковий механізм щодо вирішення житлової проблеми. Оскільки середній клас займає у суспільстві провідне місце, виникає можливість купувати нове житло в кредит на основі пропозицій розвиненого житлового ринку та стабільності банківської системи, яка дозволяє розвивати ринок іпотечних кредитів. Зі змінами до Законів України «Про інвестиційну діяльність» та «Про фінансово-кредитні механізми управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», якими були запроваджені жорсткі вимоги до інвесторів та забудовників щодо будівництва житла та визначені загальні принципи, правові та організаційні засади залучення банками та іншими фінансовими установами грошових коштів фізичних і юридичних осіб в управління з метою фінансування будівництва житла та особливості управління цими коштами, стали для забудовників серйозною перешкодою на шляху залучення коштів населення. Змінами передбачено, що інвестування та фінансування житлового будівництва з використанням недержавних коштів, залучених від фі-

тивів підприємства з позицій перспектив його розвитку і збільшення його ринкової вартості, збільшення матеріально-технічної бази.

Сфера будівництва є капіталомісткою, тому розвиток будівельних підприємств потребує залучення значних інвестиційних ресурсів. Частка державних капітальних вкладень є незначною, тому сьогодні основним джерелом є кошти населення, підприємств і організацій. Таким чином, залежно від джерела інвестицій та способу їх залучення сьогодні можна виділити три механізми фінансування будівництва. Зокрема, це:

- ринковий механізм, що передбачає акумулювання в інвестиційних цілях фінансових ресурсів підприємств, організацій, фінансових установ та грошових коштів населення;

- державний механізм, основу якого складають способи залучення у будівництво бюджетних та позабюджетних коштів;

- змішаний механізм, що має досить практичне застосування. Будівництво за таких умов фінансується за рахунок державних коштів тільки частково.

Більшість житлових систем відносять до змішаного типу, коли ринковий механізм забезпечення житлом не виключає державної чи комунальної участі.

Як підтверджує досвід, у більшості країн житловий комплекс є об'єктом економічного та адміністративного регулювання з використанням різних форм фінансування. У розвинених країнах переважає ринковий механізм щодо вирішення житлової проблеми. Оскільки середній клас займає у суспільстві провідне місце, виникає можливість купувати нове житло в кредит на основі пропозицій розвиненого житлового ринку та стабільності банківської системи, яка дозволяє розвивати ринок іпотечних кредитів. Зі змінами до Законів України «Про інвестиційну діяльність» та «Про фінансово-кредитні механізми управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», якими були запроваджені жорсткі вимоги до інвесторів та забудовників щодо будівництва житла та визначені загальні принципи, правові та організаційні засади залучення банками та іншими фінансовими установами грошових коштів фізичних і юридичних осіб в управління з метою фінансування будівництва житла та особливості управління цими коштами, стали для забудовників серйозною перешкодою на шляху залучення коштів населення. Змінами передбачено, що інвестування та фінансування житлового будівництва з використанням недержавних коштів, залучених від фі-

зичних та юридичних осіб, може здійснюватися тільки наступними механізмами:

- фонди фінансування будівництва (ФФБ);
- випуск безвідсоткових (цільових) облігацій;
- Інститути спільного інвестування (ІСІ);
- фонди операцій із нерухомістю (ФОН);
- недержавні пенсійні фонди (НПФ).

Разом із нововведеними механізмами фінансування житлового будівництва слід визначати також такі способи залучення інвестицій у житлове будівництво, що можуть використовуватися забудовниками як використання опціонів та продаж збудованих площ у недобудованому об'єкті. Приймаючи рішення — інвестувати в облігації чи брати участь у ФФБ, залучаючи власні кошти або банківські кредити, — інвестор зважатиме, перш за все, на можливі ризики, позитивні та негативні риси існуючих механізмів фінансування будівництва. В умовах процесу урбанізації, який є характерним для нашої країни, вирішити проблему надмірного попиту можна шляхом посилення будівництва багатоквартирних будинків. Як підтверджує практика, фінансування в такому випадку проводиться на основі залучення коштів інвесторів, яким після завершення будівництва надавались квартири відповідно до розміру їх внесків. Фінансування будівництва при цьому, згідно з чинним законодавством, може здійснюватись через два види фондів — Фонд фінансування будівництва (ФФБ), метою якого є отримання довірцями у власність житла, та фонд операцій з нерухомістю (ФОН), метою якого є отримання доходу власниками сертифікатів фонду. Ключовою фігурою у схемі ФФБ є засновник (банки чи небанківська фінансова установа, що має спеціальну ліцензію Держфінпослуг), оскільки через нього проходять усі грошові потоки. Перевагами цього механізму є законодавче закріплення Законом «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю». Це є найпростіший механізм залучення коштів для дрібного інвестора, оскільки на основі договору про участь та правил ФФБ досить легко зрозуміти, куди вкладаються кошти, які з цього вигоди отримуються, оцінити ризики вкладу. Для забудовника ФФБ дає можливість простого та швидкого фінансування у разі отримання договору від управителя на будівництво. Додаткові гарантії дають обов'язкове страхування та контроль цільового використання коштів ФФБ. Серед недоліків необхідно виділити незбалансованість законодавчої та нормативної бази та не-

зичних та юридичних осіб, може здійснюватися тільки наступними механізмами:

- фонди фінансування будівництва (ФФБ);
- випуск безвідсоткових (цільових) облігацій;
- Інститути спільного інвестування (ІСІ);
- фонди операцій із нерухомістю (ФОН);
- недержавні пенсійні фонди (НПФ).

Разом із нововведеними механізмами фінансування житлового будівництва слід визначати також такі способи залучення інвестицій у житлове будівництво, що можуть використовуватися забудовниками як використання опціонів та продаж збудованих площ у недобудованому об'єкті. Приймаючи рішення — інвестувати в облігації чи брати участь у ФФБ, залучаючи власні кошти або банківські кредити, — інвестор зважатиме, перш за все, на можливі ризики, позитивні та негативні риси існуючих механізмів фінансування будівництва. В умовах процесу урбанізації, який є характерним для нашої країни, вирішити проблему надмірного попиту можна шляхом посилення будівництва багатоквартирних будинків. Як підтверджує практика, фінансування в такому випадку проводиться на основі залучення коштів інвесторів, яким після завершення будівництва надавались квартири відповідно до розміру їх внесків. Фінансування будівництва при цьому, згідно з чинним законодавством, може здійснюватись через два види фондів — Фонд фінансування будівництва (ФФБ), метою якого є отримання довірцями у власність житла, та фонд операцій з нерухомістю (ФОН), метою якого є отримання доходу власниками сертифікатів фонду. Ключовою фігурою у схемі ФФБ є засновник (банки чи небанківська фінансова установа, що має спеціальну ліцензію Держфінпослуг), оскільки через нього проходять усі грошові потоки. Перевагами цього механізму є законодавче закріплення Законом «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю». Це є найпростіший механізм залучення коштів для дрібного інвестора, оскільки на основі договору про участь та правил ФФБ досить легко зрозуміти, куди вкладаються кошти, які з цього вигоди отримуються, оцінити ризики вкладу. Для забудовника ФФБ дає можливість простого та швидкого фінансування у разі отримання договору від управителя на будівництво. Додаткові гарантії дають обов'язкове страхування та контроль цільового використання коштів ФФБ. Серед недоліків необхідно виділити незбалансованість законодавчої та нормативної бази та не-

пристосованість механізму ФФБ до оптимізації оподаткування. Не зовсім зрозумілим є механізм захисту фінансовою установою прав довіритель у разі невиконання забудовниками умов договору. Для подальшого розвитку механізмів фінансування будівництва важливим є дослідження зарубіжного досвіду та запровадження його у вітчизняну практику з урахуванням особливостей сучасних умов економіки України. При цьому слід здійснити переорієнтацію із тактичних цілей фінансування будівництва до реалізації пріоритетних стратегічних орієнтирів будівельної політики, визначених соціально-економічними трансформаціями у суспільстві.

Аналіз сучасного стану інвестування у житлове будівництво в Україні дозволяє зробити висновки про те, що він не відповідає вимогам розвитку житлового будівництва країни та задоволення базової цінності населення — потреби у сучасному, комфортному та доступному житлі. Значний занепад житлового будівництва в Україні сьогодні обумовлений відставанням і неспроможністю України до впровадження ринкових механізмів залучення інвестицій у житлове будівництво будівельними підприємствами. Виникає гостра потреба подальшого дослідження питань фінансування будівництва, пошуку альтернативних джерел та запровадження нових ринкових механізмів фінансування будівництва житла через оптимізацію та покращення інвестиційного середовища, розвитку інвестиційної конкуренції.

11.2. ФІНАНСУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємств постійно здійснюється кругообіг коштів. Укладання коштів у виробництво з метою виготовлення товарів і отримання виручки від їх продажу характеризує кругообіг коштів підприємств.

Забезпечення грошових надходжень, які потрібні для відшкодування витрат виробництва й обігу, своєчасне виконання фінансових зобов'язань перед державою, банками та іншими суб'єктами господарювання, формування доходів і прибутку є найважливішою стороною діяльності підприємств.

Вхідні грошові потоки підприємств за їхніми джерелами можна поділити на внутрішні та зовнішні. Коли кошти надходять з будь-яких джерел самого підприємства, вони належать до внутрішніх. Надходження коштів за рахунок ресурсів, які мобілізуються на фі-

пристосованість механізму ФФБ до оптимізації оподаткування. Не зовсім зрозумілим є механізм захисту фінансовою установою прав довіритель у разі невиконання забудовниками умов договору. Для подальшого розвитку механізмів фінансування будівництва важливим є дослідження зарубіжного досвіду та запровадження його у вітчизняну практику з урахуванням особливостей сучасних умов економіки України. При цьому слід здійснити переорієнтацію із тактичних цілей фінансування будівництва до реалізації пріоритетних стратегічних орієнтирів будівельної політики, визначених соціально-економічними трансформаціями у суспільстві.

Аналіз сучасного стану інвестування у житлове будівництво в Україні дозволяє зробити висновки про те, що він не відповідає вимогам розвитку житлового будівництва країни та задоволення базової цінності населення — потреби у сучасному, комфортному та доступному житлі. Значний занепад житлового будівництва в Україні сьогодні обумовлений відставанням і неспроможністю України до впровадження ринкових механізмів залучення інвестицій у житлове будівництво будівельними підприємствами. Виникає гостра потреба подальшого дослідження питань фінансування будівництва, пошуку альтернативних джерел та запровадження нових ринкових механізмів фінансування будівництва житла через оптимізацію та покращення інвестиційного середовища, розвитку інвестиційної конкуренції.

11.2. ФІНАНСУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємств постійно здійснюється кругообіг коштів. Укладання коштів у виробництво з метою виготовлення товарів і отримання виручки від їх продажу характеризує кругообіг коштів підприємств.

Забезпечення грошових надходжень, які потрібні для відшкодування витрат виробництва й обігу, своєчасне виконання фінансових зобов'язань перед державою, банками та іншими суб'єктами господарювання, формування доходів і прибутку є найважливішою стороною діяльності підприємств.

Вхідні грошові потоки підприємств за їхніми джерелами можна поділити на внутрішні та зовнішні. Коли кошти надходять з будь-яких джерел самого підприємства, вони належать до внутрішніх. Надходження коштів за рахунок ресурсів, які мобілізуються на фі-

нансовому ринку, свідчить про використання зовнішніх джерел. 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.

Відповідно грошові надходження підприємств тепер включають:

– доходи від основної (операційної) діяльності — виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;

– доходи від іншої операційної діяльності (реалізації оборотних активів, іноземної валюти; від операційної оренди, операційних курсових різниць; отриманої пені, штрафів, неустойок; від списання кредиторської заборгованості; отриманих грантів, субсидій, інших доходів);

– доходи від фінансових операцій: від спільної діяльності, інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства, отриманих дивідендів, отриманих відсотків облігацій, інших доходів;

– доходи від іншої звичайної діяльності: реалізації фінансових інвестицій, основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних активів; ліквідації необоротних активів; неопераційних курсових різниць; безоплатно отриманих оборотних активів; уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій;

– доходи від надзвичайних подій: відшкодування збитків від надзвичайних подій; інших надзвичайних доходів.

Отже, грошові надходження підприємств відіграють значну роль у процесі кругообігу 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.

Склад коштів, що спрямовуються на капітальні вкладення, залежить від того, хто є інвестором і яку форму власності він представляє. Так, інвесторами державних капітальних вкладень є органи влади і керівництво країною, областями й іншими адміністративно-територіальними утвореннями, а також державні підприємства й організації. У першому випадку капітальні вкладення здійснюються за рахунок коштів відповідних бюджетів, позабюджетних фондів і позикових засобів. Державні підприємства й організації, а також ті, що засновані на колективній формі власності, забезпечують капітальні вкладення власними, притягнутими і позиковими коштами.

нансовому ринку, свідчить про використання зовнішніх джерел. 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.

Відповідно грошові надходження підприємств тепер включають:

– доходи від основної (операційної) діяльності — виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;

– доходи від іншої операційної діяльності (реалізації оборотних активів, іноземної валюти; від операційної оренди, операційних курсових різниць; отриманої пені, штрафів, неустойок; від списання кредиторської заборгованості; отриманих грантів, субсидій, інших доходів);

– доходи від фінансових операцій: від спільної діяльності, інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства, отриманих дивідендів, отриманих відсотків облігацій, інших доходів;

– доходи від іншої звичайної діяльності: реалізації фінансових інвестицій, основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних активів; ліквідації необоротних активів; неопераційних курсових різниць; безоплатно отриманих оборотних активів; уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій;

– доходи від надзвичайних подій: відшкодування збитків від надзвичайних подій; інших надзвичайних доходів.

Отже, грошові надходження підприємств відіграють значну роль у процесі кругообігу 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.

Склад коштів, що спрямовуються на капітальні вкладення, залежить від того, хто є інвестором і яку форму власності він представляє. Так, інвесторами державних капітальних вкладень є органи влади і керівництво країною, областями й іншими адміністративно-територіальними утвореннями, а також державні підприємства й організації. У першому випадку капітальні вкладення здійснюються за рахунок коштів відповідних бюджетів, позабюджетних фондів і позикових засобів. Державні підприємства й організації, а також ті, що засновані на колективній формі власності, забезпечують капітальні вкладення власними, притягнутими і позиковими коштами.

Власні кошти підприємств і організацій утворюються відповідно до вимог комерційного розрахунку і складаються з прибутку, амортизаційних відрахувань та інших засобів. В останні роки зростає питома вага власних коштів у загальному обсязі фінансування капітальних вкладень.

Основою успішної фінансової діяльності підприємств будівельної галузі є:

- правильна організація та раціональне використання оборотних засобів;

- своєчасність і точність розрахунків із замовниками та субпідрядниками за виконані послуги, монтажні роботи, а також з поставальниками та іншими контрагентами за надані ними матеріальні цінності та надані послуги;

- розширення кредитних зв'язків з фінансовими установами, точне виконання зобов'язань за отриманими банківськими позиками;

- річне та оперативне фінансове планування і систематичний контроль за фінансовим станом госпрозрахункових підрозділів підприємства.

Правильна організація фінансового господарства будівельних підприємств сприяє виконанню завдань державного плану з уведення в дію виробництв, потужностей і основних фондів, зниження собівартості робіт і підвищення рентабельності, виробництва, зростання продуктивності праці.

Основними фінансовими ресурсами, що забезпечують можливість нормальної виробничо-господарської діяльності підприємств, є їх власні оборотні кошти. Фінансовий апарат організацій бере участь у визначенні потреби у власних оборотних коштах і в розрахункових відносинах з питань поповнення і перерозподілу оборотних коштів; здійснює на основі аналізу даних обліку і звітності систематичний контроль за правильним використанням і прискоренням оборотності оборотних коштів; бере участь у розробці і проведенні заходів щодо реалізації неліквідів, скорочення матеріальних запасів, ліквідації дебіторської заборгованості і т. д.

Найважливішим джерелом коштів будівельної організації, відшкодованих витрат на виробництво будівельно-монтажних робіт, є платежі замовників, вироблені на умовах договорів підряду. Фінансові працівники стежать за своєчасним оформленням документації, що служить підставою для виписки рахунків за виконані роботи (акти приймання, довідки), і контролюють своєчасне надходження коштів на оплату виконаних робіт.

Власні кошти підприємств і організацій утворюються відповідно до вимог комерційного розрахунку і складаються з прибутку, амортизаційних відрахувань та інших засобів. В останні роки зростає питома вага власних коштів у загальному обсязі фінансування капітальних вкладень.

Основою успішної фінансової діяльності підприємств будівельної галузі є:

- правильна організація та раціональне використання оборотних засобів;

- своєчасність і точність розрахунків із замовниками та субпідрядниками за виконані послуги, монтажні роботи, а також з поставальниками та іншими контрагентами за надані ними матеріальні цінності та надані послуги;

- розширення кредитних зв'язків з фінансовими установами, точне виконання зобов'язань за отриманими банківськими позиками;

- річне та оперативне фінансове планування і систематичний контроль за фінансовим станом госпрозрахункових підрозділів підприємства.

Правильна організація фінансового господарства будівельних підприємств сприяє виконанню завдань державного плану з уведення в дію виробництв, потужностей і основних фондів, зниження собівартості робіт і підвищення рентабельності, виробництва, зростання продуктивності праці.

Основними фінансовими ресурсами, що забезпечують можливість нормальної виробничо-господарської діяльності підприємств, є їх власні оборотні кошти. Фінансовий апарат організацій бере участь у визначенні потреби у власних оборотних коштах і в розрахункових відносинах з питань поповнення і перерозподілу оборотних коштів; здійснює на основі аналізу даних обліку і звітності систематичний контроль за правильним використанням і прискоренням оборотності оборотних коштів; бере участь у розробці і проведенні заходів щодо реалізації неліквідів, скорочення матеріальних запасів, ліквідації дебіторської заборгованості і т. д.

Найважливішим джерелом коштів будівельної організації, відшкодованих витрат на виробництво будівельно-монтажних робіт, є платежі замовників, вироблені на умовах договорів підряду. Фінансові працівники стежать за своєчасним оформленням документації, що служить підставою для виписки рахунків за виконані роботи (акти приймання, довідки), і контролюють своєчасне надходження коштів на оплату виконаних робіт.

При виникненні тимчасової додаткової потреби в оборотних засобах будівельне підприємство має право користуватися короткостроковим банківським кредитом. Важливе значення має правильне обґрунтування кредитних заявок, своєчасне отриманих позик у банку і погашення їх в установлені строки.

Фінансовий апарат будівельної організації забезпечує дотримання платіжної дисципліни:

- за внесками в дохід державного бюджету встановлених відрахувань від фактично отриманого прибутку;
- за перерахуванням у відповідну установу банку призначеної на фінансування власних капітальних вкладень частини амортизаційних сум та відрахувань від прибутку;
- за зарахуванням на рахунок будівельної організації по капітальному ремонту частини амортизаційних відрахувань, що витрачається у цільовому порядку;
- за оплатою робіт, виконаних субпідрядними організаціями;
- за оплатою платіжних вимог і рахунків постачальників за матеріали, конструкції, деталі та інші матеріальні цінності, а також інших контрагентів за надані ними послуги.

За відсутності на розрахунковому рахунку будівельної організації в банку коштів, необхідних для погашення термінових зобов'язань за розрахунками з бюджетом, які фінансуються банком, встановлюється банківський контроль за витрачанням коштів з зазначеного розрахункового рахунку з обов'язковим дотриманням встановленої законом черговості платежів.

При систематичному порушенні платіжної дисципліни та невиконання завдань державного плану установа банку застосовує у відношенні несправної підрядної організації кредитні санкції.

Метою забезпечення своєчасного отримання готівки для виплати заробітної плати робітникам і службовцям підрядна організація щокварталу подає установі банку касовий план (заявку). В установлені строки банку передаються довідки про заробітну плату працівників організації (окремо для робочих і окремо адміністративно-господарського персоналу). Фінансовий апарат проводить роботу щодо касового планування потреби в готівкових коштах і організовує їх отримання, вдаючись за недостатності коштів на розрахунковому рахунку підрядної організації до отримання з банку цільової короткострокової позики для погашення заборгованості за заробітною платою.

При виникненні тимчасової додаткової потреби в оборотних засобах будівельне підприємство має право користуватися короткостроковим банківським кредитом. Важливе значення має правильне обґрунтування кредитних заявок, своєчасне отриманих позик у банку і погашення їх в установлені строки.

Фінансовий апарат будівельної організації забезпечує дотримання платіжної дисципліни:

- за внесками в дохід державного бюджету встановлених відрахувань від фактично отриманого прибутку;
- за перерахуванням у відповідну установу банку призначеної на фінансування власних капітальних вкладень частини амортизаційних сум та відрахувань від прибутку;
- за зарахуванням на рахунок будівельної організації по капітальному ремонту частини амортизаційних відрахувань, що витрачається у цільовому порядку;
- за оплатою робіт, виконаних субпідрядними організаціями;
- за оплатою платіжних вимог і рахунків постачальників за матеріали, конструкції, деталі та інші матеріальні цінності, а також інших контрагентів за надані ними послуги.

За відсутності на розрахунковому рахунку будівельної організації в банку коштів, необхідних для погашення термінових зобов'язань за розрахунками з бюджетом, які фінансуються банком, встановлюється банківський контроль за витрачанням коштів з зазначеного розрахункового рахунку з обов'язковим дотриманням встановленої законом черговості платежів.

При систематичному порушенні платіжної дисципліни та невиконання завдань державного плану установа банку застосовує у відношенні несправної підрядної організації кредитні санкції.

Метою забезпечення своєчасного отримання готівки для виплати заробітної плати робітникам і службовцям підрядна організація щокварталу подає установі банку касовий план (заявку). В установлені строки банку передаються довідки про заробітну плату працівників організації (окремо для робочих і окремо адміністративно-господарського персоналу). Фінансовий апарат проводить роботу щодо касового планування потреби в готівкових коштах і організовує їх отримання, вдаючись за недостатності коштів на розрахунковому рахунку підрядної організації до отримання з банку цільової короткострокової позики для погашення заборгованості за заробітною платою.

Капітальний ремонт обладнання та інших основних засобів будівельного підприємства фінансується з особливого рахунку, який формується перерахуванням на цей рахунок цільових коштів (частини амортизаційних відрахувань). У необхідних випадках тимчасово відсутні суми можуть покриватися банківським кредитом. Не передбачені планом капітальних вкладень і не пов'язані з новим будівництвом витрати з впровадження нової техніки, механізації та інтенсифікації виробництва також можуть кредитуватися на строк до двох років відповідною установою банку за місцем знаходження розрахункового рахунку підрядної організації. Обов'язкова умова кредитування — підтверджена розрахунком можливість погашення в установлений строк позики за рахунок економії від впровадження нової техніки.

Фінансова діяльність будівельного підприємства планується в річному розрізі, для чого до плану включається баланс доходів і витрат, у якому відображаються основні підсумкові показники виробничо-господарської діяльності (прибуток і його використання; обсяг власних капітальних вкладень і джерел їх фінансування; амортизаційні відрахування і їх витрачання; взаємовідносини з державним бюджетом тощо).

Оперативне фінансове планування здійснюється шляхом складання платіжного календаря будівельного підприємства, в якому в розгорнутому вигляді передбачаються всі майбутні за місяць (декаду, тиждень) надходження коштів і платежів. Якщо видаткова частина платіжного календаря перевищує загальну суму запланованих доходів, завчасно приймаються заходи до отримання фінансової допомоги від вищестоящого органу або короткострокової банківської позики.

На основі аналізу облікових та звітних матеріалів, а також даних оперативного обліку працівники будівельної організації ведуть систематичне спостереження за фінансовим станом її господарських підрозділів, надаючи їм необхідну допомогу.

Капітальні вкладення будівельної організації являють собою витрати, які необхідні для створення нових основних засобів та реконструкцію і технічне переозброєння діючих. З їх допомогою здійснюється як просте, так і розширене відтворення основних засобів.

Для визначення розміру капітальних вкладень на будівельному підприємстві складається бюджет капітальних витрат, тобто розрахунок запланованих витрат на капітальні вкладення. Бюджет капітальних витрат включає наступні дані:

Капітальний ремонт обладнання та інших основних засобів будівельного підприємства фінансується з особливого рахунку, який формується перерахуванням на цей рахунок цільових коштів (частини амортизаційних відрахувань). У необхідних випадках тимчасово відсутні суми можуть покриватися банківським кредитом. Не передбачені планом капітальних вкладень і не пов'язані з новим будівництвом витрати з впровадження нової техніки, механізації та інтенсифікації виробництва також можуть кредитуватися на строк до двох років відповідною установою банку за місцем знаходження розрахункового рахунку підрядної організації. Обов'язкова умова кредитування — підтверджена розрахунком можливість погашення в установлений строк позики за рахунок економії від впровадження нової техніки.

Фінансова діяльність будівельного підприємства планується в річному розрізі, для чого до плану включається баланс доходів і витрат, у якому відображаються основні підсумкові показники виробничо-господарської діяльності (прибуток і його використання; обсяг власних капітальних вкладень і джерел їх фінансування; амортизаційні відрахування і їх витрачання; взаємовідносини з державним бюджетом тощо).

Оперативне фінансове планування здійснюється шляхом складання платіжного календаря будівельного підприємства, в якому в розгорнутому вигляді передбачаються всі майбутні за місяць (декаду, тиждень) надходження коштів і платежів. Якщо видаткова частина платіжного календаря перевищує загальну суму запланованих доходів, завчасно приймаються заходи до отримання фінансової допомоги від вищестоящого органу або короткострокової банківської позики.

На основі аналізу облікових та звітних матеріалів, а також даних оперативного обліку працівники будівельної організації ведуть систематичне спостереження за фінансовим станом її господарських підрозділів, надаючи їм необхідну допомогу.

Капітальні вкладення будівельної організації являють собою витрати, які необхідні для створення нових основних засобів та реконструкцію і технічне переозброєння діючих. З їх допомогою здійснюється як просте, так і розширене відтворення основних засобів.

Для визначення розміру капітальних вкладень на будівельному підприємстві складається бюджет капітальних витрат, тобто розрахунок запланованих витрат на капітальні вкладення. Бюджет капітальних витрат включає наступні дані:

– первісну вартість усіх основних засобів на початок планового періоду;

– наявність невикористаних амортизаційних відрахувань на початок планового періоду;

– суму амортизаційних відрахувань, яку буде нараховано протягом планового періоду;

– орієнтовний підрахунок вартості обладнання, яке підлягає заміні або продажу протягом планового періоду;

– орієнтовну суму амортизаційних відрахувань на придбані основні засоби протягом планового періоду;

– вартість основних засобів та суму амортизаційних відрахувань, яка буде у підприємства на кінець планового періоду.

Вихідними передумовами розроблення бюджету капітальних вкладень на будівельному підприємстві є:

а) календарний план реалізації інвестиційного проекту будівництва;

б) бюджетні заявки на виконання окремих видів робіт і придбання матеріалів, механізмів, обладнання, розроблення виконавцями окремих функціональних блоків проекту;

в) загальна стратегія фінансування інноваційного проекту;

г) попередній графік потоку інвестиційних витрат, складений на етапі розробки бізнес-плану проекту.

Бюджет капітальних витрат будівельного підприємства включає у себе два розділи: I розділ — «Капітальні витрати»; II розділ — «Надходження коштів».

Під час опрацювання розділу «Капітальні витрати» передбачається провести наступні розрахунки:

1) виділення із загального обсягу інвестиційних витрат тієї частини, яка належить до поточного періоду. Це здійснюється в тому разі, коли тривалість реалізації інвестиційного проекту перевищує один рік;

2) уточнення обсягу інвестиційних витрат поточного року з урахуванням коректив, які вносяться підрядником у технологію робіт;

3) уточнення обсягу і структури капітальних витрат у зв'язку зі зміною індексу цін після затвердження показників бізнес-плану проекту;

4) уточнення первісного обсягу капітальних витрат з урахуванням резерву фінансових ресурсів, передбачених у контракті з підрядником на покриття непередбачених витрат. Обсяг цього резерву в процесі розроблення бюджету капітальних вкладень має визначатися з

– первісну вартість усіх основних засобів на початок планового періоду;

– наявність невикористаних амортизаційних відрахувань на початок планового періоду;

– суму амортизаційних відрахувань, яку буде нараховано протягом планового періоду;

– орієнтовний підрахунок вартості обладнання, яке підлягає заміні або продажу протягом планового періоду;

– орієнтовну суму амортизаційних відрахувань на придбані основні засоби протягом планового періоду;

– вартість основних засобів та суму амортизаційних відрахувань, яка буде у підприємства на кінець планового періоду.

Вихідними передумовами розроблення бюджету капітальних вкладень на будівельному підприємстві є:

а) календарний план реалізації інвестиційного проекту будівництва;

б) бюджетні заявки на виконання окремих видів робіт і придбання матеріалів, механізмів, обладнання, розроблення виконавцями окремих функціональних блоків проекту;

в) загальна стратегія фінансування інноваційного проекту;

г) попередній графік потоку інвестиційних витрат, складений на етапі розробки бізнес-плану проекту.

Бюджет капітальних витрат будівельного підприємства включає у себе два розділи: I розділ — «Капітальні витрати»; II розділ — «Надходження коштів».

Під час опрацювання розділу «Капітальні витрати» передбачається провести наступні розрахунки:

1) виділення із загального обсягу інвестиційних витрат тієї частини, яка належить до поточного періоду. Це здійснюється в тому разі, коли тривалість реалізації інвестиційного проекту перевищує один рік;

2) уточнення обсягу інвестиційних витрат поточного року з урахуванням коректив, які вносяться підрядником у технологію робіт;

3) уточнення обсягу і структури капітальних витрат у зв'язку зі зміною індексу цін після затвердження показників бізнес-плану проекту;

4) уточнення первісного обсягу капітальних витрат з урахуванням резерву фінансових ресурсів, передбачених у контракті з підрядником на покриття непередбачених витрат. Обсяг цього резерву в процесі розроблення бюджету капітальних вкладень має визначатися з

урахуванням тільки тих витрат, які відображено в первісній оцінці інвестиційних ризиків.

Процес розробки розділу «Надходження коштів» передбачає, як правило, наступні етапи:

1) уточнення загального обсягу надходжень коштів з метою збалансування цього показника з показником загального обсягу капітальних витрат, які відображено в першому розділі бюджету;

2) уточнення структури джерел надходжень коштів у разі зміни обсягу капітальних витрат;

3) забезпечення узгодження обсягу надходжень коштів за окремими періодами формування дохідної частини бюджету з обсягом капітальних витрат, передбачених в окремі періоди згідно з календарним планом здійснення робіт.

Бюджет капітальних вкладень будівельного підприємства, як і календарний план, розробляється спочатку на наступний рік у розрізі кварталів, а потім у рамках наступного кварталу деталізується у розрізі місяців.

На підставі бюджету капітальних витрат приймають рішення щодо здійснення капітальних вкладень.

Існує три основні види капітальних вкладень:

1. На заміну й оновлення обладнання з метою підвищення якості продукції або скорочення витрат на її виробництво.

2. На розширення виробничих потужностей у зв'язку зі збільшенням попиту на продукцію, що виробляється.

3. На створення виробничих потужностей для випуску нових видів продукції.

Рішення щодо об'єктів, їх придання, виготовлення або удосконалення будівельне підприємство приймає самостійно. На підставі такого рішення визначаються джерела, за рахунок яких здійснюватимуться ці капітальні вкладення.

За ринкових відносин важливе значення має вибір оптимальної структури джерел фінансування капітальних вкладень. Фінансування капітальних вкладень будівельного підприємства здійснюється за рахунок власних і залучених коштів (рис. 11.1).

Структура джерел фінансування капітальних вкладень будівельного підприємства залежить від багатьох факторів, зокрема: оподаткування доходів підприємства; темпів зростання реалізації товарної продукції та їхньої стабільності; структури активів підприємства; стану ринку капіталу; відсоткової політики комерційних банків; рівня управління фінансовими ресурсами будівельного підприємства.

урахуванням тільки тих витрат, які відображено в первісній оцінці інвестиційних ризиків.

Процес розробки розділу «Надходження коштів» передбачає, як правило, наступні етапи:

1) уточнення загального обсягу надходжень коштів з метою збалансування цього показника з показником загального обсягу капітальних витрат, які відображено в першому розділі бюджету;

2) уточнення структури джерел надходжень коштів у разі зміни обсягу капітальних витрат;

3) забезпечення узгодження обсягу надходжень коштів за окремими періодами формування дохідної частини бюджету з обсягом капітальних витрат, передбачених в окремі періоди згідно з календарним планом здійснення робіт.

Бюджет капітальних вкладень будівельного підприємства, як і календарний план, розробляється спочатку на наступний рік у розрізі кварталів, а потім у рамках наступного кварталу деталізується у розрізі місяців.

На підставі бюджету капітальних витрат приймають рішення щодо здійснення капітальних вкладень.

Існує три основні види капітальних вкладень:

1. На заміну й оновлення обладнання з метою підвищення якості продукції або скорочення витрат на її виробництво.

2. На розширення виробничих потужностей у зв'язку зі збільшенням попиту на продукцію, що виробляється.

3. На створення виробничих потужностей для випуску нових видів продукції.

Рішення щодо об'єктів, їх придання, виготовлення або удосконалення будівельне підприємство приймає самостійно. На підставі такого рішення визначаються джерела, за рахунок яких здійснюватимуться ці капітальні вкладення.

За ринкових відносин важливе значення має вибір оптимальної структури джерел фінансування капітальних вкладень. Фінансування капітальних вкладень будівельного підприємства здійснюється за рахунок власних і залучених коштів (рис. 11.1).

Структура джерел фінансування капітальних вкладень будівельного підприємства залежить від багатьох факторів, зокрема: оподаткування доходів підприємства; темпів зростання реалізації товарної продукції та їхньої стабільності; структури активів підприємства; стану ринку капіталу; відсоткової політики комерційних банків; рівня управління фінансовими ресурсами будівельного підприємства.



Рис. 11.1. Склад джерел фінансування капітальних вкладень на будівельному підприємстві

Важливим для будь-якого будівельного підприємства є вибір джерела фінансування капітальних вкладень. Основним принципом визначення оптимальної структури таких вкладень може бути тільки детальний аналіз можливого обсягу внутрішніх джерел фінансування капітальних вкладень та можливого обсягу залучених додаткових коштів, пов'язаного з подорожчанням капітальних витрат.

Порушення оптимального співвідношення між власними і залученими джерелами фінансування капітальних вкладень може призвести до погіршення фінансового стану підприємства.

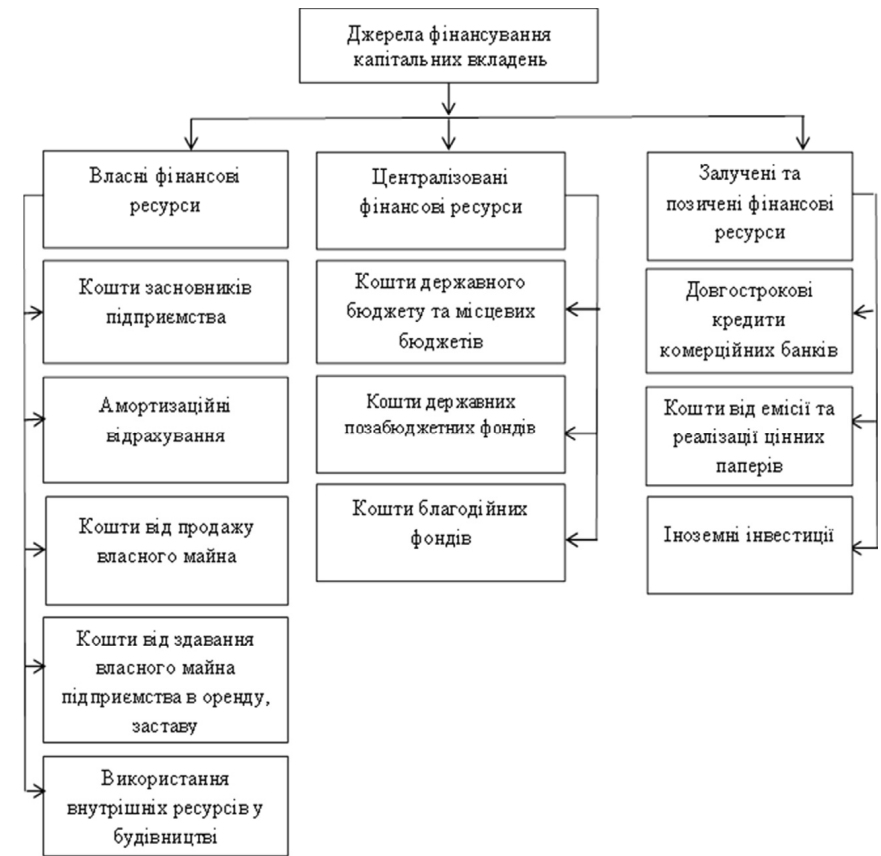


Рис. 11.1. Склад джерел фінансування капітальних вкладень на будівельному підприємстві

Важливим для будь-якого будівельного підприємства є вибір джерела фінансування капітальних вкладень. Основним принципом визначення оптимальної структури таких вкладень може бути тільки детальний аналіз можливого обсягу внутрішніх джерел фінансування капітальних вкладень та можливого обсягу залучених додаткових коштів, пов'язаного з подорожчанням капітальних витрат.

Порушення оптимального співвідношення між власними і залученими джерелами фінансування капітальних вкладень може призвести до погіршення фінансового стану підприємства.

Відповідно до чинного законодавства України джерелами фінансування капітальних вкладень можуть бути:

- 1) власні фінансові ресурси;
- 2) позичені фінансові ресурси;
- 3) кошти, отримані від продажу цінних паперів, внески членів трудових колективів;
- 4) кошти державного та місцевих бюджетів;
- 5) кошти іноземних інвесторів.

Порядок фінансування капітальних вкладень залежить від способу проведення капітальних робіт.

За підрядного способу будівництво об'єктів здійснюється відповідними підрядними організаціями. Підрядна організація добирає потрібне обладнання, замовляє його, монтує, виконує будівельні роботи і здає об'єкт. Замовник надає проектну документацію, купує й доставляє на об'єкт обладнання, конструкції та деталі.

Відповідальність за об'єкт будівництва покладається на генерального підрядчика, який виконує основні будівельні роботи, а для проведення спеціальних робіт (таких як електромонтажні, санітарно-технічні) залучає за окремим договором спеціалізовані підрядні організації.

У свою чергу підприємство-замовник і підрядчик укладають договір на будівництво, в якому зазначаються: форми розрахунків; договірна вартість будівництва; об'єкт будівництва з вказівкою на наявність проекту і кошторису для кожного об'єкта, якщо їх декілька; джерела фінансування будівництва; обсяги незавершеного будівництва, які є на день укладення договору; інвентарна вартість об'єкта; перелік підрядчиків і підрядних робіт.

Господарський спосіб будівництва застосовується за будівництва невеликих об'єктів, реконструкції та розширення діючих підприємств. Господарський спосіб відрізняється від підрядного тим, що підприємство самостійно, власними силами здійснює будівельно-монтажні роботи, тобто поєднує функції і замовника, і підрядчика. У такому разі розрахунки здійснюються за фактично виконані роботи, включаючи витрати на утримання підрозділів, зайнятих організацією будівництва.

Відповідно до чинного законодавства України джерелами фінансування капітальних вкладень можуть бути:

- 1) власні фінансові ресурси;
- 2) позичені фінансові ресурси;
- 3) кошти, отримані від продажу цінних паперів, внески членів трудових колективів;
- 4) кошти державного та місцевих бюджетів;
- 5) кошти іноземних інвесторів.

Порядок фінансування капітальних вкладень залежить від способу проведення капітальних робіт.

За підрядного способу будівництво об'єктів здійснюється відповідними підрядними організаціями. Підрядна організація добирає потрібне обладнання, замовляє його, монтує, виконує будівельні роботи і здає об'єкт. Замовник надає проектну документацію, купує й доставляє на об'єкт обладнання, конструкції та деталі.

Відповідальність за об'єкт будівництва покладається на генерального підрядчика, який виконує основні будівельні роботи, а для проведення спеціальних робіт (таких як електромонтажні, санітарно-технічні) залучає за окремим договором спеціалізовані підрядні організації.

У свою чергу підприємство-замовник і підрядчик укладають договір на будівництво, в якому зазначаються: форми розрахунків; договірна вартість будівництва; об'єкт будівництва з вказівкою на наявність проекту і кошторису для кожного об'єкта, якщо їх декілька; джерела фінансування будівництва; обсяги незавершеного будівництва, які є на день укладення договору; інвентарна вартість об'єкта; перелік підрядчиків і підрядних робіт.

Господарський спосіб будівництва застосовується за будівництва невеликих об'єктів, реконструкції та розширення діючих підприємств. Господарський спосіб відрізняється від підрядного тим, що підприємство самостійно, власними силами здійснює будівельно-монтажні роботи, тобто поєднує функції і замовника, і підрядчика. У такому разі розрахунки здійснюються за фактично виконані роботи, включаючи витрати на утримання підрозділів, зайнятих організацією будівництва.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. У чому полягають особливості фінансування будівельного підприємства?
2. З чого складається виручка підрядних організацій?
3. Що таке інвестування капітального будівництва?
4. Що таке капітальні вкладення підприємства?
5. Які є джерела фінансування капітальних вкладень?

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. У чому полягають особливості фінансування будівельного підприємства?
2. З чого складається виручка підрядних організацій?
3. Що таке інвестування капітального будівництва?
4. Що таке капітальні вкладення підприємства?
5. Які є джерела фінансування капітальних вкладень?

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В БУДІВНИЦТВІ

- 12.1. Поняття та складові економічної безпеки підприємства
- 12.2. Сутність підприємницького ризику та його класифікація
- 12.3. Ризик-менеджмент та методи зниження економічних ризиків
- 12.4. Урахування ризику при впровадженні інвестиційних проектів
- 12.5. Програма ризик-менеджменту на підприємстві та етапи її реалізації

12.1. ПОНЯТТЯ ТА СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Зовнішнє середовище в ринкових умовах характеризується нестабільністю та постійними змінами. При цьому підприємство є відкритою системою. А отже його менеджмент вимушений адаптуватися до цих умов, враховувати фактори невизначеності та ризику, забезпечити виживання компанії та її ефективний розвиток (рис. 12.1).

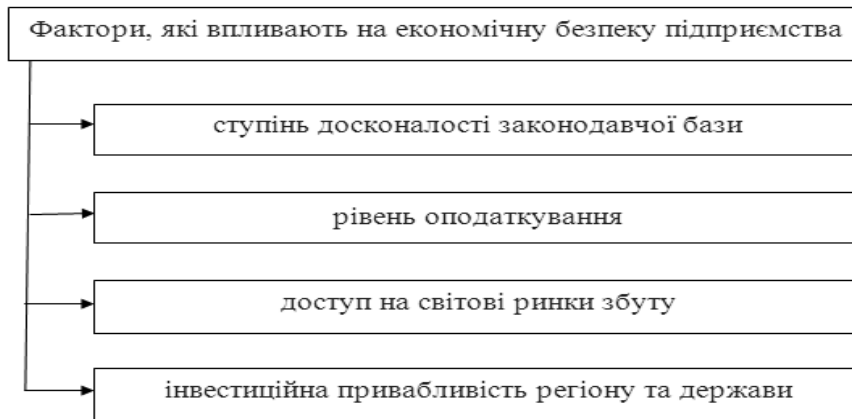


Рис. 12.1. Фактори, які впливають на економічну безпеку підприємства

Особливе місце займає останній фактор. Адже існування підприємства пов'язано з територіальним потенціалом (сировинним, ви-

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В БУДІВНИЦТВІ

- 12.1. Поняття та складові економічної безпеки підприємства
- 12.2. Сутність підприємницького ризику та його класифікація
- 12.3. Ризик-менеджмент та методи зниження економічних ризиків
- 12.4. Урахування ризику при впровадженні інвестиційних проектів
- 12.5. Програма ризик-менеджменту на підприємстві та етапи її реалізації

12.1. ПОНЯТТЯ ТА СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Зовнішнє середовище в ринкових умовах характеризується нестабільністю та постійними змінами. При цьому підприємство є відкритою системою. А отже його менеджмент вимушений адаптуватися до цих умов, враховувати фактори невизначеності та ризику, забезпечити виживання компанії та її ефективний розвиток (рис. 12.1).

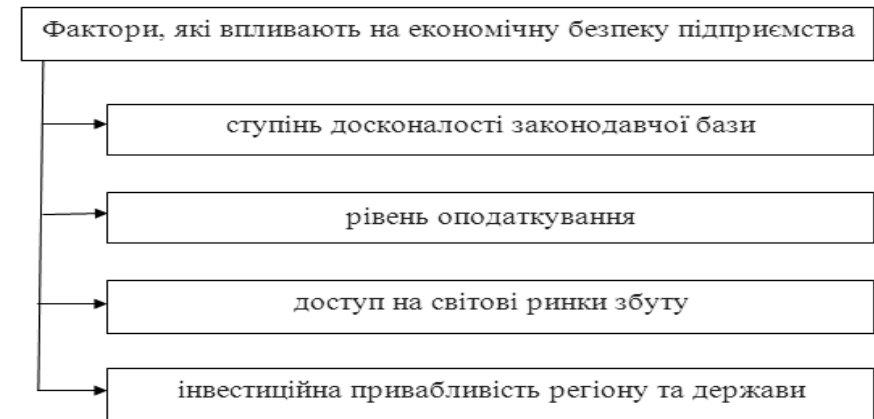


Рис. 12.1. Фактори, які впливають на економічну безпеку підприємства

Особливе місце займає останній фактор. Адже існування підприємства пов'язано з територіальним потенціалом (сировинним, ви-

робничим та фінансовим) та перспективами розвитку окремих регіонів.

Процес управління повинен був враховувати зміни умов довкілля. Це, в свою чергу, приводило до зміни поняття «економічної безпеки». Це поняття вперше прийшло з Заходу та було пов'язано з розпадом колоніальної системи, що порушило зв'язки між постачальниками ресурсів та спричинило зростання проблеми обмеженості ресурсів.

Категорія «економічна безпека» залежить від безлічі факторів, дозволяє дотримуватися стійкості до можливих загроз (в зовнішній і у внутрішній сферах) та означає здатність економіки країни до розширеного самовідтворення для виконання потреб громадян, суспільства та держави (рис. 12.2).

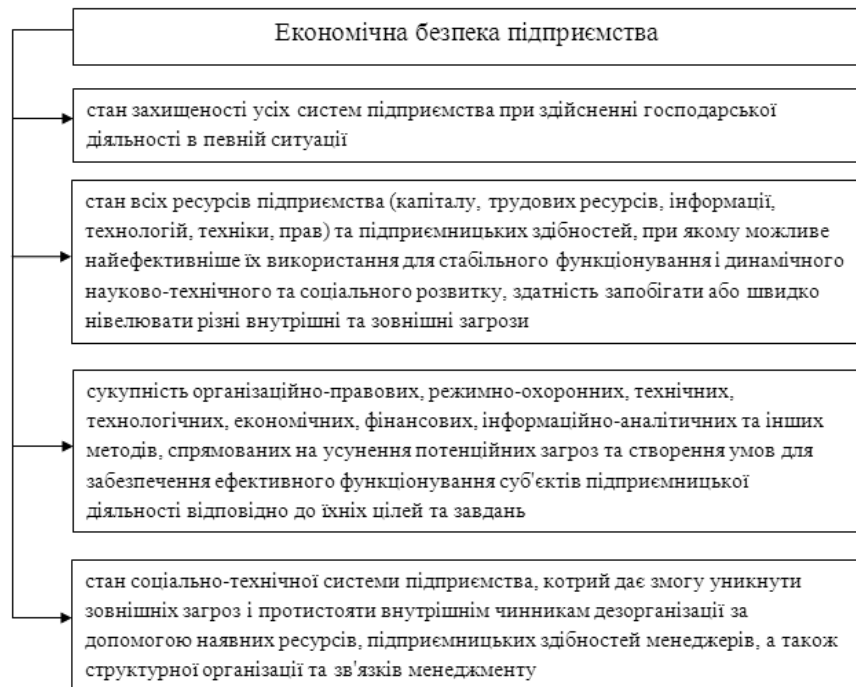


Рис. 12.2. Категорії економічної безпеки підприємства

Економічна безпека підприємства означає захищеність функціонування підприємства від негативних впливів факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, його спроможність до усунення різно-

робничим та фінансовим) та перспективами розвитку окремих регіонів.

Процес управління повинен був враховувати зміни умов довкілля. Це, в свою чергу, приводило до зміни поняття «економічної безпеки». Це поняття вперше прийшло з Заходу та було пов'язано з розпадом колоніальної системи, що порушило зв'язки між постачальниками ресурсів та спричинило зростання проблеми обмеженості ресурсів.

Категорія «економічна безпека» залежить від безлічі факторів, дозволяє дотримуватися стійкості до можливих загроз (в зовнішній і у внутрішній сферах) та означає здатність економіки країни до розширеного самовідтворення для виконання потреб громадян, суспільства та держави (рис. 12.2).

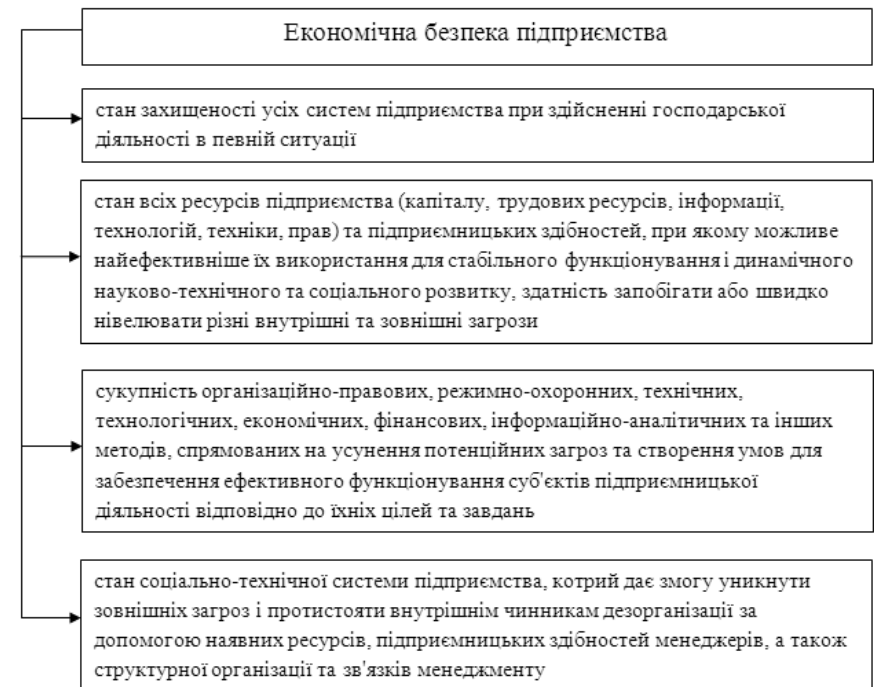


Рис. 12.2. Категорії економічної безпеки підприємства

Економічна безпека підприємства означає захищеність функціонування підприємства від негативних впливів факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, його спроможність до усунення різно-

манітних загроз або пристосування до мінливих умов без негативних наслідків, здатність до найбільш ефективного та доцільного використання ресурсів.

Вчені дають різні визначення поняття «економічна безпека»:

- це «сукупність чинників, які забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дестабілізуючих факторів» [1, с. 45];
- це «захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих або непрямих загроз» [2, с. 8];
- це «стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки чи економічних загроз» [3, с. 138].

Економічна безпека підприємства складається з певних складових (рис. 12.3).



Рис. 12.3. Складові економічної безпеки підприємства

манітних загроз або пристосування до мінливих умов без негативних наслідків, здатність до найбільш ефективного та доцільного використання ресурсів.

Вчені дають різні визначення поняття «економічна безпека»:

- це «сукупність чинників, які забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дестабілізуючих факторів» [1, с. 45];
- це «захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих або непрямих загроз» [2, с. 8];
- це «стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки чи економічних загроз» [3, с. 138].

Економічна безпека підприємства складається з певних складових (рис. 12.3).



Рис. 12.3. Складові економічної безпеки підприємства

12.2. СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО РИЗИКУ ТА ЙОГО КЛАСИФІКАЦІЯ

Походження терміну «ризик» відноситься до грецьких слів *risicon, ridsa* — стрімчак, скеля. В італійській мові *risico* — небезпека, загроза; *risicare* — лавірувати між скель. У французькому *risdoe* — загроза, ризикувати (тобто об'їжджати стрімчак, скелю).

Ризик — це можлива загроза збитків, яка обумовлена специфікою різних явищ природи та видів діяльності людства.

Ризик є одночасно історичною та економічною категорією. Як історична категорія ризик є усвідомленою людиною можливою небезпекою, яка пов'язана з усім ходом розвитку людського суспільства.

Ризик стає економічною категорією з моменту виникнення товарно-грошових відносин. В цій якості ризик є подією, що може як відбутися, так і не відбутися. Її здійснення може привести до трьох економічних результатів: негативного (програш, збиток), нульового чи позитивного (виграш, вигода, прибуток).

Ризиком можна керувати, інакше кажучи, користуватися різними заходами, що дозволять спочатку спрогнозувати настання ризикової події, а потім вжити заходи до зниження його ступеня.

Ефективність організації управління ризиком залежить від його класифікації. Класифікацією ризику є групування ризиків за певними ознаками для досягнення поставлених цілей (рис.12.4).

Залежно від можливого результату можна виділити дві великі групи ризиків (чисті та спекулятивні).

При прояві чистих ризиків можна отримати тільки негативний чи нульовий результат. До цих ризиків відносяться: природні, екологічні, політичні, транспортні та частина комерційних ризиків (майнові, виробничі, торговельні).

До виникнення природних ризиків призводять прояви різноманітних стихійних сил природи.

Забруднення довкілля є причиною екологічних ризиків.

Політичні ризики проявляються при настанні певної політичної ситуації в країні та внаслідок діяльності держави. Збитки під час перевезення вантажів різними видами транспорту призводять до прояву транспортних ризиків.

Причиною комерційних ризиків є невизначеність результатів від комерційної угоди. За структурною ознакою ці ризики бувають майновими, виробничими, торговельними, фінансовими.

12.2. СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО РИЗИКУ ТА ЙОГО КЛАСИФІКАЦІЯ

Походження терміну «ризик» відноситься до грецьких слів *risicon, ridsa* — стрімчак, скеля. В італійській мові *risico* — небезпека, загроза; *risicare* — лавірувати між скель. У французькому *risdoe* — загроза, ризикувати (тобто об'їжджати стрімчак, скелю).

Ризик — це можлива загроза збитків, яка обумовлена специфікою різних явищ природи та видів діяльності людства.

Ризик є одночасно історичною та економічною категорією. Як історична категорія ризик є усвідомленою людиною можливою небезпекою, яка пов'язана з усім ходом розвитку людського суспільства.

Ризик стає економічною категорією з моменту виникнення товарно-грошових відносин. В цій якості ризик є подією, що може як відбутися, так і не відбутися. Її здійснення може привести до трьох економічних результатів: негативного (програш, збиток), нульового чи позитивного (виграш, вигода, прибуток).

Ризиком можна керувати, інакше кажучи, користуватися різними заходами, що дозволять спочатку спрогнозувати настання ризикової події, а потім вжити заходи до зниження його ступеня.

Ефективність організації управління ризиком залежить від його класифікації. Класифікацією ризику є групування ризиків за певними ознаками для досягнення поставлених цілей (рис.12.4).

Залежно від можливого результату можна виділити дві великі групи ризиків (чисті та спекулятивні).

При прояві чистих ризиків можна отримати тільки негативний чи нульовий результат. До цих ризиків відносяться: природні, екологічні, політичні, транспортні та частина комерційних ризиків (майнові, виробничі, торговельні).

До виникнення природних ризиків призводять прояви різноманітних стихійних сил природи.

Забруднення довкілля є причиною екологічних ризиків.

Політичні ризики проявляються при настанні певної політичної ситуації в країні та внаслідок діяльності держави. Збитки під час перевезення вантажів різними видами транспорту призводять до прояву транспортних ризиків.

Причиною комерційних ризиків є невизначеність результатів від комерційної угоди. За структурною ознакою ці ризики бувають майновими, виробничими, торговельними, фінансовими.

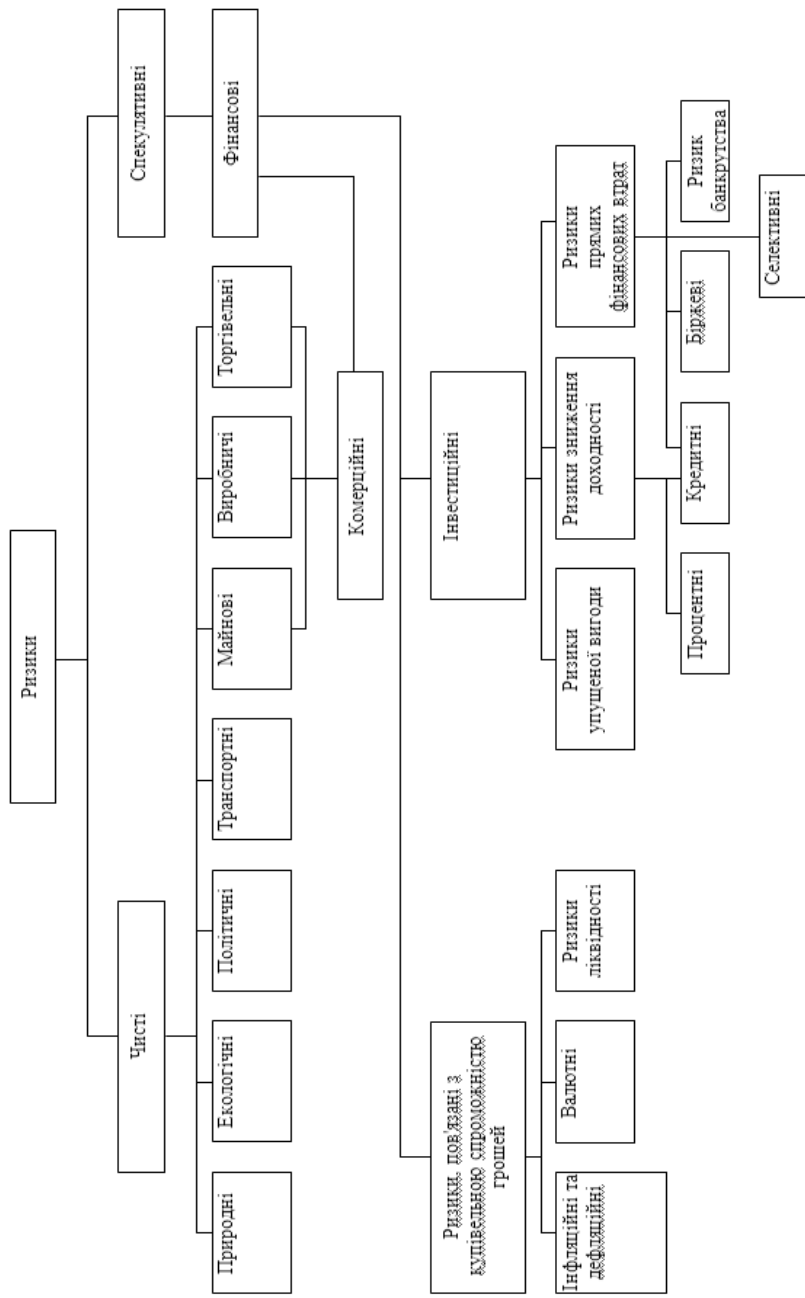


Рис. 12.4. Система ризиків

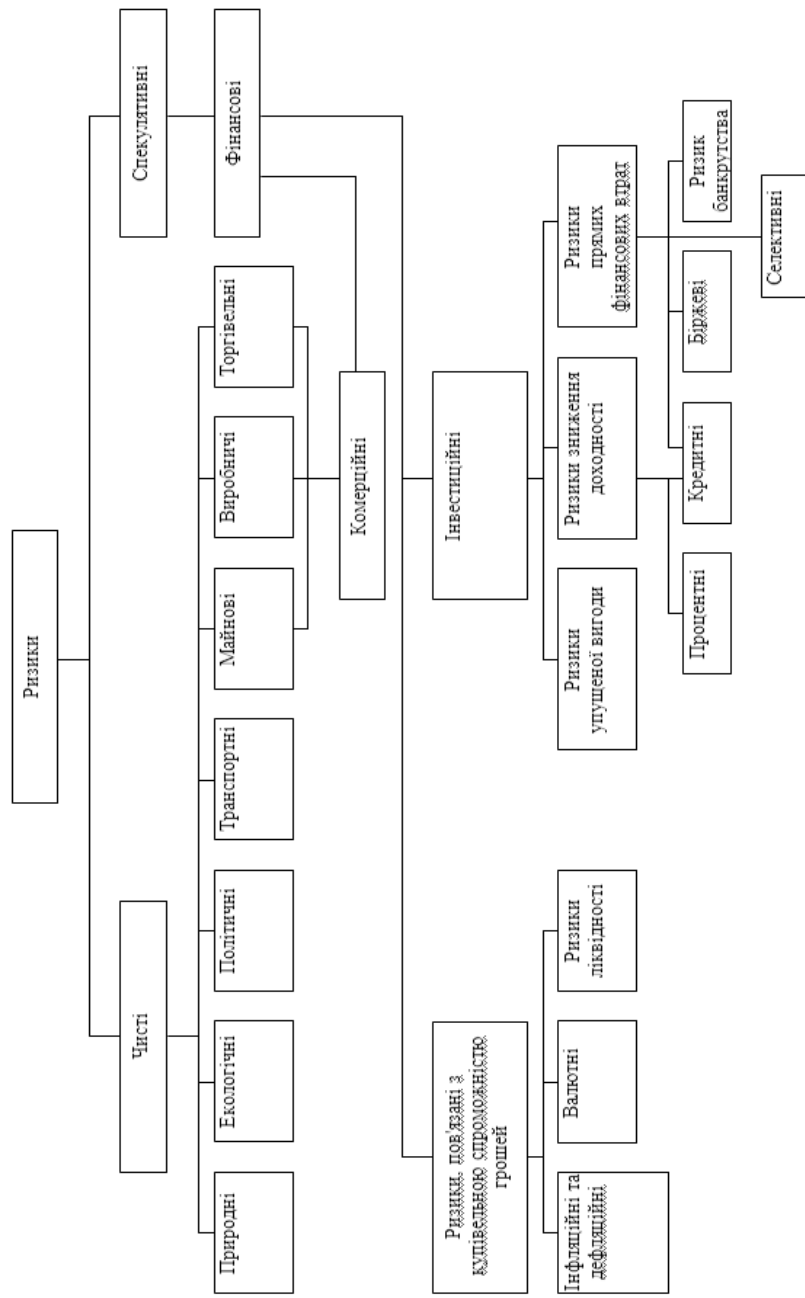


Рис. 12.4. Система ризиків

Майнові ризики пов'язані з імовірністю втрат майна підприємця. Зупинка виробництва через різні фактори призводить до виникнення виробничих ризиків.

Затримка платежів, відмова від платежів в час транспортування товару та непостачання товару призводить до появи торговельних ризиків.

При настанні спекулятивних ризиків можна одержати позитивний або негативний результат. До них слід віднести частину комерційних ризиків, а саме фінансові ризики.

Через настання фінансових ризиків можна втратити фінансові ресурси. Ці ризики бувають двох видів: ті, які пов'язані з купівельною спроможністю грошей, і ті, які пов'язані з інвестуванням капіталу.

До ризиків, пов'язаних із купівельною спроможністю грошей, відносяться інфляційні, валютні та дефляційні ризики, ризики ліквідності.

Інфляційний ризик — це ризик того, що при збільшенні інфляції одержувані грошові доходи знецінюються з погляду реальної здатності швидше, ніж ростуть.

Дефляційний ризик — це ризик того, що при зростанні дефляції відбувається падіння рівня цін, погіршення економічних умов підприємства та зниження доходів.

Зміна курсу однієї іноземної валюти стосовно іншої при проведенні зовнішньоекономічних, кредитних і інших валютних операцій може спричинити валютні збитки, тобто прояв валютних ризиків.

Ризики ліквідності пов'язані з потенціальними збитками при реалізації фінансових інструментів внаслідок зміни оцінки їхньої якості та споживацької вартості.

Інвестиційні ризики складаються з наступних підвидів: ризик упущеної вигоди, ризик зниження прибутковості, ризик фінансових втрат.

Ризик упущеної вигоди — це ризик настання непрямого побічного фінансового збитку (неодержаного прибутку) у результаті нездійснення якого-небудь заходу (наприклад, страхування, хеджування, інвестування та т. п.).

Ризик зниження прибутковості може виникнути в результаті зменшення розміру відсотків і дивідендів за портфельними інвестиціями, внесками та кредитами.

Ризик зниження прибутковості складається з процентних та кредитних ризиків.

Майнові ризики пов'язані з імовірністю втрат майна підприємця. Зупинка виробництва через різні фактори призводить до виникнення виробничих ризиків.

Затримка платежів, відмова від платежів в час транспортування товару та непостачання товару призводить до появи торговельних ризиків.

При настанні спекулятивних ризиків можна одержати позитивний або негативний результат. До них слід віднести частину комерційних ризиків, а саме фінансові ризики.

Через настання фінансових ризиків можна втратити фінансові ресурси. Ці ризики бувають двох видів: ті, які пов'язані з купівельною спроможністю грошей, і ті, які пов'язані з інвестуванням капіталу.

До ризиків, пов'язаних із купівельною спроможністю грошей, відносяться інфляційні, валютні та дефляційні ризики, ризики ліквідності.

Інфляційний ризик — це ризик того, що при збільшенні інфляції одержувані грошові доходи знецінюються з погляду реальної здатності швидше, ніж ростуть.

Дефляційний ризик — це ризик того, що при зростанні дефляції відбувається падіння рівня цін, погіршення економічних умов підприємства та зниження доходів.

Зміна курсу однієї іноземної валюти стосовно іншої при проведенні зовнішньоекономічних, кредитних і інших валютних операцій може спричинити валютні збитки, тобто прояв валютних ризиків.

Ризики ліквідності пов'язані з потенціальними збитками при реалізації фінансових інструментів внаслідок зміни оцінки їхньої якості та споживацької вартості.

Інвестиційні ризики складаються з наступних підвидів: ризик упущеної вигоди, ризик зниження прибутковості, ризик фінансових втрат.

Ризик упущеної вигоди — це ризик настання непрямого побічного фінансового збитку (неодержаного прибутку) у результаті нездійснення якого-небудь заходу (наприклад, страхування, хеджування, інвестування та т. п.).

Ризик зниження прибутковості може виникнути в результаті зменшення розміру відсотків і дивідендів за портфельними інвестиціями, внесками та кредитами.

Ризик зниження прибутковості складається з процентних та кредитних ризиків.

Процентний ризик — це збитки комерційних банків, кредитних установ, інвестиційних інститутів, селінгових компаній внаслідок перевищення процентних ставок по залученим коштам над ставками по наданих кредитах. До процентних ризиків також відносяться ризики втрат, які можуть понести інвестори у зв'язку зі зміною розміру дивідендів по акціях, процентних ставок по облігаціях, сертифікатах і інших цінних паперах.

Кредитні ризики виникають при несплаті позичальниками основного боргу та відсотків, що належать кредиторам. До кредитних ризиків відноситься також ризик такої події, при якій емітент, що випустив боргові цінні папери, виявиться не в змозі виплачувати відсотки по них або основній сумі боргу.

Кредитний ризик може бути також різновидом ризиків прямих фінансових втрат.

Ризики прямих фінансових втрат складається з біржового, селективного, ризику банкрутства, а також кредитного ризику.

Біржові ризики пов'язані з втратами від біржових угод. До цих ризиків відноситься ризик неплатежів за комерційними угодами, ризики неплатежів комісійних винагород брокерським фірмам та т. п.

Ризик неправильного вибору видів вкладення капіталу, виду цінних паперів для інвестування в порівнянні з іншими видами цінних паперів при формуванні інвестиційного портфелю відноситься до селективного ризику (лат. *selektio* — вибір, відбір).

Ризик банкрутства — це небезпека повної втрати підприємцем власного капіталу та нездатності його розраховуватися за взятими на себе зобов'язаннями в результаті неправильного вибору вкладення капіталу.

12.3. РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ТА МЕТОДИ ЗНИЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ

Об'єктивне існування ризику призводить до фінансових, моральних і інших втрат, а тому існує необхідність певного механізму, що дозволить оптимальним способом з погляду на поставлені підприємцем цілі врахувати ризик при плануванні та здійсненні господарських рішень. Це механізм з управління ризиком, а саме ризик-менеджмент.

Під управлінням ризиком слід розуміти сукупність методів, прийомів і заходів, що дозволяють в якомусь ступені прогнозувати на-

Процентний ризик — це збитки комерційних банків, кредитних установ, інвестиційних інститутів, селінгових компаній внаслідок перевищення процентних ставок по залученим коштам над ставками по наданих кредитах. До процентних ризиків також відносяться ризики втрат, які можуть понести інвестори у зв'язку зі зміною розміру дивідендів по акціях, процентних ставок по облігаціях, сертифікатах і інших цінних паперах.

Кредитні ризики виникають при несплаті позичальниками основного боргу та відсотків, що належать кредиторам. До кредитних ризиків відноситься також ризик такої події, при якій емітент, що випустив боргові цінні папери, виявиться не в змозі виплачувати відсотки по них або основній сумі боргу.

Кредитний ризик може бути також різновидом ризиків прямих фінансових втрат.

Ризики прямих фінансових втрат складається з біржового, селективного, ризику банкрутства, а також кредитного ризику.

Біржові ризики пов'язані з втратами від біржових угод. До цих ризиків відноситься ризик неплатежів за комерційними угодами, ризики неплатежів комісійних винагород брокерським фірмам та т. п.

Ризик неправильного вибору видів вкладення капіталу, виду цінних паперів для інвестування в порівнянні з іншими видами цінних паперів при формуванні інвестиційного портфелю відноситься до селективного ризику (лат. *selektio* — вибір, відбір).

Ризик банкрутства — це небезпека повної втрати підприємцем власного капіталу та нездатності його розраховуватися за взятими на себе зобов'язаннями в результаті неправильного вибору вкладення капіталу.

12.3. РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ТА МЕТОДИ ЗНИЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ

Об'єктивне існування ризику призводить до фінансових, моральних і інших втрат, а тому існує необхідність певного механізму, що дозволить оптимальним способом з погляду на поставлені підприємцем цілі врахувати ризик при плануванні та здійсненні господарських рішень. Це механізм з управління ризиком, а саме ризик-менеджмент.

Під управлінням ризиком слід розуміти сукупність методів, прийомів і заходів, що дозволяють в якомусь ступені прогнозувати на-

стання ситуацій ризику та вжити заходи з метою усунення чи зниження негативних наслідків настання таких подій.

Управління економічними ризиками — система заходів щодо їхнього виявлення, оцінки, профілактики та страхування. Основна мета управління — мінімізація фінансових втрат.

Як система управління ризиком складається із двох підсистем:

- керована підсистема чи об'єкт управління;
- керуюча підсистема чи суб'єкт управління.

У системі управління ризиком об'єктом управління є ризик, ризикові вкладення капіталу та економічні відносини між суб'єктами господарювання при реалізації ризику.

Суб'єкт управління ризиком — це люди, які здійснюють плано-мірний вплив на об'єкт управління різними засобами управління.

Основними принципами управління ризиками є:

1) не слід ризикувати коштами, які перевищують розмір власного капіталу;

2) варто розмірковувати над наслідками ризику;

3) не слід ризикувати значним програшем заради малого виграшу.

Для того, щоб ефективно управляти ризиками, необхідно не тільки прогнозувати їхню появу, включаючи місце, сферу та час, а мати підготовлений план дій підприємства на випадок їх настання. Процес ефективного управління ризиком містить у собі 9 етапів (рис. 12.5).

Ступень ризику можна знизити зовнішнім шляхом або внутрішніми прийомами.

1. До зовнішніх засобів зменшення ступеня ризику відносяться:

1.1. *Розподіл ризику* — його сутність лежить в перекладанні певної долі відповідальності за ризик на того учасника інвестування, який спроможний його контролювати краще інших. Для передачі ризиків можна також використовувати ф'ючерсний контракт, який дозволяє передати майбутній ризик несприятливої зміни цін іншій стороні комерційної угоди.

1.2. *Страховання* — це угода, відповідно якій страховик (тобто страхова компанія) за певну обумовлену винагороду (страхову премію) приймає на себе зобов'язання відшкодувати збитки або їхню частину (страхову суму) страхувальникові (хазяїнові якого-небудь об'єкта), що відбулися через передбачені в страховому договорі небезпеки (страхові випадки), яким піддається страхувальник або застраховане їм майно.

стання ситуацій ризику та вжити заходи з метою усунення чи зниження негативних наслідків настання таких подій.

Управління економічними ризиками — система заходів щодо їхнього виявлення, оцінки, профілактики та страхування. Основна мета управління — мінімізація фінансових втрат.

Як система управління ризиком складається із двох підсистем:

- керована підсистема чи об'єкт управління;
- керуюча підсистема чи суб'єкт управління.

У системі управління ризиком об'єктом управління є ризик, ризикові вкладення капіталу та економічні відносини між суб'єктами господарювання при реалізації ризику.

Суб'єкт управління ризиком — це люди, які здійснюють плано-мірний вплив на об'єкт управління різними засобами управління.

Основними принципами управління ризиками є:

1) не слід ризикувати коштами, які перевищують розмір власного капіталу;

2) варто розмірковувати над наслідками ризику;

3) не слід ризикувати значним програшем заради малого виграшу.

Для того, щоб ефективно управляти ризиками, необхідно не тільки прогнозувати їхню появу, включаючи місце, сферу та час, а мати підготовлений план дій підприємства на випадок їх настання. Процес ефективного управління ризиком містить у собі 9 етапів (рис. 12.5).

Ступень ризику можна знизити зовнішнім шляхом або внутрішніми прийомами.

1. До зовнішніх засобів зменшення ступеня ризику відносяться:

1.1. *Розподіл ризику* — його сутність лежить в перекладанні певної долі відповідальності за ризик на того учасника інвестування, який спроможний його контролювати краще інших. Для передачі ризиків можна також використовувати ф'ючерсний контракт, який дозволяє передати майбутній ризик несприятливої зміни цін іншій стороні комерційної угоди.

1.2. *Страховання* — це угода, відповідно якій страховик (тобто страхова компанія) за певну обумовлену винагороду (страхову премію) приймає на себе зобов'язання відшкодувати збитки або їхню частину (страхову суму) страхувальникові (хазяїнові якого-небудь об'єкта), що відбулися через передбачені в страховому договорі небезпеки (страхові випадки), яким піддається страхувальник або застраховане їм майно.

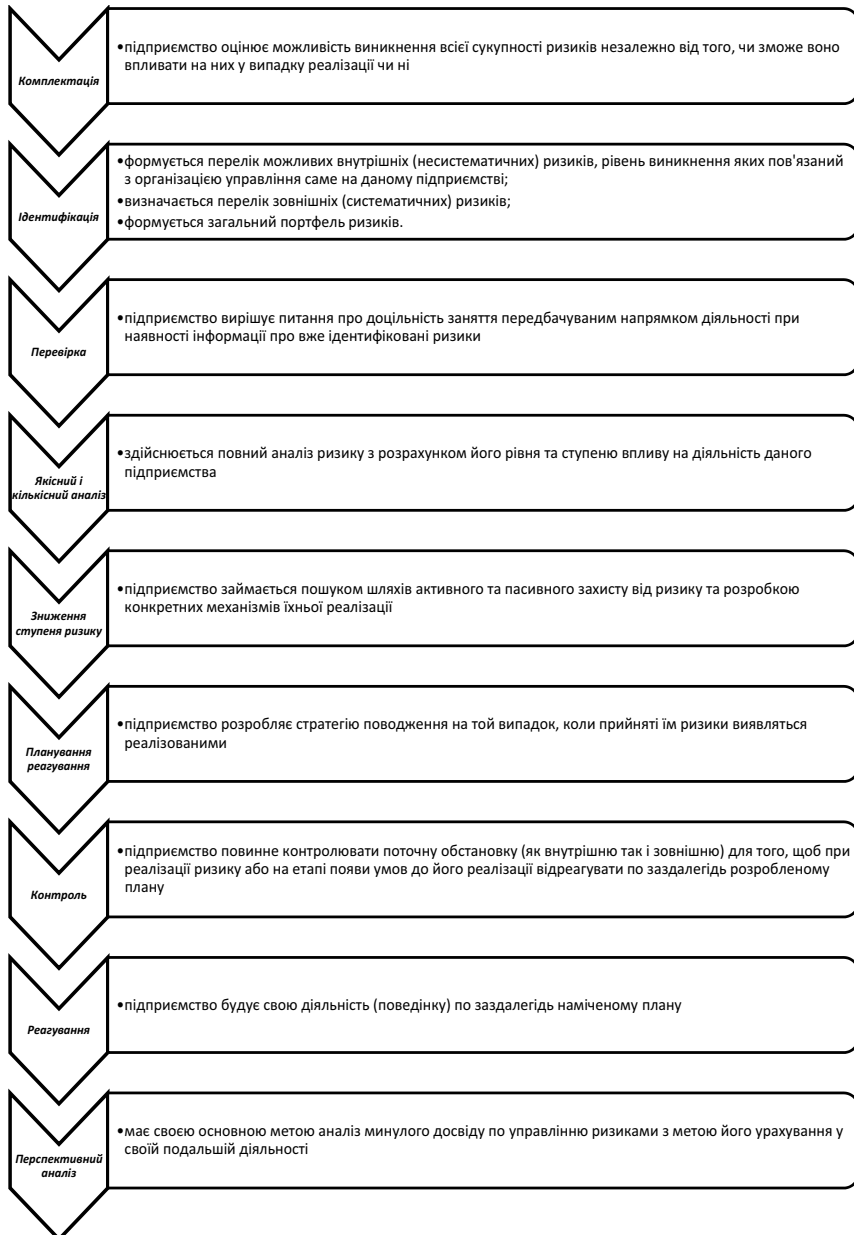


Рис. 12.5. Етапи процесу управління ризиком

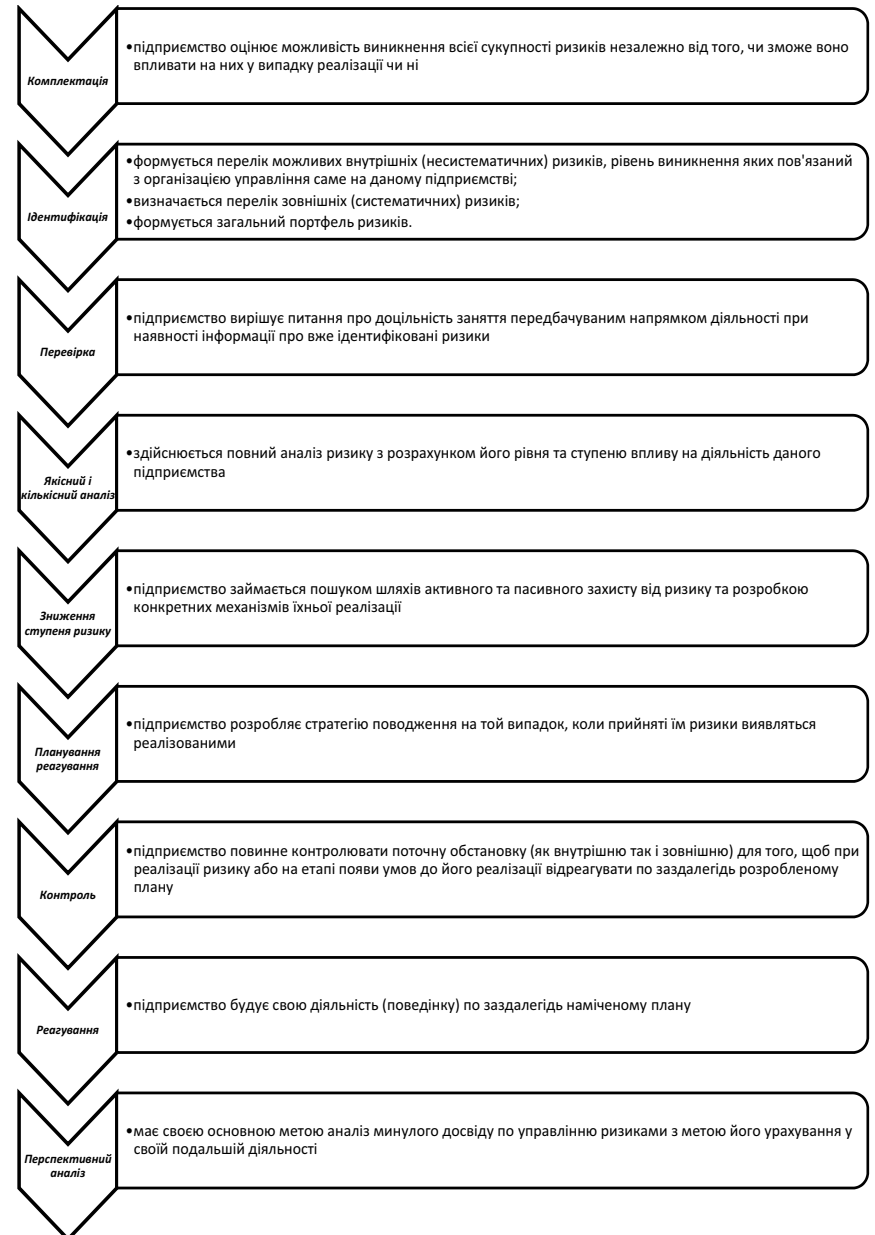


Рис. 12.5. Етапи процесу управління ризиком

Сутністю страхування є передача ризику (відповідальності за результати негативних наслідків) за певну винагороду іншій стороні, тобто в розподіленні збитку між учасниками страхування.

Міжнародна практика пропонує два види страхування, пов'язані з будівництвом, спорудженням об'єктів за кордоном:

1. Страхування будівельного підприємця від усіх ризиків — страхування CAR (Contractor's All Risks). В рамках договору CAR можуть бути застраховані всі об'єкти цивільного і промислового будівництва.

2. Страхування всіх монтажних ризиків — страхування EAR (Engineering All Risk).

Різновидами страхування ризику є сострахування та перестраховування.

Іноді виникає ситуація, коли передбачувана сума страхування може перевершити граничний розмір страхової суми, яку спроможний залишити на власному утриманні страховик. Тоді він може прийняти на себе тільки частину даної суми та надати страхувальникові право застрахуватися на недостатню суму в інших страховиків. Подібну форму страхування називають сострахуванням.

Недоліком даної форми є потреба укладати договори страхування з різними страховиками за різними умовами та тарифами. Коли настає страхова подія, страхувальнику необхідно одержати від кожного страховика окремо долю страхової компенсації.

Перестраховування дозволяє усунути вади сострахування. Його сутність полягає в тому, що страховик (страхова компанія) приймає на себе відповідальність по всій сумі страхування та уже від свого імені звертається до іншого страховика із пропозицією передати частини ризику на відповідальність останнього.

2. До внутрішніх способів оптимізації ступеню ризику відносяться:

2.1. Лімітування межі використання коштів для здійснення різних операцій.

Лімітування в підприємстві використовується при продажі товарів у кредит, наданні позик, визначенні розміру інвестування і т. п.

2.2. Диверсифікованість (портфельний метод) є процесом розподілення коштів між різноманітними об'єктами вкладення капіталу, не пов'язаними між собою, тобто використання різних напрямків інвестування.

2.3. До резервування коштів (самострахування) відноситься створення підприємцем окремих фондів відшкодування збитків шляхом перерахування частини власних оборотних коштів.

Сутністю страхування є передача ризику (відповідальності за результати негативних наслідків) за певну винагороду іншій стороні, тобто в розподіленні збитку між учасниками страхування.

Міжнародна практика пропонує два види страхування, пов'язані з будівництвом, спорудженням об'єктів за кордоном:

1. Страхування будівельного підприємця від усіх ризиків — страхування CAR (Contractor's All Risks). В рамках договору CAR можуть бути застраховані всі об'єкти цивільного і промислового будівництва.

2. Страхування всіх монтажних ризиків — страхування EAR (Engineering All Risk).

Різновидами страхування ризику є сострахування та перестраховування.

Іноді виникає ситуація, коли передбачувана сума страхування може перевершити граничний розмір страхової суми, яку спроможний залишити на власному утриманні страховик. Тоді він може прийняти на себе тільки частину даної суми та надати страхувальникові право застрахуватися на недостатню суму в інших страховиків. Подібну форму страхування називають сострахуванням.

Недоліком даної форми є потреба укладати договори страхування з різними страховиками за різними умовами та тарифами. Коли настає страхова подія, страхувальнику необхідно одержати від кожного страховика окремо долю страхової компенсації.

Перестраховування дозволяє усунути вади сострахування. Його сутність полягає в тому, що страховик (страхова компанія) приймає на себе відповідальність по всій сумі страхування та уже від свого імені звертається до іншого страховика із пропозицією передати частини ризику на відповідальність останнього.

2. До внутрішніх способів оптимізації ступеню ризику відносяться:

2.1. Лімітування межі використання коштів для здійснення різних операцій.

Лімітування в підприємстві використовується при продажі товарів у кредит, наданні позик, визначенні розміру інвестування і т. п.

2.2. Диверсифікованість (портфельний метод) є процесом розподілення коштів між різноманітними об'єктами вкладення капіталу, не пов'язаними між собою, тобто використання різних напрямків інвестування.

2.3. До резервування коштів (самострахування) відноситься створення підприємцем окремих фондів відшкодування збитків шляхом перерахування частини власних оборотних коштів.

2.4. Одержання додаткової інформації. Під час використання неточних економічних даних виникає питання щодо доцільності їхнього уточнення. Якщо на підприємстві планується впровадження інновацій, то постає питання вибору з двох альтернатив: термінове впровадження або проведення додаткового експерименту з метою уточнення економічних показників. Завдяки проведенню додаткового експерименту можна знизити економічний ризик інноваційного проекту. Але на проведення експерименту необхідно витратити додаткові кошти. Крім того відкладення проекту пов'язано з додатковими економічними збитками. Особливо це стосується довгострокового експерименту. У цьому випадку впровадження заходів і одержуваний у результаті цього економічний ефект відсуваються. Отже, з метою оцінки доцільності одержання додаткової інформації необхідно зіставити економічні результати за двома варіантами.

12.4. УРАХУВАННЯ РИЗИКУ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Впровадження проектів призводить до виникнення зовнішніх та внутрішніх видів ризиків, які є породженням відповідних факторів (рис. 12.6).

Впровадження будь-якого інвестиційного проекту вимагає певного навколишнього простору, який поєднує природні та антропогенні складові, що приводить до обов'язкового виникнення впливу на довкілля.

Забруднення навколишнього середовища призводить до прояву екологічних ризиків. Вони відносяться до групи чистих, що означає можливість одержання негативного (програшу) або нульового результату.

Залежно від причин виникнення екологічний ризик інвестиційного проекту можна класифікувати:

1. Екстернальний (регіональне виникнення) — вплив регіону на проект, тобто ризик, наявність якого обумовлена існуючим екологічним потенціалом регіону.

2. Інтернальний — вплив проекту на регіон і на внутрішні складові проекту, тобто ризик, причиною якого можуть бути аварійні викиди, залпові викиди та інші викиди, що мають імовірнісний характер і не передбачені поточним ходом інвестиційного процесу.

2.4. Одержання додаткової інформації. Під час використання неточних економічних даних виникає питання щодо доцільності їхнього уточнення. Якщо на підприємстві планується впровадження інновацій, то постає питання вибору з двох альтернатив: термінове впровадження або проведення додаткового експерименту з метою уточнення економічних показників. Завдяки проведенню додаткового експерименту можна знизити економічний ризик інноваційного проекту. Але на проведення експерименту необхідно витратити додаткові кошти. Крім того відкладення проекту пов'язано з додатковими економічними збитками. Особливо це стосується довгострокового експерименту. У цьому випадку впровадження заходів і одержуваний у результаті цього економічний ефект відсуваються. Отже, з метою оцінки доцільності одержання додаткової інформації необхідно зіставити економічні результати за двома варіантами.

12.4. УРАХУВАННЯ РИЗИКУ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Впровадження проектів призводить до виникнення зовнішніх та внутрішніх видів ризиків, які є породженням відповідних факторів (рис. 12.6).

Впровадження будь-якого інвестиційного проекту вимагає певного навколишнього простору, який поєднує природні та антропогенні складові, що приводить до обов'язкового виникнення впливу на довкілля.

Забруднення навколишнього середовища призводить до прояву екологічних ризиків. Вони відносяться до групи чистих, що означає можливість одержання негативного (програшу) або нульового результату.

Залежно від причин виникнення екологічний ризик інвестиційного проекту можна класифікувати:

1. Екстернальний (регіональне виникнення) — вплив регіону на проект, тобто ризик, наявність якого обумовлена існуючим екологічним потенціалом регіону.

2. Інтернальний — вплив проекту на регіон і на внутрішні складові проекту, тобто ризик, причиною якого можуть бути аварійні викиди, залпові викиди та інші викиди, що мають імовірнісний характер і не передбачені поточним ходом інвестиційного процесу.

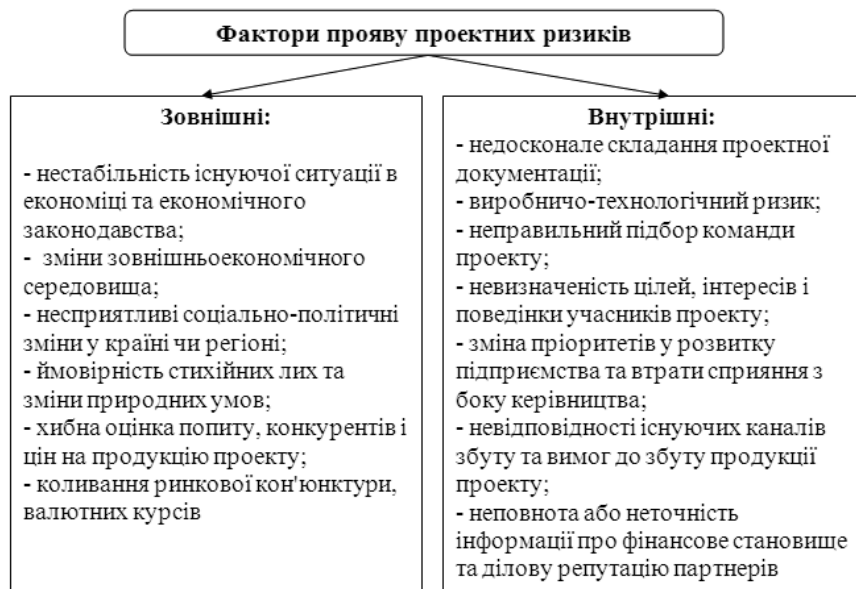


Рис. 12.6. Фактори прояву проектних ризиків

Аналіз ризиків здійснюється з метою представлення потенційним партнерам необхідної інформації для вироблення рішення про доцільність участі в проекті та розробці необхідних заходів захисту від ймовірних фінансових втрат.

На початку розробки проекту при недостатньому обсягу вихідної інформації для здійснення кількісної оцінки ефективності та ризиків проекту можна застосовувати експертний аналіз ризиків.

Перевагами даного аналізу ризиків є відсутність потреби в точних вихідних даних і дорогих програмних засобах, можливість виконати оцінку до обчислення ефективності проекту, а також простота розрахунків. Недоліками є суб'єктивний характер оцінювання та складність залучення незалежних експертів.

Виникнення проектних ризиків обумовлено особливостями життєвого циклу проекту. Оцінку ризиків у різних фазах проекту з метою відбору варіанту інвестування можна здійснювати саме методом експертних оцінок (рис.12.7).

Оцінка ризиків у передінвестиційній фазі дозволяє здійснити вибір варіанту інвестування, але при цьому слід прогнозувати ризики і в інших двох фазах.

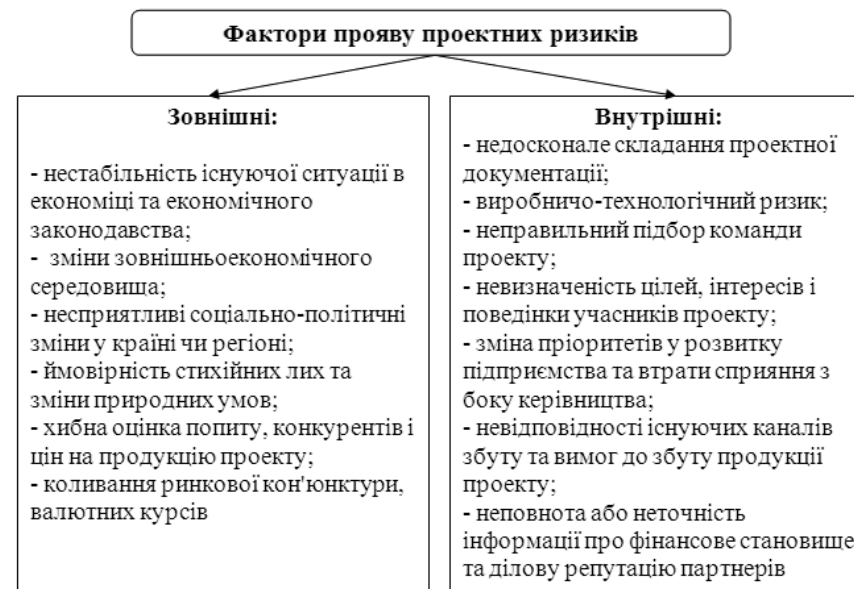


Рис. 12.6. Фактори прояву проектних ризиків

Аналіз ризиків здійснюється з метою представлення потенційним партнерам необхідної інформації для вироблення рішення про доцільність участі в проекті та розробці необхідних заходів захисту від ймовірних фінансових втрат.

На початку розробки проекту при недостатньому обсягу вихідної інформації для здійснення кількісної оцінки ефективності та ризиків проекту можна застосовувати експертний аналіз ризиків.

Перевагами даного аналізу ризиків є відсутність потреби в точних вихідних даних і дорогих програмних засобах, можливість виконати оцінку до обчислення ефективності проекту, а також простота розрахунків. Недоліками є суб'єктивний характер оцінювання та складність залучення незалежних експертів.

Виникнення проектних ризиків обумовлено особливостями життєвого циклу проекту. Оцінку ризиків у різних фазах проекту з метою відбору варіанту інвестування можна здійснювати саме методом експертних оцінок (рис.12.7).

Оцінка ризиків у передінвестиційній фазі дозволяє здійснити вибір варіанту інвестування, але при цьому слід прогнозувати ризики і в інших двох фазах.

За кожною фазою проекту складається розгорнутий перелік факторів ризику. Кожний фактор характеризується показниками пріоритету, питомої ваги кожного фактору і їхніх сукупностей. Експерти визначають пріоритети та питомі ваги.

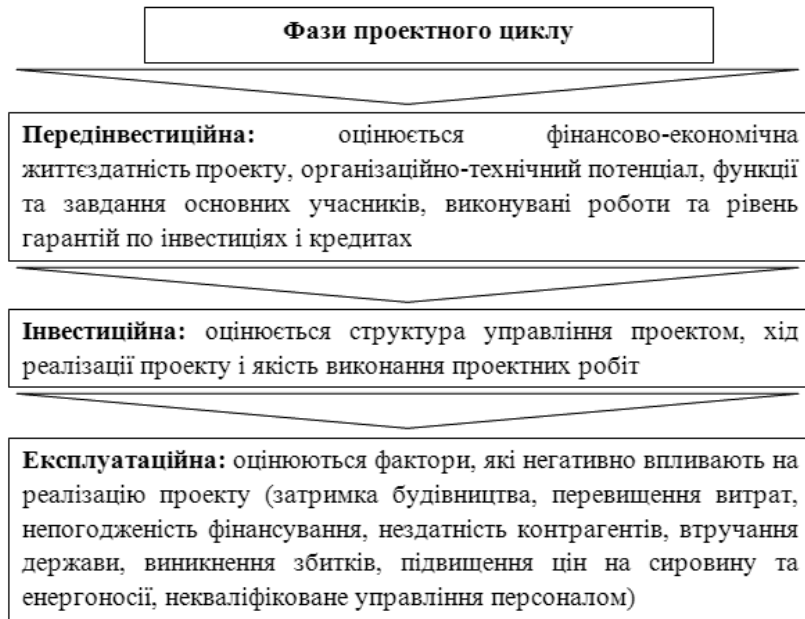


Рис. 12.7. Експертна оцінка ризиків у різних фазах проекту

Кількісний аналіз ризиків проводиться на базі результатів визначення ефективності проекту із застосуванням програмних засобів і має наступну послідовність:

- визначення показників граничного рівня,
- проведення аналізу чутливості проекту,
- здійснення аналізу сценаріїв розвитку проекту.

Ступінь стійкості проекту стосовно можливих змін умов його реалізації показують показники граничного рівня. Граничним значенням параметра для t -го року є таке значення, при якому чистий прибуток від проекту дорівнює нулю. До основних показників цієї групи відноситься точка беззбитковості (ТБ) — рівень фізичного обсягу продажів на протязі розрахункового періоду часу, при якому дохід від реалізації продукції співпадає з витратами виробництва.

За кожною фазою проекту складається розгорнутий перелік факторів ризику. Кожний фактор характеризується показниками пріоритету, питомої ваги кожного фактору і їхніх сукупностей. Експерти визначають пріоритети та питомі ваги.

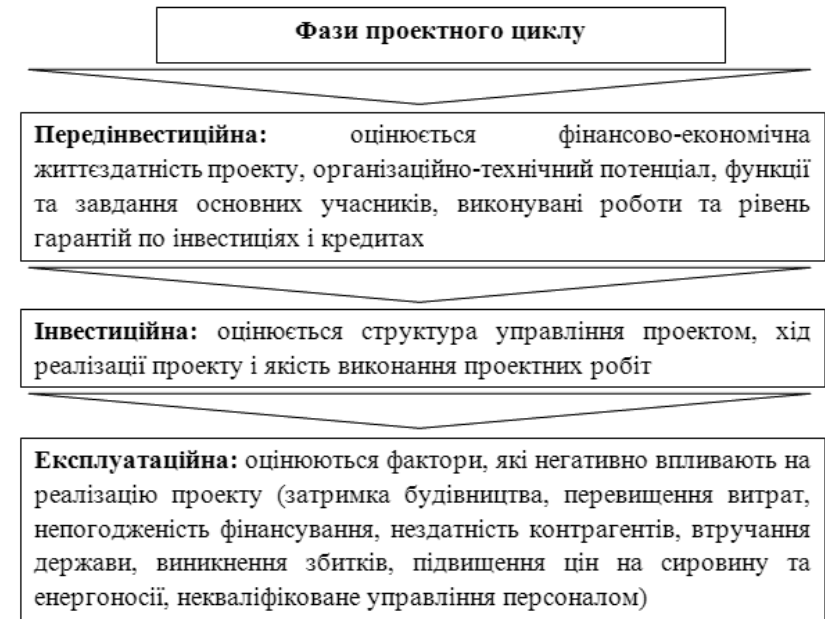


Рис. 12.7. Експертна оцінка ризиків у різних фазах проекту

Кількісний аналіз ризиків проводиться на базі результатів визначення ефективності проекту із застосуванням програмних засобів і має наступну послідовність:

- визначення показників граничного рівня,
- проведення аналізу чутливості проекту,
- здійснення аналізу сценаріїв розвитку проекту.

Ступінь стійкості проекту стосовно можливих змін умов його реалізації показують показники граничного рівня. Граничним значенням параметра для t -го року є таке значення, при якому чистий прибуток від проекту дорівнює нулю. До основних показників цієї групи відноситься точка беззбитковості (ТБ) — рівень фізичного обсягу продажів на протязі розрахункового періоду часу, при якому дохід від реалізації продукції співпадає з витратами виробництва.

Аналіз чутливості проекту оцінює зміни результуючих показників реалізації проекту при різних значеннях заданих перемінних, необхідних для розрахунку. Цей вид аналізу дозволяє встановити найбільш критичні змінні, які найбільше впливають на можливість здійснення та ефективність проекту.

Як вихідні змінні можуть виступати:

- обсяг продажів,
- ціна за одиницю продукції,
- інвестиційні витрати або їх складові,
- графік будівництва,
- операційні витрати або їх складові,
- строк затримок платежів,
- рівень інфляції,
- відсоток по позиках, ставка дисконту та ін.

В якості результуючих показників реалізації проекту можуть виступати:

- показники ефективності (чистий дисконтований дохід, внутрішня норма прибутковості, індекс прибутковості, строк окупності, рентабельність інвестицій),
- щорічні показники проекту (балансовий прибуток, чистий прибуток, сальдо накопичених реальних грошей).

Оцінити відносний вплив вихідних змінних (при їхній зміні на фіксовану величину, наприклад на 10 %) на результуючі показники проекту дозволяє відносний аналіз чутливості. Абсолютний аналіз чутливості визначає чисельне відхилення результуючих показників при зміні значень вихідних перемінних. Значення перемінних, що відповідають нульовим значенням результуючих показників, відповідають розглянутим вище показникам граничного рівня.

Аналіз сценаріїв розвитку проекту оцінює вплив на проект можливої одночасної зміни декількох змінних через імовірність кожного сценарію.

При цьому методика аналізу складається з наступних кроків:

- по кожному проекту прогнозують три його можливих варіанти розвитку: песимістичний, найбільш імовірний, оптимістичний;
- по кожному з варіантів розраховують значення NPV , тобто отримують три величини NPV_p, NPV_m, NPV_o ;
- для кожного проекту розраховується розмах варіації NPV за формулою

$$R(NPV) = NPV_o - NPV_p; \quad (12.1)$$

Аналіз чутливості проекту оцінює зміни результуючих показників реалізації проекту при різних значеннях заданих перемінних, необхідних для розрахунку. Цей вид аналізу дозволяє встановити найбільш критичні змінні, які найбільше впливають на можливість здійснення та ефективність проекту.

Як вихідні змінні можуть виступати:

- обсяг продажів,
- ціна за одиницю продукції,
- інвестиційні витрати або їх складові,
- графік будівництва,
- операційні витрати або їх складові,
- строк затримок платежів,
- рівень інфляції,
- відсоток по позиках, ставка дисконту та ін.

В якості результуючих показників реалізації проекту можуть виступати:

- показники ефективності (чистий дисконтований дохід, внутрішня норма прибутковості, індекс прибутковості, строк окупності, рентабельність інвестицій),
- щорічні показники проекту (балансовий прибуток, чистий прибуток, сальдо накопичених реальних грошей).

Оцінити відносний вплив вихідних змінних (при їхній зміні на фіксовану величину, наприклад на 10 %) на результуючі показники проекту дозволяє відносний аналіз чутливості. Абсолютний аналіз чутливості визначає чисельне відхилення результуючих показників при зміні значень вихідних перемінних. Значення перемінних, що відповідають нульовим значенням результуючих показників, відповідають розглянутим вище показникам граничного рівня.

Аналіз сценаріїв розвитку проекту оцінює вплив на проект можливої одночасної зміни декількох змінних через імовірність кожного сценарію.

При цьому методика аналізу складається з наступних кроків:

- по кожному проекту прогнозують три його можливих варіанти розвитку: песимістичний, найбільш імовірний, оптимістичний;
- по кожному з варіантів розраховують значення NPV , тобто отримують три величини NPV_p, NPV_m, NPV_o ;
- для кожного проекту розраховується розмах варіації NPV за формулою

$$R(NPV) = NPV_o - NPV_p; \quad (12.1)$$

– із двох порівнюваних проектів вважається більше ризиковим той, у якого розмах варіації NPV більше.

Методика виправлення на ризик коефіцієнта дисконтування має вигляд:

– встановлюється первісна ціна капіталу, CC , призначеного для інвестування;

– визначається (наприклад, експертним шляхом) премія за ризик, асоційований із запропонованими альтернативними варіантами проекту ($r_{i-\text{го проекту}}$);

– розраховується NPV_i альтернативних варіантів проекту з відкоректованим значенням дисконтної ставки (Risk-Adjusted Discount Rate, $RADR$) для кожного проекту:

$$RADR_i = CC + r_{i-\text{го проекту}}; \quad (12.2)$$

– проект із більшим NPV вважається кращим.

Метод $RADR$ є більше виправданим, оскільки введення виправлення на ризик автоматично приводить до прийняття безумовно обґрунтованої передумови про зростання ризику із часом.

Імітаційне моделювання використовується для формування сценаріїв розвитку проекту та складається з наступних етапів:

– визначаються інтервали можливої зміни вихідних змінних, усередині яких ці змінні є випадковими величинами,

– визначаються види розподілу ймовірностей усередині заданих інтервалів,

– встановлюються коефіцієнти кореляції між залежними змінними,

– розраховуються результуючі показники (не менш 200 разів),

– отримані результуючі показники розглядаються як випадкові величини, яким відповідають такі характеристики, як: математичне очікування, дисперсія, функція розподілу та щільність ймовірностей,

– визначається ймовірність влучення результуючих показників у той або інший інтервал, ймовірність перевищення мінімально припустимого значення та ін.

Аналіз значень результуючих показників за сформованими сценаріями дозволяє оцінити можливий інтервал їхньої зміни при різних умовах реалізації проекту. Ймовірнісні характеристики використовуються для:

– прийняття інвестиційних рішень,

– ранжирування проектів, обґрунтування раціональних розмірів і форм резервування та страхування.

– із двох порівнюваних проектів вважається більше ризиковим той, у якого розмах варіації NPV більше.

Методика виправлення на ризик коефіцієнта дисконтування має вигляд:

– встановлюється первісна ціна капіталу, CC , призначеного для інвестування;

– визначається (наприклад, експертним шляхом) премія за ризик, асоційований із запропонованими альтернативними варіантами проекту ($r_{i-\text{го проекту}}$);

– розраховується NPV_i альтернативних варіантів проекту з відкоректованим значенням дисконтної ставки (Risk-Adjusted Discount Rate, $RADR$) для кожного проекту:

$$RADR_i = CC + r_{i-\text{го проекту}}; \quad (12.2)$$

– проект із більшим NPV вважається кращим.

Метод $RADR$ є більше виправданим, оскільки введення виправлення на ризик автоматично приводить до прийняття безумовно обґрунтованої передумови про зростання ризику із часом.

Імітаційне моделювання використовується для формування сценаріїв розвитку проекту та складається з наступних етапів:

– визначаються інтервали можливої зміни вихідних змінних, усередині яких ці змінні є випадковими величинами,

– визначаються види розподілу ймовірностей усередині заданих інтервалів,

– встановлюються коефіцієнти кореляції між залежними змінними,

– розраховуються результуючі показники (не менш 200 разів),

– отримані результуючі показники розглядаються як випадкові величини, яким відповідають такі характеристики, як: математичне очікування, дисперсія, функція розподілу та щільність ймовірностей,

– визначається ймовірність влучення результуючих показників у той або інший інтервал, ймовірність перевищення мінімально припустимого значення та ін.

Аналіз значень результуючих показників за сформованими сценаріями дозволяє оцінити можливий інтервал їхньої зміни при різних умовах реалізації проекту. Ймовірнісні характеристики використовуються для:

– прийняття інвестиційних рішень,

– ранжирування проектів, обґрунтування раціональних розмірів і форм резервування та страхування.

12.5. ПРОГРАМА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЕТАПИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Для того щоб скласти Програму управління ризиками, необхідно послідовно пройти наступні етапи:

1. Встановити контекст ризику, тобто визначити стратегічні, оперативні цілі компанії та принципи ризик-менеджменту.
2. Виявити фактори ризику, які можна згрупувати в три класи (рис. 12.8).



Рис. 12.8. Піраміда ризиків

Фактори ризику виявляються за допомогою якісних методів: експертні інтерв'ю та аналіз документів.

3. При оцінці впливу події на підприємство необхідно врахувати фінансові наслідки, вплив на організаційну стійкість і цілі компанії та вплив на політичне та регіональне положення компанії.

Можна виділити три ступені серйозності наслідків: висока, середня та низька.

Імовірність події можна оцінити:

- у загальному вигляді — імовірність події оцінюють без урахування заходів, які може застосувати компанія для зниження цієї ймовірності;
- у чистому вигляді — імовірність події оцінюється з урахуванням всіх можливих заходів, які компанія може застосувати для зниження ймовірності події;
- цільовий підхід — для ризику встановлюються певні параметри ймовірності, які відображають уявлення керівництва підприємства.

12.5. ПРОГРАМА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЕТАПИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Для того щоб скласти Програму управління ризиками, необхідно послідовно пройти наступні етапи:

1. Встановити контекст ризику, тобто визначити стратегічні, оперативні цілі компанії та принципи ризик-менеджменту.
2. Виявити фактори ризику, які можна згрупувати в три класи (рис. 12.8).



Рис. 12.8. Піраміда ризиків

Фактори ризику виявляються за допомогою якісних методів: експертні інтерв'ю та аналіз документів.

3. При оцінці впливу події на підприємство необхідно врахувати фінансові наслідки, вплив на організаційну стійкість і цілі компанії та вплив на політичне та регіональне положення компанії.

Можна виділити три ступені серйозності наслідків: висока, середня та низька.

Імовірність події можна оцінити:

- у загальному вигляді — імовірність події оцінюють без урахування заходів, які може застосувати компанія для зниження цієї ймовірності;
- у чистому вигляді — імовірність події оцінюється з урахуванням всіх можливих заходів, які компанія може застосувати для зниження ймовірності події;
- цільовий підхід — для ризику встановлюються певні параметри ймовірності, які відображають уявлення керівництва підприємства.

Ймовірність може бути високою, середньою та низькою.

Наступним кроком є складання карти (матриці) ризиків, що представляє собою інструмент для відображення зв'язку між імовірністю та наслідками події для ключових ризиків.

Карта ризиків складається в 3 етапи:

- 1) встановлюються пріоритети факторів ризику за допомогою розрахунку підсумкової оцінки кожного фактору;
- 2) вибираються 20–25 % факторів з найвищою оцінкою;
- 3) наносяться відібрані фактори на карту.

Ранжирування ризику — здійснюється шляхом порівняння виявлених ризиків (збитку та можливості) з фінансовими ресурсами конкретної організації. Критеріями виступають показники прибутку, доходу, активів.

4. Методи виявлення ризику.

Керівництво компанії повинно визначити цілі компанії та найбільш важливі ризики, які перешкоджають їхньому досягненню, за допомогою певних способів, методів і прийомів.

5. Збитки фірми та ризик-експозиції.

Ризик-експозиція — ситуація, в якій зацікавлені сторони зіштовхуються з можливостями зазнати збитки або одержати доходи. Ризик-експозиція визначається цінностями, які можуть бути втрачені, погрозами для цінностей і грошовим виміром наслідків. Тобто якщо ризик-експозиція реалізується, то компанія одержить збитки.

Існують наступні класифікації збитків:

1. За розміром: невеликі, середні, значні, катастрофічні.

2. Від причини виникнення:

а) прямі — є прямим наслідком реалізації ризику:

— збиток, заподіяний нерухомості та майну;

— збиток, заподіяний здоров'ю та безпеці робітників та службовців;

— збитки, пов'язані з відповідальністю товаровиробника;

— збитки, пов'язані із втратою ключових фахівців і керівників;

б) непрямі — їм обов'язково передують прямі.

На рівні фірми виокремлюють такі класи ризик-експозицій або збитків:

1) прямі збитки, пов'язані з нерухомістю та майном;

2) непрямі збитки, викликані втратою доходів і збільшенням операційних витрат;

3) збитки, пов'язані з відповідальністю;

Ймовірність може бути високою, середньою та низькою.

Наступним кроком є складання карти (матриці) ризиків, що представляє собою інструмент для відображення зв'язку між імовірністю та наслідками події для ключових ризиків.

Карта ризиків складається в 3 етапи:

- 1) встановлюються пріоритети факторів ризику за допомогою розрахунку підсумкової оцінки кожного фактору;
- 2) вибираються 20–25 % факторів з найвищою оцінкою;
- 3) наносяться відібрані фактори на карту.

Ранжирування ризику — здійснюється шляхом порівняння виявлених ризиків (збитку та можливості) з фінансовими ресурсами конкретної організації. Критеріями виступають показники прибутку, доходу, активів.

4. Методи виявлення ризику.

Керівництво компанії повинно визначити цілі компанії та найбільш важливі ризики, які перешкоджають їхньому досягненню, за допомогою певних способів, методів і прийомів.

5. Збитки фірми та ризик-експозиції.

Ризик-експозиція — ситуація, в якій зацікавлені сторони зіштовхуються з можливостями зазнати збитки або одержати доходи. Ризик-експозиція визначається цінностями, які можуть бути втрачені, погрозами для цінностей і грошовим виміром наслідків. Тобто якщо ризик-експозиція реалізується, то компанія одержить збитки.

Існують наступні класифікації збитків:

1. За розміром: невеликі, середні, значні, катастрофічні.

2. Від причини виникнення:

а) прямі — є прямим наслідком реалізації ризику:

— збиток, заподіяний нерухомості та майну;

— збиток, заподіяний здоров'ю та безпеці робітників та службовців;

— збитки, пов'язані з відповідальністю товаровиробника;

— збитки, пов'язані із втратою ключових фахівців і керівників;

б) непрямі — їм обов'язково передують прямі.

На рівні фірми виокремлюють такі класи ризик-експозицій або збитків:

1) прямі збитки, пов'язані з нерухомістю та майном;

2) непрямі збитки, викликані втратою доходів і збільшенням операційних витрат;

3) збитки, пов'язані з відповідальністю;

4) збитки, пов'язані із ключовими фахівцями.

6. Методи управління ризиками.

Всі методи управління ризиками можна розділити на 2 групи:

– доподійні — заплановані та здійснювані заздалегідь і спрямовані на зниження ймовірності збитку та зменшення розміру можливого збитку;

– післяподійні — використовуються після настання збитку та спрямовуються на зниження його розміру та ліквідацію його наслідків.

7. Фінансування ризику — пошук і мобілізація коштів для виконання превентивних заходів і запобігання втрат від настання несприятливих подій.

Способи фінансування:

– поточний бюджет підприємств, у який закладаються витрати на заходи щодо підвищення безпеки, майбутні витрати на компенсацію збитків, витрати на виплату страхової премії та т. п.;

– резервні фонди самострахування;

– фонди страхових компаній;

– кредитні, інвестиційні ресурси банків і інших фінансових установ;

– бюджетні та позабюджетні фонди на випадок надзвичайних ситуацій.

Фінансування ризику містить 3 основні статті витрат:

– доподійне фінансування;

– післяподійне фінансування — витрати на компенсацію збитків прийнятих на себе ризиків;

– поточне фінансування — адміністративні витрати на управління ризиком.

Існують три підходи до ризик-менеджменту:

Високоінтегрований може використовуватись, коли компанія та її підрозділи мають загальні фактори ризику, а значить, прийоми ризик-менеджменту, розроблені в одному з підрозділів, можна з успіхом використовувати для інших. Цей підхід передбачає загальну термінологію, інструменти, методи та періодичну оцінку профілю ризику для всієї організації в цілому.

Дезінтегрований може бути використаний тоді, коли для кожного підрозділу існують свої фактори ризику, які діють незалежно. Цей підхід дозволяє кожному підрозділу компанії створювати свої прийоми ризик-менеджменту.

Комплексний (інтегративний) — поєднує високоінтегрований та дезінтегрований підходи.

4) збитки, пов'язані із ключовими фахівцями.

6. Методи управління ризиками.

Всі методи управління ризиками можна розділити на 2 групи:

– доподійні — заплановані та здійснювані заздалегідь і спрямовані на зниження ймовірності збитку та зменшення розміру можливого збитку;

– післяподійні — використовуються після настання збитку та спрямовуються на зниження його розміру та ліквідацію його наслідків.

7. Фінансування ризику — пошук і мобілізація коштів для виконання превентивних заходів і запобігання втрат від настання несприятливих подій.

Способи фінансування:

– поточний бюджет підприємств, у який закладаються витрати на заходи щодо підвищення безпеки, майбутні витрати на компенсацію збитків, витрати на виплату страхової премії та т. п.;

– резервні фонди самострахування;

– фонди страхових компаній;

– кредитні, інвестиційні ресурси банків і інших фінансових установ;

– бюджетні та позабюджетні фонди на випадок надзвичайних ситуацій.

Фінансування ризику містить 3 основні статті витрат:

– доподійне фінансування;

– післяподійне фінансування — витрати на компенсацію збитків прийнятих на себе ризиків;

– поточне фінансування — адміністративні витрати на управління ризиком.

Існують три підходи до ризик-менеджменту:

Високоінтегрований може використовуватись, коли компанія та її підрозділи мають загальні фактори ризику, а значить, прийоми ризик-менеджменту, розроблені в одному з підрозділів, можна з успіхом використовувати для інших. Цей підхід передбачає загальну термінологію, інструменти, методи та періодичну оцінку профілю ризику для всієї організації в цілому.

Дезінтегрований може бути використаний тоді, коли для кожного підрозділу існують свої фактори ризику, які діють незалежно. Цей підхід дозволяє кожному підрозділу компанії створювати свої прийоми ризик-менеджменту.

Комплексний (інтегративний) — поєднує високоінтегрований та дезінтегрований підходи.

Процес ризик-менеджменту складається з наступних елементів:

1. Необхідно розробити та прийняти схему управління ризиком.

До елементів даної схеми слід віднести:

– політику ризик-менеджменту, тобто підхід до нього, ступінь прийняття ризику та відповідальність за його реалізацію;

– визначення відповідальності персоналу та напрямки ресурсів для реалізації ризик-менеджменту;

– реалізацію ризик-менеджменту, тобто формалізацію процесу виявлення факторів ризику, оцінки його наслідків і їхньої ймовірності, ключових аспектів процесу впливу на ризики;

– процедуру ризик-менеджменту та звіту по ньому, тобто формалізацію процесу аналізу ризик-менеджменту та відповідальності (форми та регулярність доповідей).

Політику в сфері ризику компанії повинен прийняти менеджмент і схвалити рада директорів.

2. Слід визначити участь вищого керівництва в ризик-менеджменті.

3. Необхідно встановити стратегію реакції на ризик.

4. Слід встановити відповідальності за впровадження ризик-менеджменту в компанії.

5. Обов'язково представити елементи ризик-менеджменту на всіх управлінських рівнях.

6. Проводити навчання менеджерів політиці та практиці ризик-менеджменту, постійно поліпшувати план ризик-менеджменту.

7. Впроваджувати культуру ризик-менеджменту за допомогою системи управління кадрами.

8. Здійснювати моніторинг процесу ризик-менеджменту.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Поняття економічної безпеки підприємства.
2. Наведіть складові економічної безпеки підприємства.
3. Розкрийте сутність механізму ризик-менеджменту.
4. Опишіть етапи процесу управління ризиком.
5. Які існують зовнішні та внутрішні способи оптимізації ступеня ризику?

Процес ризик-менеджменту складається з наступних елементів:

1. Необхідно розробити та прийняти схему управління ризиком.

До елементів даної схеми слід віднести:

– політику ризик-менеджменту, тобто підхід до нього, ступінь прийняття ризику та відповідальність за його реалізацію;

– визначення відповідальності персоналу та напрямки ресурсів для реалізації ризик-менеджменту;

– реалізацію ризик-менеджменту, тобто формалізацію процесу виявлення факторів ризику, оцінки його наслідків і їхньої ймовірності, ключових аспектів процесу впливу на ризики;

– процедуру ризик-менеджменту та звіту по ньому, тобто формалізацію процесу аналізу ризик-менеджменту та відповідальності (форми та регулярність доповідей).

Політику в сфері ризику компанії повинен прийняти менеджмент і схвалити рада директорів.

2. Слід визначити участь вищого керівництва в ризик-менеджменті.

3. Необхідно встановити стратегію реакції на ризик.

4. Слід встановити відповідальності за впровадження ризик-менеджменту в компанії.

5. Обов'язково представити елементи ризик-менеджменту на всіх управлінських рівнях.

6. Проводити навчання менеджерів політиці та практиці ризик-менеджменту, постійно поліпшувати план ризик-менеджменту.

7. Впроваджувати культуру ризик-менеджменту за допомогою системи управління кадрами.

8. Здійснювати моніторинг процесу ризик-менеджменту.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Поняття економічної безпеки підприємства.
2. Наведіть складові економічної безпеки підприємства.
3. Розкрийте сутність механізму ризик-менеджменту.
4. Опишіть етапи процесу управління ризиком.
5. Які існують зовнішні та внутрішні способи оптимізації ступеня ризику?

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ У БУДІВНИЦТВІ

- 13.1. Загальна характеристика господарського обліку
- 13.2. Основні поняття бухгалтерського обліку
- 13.3. Бухгалтерський баланс, його зміст і структура
- 13.4. Оподаткування будівельних підприємств

13.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ГОСПОДАРСЬКОГО ОБЛІКУ

Найважливішою функцією управління економікою є система господарського обліку, надаючи інформацію для планування, контролю і відображення всіх сторін господарської діяльності на підприємстві. Система господарського обліку складається з трьох видів обліку: оперативного, статистичного і бухгалтерського.

Для повсякденного поточного керівництва та управління підприємством здійснюється оперативний облік. Особливістю його є порівняно швидка передача інформації про окремі господарські факти. Інформація може передаватися усно в ході проведення виробничих нарад, по телефону або в спеціально розроблених на підприємстві звітних оперативних формах (зведеннях).

Статистичний облік вивчає явища, що носять узагальнюючий, масовий характер в різних областях економіки, тенденції її розвитку, рух чисельності населення, рух робочої сили тощо. Для цього використовується метод вибіркового спостереження та реєстрації, здійснюють одноразовий облік і перепис. Використовувана інформація для цілей статистичного обліку може бути бухгалтерською та оперативною.

Бухгалтерський облік — упорядкована система збору, реєстрації та узагальнення інформації в грошовому вираженні шляхом суцільного, безперервного і документального обліку всіх господарських операцій. В обліку застосовуються 3 види вимірників:

- *Натуральні* — служать для характеристики об'єкта (кілограми, метри, штуки, метри квадратні, метри кубічні, літри та ін.);
- *Грошові* — узагальнюючи, служать для характеристики об'єкта в вартісному вираженні, вимірюються в гривні.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ У БУДІВНИЦТВІ

- 13.1. Загальна характеристика господарського обліку
- 13.2. Основні поняття бухгалтерського обліку
- 13.3. Бухгалтерський баланс, його зміст і структура
- 13.4. Оподаткування будівельних підприємств

13.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ГОСПОДАРСЬКОГО ОБЛІКУ

Найважливішою функцією управління економікою є система господарського обліку, надаючи інформацію для планування, контролю і відображення всіх сторін господарської діяльності на підприємстві. Система господарського обліку складається з трьох видів обліку: оперативного, статистичного і бухгалтерського.

Для повсякденного поточного керівництва та управління підприємством здійснюється оперативний облік. Особливістю його є порівняно швидка передача інформації про окремі господарські факти. Інформація може передаватися усно в ході проведення виробничих нарад, по телефону або в спеціально розроблених на підприємстві звітних оперативних формах (зведеннях).

Статистичний облік вивчає явища, що носять узагальнюючий, масовий характер в різних областях економіки, тенденції її розвитку, рух чисельності населення, рух робочої сили тощо. Для цього використовується метод вибіркового спостереження та реєстрації, здійснюють одноразовий облік і перепис. Використовувана інформація для цілей статистичного обліку може бути бухгалтерською та оперативною.

Бухгалтерський облік — упорядкована система збору, реєстрації та узагальнення інформації в грошовому вираженні шляхом суцільного, безперервного і документального обліку всіх господарських операцій. В обліку застосовуються 3 види вимірників:

- *Натуральні* — служать для характеристики об'єкта (кілограми, метри, штуки, метри квадратні, метри кубічні, літри та ін.);
- *Грошові* — узагальнюючи, служать для характеристики об'єкта в вартісному вираженні, вимірюються в гривні.

– Трудові — служать для обліку витраченого часу при виконанні роботи (години, дні, зміни, нормо-години, людино-дні та ін.).

Особливістю бухгалтерського обліку є те, що всі господарські операції, враховані в натуральних і трудових вимірниках, обов'язково узагальнюються в грошовому вимірнику.

Бухгалтерський облік супроводжує всі операції на підприємстві: купівлю, продаж, оплату праці, відрядження, транспортні витрати, випуск продукції, ремонт, оренду і інші. При цьому він є: суцільним за охопленням всіх змін, що відбуваються у фінансово-господарській діяльності підприємства та фіксуються за допомогою відповідних способів обробки даних; безперервним у часі (день у день); документально обґрунтованим.

Всі три види обліку — оперативний, статистичний і бухгалтерський — тісно пов'язані між собою, доповнюють один одного і утворюють єдину систему народногосподарського обліку.

13.2. ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Незалежно від форми власності, всі господарюючі суб'єкти в Україні повинні вести бухгалтерський облік на протязі всього періоду ведення діяльності.

Бухгалтерський облік — це система послідовного, суцільного, безперервного, документально обґрунтованого і взаємопов'язаного відображення господарських операцій, процесів підприємства і є інформаційною системою для управління.

Метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності на підприємстві є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів даного підприємства.

Така інформація може знадобитися: внутрішнім користувачам (рада директорів, керівники підприємства і підрозділів, його працівники); зовнішнім користувачам (засновники, акціонери, інвестори, постачальники, покупці, кредитори, фондові біржі, аудиторські фірми, страхові компанії, податкові та інші контролюючі органи і т. д.).

Основними завданнями бухгалтерського обліку є:

1) формування повної, достовірної та неупередженої інформації про всі процеси і результати діяльності, котрі відбуваються на підпри-

– Трудові — служать для обліку витраченого часу при виконанні роботи (години, дні, зміни, нормо-години, людино-дні та ін.).

Особливістю бухгалтерського обліку є те, що всі господарські операції, враховані в натуральних і трудових вимірниках, обов'язково узагальнюються в грошовому вимірнику.

Бухгалтерський облік супроводжує всі операції на підприємстві: купівлю, продаж, оплату праці, відрядження, транспортні витрати, випуск продукції, ремонт, оренду і інші. При цьому він є: суцільним за охопленням всіх змін, що відбуваються у фінансово-господарській діяльності підприємства та фіксуються за допомогою відповідних способів обробки даних; безперервним у часі (день у день); документально обґрунтованим.

Всі три види обліку — оперативний, статистичний і бухгалтерський — тісно пов'язані між собою, доповнюють один одного і утворюють єдину систему народногосподарського обліку.

13.2. ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Незалежно від форми власності, всі господарюючі суб'єкти в Україні повинні вести бухгалтерський облік на протязі всього періоду ведення діяльності.

Бухгалтерський облік — це система послідовного, суцільного, безперервного, документально обґрунтованого і взаємопов'язаного відображення господарських операцій, процесів підприємства і є інформаційною системою для управління.

Метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності на підприємстві є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів даного підприємства.

Така інформація може знадобитися: внутрішнім користувачам (рада директорів, керівники підприємства і підрозділів, його працівники); зовнішнім користувачам (засновники, акціонери, інвестори, постачальники, покупці, кредитори, фондові біржі, аудиторські фірми, страхові компанії, податкові та інші контролюючі органи і т. д.).

Основними завданнями бухгалтерського обліку є:

1) формування повної, достовірної та неупередженої інформації про всі процеси і результати діяльності, котрі відбуваються на підпри-

емстві, в тому числі необхідної для фінансової, податкової та іншої звітності;

2) забезпечення контролю за наявністю і рухом цінностей, використанням ресурсів підприємства відповідно до затверджених нормативів;

3) своєчасне попередження (виявлення) негативних ситуацій, виявлення внутрішньогосподарських резервів для досягнення позитивних фінансових результатів.

Об'єкти обліку діляться на дві категорії (табл. 13.1):

– ті, що забезпечують господарську діяльність (господарські засоби та їх джерела);

– ті, що становлять господарську діяльність (господарські та фінансові процеси і їх результати).

Таблиця 13.1

Об'єкти бухгалтерського обліку

Об'єкти обліку				
Господарські засоби	Джерела господарських засобів		Господарські процеси	Результати господарських процесів
Основні засоби. Нематеріальні та інші оборотні активи. Запаси. Грошові кошти. Кошти у розрахунках.	Статутний капітал. Пайовий капітал. Додатковий капітал. Резервний капітал. Нерозподілений прибуток.	Кредити банків. Цільове фінансування і інші забезпечення виплат. Поточні зобов'язання.	Закупівлі (постачання). Виробництво. Оплата праці. Реалізація. Інвестиції. Інші господарські процеси.	Економія або перевитрата. Прибуток або збиток.

Господарські засоби підприємства групуються:

– за складом та розміщенням (рис. 13.1);

– за функціональною участю в процесі виробництва.

Розглянемо 1 угруповання. За складом і розміщенням засоби діляться на:

– засоби виробництва;

– засоби обігу;

– засоби невиробничої сфери.

емстві, в тому числі необхідної для фінансової, податкової та іншої звітності;

2) забезпечення контролю за наявністю і рухом цінностей, використанням ресурсів підприємства відповідно до затверджених нормативів;

3) своєчасне попередження (виявлення) негативних ситуацій, виявлення внутрішньогосподарських резервів для досягнення позитивних фінансових результатів.

Об'єкти обліку діляться на дві категорії (табл. 13.1):

– ті, що забезпечують господарську діяльність (господарські засоби та їх джерела);

– ті, що становлять господарську діяльність (господарські та фінансові процеси і їх результати).

Таблиця 13.1

Об'єкти бухгалтерського обліку

Об'єкти обліку				
Господарські засоби	Джерела господарських засобів		Господарські процеси	Результати господарських процесів
Основні засоби. Нематеріальні та інші оборотні активи. Запаси. Грошові кошти. Кошти у розрахунках.	Статутний капітал. Пайовий капітал. Додатковий капітал. Резервний капітал. Нерозподілений прибуток.	Кредити банків. Цільове фінансування і інші забезпечення виплат. Поточні зобов'язання.	Закупівлі (постачання). Виробництво. Оплата праці. Реалізація. Інвестиції. Інші господарські процеси.	Економія або перевитрата. Прибуток або збиток.

Господарські засоби підприємства групуються:

– за складом та розміщенням (рис. 13.1);

– за функціональною участю в процесі виробництва.

Розглянемо 1 угруповання. За складом і розміщенням засоби діляться на:

– засоби виробництва;

– засоби обігу;

– засоби невиробничої сфери.

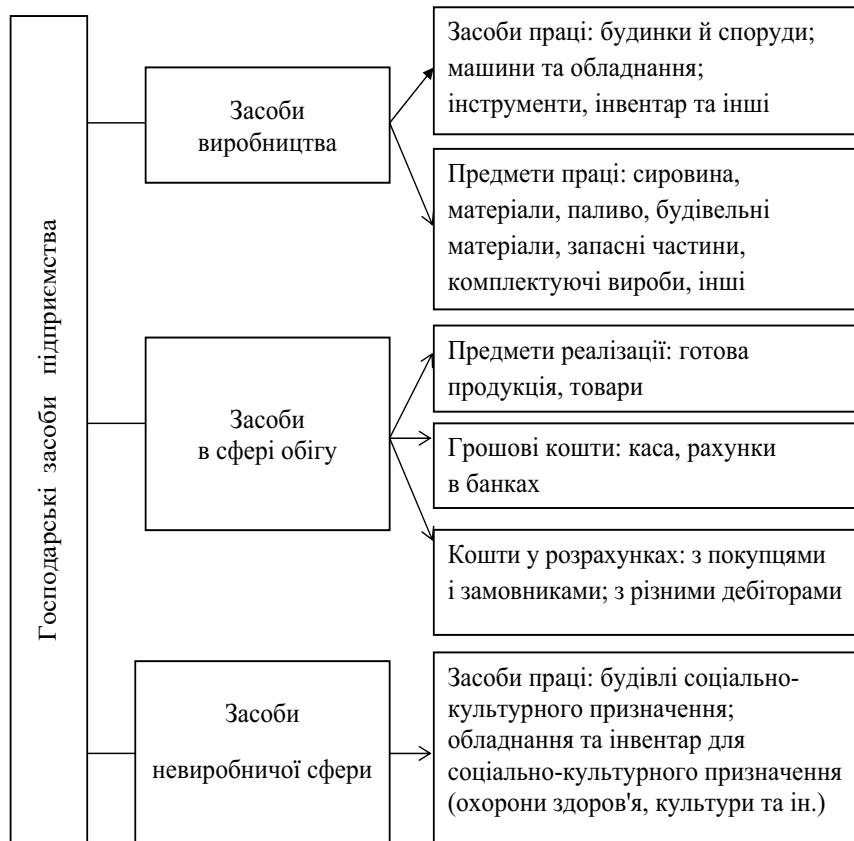


Рис. 13.1. Класифікація засобів за складом і розміщенням

Наступна класифікація засобів за функціональною участю у процесі виробництва (рис. 13.2).

Джерелами формування господарських засобів є власні і позикові кошти, як показано на рисунку 13.3.

Нормативно-правове регулювання та принципи бухгалтерського обліку.

Основними законодавчими актами, що регулюють організацію бухгалтерського обліку є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Положення (станданти) бухгалтерського обліку в Україні (П(С)БО), Податковий кодекс, а також не-ймовірна безліч листів і роз'яснень контролюючих органів.

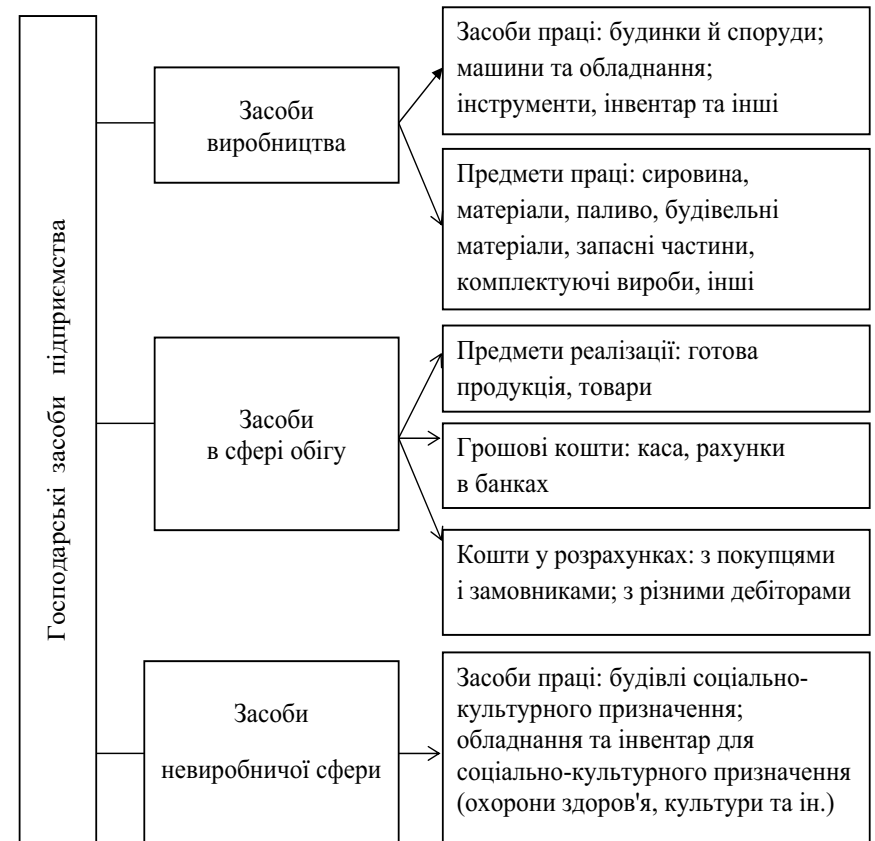


Рис. 13.1. Класифікація засобів за складом і розміщенням

Наступна класифікація засобів за функціональною участю у процесі виробництва (рис. 13.2).

Джерелами формування господарських засобів є власні і позикові кошти, як показано на рисунку 13.3.

Нормативно-правове регулювання та принципи бухгалтерського обліку.

Основними законодавчими актами, що регулюють організацію бухгалтерського обліку є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Положення (станданти) бухгалтерського обліку в Україні (П(С)БО), Податковий кодекс, а також не-ймовірна безліч листів і роз'яснень контролюючих органів.

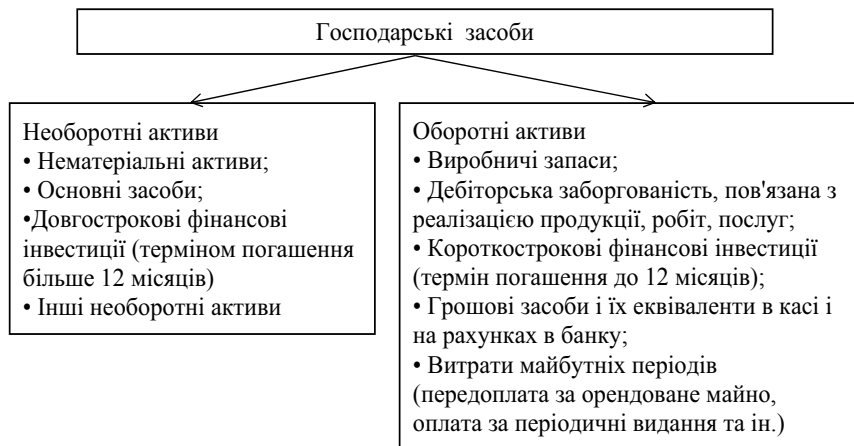


Рис. 13.2. Класифікація засобів за функціональною участю у процесі виробництва

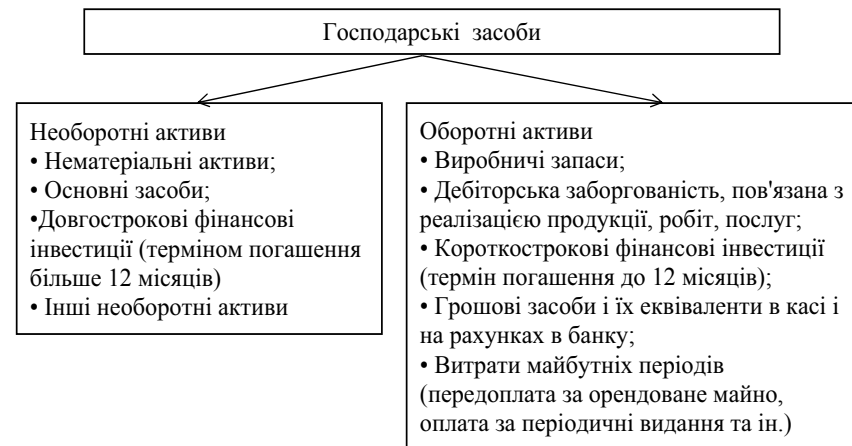


Рис. 13.2. Класифікація засобів за функціональною участю у процесі виробництва



Рис. 13.3. Класифікація джерел формування господарських засобів підприємства



Рис. 13.3. Класифікація джерел формування господарських засобів підприємства

Принципи регулюють порядок ведення бухгалтерського обліку, лежать в основі розробки конкретних правил, закріплених в стандартах, інструкціях, положеннях, що регламентують облік. Основні принципи бухгалтерського обліку викладені в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (рис. 13.4).

1. Обачність	Методи оцінки, які застосовуються у бухгалтерському обліку, не повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства
2. Повне висвітлення	Вся інформація про фактичні та постійні наслідки господарських операцій та подій повинна бути відображена у фінансовій звітності
3. Автономність	Особисте майно та зобов'язання власників не повинно відображатися у фінансовій звітності підприємства, так як підприємство – це юридична особа, що відокремлена від власників
4. Послідовність	На підприємстві повинна із року в рік застосовуватися обрана облікова політика. Її зміна можлива лише у випадках, передбачених положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
5. Безперервність	Оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати далі
6. Нарахування та відповідність доходів і витрат	При визначенні фінансового результату звітного періоду доходи порівнюються з витратами, які були здійснені. У бухгалтерському обліку та у фінансовій звітності доходи і витрати відображаються в момент виникнення, незалежно від сплати коштів чи дати надходження
7. Превалювання сутності над формою	Операції враховуються з урахуванням юридичної форми і відповідно до їх сутності
8. Історична (фактична) собівартість	Пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання
9. Єдиний грошовий вимірник	Все здійснюється в єдиній грошовій одиниці, як при проведенні операцій, так і у відображенні їх у фінансовій звітності

Рис. 13.4. Принципи бухгалтерського обліку

Принципи регулюють порядок ведення бухгалтерського обліку, лежать в основі розробки конкретних правил, закріплених в стандартах, інструкціях, положеннях, що регламентують облік. Основні принципи бухгалтерського обліку викладені в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (рис. 13.4).

1. Обачність	Методи оцінки, які застосовуються у бухгалтерському обліку, не повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства
2. Повне висвітлення	Вся інформація про фактичні та постійні наслідки господарських операцій та подій повинна бути відображена у фінансовій звітності
3. Автономність	Особисте майно та зобов'язання власників не повинно відображатися у фінансовій звітності підприємства, так як підприємство – це юридична особа, що відокремлена від власників
4. Послідовність	На підприємстві повинна із року в рік застосовуватися обрана облікова політика. Її зміна можлива лише у випадках, передбачених положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
5. Безперервність	Оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати далі
6. Нарахування та відповідність доходів і витрат	При визначенні фінансового результату звітного періоду доходи порівнюються з витратами, які були здійснені. У бухгалтерському обліку та у фінансовій звітності доходи і витрати відображаються в момент виникнення, незалежно від сплати коштів чи дати надходження
7. Превалювання сутності над формою	Операції враховуються з урахуванням юридичної форми і відповідно до їх сутності
8. Історична (фактична) собівартість	Пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання
9. Єдиний грошовий вимірник	Все здійснюється в єдиній грошовій одиниці, як при проведенні операцій, так і у відображенні їх у фінансовій звітності

Рис. 13.4. Принципи бухгалтерського обліку

Методичне керівництво бухгалтерським обліком підприємств здійснює Міністерство фінансів України; в бюджетних організаціях — Державне казначейство. Правила бухгалтерського обліку банку встановлює Національний банк України.

13.3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ БАЛАНС, ЙОГО ЗМІСТ І СТРУКТУРА

Основною формою фінансової звітності, що відбиває результати фінансово-господарської діяльності підприємства за певний період, є бухгалтерський баланс.

Бухгалтерський баланс — як елемент методу бухгалтерського обліку є — спосіб економічного групування в грошовому вираженні господарських засобів і джерел їх утворення на певну дату.

Відповідно до П(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» звітним періодом для складання фінансової звітності, в тому числі і для балансу, є календарний рік. Дата складання балансу визначена на 31 грудня — останній день звітного періоду, а для проміжної (місячної, квартальної) звітності — наростаючим підсумком з початку звітного року станом на 31 березня, 30 червня, тобто 1 квартал, 1 півріччя, 9 місяців і за рік в цілому.

Бухгалтерський баланс складається з двох взаємопов'язаних і рівних між собою частин: активу і пасиву. В активі відображаються всі засоби підприємства за їх видами, складу та розміщення, а в пасиві — джерела формування цих коштів і їх цільове призначення (табл. 13.2).

У балансі підсумки активу і пасиву завжди рівні.

АКТИВИ = ЗОБОВ'ЯЗАННЯ + ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ = АКТИВИ — ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

У чинній на цей час типовій формі бухгалтерського балансу України, який наведено у додатку 7, актив вміщує три розділи:

I. Необоротні активи.

II. Оборотні активи.

III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття.

Пасив балансу вміщує 4 розділи:

I. Власний капітал.

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення.

III. Поточні зобов'язання і забезпечення.

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття.

Методичне керівництво бухгалтерським обліком підприємств здійснює Міністерство фінансів України; в бюджетних організаціях — Державне казначейство. Правила бухгалтерського обліку банку встановлює Національний банк України.

13.3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ БАЛАНС, ЙОГО ЗМІСТ І СТРУКТУРА

Основною формою фінансової звітності, що відбиває результати фінансово-господарської діяльності підприємства за певний період, є бухгалтерський баланс.

Бухгалтерський баланс — як елемент методу бухгалтерського обліку є — спосіб економічного групування в грошовому вираженні господарських засобів і джерел їх утворення на певну дату.

Відповідно до П(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» звітним періодом для складання фінансової звітності, в тому числі і для балансу, є календарний рік. Дата складання балансу визначена на 31 грудня — останній день звітного періоду, а для проміжної (місячної, квартальної) звітності — наростаючим підсумком з початку звітного року станом на 31 березня, 30 червня, тобто 1 квартал, 1 півріччя, 9 місяців і за рік в цілому.

Бухгалтерський баланс складається з двох взаємопов'язаних і рівних між собою частин: активу і пасиву. В активі відображаються всі засоби підприємства за їх видами, складу та розміщення, а в пасиві — джерела формування цих коштів і їх цільове призначення (табл. 13.2).

У балансі підсумки активу і пасиву завжди рівні.

АКТИВИ = ЗОБОВ'ЯЗАННЯ + ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ = АКТИВИ — ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

У чинній на цей час типовій формі бухгалтерського балансу України, який наведено у додатку 7, актив вміщує три розділи:

I. Необоротні активи.

II. Оборотні активи.

III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття.

Пасив балансу вміщує 4 розділи:

I. Власний капітал.

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення.

III. Поточні зобов'язання і забезпечення.

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття.

Таблиця 13.2

Структура бухгалтерського балансу

АКТИВ	ПАСИВ
⇓	⇓
Засоби за складом та розміщенням	Джерела утворення і цільове призначення господарських засобів
Це одні й ті ж кошти, але розглядаються з різних точок зору	
ЩО?	ЗА РАХУНОК ЧОГО?

Для підприємств, які діють на території України, ця форма є обов'язковою і незмінною на теперішній час, незалежно від форм власності і підприємств (крім банків і бюджетних установ).

Бухгалтерський баланс служить індикатором «фінансового здоров'я» підприємства. Баланс повинен допомогти користувачеві в оцінці здатності підприємства виконувати свої зобов'язання. Тому бухгалтерській баланс можна визначити як форму фінансової звітності, що характеризує майнове і фінансове становище господарюючого суб'єкта на кінець останнього дня звітного періоду.

13.4. ОПОДАТКУВАННЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Основним законом, що регулює податкові відносини в Україні, є Податковий кодекс, що був прийнятий у 2010 році. Щорічно до нього вносяться правки та доповнення. Тому при вивченні податкової системи варто враховувати, що вона постійно трансформується, і слід використовувати актуальну версію нормативних актів, з якою можна ознайомитися на офіційному сайті Верховної Ради України (www.rada.gov.ua).

Податкова система України — це сукупність загальнодержавних та місцевих податків та зборів, перелік та порядок нарахування яких встановлюється Податковим кодексом. Зараз в Україні справляються 9 податків (податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизний податок, екологічний податок, рентна плата, мито, податок на майно і єдиний податок) та 2 збори (збір за місця для паркування транспортних засобів і туристичний збір).

Слід розрізняти поняття «податок» та «збір». Податок є обов'язковим платежем, який справляється за наявністю об'єкту оподаткування

Таблиця 13.2

Структура бухгалтерського балансу

АКТИВ	ПАСИВ
⇓	⇓
Засоби за складом та розміщенням	Джерела утворення і цільове призначення господарських засобів
Це одні й ті ж кошти, але розглядаються з різних точок зору	
ЩО?	ЗА РАХУНОК ЧОГО?

Для підприємств, які діють на території України, ця форма є обов'язковою і незмінною на теперішній час, незалежно від форм власності і підприємств (крім банків і бюджетних установ).

Бухгалтерський баланс служить індикатором «фінансового здоров'я» підприємства. Баланс повинен допомогти користувачеві в оцінці здатності підприємства виконувати свої зобов'язання. Тому бухгалтерській баланс можна визначити як форму фінансової звітності, що характеризує майнове і фінансове становище господарюючого суб'єкта на кінець останнього дня звітного періоду.

13.4. ОПОДАТКУВАННЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Основним законом, що регулює податкові відносини в Україні, є Податковий кодекс, що був прийнятий у 2010 році. Щорічно до нього вносяться правки та доповнення. Тому при вивченні податкової системи варто враховувати, що вона постійно трансформується, і слід використовувати актуальну версію нормативних актів, з якою можна ознайомитися на офіційному сайті Верховної Ради України (www.rada.gov.ua).

Податкова система України — це сукупність загальнодержавних та місцевих податків та зборів, перелік та порядок нарахування яких встановлюється Податковим кодексом. Зараз в Україні справляються 9 податків (податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизний податок, екологічний податок, рентна плата, мито, податок на майно і єдиний податок) та 2 збори (збір за місця для паркування транспортних засобів і туристичний збір).

Слід розрізняти поняття «податок» та «збір». Податок є обов'язковим платежем, який справляється за наявністю об'єкту оподаткування

ня та не передбачає отримання додаткових послуг, а збір є платою за отримання спеціальної вигоди платником. Так, справляння збору за місця для паркування транспортних засобів є платою за можливість припаркувати автомобіль на спеціально відведеній стоянці, а туристичний збір — платежем за право відпочинку у містах, заради яких встановили цей податок.

Кожен податок та збір має властивості (елементи), які його характеризують та відрізняють від інших платежів.

Так, для кожного податку та збору податковим законодавством встановлюються:

- платники податку;
- об'єкт оподаткування;
- база оподаткування;
- ставка податку;
- порядок обчислення податку;
- податковий період;
- строк та порядок сплати податку;
- строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку.

Розглянемо ці елементи докладніше.

Платники податків — це юридичні та фізичні особи, на яких згідно із законодавством України покладено обов'язок сплачувати податки. Наприклад, до платників відносяться підприємства різних форм власності, суб'єкти малого підприємництва, наймані працівники та інші. Саме платники податків несуть відповідальність за несплату, невірний розрахунок або несвоєчасну сплату податків до бюджету.

Об'єктом оподаткування можуть бути прибуток підприємства, рухоме та нерухоме майно, окремі товари, заробітна плата та інші об'єкти, визначені податковим законодавством України. Саме наявність об'єкту оподаткування у платника податків створює обов'язок щодо сплати податку.

База оподаткування — це кількісна, вартісна, чи фізична характеристика об'єкта оподаткування, що використовується для визначення розміру податку, що сплачується до бюджету. Наприклад, це може бути заробітна плата для податку на доходи фізичних осіб, обсяг двигуна автомобіля для акцизного збору, площа земельної ділянки для плати за землю. Для розрахунку суми податків розмір бази оподаткування визначається у одиницях виміру бази оподаткування.

ня та не передбачає отримання додаткових послуг, а збір є платою за отримання спеціальної вигоди платником. Так, справляння збору за місця для паркування транспортних засобів є платою за можливість припаркувати автомобіль на спеціально відведеній стоянці, а туристичний збір — платежем за право відпочинку у містах, заради яких встановили цей податок.

Кожен податок та збір має властивості (елементи), які його характеризують та відрізняють від інших платежів.

Так, для кожного податку та збору податковим законодавством встановлюються:

- платники податку;
- об'єкт оподаткування;
- база оподаткування;
- ставка податку;
- порядок обчислення податку;
- податковий період;
- строк та порядок сплати податку;
- строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку.

Розглянемо ці елементи докладніше.

Платники податків — це юридичні та фізичні особи, на яких згідно із законодавством України покладено обов'язок сплачувати податки. Наприклад, до платників відносяться підприємства різних форм власності, суб'єкти малого підприємництва, наймані працівники та інші. Саме платники податків несуть відповідальність за несплату, невірний розрахунок або несвоєчасну сплату податків до бюджету.

Об'єктом оподаткування можуть бути прибуток підприємства, рухоме та нерухоме майно, окремі товари, заробітна плата та інші об'єкти, визначені податковим законодавством України. Саме наявність об'єкту оподаткування у платника податків створює обов'язок щодо сплати податку.

База оподаткування — це кількісна, вартісна, чи фізична характеристика об'єкта оподаткування, що використовується для визначення розміру податку, що сплачується до бюджету. Наприклад, це може бути заробітна плата для податку на доходи фізичних осіб, обсяг двигуна автомобіля для акцизного збору, площа земельної ділянки для плати за землю. Для розрахунку суми податків розмір бази оподаткування визначається у одиницях виміру бази оподаткування.

Ставка податку показує розмір податкових нарахувань на одиницю виміру бази оподаткування. Ставки податків бувають абсолютними (специфічними) та відносними (адвалорними). Абсолютна ставка являє собою фіксовану суму податку на кожну одиницю виміру бази оподаткування. Прикладом використання абсолютної ставки є акцизний збір, при застосуванні якого обсяг двигуна у см³ помножується на встановлену ставку (так, для автомобілів з двигуном внутрішнього згорання обсягом 2000 см³ вона складає 3,5 євро/см³, тобто власник автомобіля — платник податку, сам автомобіль — об'єкт оподаткування, база оподаткування — 2000 см³, ставка податку — 3,5 євро/см³).

Адвалорна ставка податку встановлюється у відсотках до вартості бази оподаткування. Прикладом використання адвалорної ставки є ставка податку на прибуток, що становить 18 % до прибутку, що підлягає оподаткуванню.

Сума податку, що підлягає сплаті до бюджету, розраховується множенням бази оподаткування на податкову ставку. В окремих випадках можливо застосування пільг щодо оподаткування. Платникам податків і зборів можуть надаватися пільги в наступних формах:

— неоподатковуваний мінімум об'єкта оподаткування, з якого не стягується податок. Наприклад: у 2016 році за умовами неперевищення заробітної плати ліміту 1930 грн неоподатковуваний мінімум складає 689 грн;

— вилучення з оподаткування певних об'єктів. Так, не є об'єктом оподаткування податком на нерухомість будівлі промисловості, зокрема виробничі корпуси, цехи, складські приміщення промислових підприємств;

— звільнення від сплати податку окремих суб'єктів оподаткування. Наприклад, не є платниками податку на прибуток бюджетні установи та політичні партії, релігійні, благодійні організації;

— зниження податкових ставок, або застосування нульової ставки. Так, експортні операції с ПДВ оподатковуються за ставкою 0 %. Це стимулює експорт та дозволяє компенсувати експортерам ПДВ, що міститься в вартості товару, що вироблений в Україні.

Платники податків можуть використовувати пільги, на які вони мають право згідно до норм чинного законодавства, або відмовитися від використання пільг.

Податковий період — календарний рік або інший період часу, по закінченні якого визначається розмір податкової бази і обчислюється сума податку, що підлягає сплаті.

Ставка податку показує розмір податкових нарахувань на одиницю виміру бази оподаткування. Ставки податків бувають абсолютними (специфічними) та відносними (адвалорними). Абсолютна ставка являє собою фіксовану суму податку на кожну одиницю виміру бази оподаткування. Прикладом використання абсолютної ставки є акцизний збір, при застосуванні якого обсяг двигуна у см³ помножується на встановлену ставку (так, для автомобілів з двигуном внутрішнього згорання обсягом 2000 см³ вона складає 3,5 євро/см³, тобто власник автомобіля — платник податку, сам автомобіль — об'єкт оподаткування, база оподаткування — 2000 см³, ставка податку — 3,5 євро/см³).

Адвалорна ставка податку встановлюється у відсотках до вартості бази оподаткування. Прикладом використання адвалорної ставки є ставка податку на прибуток, що становить 18 % до прибутку, що підлягає оподаткуванню.

Сума податку, що підлягає сплаті до бюджету, розраховується множенням бази оподаткування на податкову ставку. В окремих випадках можливо застосування пільг щодо оподаткування. Платникам податків і зборів можуть надаватися пільги в наступних формах:

— неоподатковуваний мінімум об'єкта оподаткування, з якого не стягується податок. Наприклад: у 2016 році за умовами неперевищення заробітної плати ліміту 1930 грн неоподатковуваний мінімум складає 689 грн;

— вилучення з оподаткування певних об'єктів. Так, не є об'єктом оподаткування податком на нерухомість будівлі промисловості, зокрема виробничі корпуси, цехи, складські приміщення промислових підприємств;

— звільнення від сплати податку окремих суб'єктів оподаткування. Наприклад, не є платниками податку на прибуток бюджетні установи та політичні партії, релігійні, благодійні організації;

— зниження податкових ставок, або застосування нульової ставки. Так, експортні операції с ПДВ оподатковуються за ставкою 0 %. Це стимулює експорт та дозволяє компенсувати експортерам ПДВ, що міститься в вартості товару, що вироблений в Україні.

Платники податків можуть використовувати пільги, на які вони мають право згідно до норм чинного законодавства, або відмовитися від використання пільг.

Податковий період — календарний рік або інший період часу, по закінченні якого визначається розмір податкової бази і обчислюється сума податку, що підлягає сплаті.

Податковий період встановлюється стосовно до кожного окремого податку та може складатися з одного або декількох звітних періодів, за підсумками яких сплачуються авансові платежі. При порушенні термінів сплати податків до платника можуть застосовуватися штрафні санкції у вигляді пені.

Платник податків зобов'язаний самостійно здійснювати розрахунки податків та подавати податкові декларації до контролюючих органів.

В Україні встановлюються загальнодержавні та місцеві податки та збори.

До загальнодержавних належать податки та збори, що є обов'язковими до сплати на усій території України.

До місцевих належать податки та збори, що встановлені рішеннями сільських, селищних, міських рад та рад об'єднаних територіальних громад і є обов'язковими до сплати на керованій ними території. Перелік та межі граничних розмірів ставок місцевих податків та зборів визначаються Податковим кодексом України.

До загальнодержавних податків належать:

- податок на прибуток підприємств;
- податок на доходи фізичних осіб;
- податок на додану вартість;
- акцизний податок;
- екологічний податок;
- рентна плата;
- мито.

– До місцевих податків належать:

- податок на майно;
- єдиний податок.

До місцевих зборів належать:

- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

Податок на прибуток будівельних підприємств.

Будівельні підприємства за загальною системою оподаткування сплачують податок на прибуток.

База оподаткування визначається як різниця між доходами та витратами підприємства, що відбулися протягом звітного періоду. При розрахунку величини доходів та витрат їхня вартість корегується на суму сплаченого або отриманого ПДВ. Так, якщо підприємство закупило сировини та матеріалів на суму 3000 грн, з них ПДВ 500 грн,

Податковий період встановлюється стосовно до кожного окремого податку та може складатися з одного або декількох звітних періодів, за підсумками яких сплачуються авансові платежі. При порушенні термінів сплати податків до платника можуть застосовуватися штрафні санкції у вигляді пені.

Платник податків зобов'язаний самостійно здійснювати розрахунки податків та подавати податкові декларації до контролюючих органів.

В Україні встановлюються загальнодержавні та місцеві податки та збори.

До загальнодержавних належать податки та збори, що є обов'язковими до сплати на усій території України.

До місцевих належать податки та збори, що встановлені рішеннями сільських, селищних, міських рад та рад об'єднаних територіальних громад і є обов'язковими до сплати на керованій ними території. Перелік та межі граничних розмірів ставок місцевих податків та зборів визначаються Податковим кодексом України.

До загальнодержавних податків належать:

- податок на прибуток підприємств;
- податок на доходи фізичних осіб;
- податок на додану вартість;
- акцизний податок;
- екологічний податок;
- рентна плата;
- мито.

– До місцевих податків належать:

- податок на майно;
- єдиний податок.

До місцевих зборів належать:

- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

Податок на прибуток будівельних підприємств.

Будівельні підприємства за загальною системою оподаткування сплачують податок на прибуток.

База оподаткування визначається як різниця між доходами та витратами підприємства, що відбулися протягом звітного періоду. При розрахунку величини доходів та витрат їхня вартість корегується на суму сплаченого або отриманого ПДВ. Так, якщо підприємство закупило сировини та матеріалів на суму 3000 грн, з них ПДВ 500 грн,

при розрахунку бази оподаткування використовується сума 2500 грн. Аналогічно, якщо дохід від реалізації продукції дорівнює 9000 грн, а чистий дохід (без ПДВ) 7500 грн, то у розрахунках використовується сума 7500 грн.

Під доходами розуміється загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах. Датою виникнення доходу від реалізації товарів визнається дата переходу права власності на товар покупцеві, а датою виникнення доходу від надання послуг та виконання робіт — дата складення актів, що підтверджують виконання робіт або надання послуг.

Витрати будівельного підприємства — це сума будь-яких витрат у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, що здійснювалися при впровадженні господарської діяльності платника податку. При визначенні витрат авансові платежі, що є передплатою за невідвантаженою продукцією та ще ненадані послуги, не враховуються. Платники податку самостійно розраховують собівартість товарів робіт та послуг відповідно до положень Податкового кодексу.

Не відносяться до собівартості та не зменшують базу оподаткування витрати, не пов'язані з господарською діяльністю, зокрема проведення прийомів, презентації, організація свят та розваг, погашення отриманих кредитів, виплата штрафів, неустойок.

Базова ставка податку на прибуток становить 18 відсотків. Податковими періодами для цього податку є календарні: квартал, півріччя, три квартали, рік. Податкова декларація розраховується наростаючим підсумком з початку року.

Податок на доходи фізичних осіб.

Платниками податку на доходи фізичних осіб є резиденти, які отримують доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи, та нерезиденти, які отримують доходи з джерела їх походження в Україні.

Об'єктом оподаткування є загальний місячний або річний оподатковуваний дохід. Якщо розмір заробітної плати робітника, отриманої у одного роботодавця, не перевищує встановленого законодавством ліміту, то сума загального місячного оподаткованого доходу зменшується на розмір податкової соціальної пільги. Ліміт розраховується як добуток розміру прожиткового мінімуму на 1 січня відповідного року та коефіцієнту 1,4 та округляється до найближчих 10 гривень. Базова величина податкової пільги дорівнює 50 % від мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня відповідного року. На 1.01.2016 року

при розрахунку бази оподаткування використовується сума 2500 грн. Аналогічно, якщо дохід від реалізації продукції дорівнює 9000 грн, а чистий дохід (без ПДВ) 7500 грн, то у розрахунках використовується сума 7500 грн.

Під доходами розуміється загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах. Датою виникнення доходу від реалізації товарів визнається дата переходу права власності на товар покупцеві, а датою виникнення доходу від надання послуг та виконання робіт — дата складення актів, що підтверджують виконання робіт або надання послуг.

Витрати будівельного підприємства — це сума будь-яких витрат у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, що здійснювалися при впровадженні господарської діяльності платника податку. При визначенні витрат авансові платежі, що є передплатою за невідвантаженою продукцією та ще ненадані послуги, не враховуються. Платники податку самостійно розраховують собівартість товарів робіт та послуг відповідно до положень Податкового кодексу.

Не відносяться до собівартості та не зменшують базу оподаткування витрати, не пов'язані з господарською діяльністю, зокрема проведення прийомів, презентації, організація свят та розваг, погашення отриманих кредитів, виплата штрафів, неустойок.

Базова ставка податку на прибуток становить 18 відсотків. Податковими періодами для цього податку є календарні: квартал, півріччя, три квартали, рік. Податкова декларація розраховується наростаючим підсумком з початку року.

Податок на доходи фізичних осіб.

Платниками податку на доходи фізичних осіб є резиденти, які отримують доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи, та нерезиденти, які отримують доходи з джерела їх походження в Україні.

Об'єктом оподаткування є загальний місячний або річний оподатковуваний дохід. Якщо розмір заробітної плати робітника, отриманої у одного роботодавця, не перевищує встановленого законодавством ліміту, то сума загального місячного оподаткованого доходу зменшується на розмір податкової соціальної пільги. Ліміт розраховується як добуток розміру прожиткового мінімуму на 1 січня відповідного року та коефіцієнту 1,4 та округляється до найближчих 10 гривень. Базова величина податкової пільги дорівнює 50 % від мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня відповідного року. На 1.01.2016 року

мінімальна заробітна плата складала 1378 грн, відповідно ліміт дорівнював: $1378 \text{ грн} \times 1,4 = 1930$ гривень, а соціальна пільга — 689 гривень ($1378,00 \times 50 \%$).

Наприклад, працівник з заробітною платою 1930 грн в 2016 році має право на використання податкової соціальної пільги (1900 грн < 1930 грн). Якщо він її не використовує, з нього буде стягнуто податку $1900 \times 18 \% = 342$ грн. Після оформлення пільги податок на доходи фізичних осіб зменшиться та складатиме $(1900 - 689) \times 18 \% = 218$ грн.

Для окремих категорій робітників передбачено збільшення розміру пільги. Це стосується батьків 2 або більше дітей віком до 18 років, інвалідів, одиноких матерів або батьків, учнів, студентів, аспірантів, учасників бойових дій та ін. Повний перелік пільгових категорій платників податку на доходи фізичних осіб наведений у Податковому кодексі України.

Ще однією пільгою, пов'язаною з податком на доходи, є податкова знижка, на яку платнику податку дозволено зменшити свій оподатковуваний дохід, отриманий у вигляді заробітної плати. До витрат, які можна включити до складу податкової знижки, відносяться: оплата за своє навчання або навчання родичів першого ступеня споріднення, витрати на платну медицину, на переобладнання власного автомобіля під використання біопалива, оплата відсотків за договором про іпотечне кредитування житла.

Наприклад, якщо дитина робітника отримує вищу освіту та навчається за контрактною формою навчання, цей співробітник має право звернутися до відділу по роботі з фізичними особами податкової інспекції свого району та заповнити декларацію, виключивши плату за навчання з оподаткованого доходу відповідного періоду. Різниця між фактично сплаченим в минулому році податком та скорегованою сумою буде зарахована на розрахунковий рахунок робітника. Так, при заробітній платі 3500 грн на місяць за рік буде стягнуто податку на суму $3500 \times 12 \times 18 \% = 7560$ грн. Якщо вартість контракту складає 12000 грн на рік, то база оподаткування буде дорівнювати $3500 \times 12 - 12000 = 30000$ грн, а скорегована сума податку на доходи фізичних осіб — $30000 \times 0,18 = 5400$ грн. Переплата у суму $7560 - 5400 = 2160$ грн буде повернута на розрахунковий рахунок платника податку.

Податок на додану вартість.

Податок на додану вартість (ПДВ) це непрямий податок, що входить в ціну товарів, робіт та послуг. Саме цій податок формує більшу

мінімальна заробітна плата складала 1378 грн, відповідно ліміт дорівнював: $1378 \text{ грн} \times 1,4 = 1930$ гривень, а соціальна пільга — 689 гривень ($1378,00 \times 50 \%$).

Наприклад, працівник з заробітною платою 1930 грн в 2016 році має право на використання податкової соціальної пільги (1900 грн < 1930 грн). Якщо він її не використовує, з нього буде стягнуто податку $1900 \times 18 \% = 342$ грн. Після оформлення пільги податок на доходи фізичних осіб зменшиться та складатиме $(1900 - 689) \times 18 \% = 218$ грн.

Для окремих категорій робітників передбачено збільшення розміру пільги. Це стосується батьків 2 або більше дітей віком до 18 років, інвалідів, одиноких матерів або батьків, учнів, студентів, аспірантів, учасників бойових дій та ін. Повний перелік пільгових категорій платників податку на доходи фізичних осіб наведений у Податковому кодексі України.

Ще однією пільгою, пов'язаною з податком на доходи, є податкова знижка, на яку платнику податку дозволено зменшити свій оподатковуваний дохід, отриманий у вигляді заробітної плати. До витрат, які можна включити до складу податкової знижки, відносяться: оплата за своє навчання або навчання родичів першого ступеня споріднення, витрати на платну медицину, на переобладнання власного автомобіля під використання біопалива, оплата відсотків за договором про іпотечне кредитування житла.

Наприклад, якщо дитина робітника отримує вищу освіту та навчається за контрактною формою навчання, цей співробітник має право звернутися до відділу по роботі з фізичними особами податкової інспекції свого району та заповнити декларацію, виключивши плату за навчання з оподаткованого доходу відповідного періоду. Різниця між фактично сплаченим в минулому році податком та скорегованою сумою буде зарахована на розрахунковий рахунок робітника. Так, при заробітній платі 3500 грн на місяць за рік буде стягнуто податку на суму $3500 \times 12 \times 18 \% = 7560$ грн. Якщо вартість контракту складає 12000 грн на рік, то база оподаткування буде дорівнювати $3500 \times 12 - 12000 = 30000$ грн, а скорегована сума податку на доходи фізичних осіб — $30000 \times 0,18 = 5400$ грн. Переплата у суму $7560 - 5400 = 2160$ грн буде повернута на розрахунковий рахунок платника податку.

Податок на додану вартість.

Податок на додану вартість (ПДВ) це непрямий податок, що входить в ціну товарів, робіт та послуг. Саме цій податок формує більшу

частину податкових надходжень до бюджету. Облік та розрахунки з бюджетом здійснюються продавцем, але фактично цей податок сплачується покупцем товарів або послуг.

Платниками ПДВ є як юридичні, так і фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність на території України. Обов'язковій реєстрації як платники ПДВ підлягають суб'єкти, якщо загальна сума від здійснення ними операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню ПДВ, перевищує 2000000 гривень за 12 попередніх календарних місяців.

Об'єктом оподаткування є продаж товарів, робіт та послуг на митній території України, завезення та вивезення товарів та послуг через межі митної території України.

Не належать до об'єкта оподаткування такі операції:

- надання послуг зі страхування;
- виплата заробітної плати;
- випуск, розміщення і продаж цінних паперів;
- передача основних фондів у формі внесків у статутні фонди юридичних осіб в обмін на їхні корпоративні права.

До операцій, які не оподатковуються ПДВ, відносяться: ремонт установ освіти і охорони здоров'я, продаж книг вітчизняного виробництва, послуги освіти і охорони здоров'я, передача земельних ділянок у користування.

Базою податку на додану вартість є договірна ціна товару чи послуги. У випадку, якщо звичайна ринкова ціна даного товару чи послуги перевищує фактичну більш ніж на 20 %, то базою оподаткування є звичайна ціна.

При визначенні бази оподаткування до неї включаються усі податки, що входять до вартості товарів або послуг. Тобто при імпорті підакцизного товару на митну територію України, наприклад автомобіля, база оподаткування розраховується як сума митної вартості, акцизного та митного збору. В Україні використовуються ставки ПДВ — 20 % та 0 %.

Нульова ставка оподаткування застосовується щодо експорту товарів та супутніх експорту послуг, поставок товарів і послуг магазинами безмитної роздрібною торгівлі, що перебувають в митній зоні, послуг з перевезення пасажирів чи вантажів з митної території України за кордон та інше.

Розрахунок платежів до бюджету з ПДВ здійснюється за формулою

частину податкових надходжень до бюджету. Облік та розрахунки з бюджетом здійснюються продавцем, але фактично цей податок сплачується покупцем товарів або послуг.

Платниками ПДВ є як юридичні, так і фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність на території України. Обов'язковій реєстрації як платники ПДВ підлягають суб'єкти, якщо загальна сума від здійснення ними операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню ПДВ, перевищує 2000000 гривень за 12 попередніх календарних місяців.

Об'єктом оподаткування є продаж товарів, робіт та послуг на митній території України, завезення та вивезення товарів та послуг через межі митної території України.

Не належать до об'єкта оподаткування такі операції:

- надання послуг зі страхування;
- виплата заробітної плати;
- випуск, розміщення і продаж цінних паперів;
- передача основних фондів у формі внесків у статутні фонди юридичних осіб в обмін на їхні корпоративні права.

До операцій, які не оподатковуються ПДВ, відносяться: ремонт установ освіти і охорони здоров'я, продаж книг вітчизняного виробництва, послуги освіти і охорони здоров'я, передача земельних ділянок у користування.

Базою податку на додану вартість є договірна ціна товару чи послуги. У випадку, якщо звичайна ринкова ціна даного товару чи послуги перевищує фактичну більш ніж на 20 %, то базою оподаткування є звичайна ціна.

При визначенні бази оподаткування до неї включаються усі податки, що входять до вартості товарів або послуг. Тобто при імпорті підакцизного товару на митну територію України, наприклад автомобіля, база оподаткування розраховується як сума митної вартості, акцизного та митного збору. В Україні використовуються ставки ПДВ — 20 % та 0 %.

Нульова ставка оподаткування застосовується щодо експорту товарів та супутніх експорту послуг, поставок товарів і послуг магазинами безмитної роздрібною торгівлі, що перебувають в митній зоні, послуг з перевезення пасажирів чи вантажів з митної території України за кордон та інше.

Розрахунок платежів до бюджету з ПДВ здійснюється за формулою

$$ПБ = ПЗ - ПК, \quad (13.1)$$

де *ПБ* — платежі до державного бюджету;

ПЗ — податкові зобов'язання;

ПК — податковий кредит.

Податкове зобов'язання — це сума податку, що була включена платником ПДВ у вартість реалізованої продукції та наданих послуг у звітному періоді та оплачена покупцями.

Податковий кредит — це сума ПДВ, що вже була фактично сплачена підприємством — платником ПДВ протягом звітного періоду у складі вартості товарів, робіт, послуг, придбаних в іншого платника ПДВ, або сплачена при ввозі товарів на митну територію України. Факт виникнення податкового кредиту обов'язково має бути підтверджений документально, зокрема податковою накладною. Наприклад, у звітному періоді підприємство закупило сировини та матеріалів на суму 18 тис. грн, за них ПДВ склало 3 тис. грн. Підприємство виконало роботи на суму 30 тис. грн, з них 5 тис. грн — ПДВ. Податкові зобов'язання (ПЗ) при цьому склали 5 тис. грн, а податковий кредит — 3 тис. грн. До бюджету підприємство має перерахувати $5 - 3 = 2$ тис. грн.

У деяких випадках можливе отримання від'ємного значення ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету. Таке відбувається, якщо податкові зобов'язання менше за податковий кредит, наприклад платник ПДВ здійснював експортні операції, або придбав дороге обладнання. На переплату по ПДВ можна зменшити платежі майбутніх періодів з цього податку, або отримати бюджетне відшкодування.

Акцизний збір.

Акцизний збір — це непрямий податок, що включається до ціни підакцизних товарів. У Податковому кодексі України наведений перелік підакцизних товарів, до яких відносяться:

- спирт етиловий та інші алкогольні напої;
- тютюнові вироби;
- нафтопродукти, скраплений газ;
- легкові автомобілі, кузови до них, причепа та напівпричепа, мотоцикли.

Платниками акцизного збору є: виробники та імпортери підакцизних товарів.

Об'єктом оподаткування акцизним збором є продаж підакцизної продукції. Якщо ж підакцизні товари експортуються, то такі операції не обкладаються акцизом.

$$ПБ = ПЗ - ПК, \quad (13.1)$$

де *ПБ* — платежі до державного бюджету;

ПЗ — податкові зобов'язання;

ПК — податковий кредит.

Податкове зобов'язання — це сума податку, що була включена платником ПДВ у вартість реалізованої продукції та наданих послуг у звітному періоді та оплачена покупцями.

Податковий кредит — це сума ПДВ, що вже була фактично сплачена підприємством — платником ПДВ протягом звітного періоду у складі вартості товарів, робіт, послуг, придбаних в іншого платника ПДВ, або сплачена при ввозі товарів на митну територію України. Факт виникнення податкового кредиту обов'язково має бути підтверджений документально, зокрема податковою накладною. Наприклад, у звітному періоді підприємство закупило сировини та матеріалів на суму 18 тис. грн, за них ПДВ склало 3 тис. грн. Підприємство виконало роботи на суму 30 тис. грн, з них 5 тис. грн — ПДВ. Податкові зобов'язання (ПЗ) при цьому склали 5 тис. грн, а податковий кредит — 3 тис. грн. До бюджету підприємство має перерахувати $5 - 3 = 2$ тис. грн.

У деяких випадках можливе отримання від'ємного значення ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету. Таке відбувається, якщо податкові зобов'язання менше за податковий кредит, наприклад платник ПДВ здійснював експортні операції, або придбав дороге обладнання. На переплату по ПДВ можна зменшити платежі майбутніх періодів з цього податку, або отримати бюджетне відшкодування.

Акцизний збір.

Акцизний збір — це непрямий податок, що включається до ціни підакцизних товарів. У Податковому кодексі України наведений перелік підакцизних товарів, до яких відносяться:

- спирт етиловий та інші алкогольні напої;
- тютюнові вироби;
- нафтопродукти, скраплений газ;
- легкові автомобілі, кузови до них, причепа та напівпричепа, мотоцикли.

Платниками акцизного збору є: виробники та імпортери підакцизних товарів.

Об'єктом оподаткування акцизним збором є продаж підакцизної продукції. Якщо ж підакцизні товари експортуються, то такі операції не обкладаються акцизом.

База оподаткування залежить від виду підакцизного товару. Для автомобілів — це обсяг двигуна, для алкогольних напоїв — обсяг у літрах у перерахунку на чистий спирт, для тютюнових виробів — їхня кількість та вартість за рекомендованою ціною.

Податковим кодексом передбачено три види податкових ставок для акцизного збору: адвалорні, специфічні, адвалорні та специфічні одночасно (змішані).

До підакцизних товарів застосовуються переважно специфічні ставки у грошовому виразі на фізичну одиницю виміру продукції. Специфічні ставки використовуються для таких товарів, як спирт етиловий, нафтопродукти, скраплений газ, транспортні засоби. Змішані ставки застосовуються до тютюнових виробів, тютюну та промислових замінників тютюну.

Датою виникнення податкових зобов'язань для підакцизних товарів, вироблених на митній території України, є дата їх реалізації виробником. У випадку ввезення підакцизних товарів на митну територію України застосовуються дата подання митної декларації або дата нарахування податкового зобов'язання митним органом.

Сума акцизного податку визначається платником податку самостійно виходячи з наявних об'єктів оподаткування, бази оподаткування та ставок цього податку. Якщо ставку податку встановлено не у гривнях, а в євро, то при сплаті до бюджету акцизний податок перераховується у гривневий еквівалент за курсом НБУ.

Податок на майно.

Податок на майно є місцевим податком, тобто його ставки встановлюються місцевими органами державного управління.

В Україні податок на майно складається з 3 окремих податків, у кожного з яких своя база оподаткування. До майнових податків відносяться: податок на нерухоме майно (відмінне від земельної ділянки), транспортний податок та плата за землю.

Платниками податку на нерухоме майно є фізичні та юридичні особи, як резиденти, так і нерезиденти, якщо вони є власниками об'єктів житлової або нежитлової нерухомості. Площа вказаних об'єктів за виключенням пілг є базою оподаткування.

Так, власники квартир, незалежно від їх кількості, не сплачують податок, якщо загальна площа квартир не перевищує 60 м². Якщо площа більше ліміту — податок стягується тільки за перевищення площі понад 60 м². Для будинків обмеження складає 120 м². Якщо платник податку на нерухоме майно володіє одночасно будинками та

База оподаткування залежить від виду підакцизного товару. Для автомобілів — це обсяг двигуна, для алкогольних напоїв — обсяг у літрах у перерахунку на чистий спирт, для тютюнових виробів — їхня кількість та вартість за рекомендованою ціною.

Податковим кодексом передбачено три види податкових ставок для акцизного збору: адвалорні, специфічні, адвалорні та специфічні одночасно (змішані).

До підакцизних товарів застосовуються переважно специфічні ставки у грошовому виразі на фізичну одиницю виміру продукції. Специфічні ставки використовуються для таких товарів, як спирт етиловий, нафтопродукти, скраплений газ, транспортні засоби. Змішані ставки застосовуються до тютюнових виробів, тютюну та промислових замінників тютюну.

Датою виникнення податкових зобов'язань для підакцизних товарів, вироблених на митній території України, є дата їх реалізації виробником. У випадку ввезення підакцизних товарів на митну територію України застосовуються дата подання митної декларації або дата нарахування податкового зобов'язання митним органом.

Сума акцизного податку визначається платником податку самостійно виходячи з наявних об'єктів оподаткування, бази оподаткування та ставок цього податку. Якщо ставку податку встановлено не у гривнях, а в євро, то при сплаті до бюджету акцизний податок перераховується у гривневий еквівалент за курсом НБУ.

Податок на майно.

Податок на майно є місцевим податком, тобто його ставки встановлюються місцевими органами державного управління.

В Україні податок на майно складається з 3 окремих податків, у кожного з яких своя база оподаткування. До майнових податків відносяться: податок на нерухоме майно (відмінне від земельної ділянки), транспортний податок та плата за землю.

Платниками податку на нерухоме майно є фізичні та юридичні особи, як резиденти, так і нерезиденти, якщо вони є власниками об'єктів житлової або нежитлової нерухомості. Площа вказаних об'єктів за виключенням пілг є базою оподаткування.

Так, власники квартир, незалежно від їх кількості, не сплачують податок, якщо загальна площа квартир не перевищує 60 м². Якщо площа більше ліміту — податок стягується тільки за перевищення площі понад 60 м². Для будинків обмеження складає 120 м². Якщо платник податку на нерухоме майно володіє одночасно будинками та

квартирами, то неоподатковуваний ліміт складає 180 м². Наприклад, власник квартири загальною площею 75 м² заплатить податок тільки за 75–60 = 15 м². Ставка податку встановлюється місцевими радами і може складати від 0 % до 3 % від мінімальної заробітної плати за 1 м². У 2016 році гранична ставка податку — $1378 \times 3\% = 41,34$ грн/м². Для квартир та будинків з площею понад 300 м² та 500 м² відповідно встановлена додаткова ставка податку в розмірі 25 тис. грн у рік. Тобто власник квартири площею 350 м² при встановленій місцевою радою ставці податку 3 % заплатить $(350-60) \times 41,34 + 25000 = 36988$ грн/рік.

Строк сплати податку для фізичних осіб — 1 раз на рік (до 28 серпня поточного року), а юридичні особи сплачують його щоквартально.

Новостворений об'єкт житлової або нежитлової нерухомості стає об'єктом оподаткування починаючи з місяця, в якому у платника податку з'явилося право власності нього. Податок сплачується за місцем розташування об'єкту оподаткування.

Транспортний податок в Україні стягується з власників автомобілів, середньоринкова вартість яких становить понад 750 розмірів мінімальної заробітної плати станом на 1 січня поточного року, та з року випуску яких минуло не більше п'яти років. У 2016 році вартість такого автомобіля повинна перевищувати $1378 \times 750 = 1033500$ грн.

Платниками транспортного податку фізичні та юридичні особи, які мають зареєстровані в Україні власні легкові автомобілі, що відповідають зазначеним вище вимогам.

Ставка податку складає 25000 гривень у рік за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування. Для автомобілів, придбаних протягом року, податок сплачується платником податків починаючи з місяця, в якому з'явилося право власності об'єкту оподаткування.

Платниками плати за землю є юридичні та фізичні особи — власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) або землекористувачі. Базою оподаткування є нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації. Якщо нормативну грошову оцінку земельних ділянок не проведено, базою оподаткування являється їх площа. Розмір ставки за рік не може перевищувати 12 % від вартості ділянки. Базовим податковим періодом для плати за землею є календарний рік.

Єдиний податок.

Запровадження спрощеної система оподаткування в Україні в 1998 році позитивно вплинуло на розвиток малого підприємництва,

квартирами, то неоподатковуваний ліміт складає 180 м². Наприклад, власник квартири загальною площею 75 м² заплатить податок тільки за 75–60 = 15 м². Ставка податку встановлюється місцевими радами і може складати від 0 % до 3 % від мінімальної заробітної плати за 1 м². У 2016 році гранична ставка податку — $1378 \times 3\% = 41,34$ грн/м². Для квартир та будинків з площею понад 300 м² та 500 м² відповідно встановлена додаткова ставка податку в розмірі 25 тис. грн у рік. Тобто власник квартири площею 350 м² при встановленій місцевою радою ставці податку 3 % заплатить $(350-60) \times 41,34 + 25000 = 36988$ грн/рік.

Строк сплати податку для фізичних осіб — 1 раз на рік (до 28 серпня поточного року), а юридичні особи сплачують його щоквартально.

Новостворений об'єкт житлової або нежитлової нерухомості стає об'єктом оподаткування починаючи з місяця, в якому у платника податку з'явилося право власності нього. Податок сплачується за місцем розташування об'єкту оподаткування.

Транспортний податок в Україні стягується з власників автомобілів, середньоринкова вартість яких становить понад 750 розмірів мінімальної заробітної плати станом на 1 січня поточного року, та з року випуску яких минуло не більше п'яти років. У 2016 році вартість такого автомобіля повинна перевищувати $1378 \times 750 = 1033500$ грн.

Платниками транспортного податку фізичні та юридичні особи, які мають зареєстровані в Україні власні легкові автомобілі, що відповідають зазначеним вище вимогам.

Ставка податку складає 25000 гривень у рік за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування. Для автомобілів, придбаних протягом року, податок сплачується платником податків починаючи з місяця, в якому з'явилося право власності об'єкту оподаткування.

Платниками плати за землю є юридичні та фізичні особи — власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) або землекористувачі. Базою оподаткування є нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації. Якщо нормативну грошову оцінку земельних ділянок не проведено, базою оподаткування являється їх площа. Розмір ставки за рік не може перевищувати 12 % від вартості ділянки. Базовим податковим періодом для плати за землею є календарний рік.

Єдиний податок.

Запровадження спрощеної система оподаткування в Україні в 1998 році позитивно вплинуло на розвиток малого підприємництва,

сприяло росту та структурній перебудові економіки, зниженню рівня безробіття. Використання єдиного податку надає підприємцям такі переваги, як зниження податкового навантаження, спрощення процедури розрахунку та сплати податку.

Право застосовувати єдиний податок мають як юридичні, так і фізичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності за певними обмеженнями.

Правила нарахування та сплати єдиного податку відрізняються для різних груп платників. В 2016 році в Україні спрощена система оподаткування передбачає використання 4 груп платників.

До 1-ї групи відносяться підприємці — фізичні особи, які надають побутові послуги населенню або здійснюють роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках. Обсяг річного доходу для підприємців цієї групи обмежений сумою 300 тис. грн., а використання найманих працівників не передбачене. Ставка податків встановлюється місцевими радами і може приймати значення від 0 % до 10 % мінімальної заробітної плати. На 1 січня 2016 року мінімальна заробітна плата складала 1378 грн, тобто ставка податку може приймати значення від 0 до 137,8 грн у місяць. Слід враховувати, що крім єдиного податку підприємці зобов'язані платити єдиний соціальний внесок, що складає 22 % від мінімальної заробітної плати. За бажанням платників вказаний відсоток може нараховуватися на суму, що перевищує мінімальну заробітну плату, що дозволить у майбутньому отримувати більшу пенсію.

До 2-ї групи платників єдиного податку відносяться підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку або населенню, виготовляють або продають товари, займаються ресторанним господарством. Слід звернути увагу, що платникам єдиного податку забороняється надавати послуги та продавати товари підприємствам на загальній системі оподаткування. Обсяг річного доходу підприємців не повинен перевищувати 1500 тис. грн, а кількість найманих працівників обмежена 10 особами. Ставка податку встановлюється місцевими радами і складає до 20 % мінімальної заробітної плати на 1 січня відповідного року, тобто у 2016 році до 275,6 грн у місяць.

До 3 групи можуть відноситися як фізичні особи — підприємці, так і юридичні особи. Річний обсяг доходу не повинен перевищувати 20 мільйонів гривень, а кількість найманих працівників не обмежена. Ставка податку складає 2 % доходу, якщо ПДВ сплачується окремо, або 4 % доходу, якщо ПДВ включений до складу єдиного податку.

сприяло росту та структурній перебудові економіки, зниженню рівня безробіття. Використання єдиного податку надає підприємцям такі переваги, як зниження податкового навантаження, спрощення процедури розрахунку та сплати податку.

Право застосовувати єдиний податок мають як юридичні, так і фізичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності за певними обмеженнями.

Правила нарахування та сплати єдиного податку відрізняються для різних груп платників. В 2016 році в Україні спрощена система оподаткування передбачає використання 4 груп платників.

До 1-ї групи відносяться підприємці — фізичні особи, які надають побутові послуги населенню або здійснюють роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках. Обсяг річного доходу для підприємців цієї групи обмежений сумою 300 тис. грн., а використання найманих працівників не передбачене. Ставка податків встановлюється місцевими радами і може приймати значення від 0 % до 10 % мінімальної заробітної плати. На 1 січня 2016 року мінімальна заробітна плата складала 1378 грн, тобто ставка податку може приймати значення від 0 до 137,8 грн у місяць. Слід враховувати, що крім єдиного податку підприємці зобов'язані платити єдиний соціальний внесок, що складає 22 % від мінімальної заробітної плати. За бажанням платників вказаний відсоток може нараховуватися на суму, що перевищує мінімальну заробітну плату, що дозволить у майбутньому отримувати більшу пенсію.

До 2-ї групи платників єдиного податку відносяться підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку або населенню, виготовляють або продають товари, займаються ресторанним господарством. Слід звернути увагу, що платникам єдиного податку забороняється надавати послуги та продавати товари підприємствам на загальній системі оподаткування. Обсяг річного доходу підприємців не повинен перевищувати 1500 тис. грн, а кількість найманих працівників обмежена 10 особами. Ставка податку встановлюється місцевими радами і складає до 20 % мінімальної заробітної плати на 1 січня відповідного року, тобто у 2016 році до 275,6 грн у місяць.

До 3 групи можуть відноситися як фізичні особи — підприємці, так і юридичні особи. Річний обсяг доходу не повинен перевищувати 20 мільйонів гривень, а кількість найманих працівників не обмежена. Ставка податку складає 2 % доходу, якщо ПДВ сплачується окремо, або 4 % доходу, якщо ПДВ включений до складу єдиного податку.

До 4-ї групи платників єдиного податку відносяться сільгоспвиробники, в яких доля сільськогосподарського товаровиробництва за попередній рік дорівнює або перевищує 75 %. Кількість найманих працівників та річний дохід — не обмежені.

Об'єктом оподаткування є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Наведіть принципи побудови балансу. Що таке актив і пасив балансу?
2. У чому різниця між податком та збором? Які органи державної влади встановлюють загальнодержавні податки, а які — місцеві?
3. Як розраховується сума податку на прибуток підприємства та хто є платником ПДВ?
4. Які існують пільги щодо податку на доходи фізичних осіб?
5. Які податки відносяться до податків на майно?

До 4-ї групи платників єдиного податку відносяться сільгоспвиробники, в яких доля сільськогосподарського товаровиробництва за попередній рік дорівнює або перевищує 75 %. Кількість найманих працівників та річний дохід — не обмежені.

Об'єктом оподаткування є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Наведіть принципи побудови балансу. Що таке актив і пасив балансу?
2. У чому різниця між податком та збором? Які органи державної влади встановлюють загальнодержавні податки, а які — місцеві?
3. Як розраховується сума податку на прибуток підприємства та хто є платником ПДВ?
4. Які існують пільги щодо податку на доходи фізичних осіб?
5. Які податки відносяться до податків на майно?

- 14.1. Поняття та цілі аналізу виробничо-господарської діяльності
- 14.2. Класифікація факторів та резервів підвищення ефективності виробництва
- 14.3. Види економічного аналізу
- 14.4. Методи і прийоми економічного аналізу
- 14.5. Аналіз фінансового стану підприємства

14.1. ПОНЯТТЯ ТА ЦІЛІ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для управління господарськими процесами потрібно мати повну і правдиву інформацію про діяльність організації. Ця інформація повинна давати можливість користувачам приймати раціональні економічні рішення при виборі альтернативних варіантів використання ресурсів.

Мета комплексного економічного аналізу господарської діяльності — задовольнити інформаційні потреби користувачів для прийняття ефективного управлінського рішення. Місце аналізу в системі управління представлено на рис. 14.1.

Планування — забезпечує планомірність розвитку економіки підприємства і діяльності окремих його структурних підрозділів.

Облік — забезпечує збір, систематизацію, узагальнення даних, необхідних для управління виробництвом і контролю за виконанням плану.

Аналіз — здійснює аналітичну обробку та осмислення інформації.

Управлінські рішення — забезпечують науковість прийняття рішень на основі результатів економічного аналізу.

Основними принципами комплексного економічного аналізу є:

1. системність, що означає такий підхід, при якому господарська діяльність підприємства вивчається як щось ціле, яке складається з окремих складових частин;

2. багатосторонність, яка вимагає врахування всіх або багатьох аспектів вирішення тієї чи іншої конкретної проблеми;

- 14.1. Поняття та цілі аналізу виробничо-господарської діяльності
- 14.2. Класифікація факторів та резервів підвищення ефективності виробництва
- 14.3. Види економічного аналізу
- 14.4. Методи і прийоми економічного аналізу
- 14.5. Аналіз фінансового стану підприємства

14.1. ПОНЯТТЯ ТА ЦІЛІ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для управління господарськими процесами потрібно мати повну і правдиву інформацію про діяльність організації. Ця інформація повинна давати можливість користувачам приймати раціональні економічні рішення при виборі альтернативних варіантів використання ресурсів.

Мета комплексного економічного аналізу господарської діяльності — задовольнити інформаційні потреби користувачів для прийняття ефективного управлінського рішення. Місце аналізу в системі управління представлено на рис. 14.1.

Планування — забезпечує планомірність розвитку економіки підприємства і діяльності окремих його структурних підрозділів.

Облік — забезпечує збір, систематизацію, узагальнення даних, необхідних для управління виробництвом і контролю за виконанням плану.

Аналіз — здійснює аналітичну обробку та осмислення інформації.

Управлінські рішення — забезпечують науковість прийняття рішень на основі результатів економічного аналізу.

Основними принципами комплексного економічного аналізу є:

1. системність, що означає такий підхід, при якому господарська діяльність підприємства вивчається як щось ціле, яке складається з окремих складових частин;

2. багатосторонність, яка вимагає врахування всіх або багатьох аспектів вирішення тієї чи іншої конкретної проблеми;



Рис. 14.1. Місце аналізу в системі управління підприємства

3. узгодженість і одночасність. Аналіз повинен проводитися за задалегідь складеною програмою, дослідження повинно проводитися одночасно з усіма або багатьма ділянками і показниками, мати скоординований характер як у науковому, так і в організаційному плані;

4. комплексність. При аналізі необхідно враховувати не тільки економічні, але і соціальні, екологічні, технічні, технологічні та інші фактори.

Роль аналізу як засобу управління виробництвом щорічно зростає у зв'язку: з необхідністю підвищення ефективності виробництва, поступовим переходом до ринкових відносин, створенням нових форм господарювання.

Аналіз господарської діяльності підприємства проводиться за наступними етапами:

1. уточнення об'єктів, мети і завдань аналізу, складання плану аналітичної роботи;
2. розробка системи синтетичних та аналітичних показників, за допомогою яких характеризується об'єкт аналізу;
3. збір і підготовка необхідної інформації;
4. порівняння фактичних результатів з плановими показниками, даними минулих років;
5. проведення факторного аналізу;
6. виявлення невикористаних резервів підвищення ефективності виробництва;
7. оцінка результатів господарської діяльності та розробка заходів по використанню виявлених резервів.

Комплексний економічний аналіз господарської діяльності — найважливіша форма управління господарськими процесами та



Рис. 14.1. Місце аналізу в системі управління підприємства

3. узгодженість і одночасність. Аналіз повинен проводитися за задалегідь складеною програмою, дослідження повинно проводитися одночасно з усіма або багатьма ділянками і показниками, мати скоординований характер як у науковому, так і в організаційному плані;

4. комплексність. При аналізі необхідно враховувати не тільки економічні, але і соціальні, екологічні, технічні, технологічні та інші фактори.

Роль аналізу як засобу управління виробництвом щорічно зростає у зв'язку: з необхідністю підвищення ефективності виробництва, поступовим переходом до ринкових відносин, створенням нових форм господарювання.

Аналіз господарської діяльності підприємства проводиться за наступними етапами:

1. уточнення об'єктів, мети і завдань аналізу, складання плану аналітичної роботи;
2. розробка системи синтетичних та аналітичних показників, за допомогою яких характеризується об'єкт аналізу;
3. збір і підготовка необхідної інформації;
4. порівняння фактичних результатів з плановими показниками, даними минулих років;
5. проведення факторного аналізу;
6. виявлення невикористаних резервів підвищення ефективності виробництва;
7. оцінка результатів господарської діяльності та розробка заходів по використанню виявлених резервів.

Комплексний економічний аналіз господарської діяльності — найважливіша форма управління господарськими процесами та

контролю за ефективним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів організації.

З допомогою комплексного економічного аналізу оцінюється конкретна господарська ситуація, виявляються резерви виробництва і готуються науково обґрунтовані рішення для управління організацією.

14.2. КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ТА РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Одне з найважливіших напрямків економічного аналізу — виявлення існуючих в організації господарських резервів і оцінка можливості їх використання. Виявлення резервів та їх залучення у використання на етапі пошуків і економічного зростання є додатковим джерелом в умовах обмеженості ресурсів.

Під резервами розуміються невикористані можливості зниження питомої витрати матеріальних ресурсів, праці, капітальних витрат (рис. 14.2).



Рис. 14.2. Екстенсивні фактори

контролю за ефективним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів організації.

З допомогою комплексного економічного аналізу оцінюється конкретна господарська ситуація, виявляються резерви виробництва і готуються науково обґрунтовані рішення для управління організацією.

14.2. КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ТА РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Одне з найважливіших напрямків економічного аналізу — виявлення існуючих в організації господарських резервів і оцінка можливості їх використання. Виявлення резервів та їх залучення у використання на етапі пошуків і економічного зростання є додатковим джерелом в умовах обмеженості ресурсів.

Під резервами розуміються невикористані можливості зниження питомої витрати матеріальних ресурсів, праці, капітальних витрат (рис. 14.2).



Рис. 14.2. Екстенсивні фактори

Мета пошуку резервів — збільшення обсягу випуску і реалізації продукції, досягнення рівня рентабельності, необхідного для збереження конкурентних позицій та підвищення вартості бізнесу.

Пошук та оцінка резервів припускає кількісні зміни можливого збільшення випуску в результаті підвищення ефективності використання ресурсів, їх оптимального поєднання і збільшення частки організації на ринку.

Особливо актуальне завдання пошуку резервів стає на етапі поживлення і економічного зростання, коли виникає необхідність визначення резервів екстенсивного та інтенсивного розвитку.

Суб'єктивні передумови виникнення резервів містяться у внутрішньовиробничій структурі виробництва і можуть бути використані для переходу на якісно новий, більш високий рівень розвитку. Резерви зростання полягають у підвищенні ефективності використання всіх видів ресурсів.

Фактори і умови інтенсивного і екстенсивного розвитку виробництва виступають основними класифікаційними ознаками для практики пошуку резервів. Вимірювання впливу факторів на результати діяльності підприємства є обов'язковим і надзвичайно важливим елементом методики економічного аналізу.

Фактори — це рушійні сили, необхідні для здійснення господарських процесів, а також причини, які впливають на результати зміни даних за окремими показниками діяльності.



Рис. 14.3. Інтенсивні фактори

Мета пошуку резервів — збільшення обсягу випуску і реалізації продукції, досягнення рівня рентабельності, необхідного для збереження конкурентних позицій та підвищення вартості бізнесу.

Пошук та оцінка резервів припускає кількісні зміни можливого збільшення випуску в результаті підвищення ефективності використання ресурсів, їх оптимального поєднання і збільшення частки організації на ринку.

Особливо актуальне завдання пошуку резервів стає на етапі поживлення і економічного зростання, коли виникає необхідність визначення резервів екстенсивного та інтенсивного розвитку.

Суб'єктивні передумови виникнення резервів містяться у внутрішньовиробничій структурі виробництва і можуть бути використані для переходу на якісно новий, більш високий рівень розвитку. Резерви зростання полягають у підвищенні ефективності використання всіх видів ресурсів.

Фактори і умови інтенсивного і екстенсивного розвитку виробництва виступають основними класифікаційними ознаками для практики пошуку резервів. Вимірювання впливу факторів на результати діяльності підприємства є обов'язковим і надзвичайно важливим елементом методики економічного аналізу.

Фактори — це рушійні сили, необхідні для здійснення господарських процесів, а також причини, які впливають на результати зміни даних за окремими показниками діяльності.



Рис. 14.3. Інтенсивні фактори

До екстенсивних відносяться фактори, які пов'язані з кількісним розширенням ресурсів, їх додатковим залученням, наприклад — збільшення виробництва продукції за рахунок збільшення кількості робітників, основних виробничих фондів (рис. 14.2).

Інтенсивні фактори — пов'язані з найбільш ефективним використанням ресурсів (рис. 14.3). Вони характеризують ступінь зусиль, напруженості роботи в процесі виробництва (рівень продуктивності роботи, фондовіддача та ін.).

14.3. ВИДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Класифікація економічного аналізу має важливе значення для правильного розуміння його змісту і завдань. Представимо класифікацію економічного аналізу на рис. 14.4 за різними ознаками.

Класифікація за галузевою ознакою ґрунтується на основі суспільного поділу праці, поділяється на галузевий аналіз — враховуючи специфіку окремих галузей економіки (будівництва, транспорту, сільського господарства і т. д.) і міжгалузевий аналіз — враховуючи зв'язок між галузями.

За ознакою часу аналіз підрозділяється на попередній (до здійснення господарської операції) і наступний.

Один використовується для прогнозування і оцінки очікуваного виконання плану, другий для контролю за виконанням планів. Також наступний аналіз виявляє невикористані резерви та дає об'єктивну оцінку результатам діяльності підприємства.

Аналіз господарських ситуацій за короткий проміжок часу (зміну, добу, декаду) відображає оперативний аналіз, а підсумковий проводиться за звітний період часу (місяць, квартал, рік).

За просторовою ознакою можна виділити аналіз внутрішньогосподарський і міжгосподарський.

Внутрішньогосподарський аналіз вивчає діяльність тільки досліджуваного підприємства та його структурних підрозділів, а міжгосподарський — це порівняння результатів двох або більше підприємств.

Аналіз, який проводять безпосередньо на підприємстві для потреб оперативного, короткострокового і довгострокового управління діяльністю підприємства, — є внутрішнім аналізом. Проте зовнішній проводять органами господарського управління для зовнішніх користувачів (фінансові органи, акціонери, банки, інвестори та ін.).

До екстенсивних відносяться фактори, які пов'язані з кількісним розширенням ресурсів, їх додатковим залученням, наприклад — збільшення виробництва продукції за рахунок збільшення кількості робітників, основних виробничих фондів (рис. 14.2).

Інтенсивні фактори — пов'язані з найбільш ефективним використанням ресурсів (рис. 14.3). Вони характеризують ступінь зусиль, напруженості роботи в процесі виробництва (рівень продуктивності роботи, фондовіддача та ін.).

14.3. ВИДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Класифікація економічного аналізу має важливе значення для правильного розуміння його змісту і завдань. Представимо класифікацію економічного аналізу на рис. 14.4 за різними ознаками.

Класифікація за галузевою ознакою ґрунтується на основі суспільного поділу праці, поділяється на галузевий аналіз — враховуючи специфіку окремих галузей економіки (будівництва, транспорту, сільського господарства і т. д.) і міжгалузевий аналіз — враховуючи зв'язок між галузями.

За ознакою часу аналіз підрозділяється на попередній (до здійснення господарської операції) і наступний.

Один використовується для прогнозування і оцінки очікуваного виконання плану, другий для контролю за виконанням планів. Також наступний аналіз виявляє невикористані резерви та дає об'єктивну оцінку результатам діяльності підприємства.

Аналіз господарських ситуацій за короткий проміжок часу (зміну, добу, декаду) відображає оперативний аналіз, а підсумковий проводиться за звітний період часу (місяць, квартал, рік).

За просторовою ознакою можна виділити аналіз внутрішньогосподарський і міжгосподарський.

Внутрішньогосподарський аналіз вивчає діяльність тільки досліджуваного підприємства та його структурних підрозділів, а міжгосподарський — це порівняння результатів двох або більше підприємств.

Аналіз, який проводять безпосередньо на підприємстві для потреб оперативного, короткострокового і довгострокового управління діяльністю підприємства, — є внутрішнім аналізом. Проте зовнішній проводять органами господарського управління для зовнішніх користувачів (фінансові органи, акціонери, банки, інвестори та ін.).

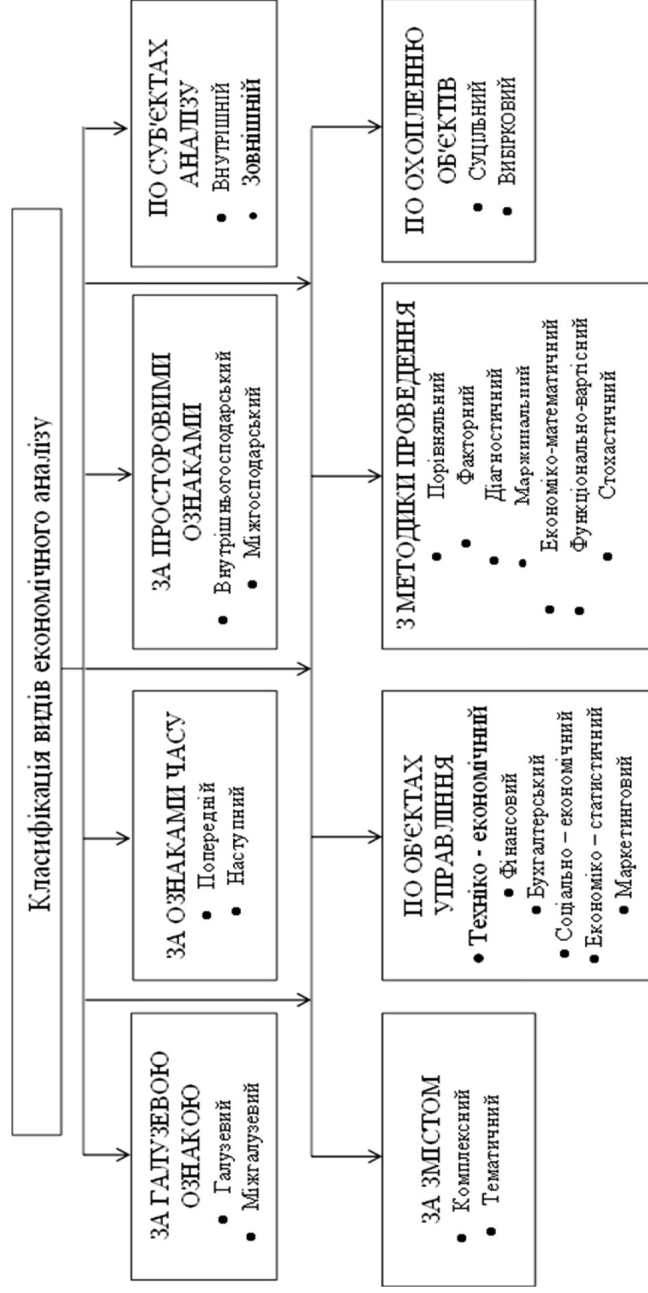


Рис. 14.4. Класифікація економічного аналізу за різними ознаками

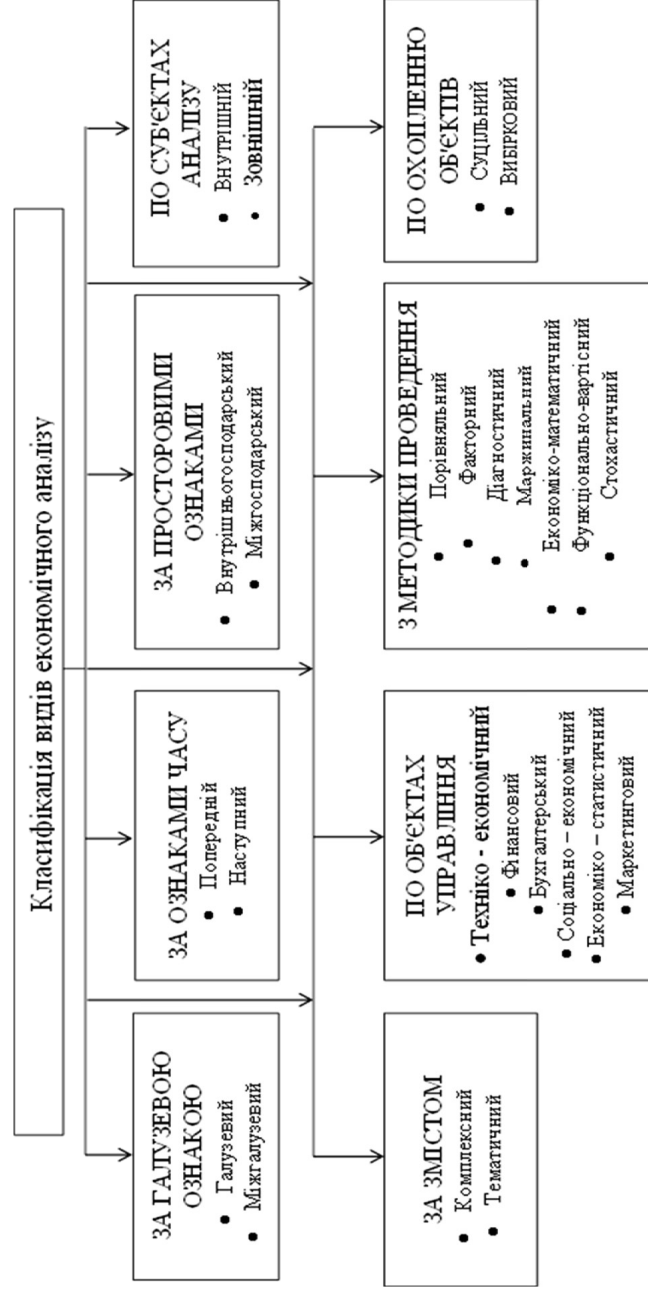


Рис. 14.4. Класифікація економічного аналізу за різними ознаками

При комплексному аналізі діяльність підприємства вивчається всебічно, а при тематичному — тільки окремі її сторони, наприклад, дослідження ринків збуту продукції, зниження собівартості продукції та ін.

Змістом техніко-економічного аналізу є вивчення взаємодії технічних і економічних процесів і встановлення їх впливу на економічні результати діяльності підприємства.

Основну увагу в фінансовому аналізі приділяють дослідженню фінансових результатів діяльності підприємства, ефективності використання власного та позикового капіталу, зміцненню фінансової стійкості та платоспроможності.

Бухгалтерський аналіз проводять аудитори або аудиторські фірми для діагностування фінансового стану підприємства та уникнення банкрутства.

Зв'язок соціальних та економічних процесів, їх вплив на результати господарської діяльності підприємств виконує соціально-економічний аналіз.

Економіко-статистичний аналіз застосовується для вивчення масових суспільних явищ на різних рівнях управління: підприємства, галузі, регіону.

Для вивчення ринків сировини та збуту продукції, формування цінової політики, конкурентоспроможності, стратегії маркетингової діяльності підприємства використовують маркетинговий аналіз.

За методикою проведення аналіз господарської діяльності може бути порівняльним, діагностичним, факторним, маржинальним, економіко-математичним, функціонально-вартісним і ін.

Порівняння звітних показників господарської діяльності з показниками поточного року, даними минулих років проводять за допомогою порівняльного аналізу.

Факторний аналіз виявляє величини впливу факторів на приріст і рівень результативних показників.

Діагностичний аналіз являє собою спосіб встановлення характеру порушень нормального ходу економічних процесів на основі типових ознак, характерних тільки для даного порушення. Наприклад, про зростання залишків незавершеного виробництва указує випередження темпу зростання валової продукції над темпом зростання товарної продукції та інше.

Маржинальний аналіз — це метод оцінки та обґрунтування ефективності управлінських рішень у бізнесі на підставі причинно-на-

При комплексному аналізі діяльність підприємства вивчається всебічно, а при тематичному — тільки окремі її сторони, наприклад, дослідження ринків збуту продукції, зниження собівартості продукції та ін.

Змістом техніко-економічного аналізу є вивчення взаємодії технічних і економічних процесів і встановлення їх впливу на економічні результати діяльності підприємства.

Основну увагу в фінансовому аналізі приділяють дослідженню фінансових результатів діяльності підприємства, ефективності використання власного та позикового капіталу, зміцненню фінансової стійкості та платоспроможності.

Бухгалтерський аналіз проводять аудитори або аудиторські фірми для діагностування фінансового стану підприємства та уникнення банкрутства.

Зв'язок соціальних та економічних процесів, їх вплив на результати господарської діяльності підприємств виконує соціально-економічний аналіз.

Економіко-статистичний аналіз застосовується для вивчення масових суспільних явищ на різних рівнях управління: підприємства, галузі, регіону.

Для вивчення ринків сировини та збуту продукції, формування цінової політики, конкурентоспроможності, стратегії маркетингової діяльності підприємства використовують маркетинговий аналіз.

За методикою проведення аналіз господарської діяльності може бути порівняльним, діагностичним, факторним, маржинальним, економіко-математичним, функціонально-вартісним і ін.

Порівняння звітних показників господарської діяльності з показниками поточного року, даними минулих років проводять за допомогою порівняльного аналізу.

Факторний аналіз виявляє величини впливу факторів на приріст і рівень результативних показників.

Діагностичний аналіз являє собою спосіб встановлення характеру порушень нормального ходу економічних процесів на основі типових ознак, характерних тільки для даного порушення. Наприклад, про зростання залишків незавершеного виробництва указує випередження темпу зростання валової продукції над темпом зростання товарної продукції та інше.

Маржинальний аналіз — це метод оцінки та обґрунтування ефективності управлінських рішень у бізнесі на підставі причинно-на-

слідкового взаємозв'язку обсягу продажів, собівартості і прибутку і ділення витрат на постійні та змінні.

За допомогою економіко-математичного аналізу вибирається найбільш оптимальний варіант вирішення економічної задачі, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва за рахунок більш повного використання наявних ресурсів.

Функціонально-вартісний аналіз базується на функціях, які виконує об'єкт. Він є методом виявлення резервів. Його призначення полягає у виявленні та попередженні зайвих витрат через ліквідацію непотрібних вузлів, деталей, спрощення конструкції виробу, заміни матеріалів.

Стохастичний аналіз (дисперсійний, кореляційний, компонентний і ін.) використовується для вивчення стохастичної залежності між досліджуваними явищами і процесами господарської діяльності підприємств.

За охопленням досліджуваних об'єктів аналіз ділиться на суцільний і вибіркового. При суцільному аналізі висновки робляться після вивчення всіх без винятку об'єктів, а при вибіркового — за результатами обстеження тільки частини об'єктів.

Кожна з названих форм аналізу своєрідна за змістом, організацією та методикою його проведення.

14.4. МЕТОДИ І ПРИЙОМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Метод економічного аналізу — діалектичний спосіб підходу до вивчення економічних процесів і явищ з метою пошуків резервів підвищення ефективності виробництва.

Методика економічного аналізу — сукупність конкретних прийомів і способів вивчення причин спадкових зв'язків, виконаних у певній послідовності для проведення попереднього і факторного аналізу. Вона базується на перетині трьох областей знань: економіки, статистики та математики.

Практичне відображення методи економічного аналізу знаходять в конкретних прийомах та інструментах. Виділяють традиційні прийоми, які широко застосовуються і в інших дисциплінах для обробки інформації, і нетрадиційні прийоми (спеціальні) економічного аналізу.

слідкового взаємозв'язку обсягу продажів, собівартості і прибутку і ділення витрат на постійні та змінні.

За допомогою економіко-математичного аналізу вибирається найбільш оптимальний варіант вирішення економічної задачі, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва за рахунок більш повного використання наявних ресурсів.

Функціонально-вартісний аналіз базується на функціях, які виконує об'єкт. Він є методом виявлення резервів. Його призначення полягає у виявленні та попередженні зайвих витрат через ліквідацію непотрібних вузлів, деталей, спрощення конструкції виробу, заміни матеріалів.

Стохастичний аналіз (дисперсійний, кореляційний, компонентний і ін.) використовується для вивчення стохастичної залежності між досліджуваними явищами і процесами господарської діяльності підприємств.

За охопленням досліджуваних об'єктів аналіз ділиться на суцільний і вибіркового. При суцільному аналізі висновки робляться після вивчення всіх без винятку об'єктів, а при вибіркового — за результатами обстеження тільки частини об'єктів.

Кожна з названих форм аналізу своєрідна за змістом, організацією та методикою його проведення.

14.4. МЕТОДИ І ПРИЙОМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Метод економічного аналізу — діалектичний спосіб підходу до вивчення економічних процесів і явищ з метою пошуків резервів підвищення ефективності виробництва.

Методика економічного аналізу — сукупність конкретних прийомів і способів вивчення причин спадкових зв'язків, виконаних у певній послідовності для проведення попереднього і факторного аналізу. Вона базується на перетині трьох областей знань: економіки, статистики та математики.

Практичне відображення методи економічного аналізу знаходять в конкретних прийомах та інструментах. Виділяють традиційні прийоми, які широко застосовуються і в інших дисциплінах для обробки інформації, і нетрадиційні прийоми (спеціальні) економічного аналізу.

До традиційних прийомів відносяться:

- порівняння (зіставлення даних господарського життя);
- відносні (відсотки, питомі ваги, коефіцієнти, індекси) і середні статистичні величини;
- спосіб угруповання (використовується для дослідження однорідних показників);
- балансовий метод (використовується для показників, які прагнуть до рівноваги);
- графічний спосіб (побудова зображень показників та їх залежності).

При проведенні факторного аналізу використовуються для вивчення впливу факторів на результати господарювання спеціальні методи економічного аналізу:

- спосіб ланцюгових підстановок;
- спосіб абсолютних різниць;
- процентних, або відносних, різниць;
- скорочених підстановок;
- метод виявлення ізольованого впливу факторів;
- інтегральний метод.

У факторному аналізі розрізняють моделі детерміновані (функціональні) і стохастичні (кореляційні). За допомогою детермінованих факторних моделей досліджується зв'язок між результативним показником і факторами.

Виділяють наступні типи факторних моделей.

1. Адитивні моделі, які можна виразити алгоритмом

$$y = a + b - c . \quad (14.1)$$

Наприклад:

$$ВП = ВР - С ,$$

де $ВП$ — валовий прибуток,
 $ВР$ — виручка від реалізації,
 $С$ — собівартість;

$$C = MB + Z_n + A + B_{zn} + I_{nz},$$

де MB — матеріальні витрати,
 Z_n — витрати на оплату праці,
 A — амортизаційні відрахування,

До традиційних прийомів відносяться:

- порівняння (зіставлення даних господарського життя);
- відносні (відсотки, питомі ваги, коефіцієнти, індекси) і середні статистичні величини;
- спосіб угруповання (використовується для дослідження однорідних показників);
- балансовий метод (використовується для показників, які прагнуть до рівноваги);
- графічний спосіб (побудова зображень показників та їх залежності).

При проведенні факторного аналізу використовуються для вивчення впливу факторів на результати господарювання спеціальні методи економічного аналізу:

- спосіб ланцюгових підстановок;
- спосіб абсолютних різниць;
- процентних, або відносних, різниць;
- скорочених підстановок;
- метод виявлення ізольованого впливу факторів;
- інтегральний метод.

У факторному аналізі розрізняють моделі детерміновані (функціональні) і стохастичні (кореляційні). За допомогою детермінованих факторних моделей досліджується зв'язок між результативним показником і факторами.

Виділяють наступні типи факторних моделей.

1. Адитивні моделі, які можна виразити алгоритмом

$$y = a + b - c . \quad (14.1)$$

Наприклад:

$$ВП = ВР - С ,$$

де $ВП$ — валовий прибуток,
 $ВР$ — виручка від реалізації,
 $С$ — собівартість;

$$C = MB + Z_n + A + B_{zn} + I_{nz},$$

де MB — матеріальні витрати,
 Z_n — витрати на оплату праці,
 A — амортизаційні відрахування,

B_{zn} — відрахування на соціальні заходи,
 I_{nz} — інші витрати.

2. Мультиплікативні моделі, які відображає алгоритм

$$y = a \times b \times c. \quad (14.2)$$

Наприклад:

$$V = K \times B,$$

де V — обсяг випуску продукції,
 K — кількість одиниць обладнання,
 B — виробіток продукції на одиницю обладнання.

3. Кратні моделі, для яких характерні алгоритми

$$y = a / b. \quad (14.3)$$

Наприклад:

$$\Phi B = V / O\Phi,$$

де ΦB — фондівдача,
 V — обсяг випуску продукції,
 $O\Phi$ — середньорічна вартість основних виробничих фондів.

4. Змішані (комбіновані) моделі — це поєднання в різних комбінаціях попередніх моделей. Мають алгоритм

$$y = \frac{a-b}{d+c}. \quad (14.4)$$

Наприклад:

$$R_{mn} = \frac{BP - C_{pn}}{C_{pn}},$$

де C_{pn} — рентабельність реалізованої продукції,
 BP — обсяг реалізованої продукції.

Розглянемо декілька методів факторного аналізу.

Метод ланцюгових підстановок

Метод застосовується для розрахунку впливу факторів в усіх типах детермінованих факторних моделей. Даний метод полягає в послідовній заміні планових або базисних значень показників-факторів на їх фактичні значення. Порівняння наступного з попереднім розрахунком дає розмір впливу визначення фактору.

Схематично це можна подати у вигляді (табл. 14.1).

B_{zn} — відрахування на соціальні заходи,
 I_{nz} — інші витрати.

2. Мультиплікативні моделі, які відображає алгоритм

$$y = a \times b \times c. \quad (14.2)$$

Наприклад:

$$V = K \times B,$$

де V — обсяг випуску продукції,
 K — кількість одиниць обладнання,
 B — виробіток продукції на одиницю обладнання.

3. Кратні моделі, для яких характерні алгоритми

$$y = a / b. \quad (14.3)$$

Наприклад:

$$\Phi B = V / O\Phi,$$

де ΦB — фондівдача,
 V — обсяг випуску продукції,
 $O\Phi$ — середньорічна вартість основних виробничих фондів.

4. Змішані (комбіновані) моделі — це поєднання в різних комбінаціях попередніх моделей. Мають алгоритм

$$y = \frac{a-b}{d+c}. \quad (14.4)$$

Наприклад:

$$R_{mn} = \frac{BP - C_{pn}}{C_{pn}},$$

де C_{pn} — рентабельність реалізованої продукції,
 BP — обсяг реалізованої продукції.

Розглянемо декілька методів факторного аналізу.

Метод ланцюгових підстановок

Метод застосовується для розрахунку впливу факторів в усіх типах детермінованих факторних моделей. Даний метод полягає в послідовній заміні планових або базисних значень показників-факторів на їх фактичні значення. Порівняння наступного з попереднім розрахунком дає розмір впливу визначення фактору.

Схематично це можна подати у вигляді (табл. 14.1).

Таблиця 14.1

Розрахунок впливу факторів

Рівень результативного показника	Фактор			
	X_1	X_2	X_3	X_4
Y_0	a_0	b_0	c_0	d_0
$Y_{ум.1}$	a_1	b_0	c_0	d_0
$Y_{ум.2}$	a_1	b_1	c_0	d_0
$Y_{ум.3}$	a_1	b_1	c_1	d_0
Y_1	a_1	b_1	c_1	d_1

Загальна зміна результативного показника

$$\Delta Y_{заг} = Y_1 - Y_0. \quad (14.5)$$

У тому числі:

$$\Delta Y_{x1} = Y_{ум.1} - Y_0,$$

$$\Delta Y_{x2} = Y_{ум.2} - Y_{ум.1},$$

$$\Delta Y_{x3} = Y_{ум.3} - Y_{ум.2},$$

$$\Delta Y_{x4} = Y_1 - Y_{ум.3}.$$

Для контролю розрахунків складається балансова перевірка:

$$\Delta Y_{заг} = \Delta Y_{x1} + \Delta Y_{x2} + \Delta Y_{x3} + \Delta Y_{x4}.$$

Застосовуючи метод ланцюгової підстановки, необхідно дотримуватися такої послідовності розрахунків: передусім потрібно врахувати зміни кількісних, а потім якісних показників.

Розглянемо приклад, вихідні дані для якого наведені в таблиці 14.2.

Таблиця 14.2

Вихідні дані для факторного аналізу

Показники	План	Факт	Відхилення
1. Випуск товарної продукції, тис. грн (ВТП)	35600	39900	4300
2. Постійні витрати, тис. грн ($C_{пост.}$)	2452	2465	13
3. Змінні витрати, тис. грн ($C_{зм.}$)	3420	3652	232
4. Витрати на 1 грн товарної продукції (S_{mn})	0,1649	0,1533	-0,0116

Формула факторної залежності:

$$S_{mn} = (C_{пост.} + C_{зм.}) / ВТП,$$

Таблиця 14.1

Розрахунок впливу факторів

Рівень результативного показника	Фактор			
	X_1	X_2	X_3	X_4
Y_0	a_0	b_0	c_0	d_0
$Y_{ум.1}$	a_1	b_0	c_0	d_0
$Y_{ум.2}$	a_1	b_1	c_0	d_0
$Y_{ум.3}$	a_1	b_1	c_1	d_0
Y_1	a_1	b_1	c_1	d_1

Загальна зміна результативного показника

$$\Delta Y_{заг} = Y_1 - Y_0. \quad (14.5)$$

У тому числі:

$$\Delta Y_{x1} = Y_{ум.1} - Y_0,$$

$$\Delta Y_{x2} = Y_{ум.2} - Y_{ум.1},$$

$$\Delta Y_{x3} = Y_{ум.3} - Y_{ум.2},$$

$$\Delta Y_{x4} = Y_1 - Y_{ум.3}.$$

Для контролю розрахунків складається балансова перевірка:

$$\Delta Y_{заг} = \Delta Y_{x1} + \Delta Y_{x2} + \Delta Y_{x3} + \Delta Y_{x4}.$$

Застосовуючи метод ланцюгової підстановки, необхідно дотримуватися такої послідовності розрахунків: передусім потрібно врахувати зміни кількісних, а потім якісних показників.

Розглянемо приклад, вихідні дані для якого наведені в таблиці 14.2.

Таблиця 14.2

Вихідні дані для факторного аналізу

Показники	План	Факт	Відхилення
1. Випуск товарної продукції, тис. грн (ВТП)	35600	39900	4300
2. Постійні витрати, тис. грн ($C_{пост.}$)	2452	2465	13
3. Змінні витрати, тис. грн ($C_{зм.}$)	3420	3652	232
4. Витрати на 1 грн товарної продукції (S_{mn})	0,1649	0,1533	-0,0116

Формула факторної залежності:

$$S_{mn} = (C_{пост.} + C_{зм.}) / ВТП,$$

$$\begin{aligned}
S_{\text{носм.}} &= (C_{\text{носм}0} + C_{\text{зм.0}}) / \text{ВТП}_0 = (2452+3420) / 35600 = 0,1649, \\
S_{\text{mn Cносм}} &= (C_{\text{носм}1} + C_{\text{зм.0}}) / \text{ВТП}_0 = (2465+3420) / 35600 = 0,1653, \\
S_{\text{mn Спер}} &= (C_{\text{носм}1} + C_{\text{зм1}}) / \text{ВТП}_0 = (2465+3652) / 35600 = 0,1718, \\
S_{\text{mn Bmn}} &= (C_{\text{носм}1} + C_{\text{зм1}}) / \text{ВТП}_1 = (2465+3652) / 39900 = 0,1533, \\
\Delta S_{\text{mn Cносм}} &= S_{\text{mn Cносм}} - S_{\text{mn0}} = 0,1653 - 0,1649 = 0,0004, \\
\Delta S_{\text{mn ВТП}} &= S_{\text{mn ВТП}} - S_{\text{mn Cзм}} = 0,1533 - 0,1718 = -0,0185, \\
\Delta S_{\text{mn Cзм}} &= S_{\text{mn Cзм}} - S_{\text{mn Cносм}} = 0,1718 - 0,1653 = 0,0065, \\
\text{Б. ф. } \Delta S_{\text{mn Cносм}} + \Delta S_{\text{mn Cзм}} + \Delta S_{\text{mn ВТП}} &= \Delta S_{\text{mn}}, \\
&0,0004 + 0,0065 + (-0,0185) = -0,0116.
\end{aligned}$$

Таким чином, можна зробити висновок, що зниження витрат на 1 грн товарної продукції на 0,0116 грн відбулося за рахунок наступних факторів: зростання випуску продукції на 4300 тис. грн зменшило витрати на 1 грн на 0,0185; при цьому зростання постійних витрат на 13 тис. грн збільшило витрати на 1 грн товарної продукції на 0,0004, а зростання змінних витрат на 232 тис. грн — на 0,0065.

Метод абсолютних різниць

Цей метод дає можливість розрахувати вплив факторів за один прийом, що значно знижує трудомісткість розрахунків. Тим не менш, цей метод має ряд недоліків. По-перше, цей метод не можна застосувати для розрахунку впливу факторів в моделях, де використовується розподіл. По-друге, в методі абсолютних різниць необхідно дотримуватися послідовності розрахунку — спочатку розраховуються кількісні фактори, а потім якісні.

Застосовуючи його, величину впливу факторів розраховують по множенням абсолютного приросту значення досліджуваного фактору на базовий рівень факторів, які стоять справа від нього, і на поточний рівень факторів, розташованих зліва від нього в моделі.

Алгоритм розрахунку:

$$\begin{aligned}
\Delta y_a &= f(\Delta a, b_0, c_0, d_0), \\
\Delta y_b &= f(a_1, \Delta b, c_0, d_0), \\
\Delta y_c &= f(a_1, b_1, \Delta c, d_0), \\
\Delta y_d &= f(a_1, b_1, c_1, \Delta d),
\end{aligned} \tag{14.6}$$

$$\begin{aligned}
S_{\text{носм.}} &= (C_{\text{носм}0} + C_{\text{зм.0}}) / \text{ВТП}_0 = (2452+3420) / 35600 = 0,1649, \\
S_{\text{mn Cносм}} &= (C_{\text{носм}1} + C_{\text{зм.0}}) / \text{ВТП}_0 = (2465+3420) / 35600 = 0,1653, \\
S_{\text{mn Спер}} &= (C_{\text{носм}1} + C_{\text{зм1}}) / \text{ВТП}_0 = (2465+3652) / 35600 = 0,1718, \\
S_{\text{mn Bmn}} &= (C_{\text{носм}1} + C_{\text{зм1}}) / \text{ВТП}_1 = (2465+3652) / 39900 = 0,1533, \\
\Delta S_{\text{mn Cносм}} &= S_{\text{mn Cносм}} - S_{\text{mn0}} = 0,1653 - 0,1649 = 0,0004, \\
\Delta S_{\text{mn ВТП}} &= S_{\text{mn ВТП}} - S_{\text{mn Cзм}} = 0,1533 - 0,1718 = -0,0185, \\
\Delta S_{\text{mn Cзм}} &= S_{\text{mn Cзм}} - S_{\text{mn Cносм}} = 0,1718 - 0,1653 = 0,0065, \\
\text{Б. ф. } \Delta S_{\text{mn Cносм}} + \Delta S_{\text{mn Cзм}} + \Delta S_{\text{mn ВТП}} &= \Delta S_{\text{mn}}, \\
&0,0004 + 0,0065 + (-0,0185) = -0,0116.
\end{aligned}$$

Таким чином, можна зробити висновок, що зниження витрат на 1 грн товарної продукції на 0,0116 грн відбулося за рахунок наступних факторів: зростання випуску продукції на 4300 тис. грн зменшило витрати на 1 грн на 0,0185; при цьому зростання постійних витрат на 13 тис. грн збільшило витрати на 1 грн товарної продукції на 0,0004, а зростання змінних витрат на 232 тис. грн — на 0,0065.

Метод абсолютних різниць

Цей метод дає можливість розрахувати вплив факторів за один прийом, що значно знижує трудомісткість розрахунків. Тим не менш, цей метод має ряд недоліків. По-перше, цей метод не можна застосувати для розрахунку впливу факторів в моделях, де використовується розподіл. По-друге, в методі абсолютних різниць необхідно дотримуватися послідовності розрахунку — спочатку розраховуються кількісні фактори, а потім якісні.

Застосовуючи його, величину впливу факторів розраховують по множенням абсолютного приросту значення досліджуваного фактору на базовий рівень факторів, які стоять справа від нього, і на поточний рівень факторів, розташованих зліва від нього в моделі.

Алгоритм розрахунку:

$$\begin{aligned}
\Delta y_a &= f(\Delta a, b_0, c_0, d_0), \\
\Delta y_b &= f(a_1, \Delta b, c_0, d_0), \\
\Delta y_c &= f(a_1, b_1, \Delta c, d_0), \\
\Delta y_d &= f(a_1, b_1, c_1, \Delta d),
\end{aligned} \tag{14.6}$$

де $\Delta y_a, \Delta y_b, \Delta y_c, \Delta y_d$ — відхилення результативного показника за рахунків a, b, c, d факторів відповідно.

Для перевірки розрахунків також складається баланс факторів.

Як приклад, розрахуємо вплив випуску товарної продукції та витрат на 1 грн товарної продукції на витрати підприємства (табл. 14.3).

Таблиця 14.3

Вихідні дані для факторного аналізу

Показники	план	факт	відх.	Темп росту, %
1. Випуск товарної продукції, тис. грн (ВТП)	35600	39900	4300	112,08
2. Витрати підприємства, тис. грн (Z_n)	5870,44	6117	246,56	104,20
3. Витрати на 1 грн товарної продукції, грн ($Z_{грн}$)	0,1649	0,1533	-0,0116	92,97

Формула факторної залежності:

$$Z_n = Z_{грн} \times ВТП,$$

$$Z_{n_0} = Z_{грн0} \times ВТП_0 = 0,1649 \times 35600 = 5870,44 \text{ тис. грн,}$$

$$\Delta Z_{n(грн)} = \Delta Z_{грн} \times ВТП_0 = -0,0116 \times 35600 = -412,96 \text{ тис. грн,}$$

$$\Delta Z_{n(втт)} = Z_{грн} \times \Delta ВТП = 0,1533 \times 4300 = 659,19 \text{ тис. грн.}$$

Баланс фактор:

$$\Delta Z_n = \Delta Z_{грн} + \Delta ВТП = -412,96 + 659,19 = 246,23.$$

Таким чином, можна відмітити, що зростання випуску продукції на 4300 тис. грн збільшив витрати підприємства на 659,19 тис. грн, а зниження витрат на 1 грн товарної продукції на 0,0116 грн зменшило витрати підприємства на 412,96 тис. грн. Сумарний вплив складає +246,23 тис. грн.

Метод ізольованих підстановок.

Метод передбачає розрахунок впливу факторів в будь-якій послідовності. Виконання розрахунків проводиться чотирма етапами, крім того є два варіанти їх виконання.

Перший варіант засновано на принципі ланцюгової підстановки. На I етапі визначається попередній вплив факторів на показник, який досліджується.

де $\Delta y_a, \Delta y_b, \Delta y_c, \Delta y_d$ — відхилення результативного показника за рахунків a, b, c, d факторів відповідно.

Для перевірки розрахунків також складається баланс факторів.

Як приклад, розрахуємо вплив випуску товарної продукції та витрат на 1 грн товарної продукції на витрати підприємства (табл. 14.3).

Таблиця 14.3

Вихідні дані для факторного аналізу

Показники	план	факт	відх.	Темп росту, %
1. Випуск товарної продукції, тис. грн (ВТП)	35600	39900	4300	112,08
2. Витрати підприємства, тис. грн (Z_n)	5870,44	6117	246,56	104,20
3. Витрати на 1 грн товарної продукції, грн ($Z_{грн}$)	0,1649	0,1533	-0,0116	92,97

Формула факторної залежності:

$$Z_n = Z_{грн} \times ВТП,$$

$$Z_{n_0} = Z_{грн0} \times ВТП_0 = 0,1649 \times 35600 = 5870,44 \text{ тис. грн,}$$

$$\Delta Z_{n(грн)} = \Delta Z_{грн} \times ВТП_0 = -0,0116 \times 35600 = -412,96 \text{ тис. грн,}$$

$$\Delta Z_{n(втт)} = Z_{грн} \times \Delta ВТП = 0,1533 \times 4300 = 659,19 \text{ тис. грн.}$$

Баланс фактор:

$$\Delta Z_n = \Delta Z_{грн} + \Delta ВТП = -412,96 + 659,19 = 246,23.$$

Таким чином, можна відмітити, що зростання випуску продукції на 4300 тис. грн збільшив витрати підприємства на 659,19 тис. грн, а зниження витрат на 1 грн товарної продукції на 0,0116 грн зменшило витрати підприємства на 412,96 тис. грн. Сумарний вплив складає +246,23 тис. грн.

Метод ізольованих підстановок.

Метод передбачає розрахунок впливу факторів в будь-якій послідовності. Виконання розрахунків проводиться чотирма етапами, крім того є два варіанти їх виконання.

Перший варіант засновано на принципі ланцюгової підстановки. На I етапі визначається попередній вплив факторів на показник, який досліджується.

$$\begin{aligned}
\Delta y'_c &= f(a_0, b_0, c_1, d_0) - y_0, \\
\Delta y'_c &= f(a_0, b_0, c_0, d_1) - y_0, \\
\Delta y'_a &= f(a_1, b_0, c_0, d_0) - y_0, \\
\Delta y'_b &= f(a_0, b_1, c_0, d_0) - y_0, \\
\Delta y' &= \Delta y'_a + \Delta y'_b + \Delta y'_c + \Delta y'_d.
\end{aligned}
\tag{14.7}$$

На II етапі визначається розмір нерозподіленого залишку.

$$HЗ = \Delta y - \Delta y'. \tag{14.8}$$

На III етапі НЗ розподіляється між усіма факторами.

$$\begin{aligned}
HЗ_a &= \frac{HЗ}{\Delta y'} \cdot \Delta y'_a, \\
HЗ_b &= \frac{HЗ}{\Delta y'} \cdot \Delta y'_b, \\
HЗ_c &= \frac{HЗ}{\Delta y'} \cdot \Delta y'_c, \\
HЗ_d &= \frac{HЗ}{\Delta y'} \cdot \Delta y'_d.
\end{aligned}
\tag{14.9}$$

Для перевірки розрахунків необхідно переконатися в вірності рівняння:

$$HЗ = HЗ_a + HЗ_b + HЗ_c + HЗ_d.$$

На IV етапі визначається кінцевий вплив факторів.

$$\begin{aligned}
\Delta y_a &= \Delta y'_a + HЗ_a, \\
\Delta y_b &= \Delta y'_b + HЗ_b, \\
\Delta y_c &= \Delta y'_c + HЗ_c, \\
\Delta y_d &= \Delta y'_d + HЗ_d,
\end{aligned}
\tag{14.10}$$

де $\Delta y_a, \Delta y_b, \Delta y_c, \Delta y_d$ — відхилення результативного показника за рахунок a, b, c, d факторів відповідно.

Для перевірки розрахунків складається баланс факторів.

За вихідними даними таблиці 14.4. розглянемо приклад методу ізольованих підстановок.

$$\begin{aligned}
\Delta y'_c &= f(a_0, b_0, c_1, d_0) - y_0, \\
\Delta y'_c &= f(a_0, b_0, c_0, d_1) - y_0, \\
\Delta y'_a &= f(a_1, b_0, c_0, d_0) - y_0, \\
\Delta y'_b &= f(a_0, b_1, c_0, d_0) - y_0, \\
\Delta y' &= \Delta y'_a + \Delta y'_b + \Delta y'_c + \Delta y'_d.
\end{aligned}
\tag{14.7}$$

На II етапі визначається розмір нерозподіленого залишку.

$$HЗ = \Delta y - \Delta y'. \tag{14.8}$$

На III етапі НЗ розподіляється між усіма факторами.

$$\begin{aligned}
HЗ_a &= \frac{HЗ}{\Delta y'} \cdot \Delta y'_a, \\
HЗ_b &= \frac{HЗ}{\Delta y'} \cdot \Delta y'_b, \\
HЗ_c &= \frac{HЗ}{\Delta y'} \cdot \Delta y'_c, \\
HЗ_d &= \frac{HЗ}{\Delta y'} \cdot \Delta y'_d.
\end{aligned}
\tag{14.9}$$

Для перевірки розрахунків необхідно переконатися в вірності рівняння:

$$HЗ = HЗ_a + HЗ_b + HЗ_c + HЗ_d.$$

На IV етапі визначається кінцевий вплив факторів.

$$\begin{aligned}
\Delta y_a &= \Delta y'_a + HЗ_a, \\
\Delta y_b &= \Delta y'_b + HЗ_b, \\
\Delta y_c &= \Delta y'_c + HЗ_c, \\
\Delta y_d &= \Delta y'_d + HЗ_d,
\end{aligned}
\tag{14.10}$$

де $\Delta y_a, \Delta y_b, \Delta y_c, \Delta y_d$ — відхилення результативного показника за рахунок a, b, c, d факторів відповідно.

Для перевірки розрахунків складається баланс факторів.

За вихідними даними таблиці 14.4. розглянемо приклад методу ізольованих підстановок.

Таблиця 14.4

Вихідні дані для факторного аналізу

Показники	план	факт	відх.	Тзр
Обсяг виробництва (тис. грн) $ВП$	4800	5920	1120	123,3
Середньооблікова чисельність робочих (чол.) $Ч$	15,0	16,0	+1	106,6
Виробіток на 1 робочого B (тис. грн)	320	370	+50	115,63

$$\begin{aligned} \text{I етап} \quad \Delta ВП'_c &= Ч_1 * B_0 - ВП_0 = (16 * 320) - 4800 = 320, \\ \Delta ВП'_c &= Ч_0 * B_0 - ВП_0 = (15 * 370) - 4800 = 750, \\ ВП' &= \Delta ВП'_c + \Delta ВП'_e = 1070. \end{aligned}$$

$$\text{II етап} \quad НЗ = \Delta ВП - \Delta ВП' = 1120 - 1070 = 50.$$

$$\begin{aligned} \text{III етап} \quad НЗ_ч &= \frac{НЗ}{\Delta ВП'} * \Delta ВП'_c = \frac{50}{1070} * 320 = 14,95, \\ НЗ_в &= \frac{НЗ}{\Delta ВП'} * \Delta ВП'_e = \frac{50}{1070} * 750 = 35,05, \\ НЗ &= НЗ_ч + НЗ_в = 14,95 + 35,05 = 50. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{IV етап} \quad \Delta ВП_ч &= \Delta ВП'_c + НЗ_ч = 320 + 14,95 = 334,95, \\ \Delta ВП_в &= \Delta ВП'_e + НЗ_в = 750 + 35,05 = 785,05. \end{aligned}$$

Баланс факторів

$$334,95 + 785,05 = 1120.$$

Висновки: За рахунок збільшення чисельності на 1 чол. обсяг виробництва зріс на 334,95 тис. грн, а за рахунок збільшення виробітку на 50 тис. грн обсяг виробництва збільшився на 785,05 тис. грн.

Другий варіант методу ізольованих підстановок засновано на принципі абсолютних різниць. Від першого варіанту його відрізняє тільки методика розрахунку I етапу, а всі інші етапи аналогічні.

Математичний опис I етапу: $\Delta y'_a = f(\Delta a, b_0, c_0, d_0)$,

$$\Delta y'_b = f(a_0, \Delta b, c_0, d_0),$$

$$\Delta y'_c = f(a_0, b_0, \Delta c, d_0),$$

$$\Delta y'_d = f(a_0, b_0, c_0, \Delta d), \quad (14.11)$$

$$\Delta y' = \sum_{i=1}^n \Delta y'_i,$$

Таблиця 14.4

Вихідні дані для факторного аналізу

Показники	план	факт	відх.	Тзр
Обсяг виробництва (тис. грн) $ВП$	4800	5920	1120	123,3
Середньооблікова чисельність робочих (чол.) $Ч$	15,0	16,0	+1	106,6
Виробіток на 1 робочого B (тис. грн)	320	370	+50	115,63

$$\begin{aligned} \text{I етап} \quad \Delta ВП'_c &= Ч_1 * B_0 - ВП_0 = (16 * 320) - 4800 = 320, \\ \Delta ВП'_c &= Ч_0 * B_0 - ВП_0 = (15 * 370) - 4800 = 750, \\ ВП' &= \Delta ВП'_c + \Delta ВП'_e = 1070. \end{aligned}$$

$$\text{II етап} \quad НЗ = \Delta ВП - \Delta ВП' = 1120 - 1070 = 50.$$

$$\begin{aligned} \text{III етап} \quad НЗ_ч &= \frac{НЗ}{\Delta ВП'} * \Delta ВП'_c = \frac{50}{1070} * 320 = 14,95, \\ НЗ_в &= \frac{НЗ}{\Delta ВП'} * \Delta ВП'_e = \frac{50}{1070} * 750 = 35,05, \\ НЗ &= НЗ_ч + НЗ_в = 14,95 + 35,05 = 50. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{IV етап} \quad \Delta ВП_ч &= \Delta ВП'_c + НЗ_ч = 320 + 14,95 = 334,95, \\ \Delta ВП_в &= \Delta ВП'_e + НЗ_в = 750 + 35,05 = 785,05. \end{aligned}$$

Баланс факторів

$$334,95 + 785,05 = 1120.$$

Висновки: За рахунок збільшення чисельності на 1 чол. обсяг виробництва зріс на 334,95 тис. грн, а за рахунок збільшення виробітку на 50 тис. грн обсяг виробництва збільшився на 785,05 тис. грн.

Другий варіант методу ізольованих підстановок засновано на принципі абсолютних різниць. Від першого варіанту його відрізняє тільки методика розрахунку I етапу, а всі інші етапи аналогічні.

Математичний опис I етапу: $\Delta y'_a = f(\Delta a, b_0, c_0, d_0)$,

$$\Delta y'_b = f(a_0, \Delta b, c_0, d_0),$$

$$\Delta y'_c = f(a_0, b_0, \Delta c, d_0),$$

$$\Delta y'_d = f(a_0, b_0, c_0, \Delta d), \quad (14.11)$$

$$\Delta y' = \sum_{i=1}^n \Delta y'_i,$$

де n — кількість факторів, які оказують вплив на y .

Браком другого варіанту є неможливість його використання в кратних моделях.

$$\Delta VP \text{ ч}^* = \Delta Ч \times Vo = 1 \times 320 = 320,$$

$$\text{Таким чином, } \Delta VP \text{ в}^* = \Delta B \times Чo = 50 \times 15 = 750,$$

$$\Delta VP^* = 320 + 750 = 1070.$$

Кінцевий розрахунок першого етапу другого варіанту збігається з першим варіантом.

Інтегральний метод

Цей метод застосовують для виміру впливу факторів у мультиплікативних, кратних і кратно-адитивних моделях. Застосування цього способу дає змогу отримати точніші результати розрахунку впливу факторів порівняно з методами ланцюгової підстановки та абсолютних різниць, оскільки додатковий приріст результативного показника від взаємодії факторів приєднується не до останнього фактору, а ділиться порівну між ними.

Розглянемо три основні види факторних моделей, де можна застосовувати інтегральний метод.

$$\text{I.} \quad y = a \cdot b, \quad (14.11)$$

$$\Delta y_a = \frac{\Delta a}{2} \cdot (b_0 + b_1),$$

$$\Delta y_b = \frac{\Delta b}{2} \cdot (a_0 + a_1).$$

Баланс факторів:

$$\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b.$$

$$\text{II.} \quad y = a \cdot b \cdot c, \quad (14.12)$$

$$\Delta y_a = \frac{\Delta a}{2} \cdot (b_0 \cdot c_1 + b_1 \cdot c_0) + \frac{\Delta a \cdot \Delta b \cdot \Delta c}{3},$$

$$\Delta y_b = \frac{\Delta b}{2} \cdot (a_0 \cdot c_1 + a_1 \cdot c_0) + \frac{\Delta a \cdot \Delta b \cdot \Delta c}{3},$$

$$\Delta y_c = \frac{\Delta c}{2} \cdot (a_0 \cdot b_1 + a_1 \cdot b_0) + \frac{\Delta a \cdot \Delta b \cdot \Delta c}{3}.$$

де n — кількість факторів, які оказують вплив на y .

Браком другого варіанту є неможливість його використання в кратних моделях.

$$\Delta VP \text{ ч}^* = \Delta Ч \times Vo = 1 \times 320 = 320,$$

$$\text{Таким чином, } \Delta VP \text{ в}^* = \Delta B \times Чo = 50 \times 15 = 750,$$

$$\Delta VP^* = 320 + 750 = 1070.$$

Кінцевий розрахунок першого етапу другого варіанту збігається з першим варіантом.

Інтегральний метод

Цей метод застосовують для виміру впливу факторів у мультиплікативних, кратних і кратно-адитивних моделях. Застосування цього способу дає змогу отримати точніші результати розрахунку впливу факторів порівняно з методами ланцюгової підстановки та абсолютних різниць, оскільки додатковий приріст результативного показника від взаємодії факторів приєднується не до останнього фактору, а ділиться порівну між ними.

Розглянемо три основні види факторних моделей, де можна застосовувати інтегральний метод.

$$\text{I.} \quad y = a \cdot b, \quad (14.11)$$

$$\Delta y_a = \frac{\Delta a}{2} \cdot (b_0 + b_1),$$

$$\Delta y_b = \frac{\Delta b}{2} \cdot (a_0 + a_1).$$

Баланс факторів:

$$\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b.$$

$$\text{II.} \quad y = a \cdot b \cdot c, \quad (14.12)$$

$$\Delta y_a = \frac{\Delta a}{2} \cdot (b_0 \cdot c_1 + b_1 \cdot c_0) + \frac{\Delta a \cdot \Delta b \cdot \Delta c}{3},$$

$$\Delta y_b = \frac{\Delta b}{2} \cdot (a_0 \cdot c_1 + a_1 \cdot c_0) + \frac{\Delta a \cdot \Delta b \cdot \Delta c}{3},$$

$$\Delta y_c = \frac{\Delta c}{2} \cdot (a_0 \cdot b_1 + a_1 \cdot b_0) + \frac{\Delta a \cdot \Delta b \cdot \Delta c}{3}.$$

Баланс факторів:

$$\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c.$$

$$\text{III. } y = \frac{a}{b}, \quad (14.12)$$

$$\Delta y_a = \frac{\Delta a}{\Delta b} \cdot \ln \left| \frac{b_1}{b_0} \right|,$$

$$\Delta y_b = \Delta y - \Delta y_a, \text{ де } \Delta y = y_1 - y_0.$$

Оскільки Δy_b визначалося залишковим методом, то перевіряти баланс факторів не потрібно.

Приклад розрахунку факторного аналізу інтегральним методом наведено в таблиці 14.5.

Таблиця 14.5

Вихідні дані для факторного аналізу

Показники	план	факт	відх.	темп росту %
1. Випуск товарної продукції, тис. грн. <i>ВТП</i>	6549,5	7372	822,5	112,6
2. Витрати підприємства, тис. грн. <i>P</i>	5282,2	5924,9	642,7	112,2
3. Витрати на 1 грн товарної продукції, грн. <i>S_{mn}</i>	0,807	0,804	-0,003	99,6

Формула факторної залежності:

$$S_{mn} = P / ВТП,$$

$$\Delta S_{mn p} = \Delta P / \Delta ВТП \ln | ВТП_1 / ВТП_0 | =$$

$$= 642,7 / 822,5 \times \text{Ln} | 7372 / 6549,5 | = 0,095 \text{ грн.}$$

$$\Delta S_{mn \text{ вmn}} = \Delta S_{mn} - \Delta S_{mn p} = -0,003 - 0,095 = -0,098 \text{ грн.}$$

Баланс факторів:

$$\Delta Y = 0,095 = 0,098 = -0,003 \text{ грн.}$$

Висновок: Збільшення випуску товарної продукції в звітному році на 822,5 тис. грн (12,6 % планового значення) зменшило витрати на 1 грн товарної продукції на 0,098 грн. А зростання витрат будівельного підприємства в звітному році на 642,7 тис. грн, що склало 12,2 % значення базового періоду, збільшило витрати на 1 грн товарної про-

Баланс факторів:

$$\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c.$$

$$\text{III. } y = \frac{a}{b}, \quad (14.12)$$

$$\Delta y_a = \frac{\Delta a}{\Delta b} \cdot \ln \left| \frac{b_1}{b_0} \right|,$$

$$\Delta y_b = \Delta y - \Delta y_a, \text{ де } \Delta y = y_1 - y_0.$$

Оскільки Δy_b визначалося залишковим методом, то перевіряти баланс факторів не потрібно.

Приклад розрахунку факторного аналізу інтегральним методом наведено в таблиці 14.5.

Таблиця 14.5

Вихідні дані для факторного аналізу

Показники	план	факт	відх.	темп росту %
1. Випуск товарної продукції, тис. грн. <i>ВТП</i>	6549,5	7372	822,5	112,6
2. Витрати підприємства, тис. грн. <i>P</i>	5282,2	5924,9	642,7	112,2
3. Витрати на 1 грн товарної продукції, грн. <i>S_{mn}</i>	0,807	0,804	-0,003	99,6

Формула факторної залежності:

$$S_{mn} = P / ВТП,$$

$$\Delta S_{mn p} = \Delta P / \Delta ВТП \ln | ВТП_1 / ВТП_0 | =$$

$$= 642,7 / 822,5 \times \text{Ln} | 7372 / 6549,5 | = 0,095 \text{ грн.}$$

$$\Delta S_{mn \text{ вmn}} = \Delta S_{mn} - \Delta S_{mn p} = -0,003 - 0,095 = -0,098 \text{ грн.}$$

Баланс факторів:

$$\Delta Y = 0,095 = 0,098 = -0,003 \text{ грн.}$$

Висновок: Збільшення випуску товарної продукції в звітному році на 822,5 тис. грн (12,6 % планового значення) зменшило витрати на 1 грн товарної продукції на 0,098 грн. А зростання витрат будівельного підприємства в звітному році на 642,7 тис. грн, що склало 12,2 % значення базового періоду, збільшило витрати на 1 грн товарної про-

дукції на 0,095 грн. Сумісний вплив факторів визвав зменшення витрат на 1 грн товарної продукції на 0,003 грн.

Індексний метод

Дає можливість розрахувати вплив факторів для всіх моделей, крім адитивних. Ще одною перевагою цього методу є те, що при розрахунку впливу факторів немає необхідності дотримуватись будь-якої послідовності підстановок.

Метод передбачає проведення розрахунків в два етапи.

На I етапі визначається збільшення індексу результативного показника за рахунок i -го фактору за такою формулою:

$$\Delta I_{y_i} = \frac{1}{2} \times \left[(I_y - 1) - \left(\frac{I_y}{I_i} - I_i \right) \right], \quad (14.12)$$

де I_y — індекс зміни результативного показника ($I_y = \frac{y_1}{y_0}$);

I_i — індекс зміни i -го фактору ($I_i = \frac{i_1}{i_0}$).

Для контролю розрахунків необхідно затвердитися в вірності наступного рівняння:

$$\Delta I_y = \sum_{i=1}^n \Delta I_{y_i}, \quad (14.12)$$

де n — кількість факторів, які чинять вплив на B ;

ΔI_y — збільшення індексу результативного показника за рахунок впливу всіх n факторів: $\Delta I_y = I_y - 1$.

На II етапі визначається абсолютне значення впливу кожного фактору на B за формулою

$$\Delta y_i = \frac{\Delta y}{I_y - 1} \cdot \Delta I_{y_i}. \quad (14.13)$$

Після цього складається баланс факторів:

$$\Delta y = \sum \Delta y_i.$$

Примітка: при розрахунку впливу факторів в моделях з розподілом необхідно знак («+» чи «-») впливу фактору, який знаходиться в знаменнику, змінити на протилежний.

Розглянемо приклад розрахунку впливу обсягу реалізованої продукції та собівартості реалізації на витрати на 1 грн товарної продукції.

дукції на 0,095 грн. Сумісний вплив факторів визвав зменшення витрат на 1 грн товарної продукції на 0,003 грн.

Індексний метод

Дає можливість розрахувати вплив факторів для всіх моделей, крім адитивних. Ще одною перевагою цього методу є те, що при розрахунку впливу факторів немає необхідності дотримуватись будь-якої послідовності підстановок.

Метод передбачає проведення розрахунків в два етапи.

На I етапі визначається збільшення індексу результативного показника за рахунок i -го фактору за такою формулою:

$$\Delta I_{y_i} = \frac{1}{2} \times \left[(I_y - 1) - \left(\frac{I_y}{I_i} - I_i \right) \right], \quad (14.12)$$

де I_y — індекс зміни результативного показника ($I_y = \frac{y_1}{y_0}$);

I_i — індекс зміни i -го фактору ($I_i = \frac{i_1}{i_0}$).

Для контролю розрахунків необхідно затвердитися в вірності наступного рівняння:

$$\Delta I_y = \sum_{i=1}^n \Delta I_{y_i}, \quad (14.12)$$

де n — кількість факторів, які чинять вплив на B ;

ΔI_y — збільшення індексу результативного показника за рахунок впливу всіх n факторів: $\Delta I_y = I_y - 1$.

На II етапі визначається абсолютне значення впливу кожного фактору на B за формулою

$$\Delta y_i = \frac{\Delta y}{I_y - 1} \cdot \Delta I_{y_i}. \quad (14.13)$$

Після цього складається баланс факторів:

$$\Delta y = \sum \Delta y_i.$$

Примітка: при розрахунку впливу факторів в моделях з розподілом необхідно знак («+» чи «-») впливу фактору, який знаходиться в знаменнику, змінити на протилежний.

Розглянемо приклад розрахунку впливу обсягу реалізованої продукції та собівартості реалізації на витрати на 1 грн товарної продукції.

Таблиця 14.6

Вихідні дані для факторного аналізу

Показники	план	факт	відх.	темп росту %
1. Обсяг реалізованої продукції, т. грн. ($P_{реал}$)	15965	17970	2005	112,6
2. Собівартість реалізації, т. грн. ($C_{реал}$)	3908,1	4492,5	584,4	114,9
3. Витрати на 1 грн реалізованої продукції, грн. ($S_{реал}$)	0,24	0,25	0,01	104,2

Формула факторної залежності:

$$S_{реал.} = C_{реал.} / P_{реал.} \quad (14.14)$$

$$\Delta I y_i = S [(Iy - 1) - (Iy/I_i - I_i)];$$

$$\begin{aligned} \Delta I S_{реал} / P_{реал} &= -S[(0,25/0,24-1) - \\ &- [(0,25/0,24)/17970/15965 - 17970/15965]] = \\ &= -1/2[(1,042-1) - (1,042/1,126-1,126)] = -0,121; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta I S_{реал} / C_{реал} &= 1/2[(1,042-1) - \\ &- (1,042/4492,5/3908,1 - 4492,5/3908,1)] = \\ &= 1/2[0,042 + 0,243] = S \times 0,285 = 0,143; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta I S_{реал} - 1 &= \Delta I S_{реал} / P_{реал} + \Delta I S_{реал} / C_{реал} = \\ &= -0,121 + 0,143 = 0,022; \end{aligned}$$

$$\Delta Y_i = (\Delta Y \times \Delta I Y_i) / I_y - 1 -$$

$$-\Delta Y S_{реал} / P_{реал} = (-0,01 \times 0,121) / 0,022 = -0,055 \text{ грн.}$$

$$\Delta Y S_{реал} / C_{реал} = (0,01 \times 0,143) / 0,022 = 0,065 \text{ грн} = 0,01 \text{ грн.}$$

В моделях з діленням направленість впливу факторів, що знаходяться у знаменнику, змінюється на протилежну.

Висновки: збільшення обсягу реалізованої продукції в звітному році на 2005 тис. грн, що склало 2,6 % планового значення, скоротило витрати на 1 грн реалізованої продукції на 0,055 грн. А збільшення собівартості реалізації на 584,4 тис. грн, (14,9 % планового значення) сприяло зростанню витрат на 1 грн реалізованої продукції на

Таблиця 14.6

Вихідні дані для факторного аналізу

Показники	план	факт	відх.	темп росту %
1. Обсяг реалізованої продукції, т. грн. ($P_{реал}$)	15965	17970	2005	112,6
2. Собівартість реалізації, т. грн. ($C_{реал}$)	3908,1	4492,5	584,4	114,9
3. Витрати на 1 грн реалізованої продукції, грн. ($S_{реал}$)	0,24	0,25	0,01	104,2

Формула факторної залежності:

$$S_{реал.} = C_{реал.} / P_{реал.} \quad (14.14)$$

$$\Delta I y_i = S [(Iy - 1) - (Iy/I_i - I_i)];$$

$$\begin{aligned} \Delta I S_{реал} / P_{реал} &= -S[(0,25/0,24-1) - \\ &- [(0,25/0,24)/17970/15965 - 17970/15965]] = \\ &= -1/2[(1,042-1) - (1,042/1,126-1,126)] = -0,121; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta I S_{реал} / C_{реал} &= 1/2[(1,042-1) - \\ &- (1,042/4492,5/3908,1 - 4492,5/3908,1)] = \\ &= 1/2[0,042 + 0,243] = S \times 0,285 = 0,143; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta I S_{реал} - 1 &= \Delta I S_{реал} / P_{реал} + \Delta I S_{реал} / C_{реал} = \\ &= -0,121 + 0,143 = 0,022; \end{aligned}$$

$$\Delta Y_i = (\Delta Y \times \Delta I Y_i) / I_y - 1 -$$

$$-\Delta Y S_{реал} / P_{реал} = (-0,01 \times 0,121) / 0,022 = -0,055 \text{ грн.}$$

$$\Delta Y S_{реал} / C_{реал} = (0,01 \times 0,143) / 0,022 = 0,065 \text{ грн} = 0,01 \text{ грн.}$$

В моделях з діленням направленість впливу факторів, що знаходяться у знаменнику, змінюється на протилежну.

Висновки: збільшення обсягу реалізованої продукції в звітному році на 2005 тис. грн, що склало 2,6 % планового значення, скоротило витрати на 1 грн реалізованої продукції на 0,055 грн. А збільшення собівартості реалізації на 584,4 тис. грн, (14,9 % планового значення) сприяло зростанню витрат на 1 грн реалізованої продукції на

0,065 грн. Сумісний вплив факторів викликав збільшення витрат на 1 грн реалізованої продукції на 0,01 грн.

Метод балансової ув'язки

Використовується для розрахунку впливу факторів в адитивних моделях. Як правило, це пов'язано з факторним аналізом трудових, матеріальних ресурсів, основних фондів, де є поняття балансу. Сутність методу балансової ув'язки полягає в тому, що розмір впливу фактору збігається з розміром відхилення фактору у тих випадках, коли у формулі факторної залежності досліджуваний фактор значиться зі знаком «+». Якщо ж перед фактором знаходиться знак «-», то знак відхилення повинен змінюватися на протилежний. В таблиці 14.7 представлені вихідні дані для розрахунку факторного аналізу методом балансової ув'язки.

Таблиця 14.7

Вихідні дані для факторного аналізу

Показники	план	факт	відх.	темп росту, %
1. Матеріали	1896,10	1950,1	53,9	102,8
2. Електроенергія	678,44	779	100,56	114,8
3. Теплоенергія	581,52	668	86,48	114,9
4. Заробітна платня	629,98	725	95,02	115,1
5. Відрахування	236,24	271,87	35,63	115,1
6. Амортизація	436,14	501,0	64,86	114,9
7. Цехові витрати	242,3	278	35,7	114,7
8. Загальнозаводські витрати	581,52	752	170,48	129,3
Всього	5282,24	5924,87	642,63	112,2

Аналізуючи представлені дані, можна зробити висновок, що збільшення: витрат на матеріали на 53,9 тис. грн, електроенергію на 100,56 тис. грн, теплоенергію на 86,48 тис. грн, зарплату на 95,02 тис. грн, відрахування на 35,63 тис. грн, амортизацію на 64,86 тис. грн, цехових витрат на 35,7 тис. грн, загальнозаводських витрат на 170,48 тис. грн в сукупності призвели до збільшення витрат будівельної організації на 642,63 тис. грн, що склало 12,2 % від планового періоду.

0,065 грн. Сумісний вплив факторів викликав збільшення витрат на 1 грн реалізованої продукції на 0,01 грн.

Метод балансової ув'язки

Використовується для розрахунку впливу факторів в адитивних моделях. Як правило, це пов'язано з факторним аналізом трудових, матеріальних ресурсів, основних фондів, де є поняття балансу. Сутність методу балансової ув'язки полягає в тому, що розмір впливу фактору збігається з розміром відхилення фактору у тих випадках, коли у формулі факторної залежності досліджуваний фактор значиться зі знаком «+». Якщо ж перед фактором знаходиться знак «-», то знак відхилення повинен змінюватися на протилежний. В таблиці 14.7 представлені вихідні дані для розрахунку факторного аналізу методом балансової ув'язки.

Таблиця 14.7

Вихідні дані для факторного аналізу

Показники	план	факт	відх.	темп росту, %
1. Матеріали	1896,10	1950,1	53,9	102,8
2. Електроенергія	678,44	779	100,56	114,8
3. Теплоенергія	581,52	668	86,48	114,9
4. Заробітна платня	629,98	725	95,02	115,1
5. Відрахування	236,24	271,87	35,63	115,1
6. Амортизація	436,14	501,0	64,86	114,9
7. Цехові витрати	242,3	278	35,7	114,7
8. Загальнозаводські витрати	581,52	752	170,48	129,3
Всього	5282,24	5924,87	642,63	112,2

Аналізуючи представлені дані, можна зробити висновок, що збільшення: витрат на матеріали на 53,9 тис. грн, електроенергію на 100,56 тис. грн, теплоенергію на 86,48 тис. грн, зарплату на 95,02 тис. грн, відрахування на 35,63 тис. грн, амортизацію на 64,86 тис. грн, цехових витрат на 35,7 тис. грн, загальнозаводських витрат на 170,48 тис. грн в сукупності призвели до збільшення витрат будівельної організації на 642,63 тис. грн, що склало 12,2 % від планового періоду.

14.5. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Нормальне функціонування підприємства характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, платоспроможністю і фінансовою стійкістю. Здатність підприємства своєчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про його гарне фінансове становище. Головна мета аналізу — своєчасно виявляти і усувати недоліки у фінансовій діяльності і знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємства і його платоспроможності. Основні показники фінансового стану надані у таблиці 14.8.

Таблиця 14.8

Порядок розрахунку основних показників фінансового стану підприємства

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
1	Показники оцінки майнового стану підприємства		
1.1	Сума господарських коштів підприємства	Валюта балансу = стр.1300 ф.1	Вартість майна підприємства.
1.2	Коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{\sum \text{зносу}}{\text{Первинна вартість основних засобів}} = \frac{\text{стр.1012 ф.1}}{\text{стр.1011 ф.1}}$	Критичне значення $K_3 < 0,5$
1.3	Коефіцієнт оновлення основних засобів	$\frac{\text{Вартість основних засобів, які надійшли за аналізуючий період}}{\text{Вартість основних засобів на кінець періоду, що аналізується}} = \frac{\text{стр. ф.5}}{\text{гр.4 стр.1010 ф.1}}$	Частка нових основних засобів
1.4	Коефіцієнт вибуття основних засобів	$\frac{\text{Вартість основних засобів, які вибули за аналізуючий період}}{\text{Вартість основних засобів на початок періоду, що аналізується}} =$	Частка основних засобів, які вибули за аналізуючий період

14.5. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Нормальне функціонування підприємства характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, платоспроможністю і фінансовою стійкістю. Здатність підприємства своєчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про його гарне фінансове становище. Головна мета аналізу — своєчасно виявляти і усувати недоліки у фінансовій діяльності і знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємства і його платоспроможності. Основні показники фінансового стану надані у таблиці 14.8.

Таблиця 14.8

Порядок розрахунку основних показників фінансового стану підприємства

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
1	Показники оцінки майнового стану підприємства		
1.1	Сума господарських коштів підприємства	Валюта балансу = стр.1300 ф.1	Вартість майна підприємства.
1.2	Коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{\sum \text{зносу}}{\text{Первинна вартість основних засобів}} = \frac{\text{стр.1012 ф.1}}{\text{стр.1011 ф.1}}$	Критичне значення $K_3 < 0,5$
1.3	Коефіцієнт оновлення основних засобів	$\frac{\text{Вартість основних засобів, які надійшли за аналізуючий період}}{\text{Вартість основних засобів на кінець періоду, що аналізується}} = \frac{\text{стр. ф.5}}{\text{гр.4 стр.1010 ф.1}}$	Частка нових основних засобів
1.4	Коефіцієнт вибуття основних засобів	$\frac{\text{Вартість основних засобів, які вибули за аналізуючий період}}{\text{Вартість основних засобів на початок періоду, що аналізується}} =$	Частка основних засобів, які вибули за аналізуючий період

Продовження табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
		$= \frac{\text{стр.ф.5}}{\text{гр.3 стр.1011ф.1}}$	
1.5	Питома вага активної частини основних засобів	$\frac{\text{Вартість активної частини основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів}} \times 100$	До активних відносять такі основні фонди, які безпосередньо беруть участь у виробництві продукції і роблять безпосередній прямиий вплив на обсяг випущеної продукції.
2	Показники фінансової стійкості підприємства		
2.1	Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності)	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}} =$ $= \text{стр.1495 ф.} \frac{1}{\text{стр}} \cdot 1900 \text{ ф.1}$	Характеризує частку коштів, вкладених власниками підприємства в загальну вартість майна. Критичне значення 0.5
2.2	Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\text{Валюта балансу}}{\text{Власний капітал}} =$ $= \text{стр.1900 ф.} \frac{1}{\text{стр}} \cdot 1495 \text{ ф.1}$	Показує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 грн власних коштів. Ріст показника посилює залежність від інвесторів та кредиторів, указує на утрату незалежності.
2.3	Коефіцієнт фінансового ризику	$\frac{\text{Позикові кошти}}{\text{Власний капітал}} =$ $= \frac{\sum \text{стр.ф1}(1594+1695+1700)}{\text{стр.1495 ф.1}}$	Показує, скільки одиниць позичених коштів приходить на кожну одиницю

Продовження табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
		$= \frac{\text{стр.ф.5}}{\text{гр.3 стр.1011ф.1}}$	
1.5	Питома вага активної частини основних засобів	$\frac{\text{Вартість активної частини основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів}} \times 100$	До активних відносять такі основні фонди, які безпосередньо беруть участь у виробництві продукції і роблять безпосередній прямиий вплив на обсяг випущеної продукції.
2	Показники фінансової стійкості підприємства		
2.1	Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності)	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}} =$ $= \text{стр.1495 ф.} \frac{1}{\text{стр}} \cdot 1900 \text{ ф.1}$	Характеризує частку коштів, вкладених власниками підприємства в загальну вартість майна. Критичне значення 0.5
2.2	Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\text{Валюта балансу}}{\text{Власний капітал}} =$ $= \text{стр.1900 ф.} \frac{1}{\text{стр}} \cdot 1495 \text{ ф.1}$	Показує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 грн власних коштів. Ріст показника посилює залежність від інвесторів та кредиторів, указує на утрату незалежності.
2.3	Коефіцієнт фінансового ризику	$\frac{\text{Позикові кошти}}{\text{Власний капітал}} =$ $= \frac{\sum \text{стр.ф1}(1594+1695+1700)}{\text{стр.1495 ф.1}}$	Показує, скільки одиниць позичених коштів приходить на кожну одиницю

Продовження табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
			власних. Оптимальне значення $\Phi\phi.p. \leq 0,5$. Критичне значення — 1
2.4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власний капітал}} =$ $\frac{\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}}{\text{Власний капітал}} =$ $= \frac{\text{стр.1495ф.1} - \text{стр.1095ф.1}}{\text{стр.1495 ф.1}}$	Показує, яка частка власних оборотних коштів знаходиться у обороті, а яка капіталізована. >0 , збільшення
2.5	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів (фінансового ліверіджу)	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}} =$ $= \frac{\text{стр.1595ф.1}}{\text{стр.}(1495+1595) \text{ ф.1}}$	Показує, скільки довгострокових позикових коштів використано для фінансування активів підприємства поряд із власними коштами. Показник фінансового леверіджу характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. Нормативне значення 0,4.
2.6	Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}} =$ $= \frac{\text{стр.1495 ф.1}}{\text{стр.}(1495+1595)\text{ф.1}}$	Показує відсоток власного капіталу в капіталізованих джерелах. Нормативне значення 0,6.

Продовження табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
			власних. Оптимальне значення $\Phi\phi.p. \leq 0,5$. Критичне значення — 1
2.4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власний капітал}} =$ $\frac{\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}}{\text{Власний капітал}} =$ $= \frac{\text{стр.1495ф.1} - \text{стр.1095ф.1}}{\text{стр.1495 ф.1}}$	Показує, яка частка власних оборотних коштів знаходиться у обороті, а яка капіталізована. >0 , збільшення
2.5	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів (фінансового ліверіджу)	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}} =$ $= \frac{\text{стр.1595ф.1}}{\text{стр.}(1495+1595) \text{ ф.1}}$	Показує, скільки довгострокових позикових коштів використано для фінансування активів підприємства поряд із власними коштами. Показник фінансового леверіджу характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. Нормативне значення 0,4.
2.6	Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}} =$ $= \frac{\text{стр.1495 ф.1}}{\text{стр.}(1495+1595)\text{ф.1}}$	Показує відсоток власного капіталу в капіталізованих джерелах. Нормативне значення 0,6.

Продовження табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
2.7	Коефіцієнт структури залученого капіталу	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Залучений капітал}} = \frac{\text{стр.1595 ф.1}}{\sum \text{стр.}(1595+1695) \text{ ф.1}}$	Показує частку довгострокового капіталу у залученому.
2.8	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$\frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Валюта балансу}} = \sum \text{стр.ф.стр.1900 ф.1}$	Показує, скільки залученого капіталу припадає на 1 фінансових ресурсів
3	Показники ліквідності та платоспроможності		
3.1	Загальний коефіцієнт ліквідності	$\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\text{стр.1195ф.1}}{\text{стр.1695ф.1}}$	Показує, скільки грошових одиниць поточних активів припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань. Теоретичне значення цього показника — 1,5–2,5. За світовим досвідом це співвідношення має бути більше 2.
3.2	Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\text{стр.ф.1} \frac{(1195-1100-1170-1190)}{1695}}$	Оцінює можливість погашення підприємством короткотермінових зобов'язань у разі його критичного стану. Теоретичне найнижче значення цього показника — 1, найвище — 2. За світовими стандартами цей

Продовження табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
2.7	Коефіцієнт структури залученого капіталу	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Залучений капітал}} = \frac{\text{стр.1595 ф.1}}{\sum \text{стр.}(1595+1695) \text{ ф.1}}$	Показує частку довгострокового капіталу у залученому.
2.8	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$\frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Валюта балансу}} = \sum \text{стр.ф.стр.1900 ф.1}$	Показує, скільки залученого капіталу припадає на 1 фінансових ресурсів
3	Показники ліквідності та платоспроможності		
3.1	Загальний коефіцієнт ліквідності	$\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\text{стр.1195ф.1}}{\text{стр.1695ф.1}}$	Показує, скільки грошових одиниць поточних активів припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань. Теоретичне значення цього показника — 1,5–2,5. За світовим досвідом це співвідношення має бути більше 2.
3.2	Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\text{стр.ф.1} \frac{(1195-1100-1170-1190)}{1695}}$	Оцінює можливість погашення підприємством короткотермінових зобов'язань у разі його критичного стану. Теоретичне найнижче значення цього показника — 1, найвище — 2. За світовими стандартами цей

Продовження табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
			показник має наближатись до 1.
3.3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	$\frac{\text{Грошові кошти} + \text{Поточні фінансові інвестиції}}{\text{Поточні зобов'язання}} =$ $= \text{стр.ф.1} \frac{(1165+1160)}{1695}$	Показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємства може погасити найближчим часом за рахунок наявних грошових коштів. Теоретично достатнім вважається, якщо значення коефіцієнту абсолютної ліквідності перебуває в межах 0,2–0,35. Це означає, що підприємство на 20–35 % може на даний момент погасити свої короткострокові борги і платоспроможність його є нормальною.
3.4	Частка оборотних коштів у активах	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Валюта балансу}} =$ $= \text{стр.ф.1} \frac{(1195-1100-1171-1190)}{1300}$	Показує наявність оборотних коштів у всіх активах підприємства
3.5	Частка запасів в оборотних активах	$\frac{\text{Запаси}}{\text{Оборотні активи}} =$ $= \text{стр.ф.1} \frac{1100}{(1195-1100-1171-1190)}$	Показує структурний стан поточних активів

Продовження табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
			показник має наближатись до 1.
3.3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	$\frac{\text{Грошові кошти} + \text{Поточні фінансові інвестиції}}{\text{Поточні зобов'язання}} =$ $= \text{стр.ф.1} \frac{(1165+1160)}{1695}$	Показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємства може погасити найближчим часом за рахунок наявних грошових коштів. Теоретично достатнім вважається, якщо значення коефіцієнту ліквідності перебуває в межах 0,2–0,35. Це означає, що підприємство на 20–35 % може на даний момент погасити свої короткострокові борги і платоспроможність його є нормальною.
3.4	Частка оборотних коштів у активах	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Валюта балансу}} =$ $= \text{стр.ф.1} \frac{(1195-1100-1171-1190)}{1300}$	Показує наявність оборотних коштів у всіх активах підприємства
3.5	Частка запасів в оборотних активах	$\frac{\text{Запаси}}{\text{Оборотні активи}} =$ $= \text{стр.ф.1} \frac{1100}{(1195-1100-1171-1190)}$	Показує структурний стан поточних активів

Продовження табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
3.6	Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Запаси}} = \frac{\text{стр.ф.1(1495-1095)}}{1100}$	Показує ту частину вартості запасів, яка покривається власними оборотними коштами
4	Аналіз ділової активності		
4.1	Коефіцієнт обертання активів	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість активів}} = \frac{\text{ф.2.стр.2000}}{\text{ф1}[(\text{гр.3 стр.1300}+\text{гр.4 стр.1300})\cdot 0,5]}$	Показує, скільки разів за звітний період відбувається повний цикл виробництва та обігу, що приносить ефект у вигляді прибутку.
4.2	Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість кредиторської заборгованості}} = \frac{\text{ф.2.стр.2000}}{\text{ф.1.}[(\text{гр.3стр.1610}+\text{гр.4стр.1610})\cdot 0,5]}$	Скільки потрібно оборотів для оплати виставлених рахунків і векселів. Чим менше значення коефіцієнта, тим краще.
4.3	Термін погашення кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Кількість днів у періоді}}{\text{Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості}}$	Чим менше днів потрібно для обороту кредиторської заборгованості, тим краще.
4.3	Коефіцієнт обертання	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість дебіторської заборгованості}}$	Показує, скільки разів в середньому протягом
	дебіторської заборгованості	$= \frac{\text{ф.2 стр. 2000}}{\text{ф1}[(\text{гр.3стр.1125}+\text{1130} - \text{р.4стр.1125}+\text{1130})\cdot 0,5]}$	року дебіторська заборгованість перетворювалася на грошові кошти.

Продовження табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
3.6	Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Запаси}} = \frac{\text{стр.ф.1(1495-1095)}}{1100}$	Показує ту частину вартості запасів, яка покривається власними оборотними коштами
4	Аналіз ділової активності		
4.1	Коефіцієнт обертання активів	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість активів}} = \frac{\text{ф.2.стр.2000}}{\text{ф1}[(\text{гр.3 стр.1300}+\text{гр.4 стр.1300})\cdot 0,5]}$	Показує, скільки разів за звітний період відбувається повний цикл виробництва та обігу, що приносить ефект у вигляді прибутку.
4.2	Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість кредиторської заборгованості}} = \frac{\text{ф.2.стр.2000}}{\text{ф.1.}[(\text{гр.3стр.1610}+\text{гр.4стр.1610})\cdot 0,5]}$	Скільки потрібно оборотів для оплати виставлених рахунків і векселів. Чим менше значення коефіцієнта, тим краще.
4.3	Термін погашення кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Кількість днів у періоді}}{\text{Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості}}$	Чим менше днів потрібно для обороту кредиторської заборгованості, тим краще.
4.3	Коефіцієнт обертання	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість дебіторської заборгованості}}$	Показує, скільки разів в середньому протягом
	дебіторської заборгованості	$= \frac{\text{ф.2 стр. 2000}}{\text{ф1}[(\text{гр.3стр.1125}+\text{1130} - \text{р.4стр.1125}+\text{1130})\cdot 0,5]}$	року дебіторська заборгованість перетворювалася на грошові кошти.

Продовження табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
4.4	Термін погашення дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Кількість днів у періоді}}{\text{Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості}}$	Чим менше днів потрібно для обороту дебіторської заборгованості, тим краще.
4.5	Коефіцієнт обертання матеріальних запасів	$\frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середньорічна вартість запасів}} = \frac{\text{ф.2.стр.2050}}{\text{ф.1}[(\text{гр.3 стр.1100}+\text{гр.4 стр.1100})\cdot 0,5]}$	Показує, скільки днів потрібно для реалізації матеріально-виробничих запасів.
4.6	Термін обертання матеріальних запасів	$\frac{\text{Кількість днів у періоді}}{\text{Коефіцієнт обертання матеріальних запасів}}$	Чим менше днів потрібно для обороту матеріально-виробничих запасів, тим краще.
4.7	Термін операційного циклу	Термін обертання матеріальних запасів + Термін погашення дебіторської заборгованості	Демонструє, скільки днів у середньому потрібно для виробництва, продажу і оплати продукції підприємства.
4.8	Термін обертання оборотного капіталу	Термін обертання матеріальних запасів + Термін погашення дебіторської заборгованості — Термін погашення кредиторської заборгованості	Показує тривалість обертання капіталу
4.9	Фондовіддача необоротних активів	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Необоротні активи}} = \frac{\text{ф.2.стр.2000}}{\text{ф.1стр.1095}}$	Показує ефективність використання основних засобів
5	Показники рентабельності		
5.1	Рентабельність основної діяльності	$\frac{\text{Прибуток від реалізації}}{\text{Витрати на виробництво продукції та її реалізацію}}$	Показує кількість чистого прибутку, отриманого з 1 грн,

Продовження табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
4.4	Термін погашення дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Кількість днів у періоді}}{\text{Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості}}$	Чим менше днів потрібно для обороту дебіторської заборгованості, тим краще.
4.5	Коефіцієнт обертання матеріальних запасів	$\frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середньорічна вартість запасів}} = \frac{\text{ф.2.стр.2050}}{\text{ф.1}[(\text{гр.3 стр.1100}+\text{гр.4 стр.1100})\cdot 0,5]}$	Показує, скільки днів потрібно для реалізації матеріально-виробничих запасів.
4.6	Термін обертання матеріальних запасів	$\frac{\text{Кількість днів у періоді}}{\text{Коефіцієнт обертання матеріальних запасів}}$	Чим менше днів потрібно для обороту матеріально-виробничих запасів, тим краще.
4.7	Термін операційного циклу	Термін обертання матеріальних запасів + Термін погашення дебіторської заборгованості	Демонструє, скільки днів у середньому потрібно для виробництва, продажу і оплати продукції підприємства.
4.8	Термін обертання оборотного капіталу	Термін обертання матеріальних запасів + Термін погашення дебіторської заборгованості — Термін погашення кредиторської заборгованості	Показує тривалість обертання капіталу
4.9	Фондовіддача необоротних активів	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Необоротні активи}} = \frac{\text{ф.2.стр.2000}}{\text{ф.1стр.1095}}$	Показує ефективність використання основних засобів
5	Показники рентабельності		
5.1	Рентабельність основної діяльності	$\frac{\text{Прибуток від реалізації}}{\text{Витрати на виробництво продукції та її реалізацію}}$	Показує кількість чистого прибутку, отриманого з 1 грн,

Продовження табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
		$\frac{\text{ф.2.стр.2090}}{\text{ф.2.стр. 2050}}$	витраченої на виробництво продукції. При ефективно організованому бізнес-процесі даний показник повинен зрости протягом часу.
5.2	Рентабельність активів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} = \frac{\text{ф.2.стр.2350}}{\text{ф.1.стр.1300}}$	Характеризує віддачу від використання активів підприємства.
5.3	Рентабельність інвестицій		
5.3.1	Рентабельність сукупного капіталу	$\frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Валюта балансу}} = \frac{\text{ф.2.стр.2290}}{\text{ф.1 стр.1300}}$	Характеризує величину віддачі сукупного капіталу підприємства
5.3.2	Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{ф.2.стр.2350}}{\text{ф.1 стр.1495}}$	Характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в дане підприємство, тому найбільший інтерес представляє для наявних і потенційних власників й акціонерів.
5.3.3	Період окупності власного капіталу	$\frac{\text{Середня величина власного капіталу}}{\text{Чистий прибуток}} = \frac{[(\text{ф1.гр.3 стр.1495} + \text{ф.1 гр.4стр.1495}) * 0,5]}{\text{ф.2 стр.2350}}$	Показує кількість років, протягом яких повністю окупляться вкладення в підприємство.

Продовження табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
		$\frac{\text{ф.2.стр.2090}}{\text{ф.2.стр. 2050}}$	витраченої на виробництво продукції. При ефективно організованому бізнес-процесі даний показник повинен зрости протягом часу.
5.2	Рентабельність активів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} = \frac{\text{ф.2.стр.2350}}{\text{ф.1.стр.1300}}$	Характеризує віддачу від використання активів підприємства.
5.3	Рентабельність інвестицій		
5.3.1	Рентабельність сукупного капіталу	$\frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Валюта балансу}} = \frac{\text{ф.2.стр.2290}}{\text{ф.1 стр.1300}}$	Характеризує величину віддачі сукупного капіталу підприємства
5.3.2	Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{ф.2.стр.2350}}{\text{ф.1 стр.1495}}$	Характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в дане підприємство, тому найбільший інтерес представляє для наявних і потенційних власників й акціонерів.
5.3.3	Період окупності власного капіталу	$\frac{\text{Середня величина власного капіталу}}{\text{Чистий прибуток}} = \frac{[(\text{ф1.гр.3 стр.1495} + \text{ф.1 гр.4стр.1495}) * 0,5]}{\text{ф.2 стр.2350}}$	Показує кількість років, протягом яких повністю окупляться вкладення в підприємство.

Закінчення табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
5.4	Рентабельність продажу		
5.4.1	Валова рентабельність реалізованої продукції	$\frac{\text{Прибуток від реалізації}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} = \frac{\text{ф.2.стр.2090}}{\text{ф.2.стр.2000}}$	Показує, скільки припадає валового прибутку на одиницю доходу
5.4.2	Операційна рентабельність реалізованої продукції	$\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} = \frac{\text{ф.2.стр.2190}}{\text{ф.2.стр.2000}}$	Характеризує рентабельність реалізації після вирахування витрат на виробництво і збут продукції.
5.4.3	Чиста рентабельність реалізованої продукції	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} = \frac{\text{ф.2.стр.2350}}{\text{ф.2.стр.2000}}$	Скільки припадає чистого прибутку на одиницю доходу

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Наведіть основні принципи комплексного економічного аналізу.
2. Назвіть етапи аналізу господарської діяльності підприємства.
3. Перелічіть види економічного аналізу та вкажіть особливості їх застосування.
4. Як пов'язані фактори в адитивних і мультиплікативних моделях?
5. Опишіть алгоритм застосування найбільш простих способів детермінованого факторного аналізу: способу ланцюгових підстановок, способу абсолютних різниць.

Закінчення табл. 14.8

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних	Характеристика та рекомендоване значення
5.4	Рентабельність продажу		
5.4.1	Валова рентабельність реалізованої продукції	$\frac{\text{Прибуток від реалізації}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} = \frac{\text{ф.2.стр.2090}}{\text{ф.2.стр.2000}}$	Показує, скільки припадає валового прибутку на одиницю доходу
5.4.2	Операційна рентабельність реалізованої продукції	$\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} = \frac{\text{ф.2.стр.2190}}{\text{ф.2.стр.2000}}$	Характеризує рентабельність реалізації після вирахування витрат на виробництво і збут продукції.
5.4.3	Чиста рентабельність реалізованої продукції	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} = \frac{\text{ф.2.стр.2350}}{\text{ф.2.стр.2000}}$	Скільки припадає чистого прибутку на одиницю доходу

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Наведіть основні принципи комплексного економічного аналізу.
2. Назвіть етапи аналізу господарської діяльності підприємства.
3. Перелічіть види економічного аналізу та вкажіть особливості їх застосування.
4. Як пов'язані фактори в адитивних і мультиплікативних моделях?
5. Опишіть алгоритм застосування найбільш простих способів детермінованого факторного аналізу: способу ланцюгових підстановок, способу абсолютних різниць.

АНТИКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ ТА САНАЦІЙНІ ЗАХОДИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

- 15.1. Визначення кризового стану на підприємстві та використання антикризових стратегій
- 15.2. Економічна сутність санації
- 15.3. Види санаційних заходів та джерела фінансування

15.1. ВИЗНАЧЕННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ВИКОРИСТАННЯ АНТИКРИЗОВИХ СТРАТЕГІЙ

Світова криза та наступне реформування економічної системи України, що викликані євроінтеграцією, призвели до збільшення фінансово неплатоспроможних підприємств в будівельному секторі. Наслідком цього є не тільки збільшення збитків інвесторів та акціонерів, а й скорочення обсягу продукції, відсутність належної якості послуг та товарів, скорочення робочих місць, що в цілому негативно впливає на розвиток економіки країни.

З точки зору практики криза ідентифікується з відсутністю фінансових ресурсів, неможливістю виплати заборгованостей, неприбутковою діяльністю.

У фінансовому менеджменті кризовий стан визначається як неспроможність до фінансового забезпечення поточної виробничої діяльності.

Основні ознаки кризового стану на підприємстві: загроза цілям функціонування підприємства, неочікувані наслідки подій, що призводять до загроз функціонуванню організації, та дефіцит часу для реагування. Взагалі кризи за походженням поділяються на дві групи:

– закономірні — що очікуються у зв'язку із специфікою діяльності господарюючого суб'єкту, але невідомо, коли, як і чи відбудеться така ситуація;

– раптові — форс-мажорні обставини (природні катаклізми, катастрофи і так далі).

Класифікація кризи на рівні підприємства розміщена в таблиці 15.1.

АНТИКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ ТА САНАЦІЙНІ ЗАХОДИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

- 15.1. Визначення кризового стану на підприємстві та використання антикризових стратегій
- 15.2. Економічна сутність санації
- 15.3. Види санаційних заходів та джерела фінансування

15.1. ВИЗНАЧЕННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ВИКОРИСТАННЯ АНТИКРИЗОВИХ СТРАТЕГІЙ

Світова криза та наступне реформування економічної системи України, що викликані євроінтеграцією, призвели до збільшення фінансово неплатоспроможних підприємств в будівельному секторі. Наслідком цього є не тільки збільшення збитків інвесторів та акціонерів, а й скорочення обсягу продукції, відсутність належної якості послуг та товарів, скорочення робочих місць, що в цілому негативно впливає на розвиток економіки країни.

З точки зору практики криза ідентифікується з відсутністю фінансових ресурсів, неможливістю виплати заборгованостей, неприбутковою діяльністю.

У фінансовому менеджменті кризовий стан визначається як неспроможність до фінансового забезпечення поточної виробничої діяльності.

Основні ознаки кризового стану на підприємстві: загроза цілям функціонування підприємства, неочікувані наслідки подій, що призводять до загроз функціонуванню організації, та дефіцит часу для реагування. Взагалі кризи за походженням поділяються на дві групи:

– закономірні — що очікуються у зв'язку із специфікою діяльності господарюючого суб'єкту, але невідомо, коли, як і чи відбудеться така ситуація;

– раптові — форс-мажорні обставини (природні катаклізми, катастрофи і так далі).

Класифікація кризи на рівні підприємства розміщена в таблиці 15.1.

Таблиця 15.1

Класифікація кризи на рівні підприємства

Назва	Основні ознаки
Стратегічна криза	Руйнація виробничого потенціалу, відсутність довгострокових факторів успіху
Криза зростання	Поставлена мета не досягнута в: реалізації збуту, рівні рентабельності, реалізації інвестиційного проєкту та інше
Криза прибутковості	Витрати перевищують доходи, збитки негативно впливають на структуру балансу
Криза ліквідності	Неплатоспроможність підприємства чи загроза втрати платоспроможності
Криза ліквідації	Банкрутство, відсутність можливостей щодо проведення санації

Також можна поділити кризу по фазах, що відображено на рис. 15.1.

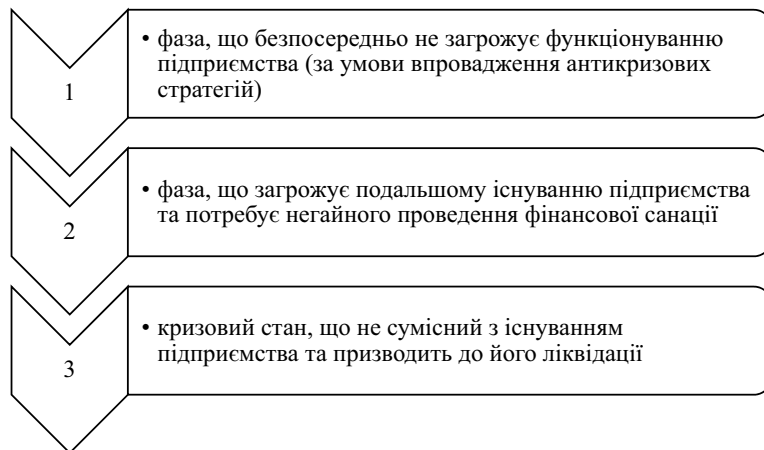


Рис. 15.1. Розподіл та поняття кризових фаз

Необхідною для розуміння є різниця між симптомами кризи та ознаками банкрутства.

Симптоми кризи — це початковий зовнішній прояв кризових явищ, який проявляється в скороченні показників прибутку та рентабельності, зростанні витрат з одночасним падінням виробництва. Також слід відстежувати прояви негативного ставлення партнерів, покупців, постачальників.

Таблиця 15.1

Класифікація кризи на рівні підприємства

Назва	Основні ознаки
Стратегічна криза	Руйнація виробничого потенціалу, відсутність довгострокових факторів успіху
Криза зростання	Поставлена мета не досягнута в: реалізації збуту, рівні рентабельності, реалізації інвестиційного проєкту та інше
Криза прибутковості	Витрати перевищують доходи, збитки негативно впливають на структуру балансу
Криза ліквідності	Неплатоспроможність підприємства чи загроза втрати платоспроможності
Криза ліквідації	Банкрутство, відсутність можливостей щодо проведення санації

Також можна поділити кризу по фазах, що відображено на рис. 15.1.

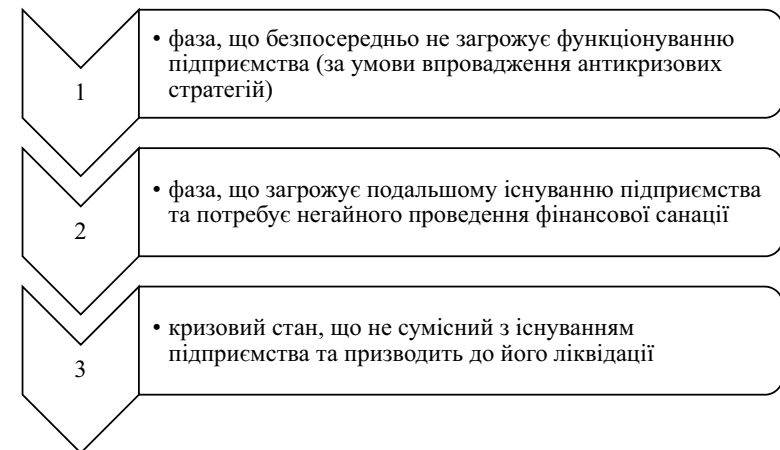


Рис. 15.1. Розподіл та поняття кризових фаз

Необхідною для розуміння є різниця між симптомами кризи та ознаками банкрутства.

Симптоми кризи — це початковий зовнішній прояв кризових явищ, який проявляється в скороченні показників прибутку та рентабельності, зростанні витрат з одночасним падінням виробництва. Також слід відстежувати прояви негативного ставлення партнерів, покупців, постачальників.

Ознаки банкрутства також можуть характеризувати зміни фінансових показників підприємства. В цьому випадку, окрім перерахованих вище показників, слід відстежувати платоспроможність та фінансову стійкість, негативні тенденції в динаміці статей балансу, його структурі, збільшення заборгованостей та інше.

Фактор кризи — подія, зафіксований стан або встановлена тенденція, яка свідчить про настання кризи.

Джерела виникнення факторів кризи відображено на рис. 15.2.

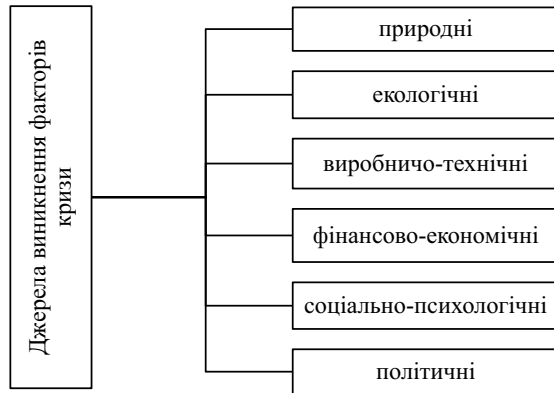


Рис. 15.2. Джерела виникнення факторів кризи

Причини кризи — подія або явище, внаслідок яких з'являються фактори кризи.

Причини кризи стимулюють посилення впливу одних факторів і ослаблення інших. Основним завданням антикризового регулювання є стимулювання посилення позитивних факторів і ослаблення негативних факторів.

Успіх і невдачі діяльності підприємств необхідно розглядати як взаємодію цілого ряду факторів: зовнішніх (на них підприємство не може впливати або вплив дуже слабкий), внутрішніх (залежать від організації роботи самого підприємства). Можливість підприємства пристосуватися до змін технічних, економічних та соціальних факторів — гарантія його виживання і процвітання. В таблиці 15.2. представлені основні фактори виникнення кризових ситуацій і банкрутства.

Перелічені фактори можуть впливати поодиноці, але більш часто складається комплекс із зовнішніх та внутрішніх факторів, взаємозв'язок яких призводить до виникнення кризи на підприємстві.

Ознаки банкрутства також можуть характеризувати зміни фінансових показників підприємства. В цьому випадку, окрім перерахованих вище показників, слід відстежувати платоспроможність та фінансову стійкість, негативні тенденції в динаміці статей балансу, його структурі, збільшення заборгованостей та інше.

Фактор кризи — подія, зафіксований стан або встановлена тенденція, яка свідчить про настання кризи.

Джерела виникнення факторів кризи відображено на рис. 15.2.

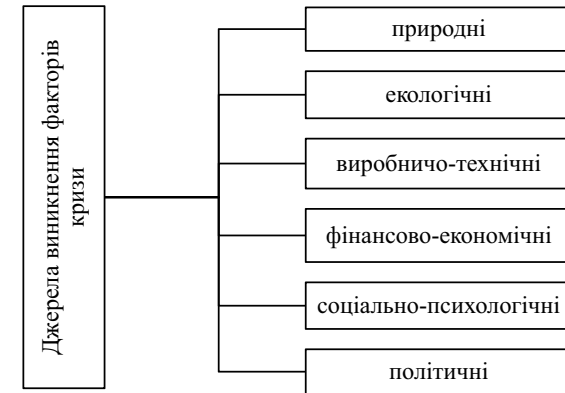


Рис. 15.2. Джерела виникнення факторів кризи

Причини кризи — подія або явище, внаслідок яких з'являються фактори кризи.

Причини кризи стимулюють посилення впливу одних факторів і ослаблення інших. Основним завданням антикризового регулювання є стимулювання посилення позитивних факторів і ослаблення негативних факторів.

Успіх і невдачі діяльності підприємств необхідно розглядати як взаємодію цілого ряду факторів: зовнішніх (на них підприємство не може впливати або вплив дуже слабкий), внутрішніх (залежать від організації роботи самого підприємства). Можливість підприємства пристосуватися до змін технічних, економічних та соціальних факторів — гарантія його виживання і процвітання. В таблиці 15.2. представлені основні фактори виникнення кризових ситуацій і банкрутства.

Перелічені фактори можуть впливати поодиноці, але більш часто складається комплекс із зовнішніх та внутрішніх факторів, взаємозв'язок яких призводить до виникнення кризи на підприємстві.

Таблиця 15.2

Основні фактори, що впливають на виникнення кризових ситуацій та банкрутства

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
Демографічна ситуація	Стратегія, цілі та принципи підприємства
Стан розвитку культури	Організація маркетингу та збуту
Стан розвитку науки та техніки	Рівень витрат
Політична нестабільність	Виробничий потенціал
Фінансова, кредитна та податкова політика держави	Потенціал керівництва
Інфляція	Стимулювання та мотивування праці
Рівень доходів населення	Диспропорції розвитку
Фінансовий стан підприємства-боржника	Рівень розвитку енерго- та ресурсозбереження

Загроза кризи супроводжує будь-яке підприємство, що функціонує на певному ринку, на кожному етапі його життєвого циклу (рис. 15.3.).

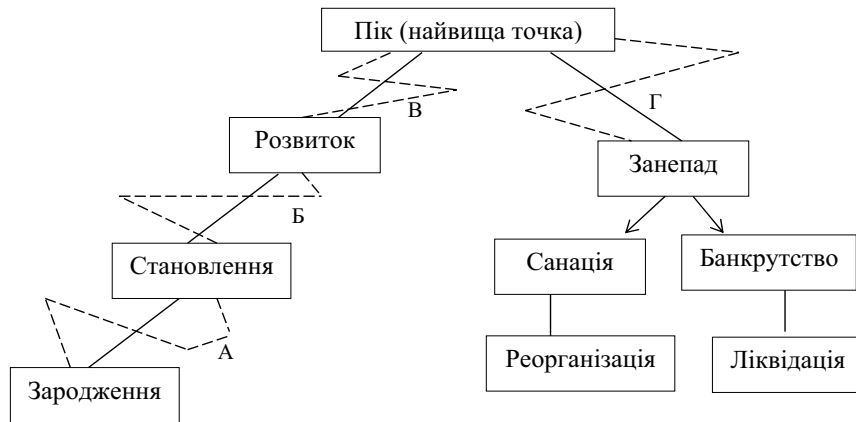


Рис. 15.3. Життєвий цикл підприємства та можливість виникнення кризових ситуацій (А, Б, В, Г — точки кризових ситуацій)

На етапі створення підприємства визначається політика і місія, розробляються концепція функціонування та шляхи досягнення цілей, формуються стратегії. Цей етап найбільш вразливий для настання кризи. Дослідження науковців стверджують, що до другого етапу не доходять 20–30 % підприємств. Виникнення криз на цьому етапі

Таблиця 15.2

Основні фактори, що впливають на виникнення кризових ситуацій та банкрутства

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
Демографічна ситуація	Стратегія, цілі та принципи підприємства
Стан розвитку культури	Організація маркетингу та збуту
Стан розвитку науки та техніки	Рівень витрат
Політична нестабільність	Виробничий потенціал
Фінансова, кредитна та податкова політика держави	Потенціал керівництва
Інфляція	Стимулювання та мотивування праці
Рівень доходів населення	Диспропорції розвитку
Фінансовий стан підприємства-боржника	Рівень розвитку енерго- та ресурсозбереження

Загроза кризи супроводжує будь-яке підприємство, що функціонує на певному ринку, на кожному етапі його життєвого циклу (рис. 15.3.).

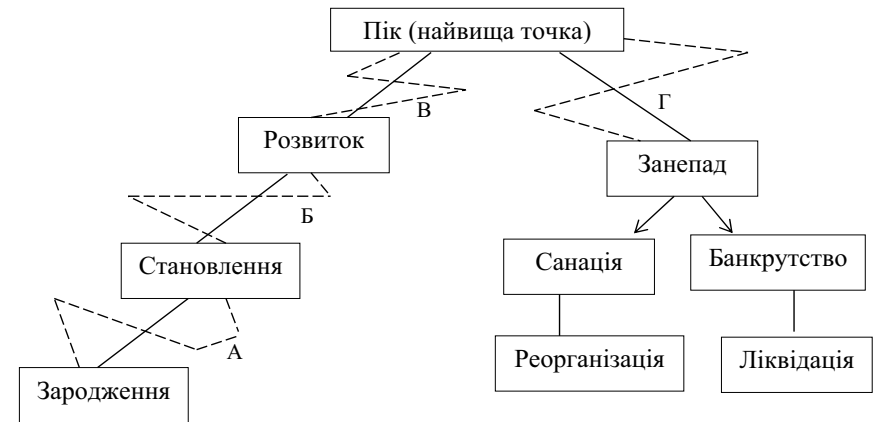


Рис. 15.3. Життєвий цикл підприємства та можливість виникнення кризових ситуацій (А, Б, В, Г — точки кризових ситуацій)

На етапі створення підприємства визначається політика і місія, розробляються концепція функціонування та шляхи досягнення цілей, формуються стратегії. Цей етап найбільш вразливий для настання кризи. Дослідження науковців стверджують, що до другого етапу не доходять 20–30 % підприємств. Виникнення криз на цьому етапі

може бути викликано такими причинами, як обмеженість ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових); велика залежність від ринкової кон'юнктури; низькі кредитні можливості; некомпетентність керівництва.

На етапі становлення товар чи послуги виводяться на ринок, що супроводжується значними витратами та низьким рівнем прибутку. Вхід на ринок теж пов'язано із значними ризиками, які спираються як на зовнішні фактори: внутрішні цикли розвитку економіки, політичні та соціальні фактори, так і на внутрішні: недостатнє технічне забезпечення, брак виробничих потужностей, недоліки стратегій входу на ринок. За дослідженнями, тут відсоток невдач складає від 40 до 80 %.

Етап розвитку (підйому) характеризується сприйняттям товару і зростанням прибутку. На цьому етапі підприємство можна вважати зрілим, в нього створюється стійке становище на ринку. Конкурентоспроможність його продукції та послуг висока, технологія виробництва повністю освоєна. Кризовими точками тут можуть стати технологічні та організаційні переваги конкурентів. Зростання закінчується вищою точкою (пік). Можливі два варіанти — реорганізація підприємства та виробництво нової продукції, що приведе до переходу на першій чи другій стадії, або скорочення виробництва та занепаду.

Після досягнення вищої точки найбільш часто відбувається скорочення обсягів реалізації, а прибуток поступово знижується в зв'язку зі збільшенням витрат на захист товару від конкурентів. Причинами, що сприяють кризі, є: звуження частини ринку; великі недовантаження потужностей; стабільний асортимент продукції; відсутність якісних маркетингових досліджень; неможливість вдосконалення продукції.

П'ятий етап називається леталентним. Він характеризується припиненням існування підприємства, що пов'язано з неможливістю його ефективного функціонування. Саме на цьому етапі керівники підприємства починають звертати увагу на антикризові програми, але обмеженість часу та швидка втрата конкурентних позицій на ринку призводять до припинення діяльності організації.

Загальна антикризова програма підприємства містить наступні рекомендації:

1. На стадії виникнення підприємства та його становлення:

- обов'язковий детальний огляд ринку товарів, які готуються до випуску;
- вивчення існуючих конкурентів;

може бути викликано такими причинами, як обмеженість ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових); велика залежність від ринкової кон'юнктури; низькі кредитні можливості; некомпетентність керівництва.

На етапі становлення товар чи послуги виводяться на ринок, що супроводжується значними витратами та низьким рівнем прибутку. Вхід на ринок теж пов'язано із значними ризиками, які спираються як на зовнішні фактори: внутрішні цикли розвитку економіки, політичні та соціальні фактори, так і на внутрішні: недостатнє технічне забезпечення, брак виробничих потужностей, недоліки стратегій входу на ринок. За дослідженнями, тут відсоток невдач складає від 40 до 80 %.

Етап розвитку (підйому) характеризується сприйняттям товару і зростанням прибутку. На цьому етапі підприємство можна вважати зрілим, в нього створюється стійке становище на ринку. Конкурентоспроможність його продукції та послуг висока, технологія виробництва повністю освоєна. Кризовими точками тут можуть стати технологічні та організаційні переваги конкурентів. Зростання закінчується вищою точкою (пік). Можливі два варіанти — реорганізація підприємства та виробництво нової продукції, що приведе до переходу на першій чи другій стадії, або скорочення виробництва та занепаду.

Після досягнення вищої точки найбільш часто відбувається скорочення обсягів реалізації, а прибуток поступово знижується в зв'язку зі збільшенням витрат на захист товару від конкурентів. Причинами, що сприяють кризі, є: звуження частини ринку; великі недовантаження потужностей; стабільний асортимент продукції; відсутність якісних маркетингових досліджень; неможливість вдосконалення продукції.

П'ятий етап називається леталентним. Він характеризується припиненням існування підприємства, що пов'язано з неможливістю його ефективного функціонування. Саме на цьому етапі керівники підприємства починають звертати увагу на антикризові програми, але обмеженість часу та швидка втрата конкурентних позицій на ринку призводять до припинення діяльності організації.

Загальна антикризова програма підприємства містить наступні рекомендації:

1. На стадії виникнення підприємства та його становлення:

- обов'язковий детальний огляд ринку товарів, які готуються до випуску;
- вивчення існуючих конкурентів;

– ретельне маркетингове дослідження ринку, на який планується впровадження товару, розробка маркетингової стратегії відповідно до отриманих результатів;

– розробка стратегії просування товару на ринку, концепції ціноутворення;

– аналітичний огляд та обрання постачальників, конкурентів та клієнтів.

2. На стадії розвитку та в найвищій точці рекомендовано наступні дії:

– підтримка конкурентоздатності продукції, її якості; освоєння нових сегментів ринку;

– використання нових каналів збуту, налагодження логістичних схем;

– залучення нових користувачів продукції;

– створення і впровадження нового товару на ринок для забезпечення ефективного функціонування підприємства.

Стосовно внутрішніх чинників, слід відмітити необхідність ефективного використання оборотних активів: відстежувати розмір запасів та грошових ресурсів, дебіторської заборгованості — щоб уникнути заморожування коштів; оптимізувати обсяги продажу, дослідити розмір необхідних витрат на рекламу.

3. На стадії занепаду підприємству необхідно:

– розробити програми щодо раціонального використання наявних ресурсів, в тому числі продажу невикористаного обладнання і матеріалів;

– провести реорганізацію або перепрофілювання виробництва;

– впроваджувати новітні форми і методи в організації праці на виробництві та інше.

Також необхідно мінімізувати кредиторську заборгованість, забезпечити фінансову стабільність та ліквідність.

Тобто, застосування антикризових стратегій та заходів на кожному етапі розвитку підприємства керівництво може уникнути кризи, якщо своєчасно проведе необхідні заходи, не допустить занепаду виробництва.

Найбільш розпоширені причини кризи для вітчизняних підприємств відображено на рис. 15.4.

Конструкторсько-технологічні причини пов'язані з технічним відставанням вітчизняних виробників, відсутністю широкого впровадження інноваційних технологій та продуктів. Цей факт пояснюється

– ретельне маркетингове дослідження ринку, на який планується впровадження товару, розробка маркетингової стратегії відповідно до отриманих результатів;

– розробка стратегії просування товару на ринку, концепції ціноутворення;

– аналітичний огляд та обрання постачальників, конкурентів та клієнтів.

2. На стадії розвитку та в найвищій точці рекомендовано наступні дії:

– підтримка конкурентоздатності продукції, її якості; освоєння нових сегментів ринку;

– використання нових каналів збуту, налагодження логістичних схем;

– залучення нових користувачів продукції;

– створення і впровадження нового товару на ринок для забезпечення ефективного функціонування підприємства.

Стосовно внутрішніх чинників, слід відмітити необхідність ефективного використання оборотних активів: відстежувати розмір запасів та грошових ресурсів, дебіторської заборгованості — щоб уникнути заморожування коштів; оптимізувати обсяги продажу, дослідити розмір необхідних витрат на рекламу.

3. На стадії занепаду підприємству необхідно:

– розробити програми щодо раціонального використання наявних ресурсів, в тому числі продажу невикористаного обладнання і матеріалів;

– провести реорганізацію або перепрофілювання виробництва;

– впроваджувати новітні форми і методи в організації праці на виробництві та інше.

Також необхідно мінімізувати кредиторську заборгованість, забезпечити фінансову стабільність та ліквідність.

Тобто, застосування антикризових стратегій та заходів на кожному етапі розвитку підприємства керівництво може уникнути кризи, якщо своєчасно проведе необхідні заходи, не допустить занепаду виробництва.

Найбільш розпоширені причини кризи для вітчизняних підприємств відображено на рис. 15.4.

Конструкторсько-технологічні причини пов'язані з технічним відставанням вітчизняних виробників, відсутністю широкого впровадження інноваційних технологій та продуктів. Цей факт пояснюється



Рис. 15.4. Причини кризи на вітчизняних підприємствах

браком фінансових ресурсів для модернізації обладнання та устаткування. Наслідком є підвищення собівартості, зростання збитків, втрата конкурентоспроможності продукції. Як визначають зарубіжні дослідники, 1/3 провини за банкрутство випадає на зовнішні фактори і 2/3 провини на внутрішні. Для сучасної України внутрішні чинники фінансової неплатоспроможності підприємств викликані зовнішніми причинами.

На рис. 15.5. відображено взаємозв'язок внутрішніх і зовнішніх чинників виникнення кризи. Так, виробничий потенціал пов'язаний з розвитком науки і техніки, а хронічні неплатежі підприємств боржників не дозволяють мати достатньо коштів на придбання нового обладнання і т. п. Внутрішні чинники також мають вплив на зовнішні чинники, так наприклад, виплачуючи податки в бюджет, підприємство створює базу для проведення соціальних програм, підвищення добробуту населення.



Рис. 15.4. Причини кризи на вітчизняних підприємствах

браком фінансових ресурсів для модернізації обладнання та устаткування. Наслідком є підвищення собівартості, зростання збитків, втрата конкурентоспроможності продукції. Як визначають зарубіжні дослідники, 1/3 провини за банкрутство випадає на зовнішні фактори і 2/3 провини на внутрішні. Для сучасної України внутрішні чинники фінансової неплатоспроможності підприємств викликані зовнішніми причинами.

На рис. 15.5. відображено взаємозв'язок внутрішніх і зовнішніх чинників виникнення кризи. Так, виробничий потенціал пов'язаний з розвитком науки і техніки, а хронічні неплатежі підприємств боржників не дозволяють мати достатньо коштів на придбання нового обладнання і т. п. Внутрішні чинники також мають вплив на зовнішні чинники, так наприклад, виплачуючи податки в бюджет, підприємство створює базу для проведення соціальних програм, підвищення добробуту населення.

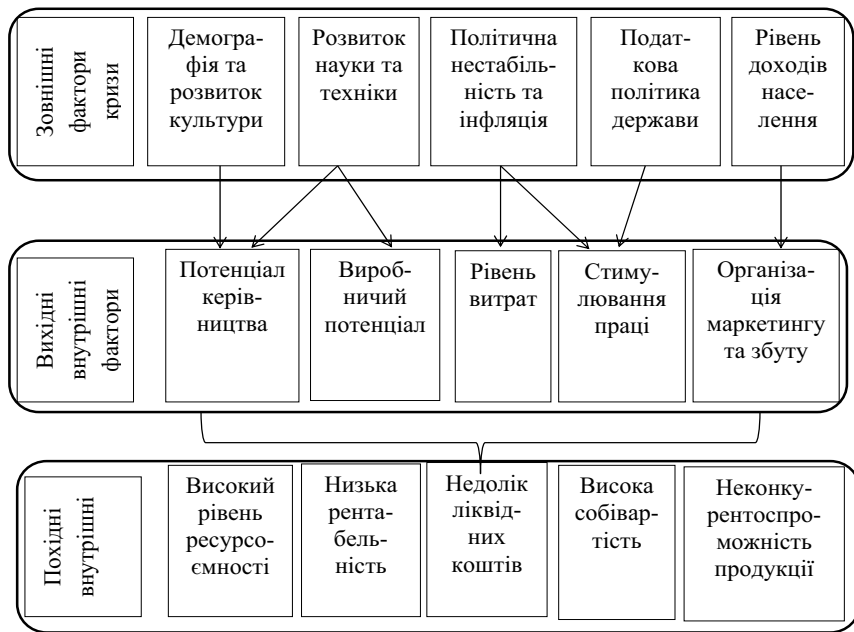


Рис. 15.5. Взаємозв'язок внутрішніх і зовнішніх чинників виникнення кризи

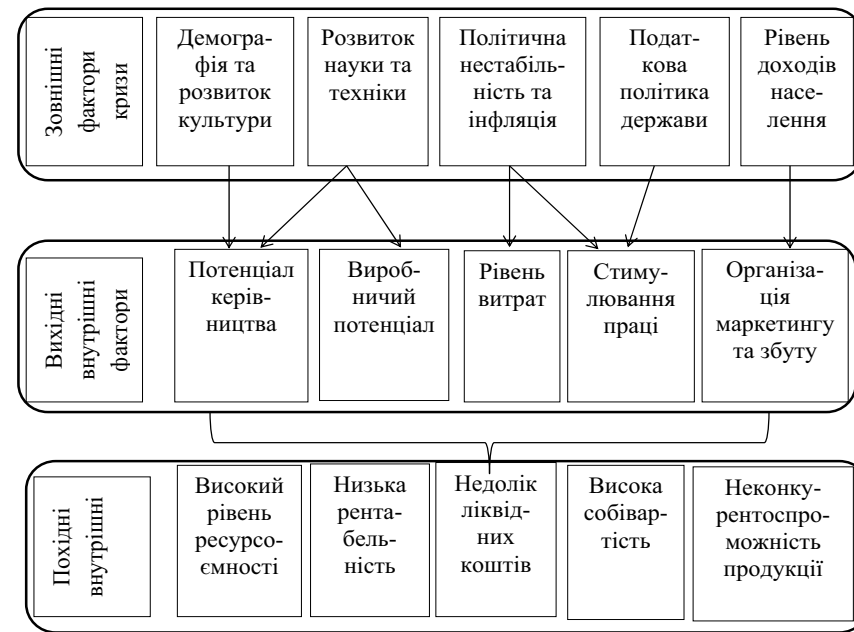


Рис. 15.5. Взаємозв'язок внутрішніх і зовнішніх чинників виникнення кризи

15.2. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ САНАЦІЇ

Законодавство України визначає санацію як сукупність всіх можливих методів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Термін «санація» від латинського «sanare» — оздоровлення, означає систему фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, що спрямовані на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства в довгостроковому періоді.

Економічне поняття санації представлено на рис. 15.6.

Метою проведення санації суб'єктами господарювання є забезпечення стабільного функціонування підприємства, попередження та ліквідація загрози банкрутства, адаптація підприємства до нових умов господарювання та створення передумов для виробництва конкурентоспроможної продукції в довгостроковому періоді.

15.2. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ САНАЦІЇ

Законодавство України визначає санацію як сукупність всіх можливих методів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Термін «санація» від латинського «sanare» — оздоровлення, означає систему фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, що спрямовані на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства в довгостроковому періоді.

Економічне поняття санації представлено на рис. 15.6.

Метою проведення санації суб'єктами господарювання є забезпечення стабільного функціонування підприємства, попередження та ліквідація загрози банкрутства, адаптація підприємства до нових умов господарювання та створення передумов для виробництва конкурентоспроможної продукції в довгостроковому періоді.



Рис. 15.6. Економічна сутність санації на підприємстві

В таблиці 15.3 представлені типи санаційних заходів.

Санація — комплексний процес, що передбачає удосконалення роботи всіх складових підприємства для забезпечення ефективності його діяльності в довгостроковій перспективі, повинен постійно контролюватися та базуватися на всебічній діагностиці діяльності та економічного стану підприємства.

Види та форми санації класифікуються за певними ознаками та наведені в табл. 15.4. Механізм санації — це підпорядкована система санаційних важелів, яка охоплює процес відновлення діяльності підприємства в комплексі, від моменту визначення кризи до виконання санаційної процедури, використання якої буде сприяти ефективному оздоровленню підприємства.

Основні принципи формування механізму санації підприємства:

- пріоритетність процедури санації в ході діла про банкрутство;
- реабілітаційні заходи при банкрутстві використовуються при зворотній абсолютній неплатоспроможності;



Рис. 15.6. Економічна сутність санації на підприємстві

В таблиці 15.3 представлені типи санаційних заходів.

Санація — комплексний процес, що передбачає удосконалення роботи всіх складових підприємства для забезпечення ефективності його діяльності в довгостроковій перспективі, повинен постійно контролюватися та базуватися на всебічній діагностиці діяльності та економічного стану підприємства.

Види та форми санації класифікуються за певними ознаками та наведені в табл. 15.4. Механізм санації — це підпорядкована система санаційних важелів, яка охоплює процес відновлення діяльності підприємства в комплексі, від моменту визначення кризи до виконання санаційної процедури, використання якої буде сприяти ефективному оздоровленню підприємства.

Основні принципи формування механізму санації підприємства:

- пріоритетність процедури санації в ході діла про банкрутство;
- реабілітаційні заходи при банкрутстві використовуються при зворотній абсолютній неплатоспроможності;

Таблиця 15.3

Типи санаційних заходів

Тип санаційних заходів	Економічний склад заходів
Фінансово-економічні	Відображають фінансові відносини, що виникають в процесі акумуляції та використання внутрішніх та зовнішніх фінансових джерел підприємства в процесі санації
Організаційно-правові	Повинні удосконалювати організаційну структуру організації, організаційно-правові форми бізнесу, підвищувати якість управління, вивільнювати непродуктивні виробничі структури, поліпшити виробничі відносини в колективі та інше
Виробничо-технічні	Модернізація та оновлення виробничих фондів, скорочення простоїв, браку продукції, технологічного часу, підвищення ритмічності виробництва, якості продукції, скорочення собівартості, оновлення номенклатури, пошук санаційних резервів в сфері виробництва
Соціальні	Заходи по скороченню надлишкового персоналу за допомогою створення та/або фінансування перепідготовки кадрів, пошук та пропонування альтернативних робочих місць, додаткові виплати по безробіттю та інше

Таблиця 15.4

Ознаки, види та форми санації

Ознаки	Види та форми	Сутність
За формальними ознаками	Санація без залучення додаткових фінансових ресурсів	Скорочення номінального капіталу підприємства; конверсія власності в борг та навпаки; конверсія боргу у власність; пролонгація термінів виплати заборгованості; добровільне скорочення заборгованості; самофінансування
	Санація з залученням нового фінансового капіталу	Альтернативна санація; скорочення номінального капіталу з його наступним збільшенням; безповоротна фінансова допомога персоналу та власників; емісія облігацій конверсійного займу; залучення займів
2. За джерелами мобілізації фінансових ресурсів	Автономна санація	Власні кошти підприємства та капітал його власників
	Зовнішня санація	Використання фінансових ресурсів кредиторів та держави

Таблиця 15.3

Типи санаційних заходів

Тип санаційних заходів	Економічний склад заходів
Фінансово-економічні	Відображають фінансові відносини, що виникають в процесі акумуляції та використання внутрішніх та зовнішніх фінансових джерел підприємства в процесі санації
Організаційно-правові	Повинні удосконалювати організаційну структуру організації, організаційно-правові форми бізнесу, підвищувати якість управління, вивільнювати непродуктивні виробничі структури, поліпшити виробничі відносини в колективі та інше
Виробничо-технічні	Модернізація та оновлення виробничих фондів, скорочення простоїв, браку продукції, технологічного часу, підвищення ритмічності виробництва, якості продукції, скорочення собівартості, оновлення номенклатури, пошук санаційних резервів в сфері виробництва
Соціальні	Заходи по скороченню надлишкового персоналу за допомогою створення та/або фінансування перепідготовки кадрів, пошук та пропонування альтернативних робочих місць, додаткові виплати по безробіттю та інше

Таблиця 15.4

Ознаки, види та форми санації

Ознаки	Види та форми	Сутність
За формальними ознаками	Санація без залучення додаткових фінансових ресурсів	Скорочення номінального капіталу підприємства; конверсія власності в борг та навпаки; конверсія боргу у власність; пролонгація термінів виплати заборгованості; добровільне скорочення заборгованості; самофінансування
	Санація з залученням нового фінансового капіталу	Альтернативна санація; скорочення номінального капіталу з його наступним збільшенням; безповоротна фінансова допомога персоналу та власників; емісія облігацій конверсійного займу; залучення займів
2. За джерелами мобілізації фінансових ресурсів	Автономна санація	Власні кошти підприємства та капітал його власників
	Зовнішня санація	Використання фінансових ресурсів кредиторів та держави

Закінчення табл. 15.4

Ознаки	Види та форми	Сутність
	Державна підтримка	Проведення санаційних заходів за допомогою державної підтримки
3. Залежно від специфіки правового стану та специфіки діяльності боржника	загальна	Загальний антикризовий підхід, стандартні санаційні заходи
	спеціальна	Індивідуальна розробка програми санації для підприємства
Залежно від ініціатора проведення	добровільна	Процедура ліквідації здійснюється позасудовими органами на підставі договору, складеного між власниками підприємства та кредиторами під контролем останніх
	примусова	Ліквідація за рішенням госп. суду
Залежно від порядку виконання, ступеню самостійності в проведенні	досудова	Самостійно виявлені симптоми
	судова	Примусові санаційні заходи
Тривалість проведення санації	В рамках загального проведення	
	Визначені терміни	
	Прискорена санація	

– доцільним вважається проведення судової санації керівником підприємства,

– метою санації є зняття чи попередження загрози банкрутства, забезпечення найбільш ефективного використання потенціалу, адаптації до нових умов.

критерії прийняття рішення комітетом кредиторів відносно санації повинні бути не тільки висновки незалежного аудиту, а й розробка концепції санації.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, відновлення та збереження ліквідності і платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення заходів з санації.

Закінчення табл. 15.4

Ознаки	Види та форми	Сутність
	Державна підтримка	Проведення санаційних заходів за допомогою державної підтримки
3. Залежно від специфіки правового стану та специфіки діяльності боржника	загальна	Загальний антикризовий підхід, стандартні санаційні заходи
	спеціальна	Індивідуальна розробка програми санації для підприємства
Залежно від ініціатора проведення	добровільна	Процедура ліквідації здійснюється позасудовими органами на підставі договору, складеного між власниками підприємства та кредиторами під контролем останніх
	примусова	Ліквідація за рішенням госп. суду
Залежно від порядку виконання, ступеню самостійності в проведенні	досудова	Самостійно виявлені симптоми
	судова	Примусові санаційні заходи
Тривалість проведення санації	В рамках загального проведення	
	Визначені терміни	
	Прискорена санація	

– доцільним вважається проведення судової санації керівником підприємства,

– метою санації є зняття чи попередження загрози банкрутства, забезпечення найбільш ефективного використання потенціалу, адаптації до нових умов.

критерії прийняття рішення комітетом кредиторів відносно санації повинні бути не тільки висновки незалежного аудиту, а й розробка концепції санації.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, відновлення та збереження ліквідності і платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення заходів з санації.

Заходи щодо відновлення стану боржника, в яких міститься план санації, відображено на рис. 15.7.

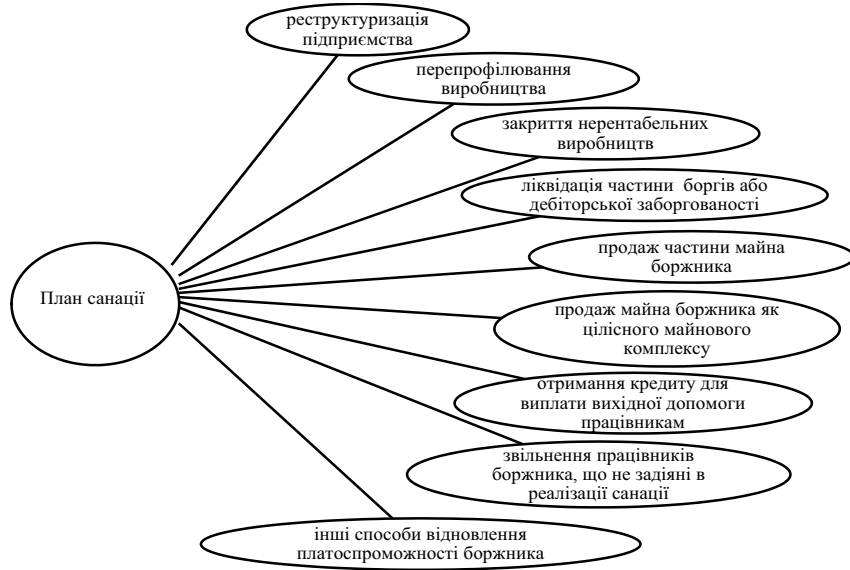


Рис. 15.7. Заходи, при яких розробляється план санації

15.3. САНАЦІЙНІ ЗАХОДИ ТА ВИДИ ФІНАНСУВАННЯ

Класична модель санації це основа розробки механізму фінансової санації окремих підприємств. Алгоритм проведення складається з наступних дій:

- діагностика стану підприємства та аналіз причин виникнення кризової ситуації;
- рішення про ліквідацію та санацію;
- заходи з ліквідації чи санації;
- визначення цілей санації, формування санаційної стратегії;
- розробка санаційної програми та заходів;
- розробка програми санації, проекту;
- реалізація, координація, контроль за результатами, корекція.

Формування стратегічних цілей підприємства містить дослідження потенціалу підприємства, зовнішніх тенденцій.

Заходи щодо відновлення стану боржника, в яких міститься план санації, відображено на рис. 15.7.

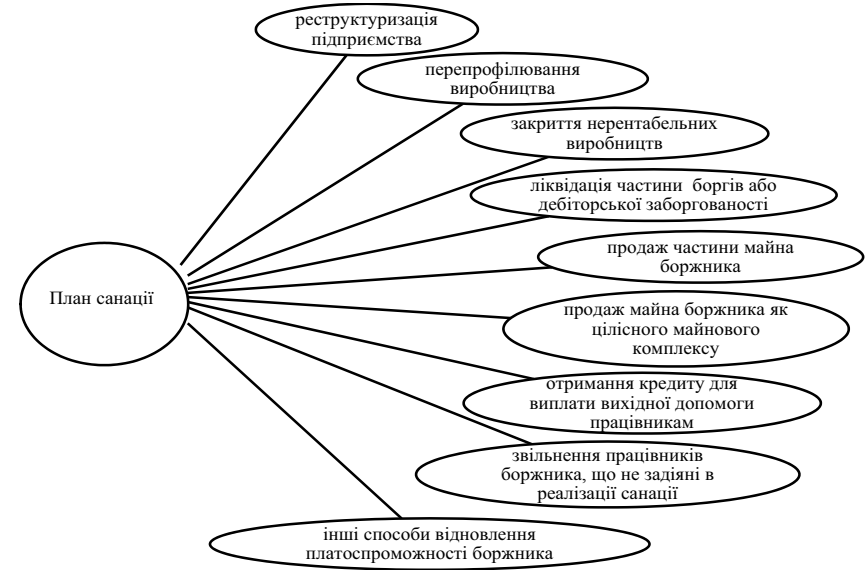


Рис. 15.7. Заходи, при яких розробляється план санації

15.3. САНАЦІЙНІ ЗАХОДИ ТА ВИДИ ФІНАНСУВАННЯ

Класична модель санації це основа розробки механізму фінансової санації окремих підприємств. Алгоритм проведення складається з наступних дій:

- діагностика стану підприємства та аналіз причин виникнення кризової ситуації;
- рішення про ліквідацію та санацію;
- заходи з ліквідації чи санації;
- визначення цілей санації, формування санаційної стратегії;
- розробка санаційної програми та заходів;
- розробка програми санації, проекту;
- реалізація, координація, контроль за результатами, корекція.

Формування стратегічних цілей підприємства містить дослідження потенціалу підприємства, зовнішніх тенденцій.

Мета санаційного плану — відновлення платоспроможності та підвищення конкурентних переваг підприємства-боржника.

Принципи складання плану фінансового оздоровлення:

— цільовий характер — при розробці та реалізації плану необхідно пам'ятати про головну мету, що стоїть перед керуючим;

— системність — підприємство-боржник розглядається як складна соціально-економічна система, яка має різні аспекти діяльності (юридичні, соціальні, фінансові, технічні та економічні);

— структурність — припускає, як мінімум, три основні розділи: що характеризують поточний і майбутній стан підприємства, а також розділ, в якому формулюються санаційні заходи;

— ймовірність — обґрунтоване і достовірне висвітлення проблематики кризи; логічність і ясність викладу плану.

Розрізняють два види реакції підприємства на фінансову кризу:

1. Захисна стратегія.

2. Наступальна стратегія.

Захисна стратегія передбачає різке скорочення витрат, закриття та розпродаж окремих підрозділів підприємства, скорочення та розпродаж обладнання, звільнення персоналу, скорочення окремих частин ринкового сегмента, зменшення відпускних цін і (або) обсягів реалізації продукції.

Наступальна стратегія передбачає активні дії: модернізацію обладнання, впровадження нових технологій і ефективного маркетингу, підвищення цін, пошук нових ринків збуту продукції, розробку і реалізацію прогресивної стратегічної концепції контролінгу та управління.

Класифікація вхідних і вихідних грошових потоків є підставою для розробки заходів, спрямованих на мобілізацію внутрішніх джерел фінансової санації (рис. 15.8).

Для погашення термінових зобов'язань підприємства необхідно мати в наявності достатню кількість ліквідних активів. Їх збільшення може відбуватися за рахунок вхідних грошових потоків, які класифікуються наступним чином:

1. виручка від реалізації основної продукції;
2. надходження у вигляді інших операційних доходів;
3. доходи від інвестиційної діяльності;
4. кошти, залучені в результаті емісії корпоративних прав;
5. кошти, залучені на умовах позики;
6. державні дотації та субсидії.

Мета санаційного плану — відновлення платоспроможності та підвищення конкурентних переваг підприємства-боржника.

Принципи складання плану фінансового оздоровлення:

— цільовий характер — при розробці та реалізації плану необхідно пам'ятати про головну мету, що стоїть перед керуючим;

— системність — підприємство-боржник розглядається як складна соціально-економічна система, яка має різні аспекти діяльності (юридичні, соціальні, фінансові, технічні та економічні);

— структурність — припускає, як мінімум, три основні розділи: що характеризують поточний і майбутній стан підприємства, а також розділ, в якому формулюються санаційні заходи;

— ймовірність — обґрунтоване і достовірне висвітлення проблематики кризи; логічність і ясність викладу плану.

Розрізняють два види реакції підприємства на фінансову кризу:

1. Захисна стратегія.

2. Наступальна стратегія.

Захисна стратегія передбачає різке скорочення витрат, закриття та розпродаж окремих підрозділів підприємства, скорочення та розпродаж обладнання, звільнення персоналу, скорочення окремих частин ринкового сегмента, зменшення відпускних цін і (або) обсягів реалізації продукції.

Наступальна стратегія передбачає активні дії: модернізацію обладнання, впровадження нових технологій і ефективного маркетингу, підвищення цін, пошук нових ринків збуту продукції, розробку і реалізацію прогресивної стратегічної концепції контролінгу та управління.

Класифікація вхідних і вихідних грошових потоків є підставою для розробки заходів, спрямованих на мобілізацію внутрішніх джерел фінансової санації (рис. 15.8).

Для погашення термінових зобов'язань підприємства необхідно мати в наявності достатню кількість ліквідних активів. Їх збільшення може відбуватися за рахунок вхідних грошових потоків, які класифікуються наступним чином:

1. виручка від реалізації основної продукції;
2. надходження у вигляді інших операційних доходів;
3. доходи від інвестиційної діяльності;
4. кошти, залучені в результаті емісії корпоративних прав;
5. кошти, залучені на умовах позики;
6. державні дотації та субсидії.

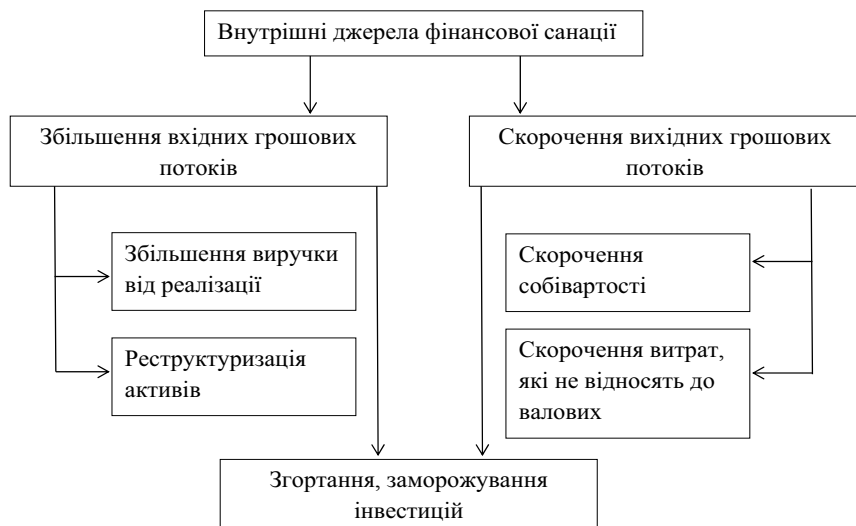


Рис. 15.8. Внутрішні джерела проведення санації

До внутрішніх відносять перші три позиції. Наступні три позиції залежать від третіх сторін: інвесторів (акціонерів, пайовиків), кредиторів, держави.

Першим симптомом фінансової кризи на переважній більшості підприємств є зменшення рівня реалізації продукції. Стимулювати продаж можна як за рахунок знижок покупцям, так і помірним збільшенням цін; як застосуванням масової реклами, так і її припиненням. Не існує єдиних рекомендацій для всіх підприємств. Всі заходи щодо зростання виручки мають базуватися на системі короткострокових прогнозів обсягів збуту з урахуванням динаміки цін і відповідних їм обсягів реалізації.

Реструктуризація активів пов'язана зі зміною структури та складу активів балансу (досить часто ці зміни супроводжуються також змінами у складі та структурі пасивів). Виділяють такі види санаційних заходів, як:

1. Мобілізація прихованих резервів.

Приховані резерви мобілізуються за допомогою реалізації окремих об'єктів основних та обігових коштів (корпоративні права інших підприємств, боргові цінні папери, нематеріальні активи, наднормативні запаси сировини і матеріалів і т. п.); індексація балансової вартості майнових об'єктів.



Рис. 15.8. Внутрішні джерела проведення санації

До внутрішніх відносять перші три позиції. Наступні три позиції залежать від третіх сторін: інвесторів (акціонерів, пайовиків), кредиторів, держави.

Першим симптомом фінансової кризи на переважній більшості підприємств є зменшення рівня реалізації продукції. Стимулювати продаж можна як за рахунок знижок покупцям, так і помірним збільшенням цін; як застосуванням масової реклами, так і її припиненням. Не існує єдиних рекомендацій для всіх підприємств. Всі заходи щодо зростання виручки мають базуватися на системі короткострокових прогнозів обсягів збуту з урахуванням динаміки цін і відповідних їм обсягів реалізації.

Реструктуризація активів пов'язана зі зміною структури та складу активів балансу (досить часто ці зміни супроводжуються також змінами у складі та структурі пасивів). Виділяють такі види санаційних заходів, як:

1. Мобілізація прихованих резервів.

Приховані резерви мобілізуються за допомогою реалізації окремих об'єктів основних та обігових коштів (корпоративні права інших підприємств, боргові цінні папери, нематеріальні активи, наднормативні запаси сировини і матеріалів і т. п.); індексація балансової вартості майнових об'єктів.

У разі індексації основних фондів змінюється структура пасивів (збільшується стаття «Статутний капітал» або «Додатковий капітал»).

2. Використання зворотного лізингу (господарська операція, яка передбачає продаж основних фондів з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів в оперативний або фінансовий лізинг). Наприклад, збиткове підприємство продає лізинговій компанії адміністративну будівлю з одночасним укладанням договору про лізинг цього об'єкта нерухомості.

3. Здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі.

4. Оптимізація структури розміщення оборотного капіталу (зменшення частки низьколіквідних оборотних коштів, запасів сировини і матеріалів, незавершеного виробництва тощо). Визначення оптимального обсягу та структури запасів є завданням контролінгу матеріальних потоків.

Надмірні запаси зумовлюють не тільки скорочення ліквідності підприємства, а й додаткові витрати (складські або робочої сили). Крім того, існує ризик втрати якості або знецінення певних видів сировини і матеріалів.

5. Продаж окремих низькорентабельних структурних підрозділів (філій) та об'єктів основних фондів. За рахунок цієї операції підприємство може отримати інвестиційні ресурси для репрофілювання виробництва на більш прибуткові види діяльності.

6. Рефінансування дебіторської заборгованості — це форма реструктуризації активів, полягає в перекладі дебіторської заборгованості в інші, ліквідні форми оборотних активів: грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення і т. п. Погашення такої заборгованості є важливим резервом відновлення платоспроможності підприємств, що опинилися у фінансовій кризі.

До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості належать:

а) Факторинг — продаж дебіторської заборгованості факторинговій компанії або банку, іншими словами — це операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору (фактору) з наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору.

До найважливіших функцій факторингу належать:

— Фінансування та кредитування: підприємства поступаються правом на одержання грошових коштів відповідно до платіжних

У разі індексації основних фондів змінюється структура пасивів (збільшується стаття «Статутний капітал» або «Додатковий капітал»).

2. Використання зворотного лізингу (господарська операція, яка передбачає продаж основних фондів з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів в оперативний або фінансовий лізинг). Наприклад, збиткове підприємство продає лізинговій компанії адміністративну будівлю з одночасним укладанням договору про лізинг цього об'єкта нерухомості.

3. Здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі.

4. Оптимізація структури розміщення оборотного капіталу (зменшення частки низьколіквідних оборотних коштів, запасів сировини і матеріалів, незавершеного виробництва тощо). Визначення оптимального обсягу та структури запасів є завданням контролінгу матеріальних потоків.

Надмірні запаси зумовлюють не тільки скорочення ліквідності підприємства, а й додаткові витрати (складські або робочої сили). Крім того, існує ризик втрати якості або знецінення певних видів сировини і матеріалів.

5. Продаж окремих низькорентабельних структурних підрозділів (філій) та об'єктів основних фондів. За рахунок цієї операції підприємство може отримати інвестиційні ресурси для репрофілювання виробництва на більш прибуткові види діяльності.

6. Рефінансування дебіторської заборгованості — це форма реструктуризації активів, полягає в перекладі дебіторської заборгованості в інші, ліквідні форми оборотних активів: грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення і т. п. Погашення такої заборгованості є важливим резервом відновлення платоспроможності підприємств, що опинилися у фінансовій кризі.

До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості належать:

а) Факторинг — продаж дебіторської заборгованості факторинговій компанії або банку, іншими словами — це операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору (фактору) з наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору.

До найважливіших функцій факторингу належать:

— Фінансування та кредитування: підприємства поступаються правом на одержання грошових коштів відповідно до платіжних

документів на поставлену продукцію в обмін на негайне отримання основної суми дебіторської заборгованості;

– Покриття ризику: ризик неповернення кредиторської заборгованості переходить до фактора;

– Управління дебіторською заборгованістю: вся робота відшкодування заборгованості переходить до компетенції фактора.

б) Облік, або дисконтування векселів. Сенс цієї операції полягає в тому, що банк, купуючи вексель, терміново його сплачує пред'явнику, а платіж отримує лише з настанням зазначеного у векселі строку погашення. Економічна сутність операції дисконтування така: держатель векселя достроково реалізує його банку, тобто комерційний кредит перетворюється в банківський.

в) Форфейтинг — своєрідна форма кредитування експортерів, продавців при продажу товарів. Форфейтинг застосовується найчастіше в зовнішньоторговельних операціях. Форфейтинг здійснюється за такою схемою: банк (форфейтор) викуповує у експортера (продавця) грошове зобов'язання імпортера (покупця) сплатити куплений ним товар відразу ж після поставки товару та сам виробляє дострокову, повну або часткову оплату вартості товару експортеру. В подальшому грошові кошти банку-форфейтору в оплату товару перераховує, сплачує імпортер, покупець, повідомлений, що оплату за нього справив форфейтор. За дострокову оплату банк-форфейтор стягує з експортера відсотки. За своєю суттю форфейтинг схожий на міжнародний факторинг.

7. Зменшення вихідних грошових потоків.

Вихідні грошові потоки підприємства можна класифікувати таким чином:

1) оплата товарів, робіт, послуг, які становлять собівартість продукції;

2) оплата товарів, робіт, послуг, які не належать до валових витрат;

3) здійснення реальних і фінансових інвестицій;

4) сплата податків та інших платежів до бюджету;

5) повернення капіталу, який був залучений на фінансовому ринку.

У короткостроковій перспективі скорочення собівартості продукції набагато легше виявити і мобілізувати, ніж резерви збільшення виручки від реалізації продукції.

Зменшити вихідні грошові потоки та підвищити платоспроможність підприємства можна й за рахунок зменшення або заморожуван-

документів на поставлену продукцію в обмін на негайне отримання основної суми дебіторської заборгованості;

– Покриття ризику: ризик неповернення кредиторської заборгованості переходить до фактора;

– Управління дебіторською заборгованістю: вся робота відшкодування заборгованості переходить до компетенції фактора.

б) Облік, або дисконтування векселів. Сенс цієї операції полягає в тому, що банк, купуючи вексель, терміново його сплачує пред'явнику, а платіж отримує лише з настанням зазначеного у векселі строку погашення. Економічна сутність операції дисконтування така: держатель векселя достроково реалізує його банку, тобто комерційний кредит перетворюється в банківський.

в) Форфейтинг — своєрідна форма кредитування експортерів, продавців при продажу товарів. Форфейтинг застосовується найчастіше в зовнішньоторговельних операціях. Форфейтинг здійснюється за такою схемою: банк (форфейтор) викуповує у експортера (продавця) грошове зобов'язання імпортера (покупця) сплатити куплений ним товар відразу ж після поставки товару та сам виробляє дострокову, повну або часткову оплату вартості товару експортеру. В подальшому грошові кошти банку-форфейтору в оплату товару перераховує, сплачує імпортер, покупець, повідомлений, що оплату за нього справив форфейтор. За дострокову оплату банк-форфейтор стягує з експортера відсотки. За своєю суттю форфейтинг схожий на міжнародний факторинг.

7. Зменшення вихідних грошових потоків.

Вихідні грошові потоки підприємства можна класифікувати таким чином:

1) оплата товарів, робіт, послуг, які становлять собівартість продукції;

2) оплата товарів, робіт, послуг, які не належать до валових витрат;

3) здійснення реальних і фінансових інвестицій;

4) сплата податків та інших платежів до бюджету;

5) повернення капіталу, який був залучений на фінансовому ринку.

У короткостроковій перспективі скорочення собівартості продукції набагато легше виявити і мобілізувати, ніж резерви збільшення виручки від реалізації продукції.

Зменшити вихідні грошові потоки та підвищити платоспроможність підприємства можна й за рахунок зменшення або заморожуван-

ня витрат на інвестиції та інших витрат, що не відносяться до собівартості продукції.

Витрати на інвестиції відносяться до витрат, джерелом фінансування яких є чистий прибуток. Зменшення таких витрат є важливим резервом підвищення платоспроможності підприємства. Слід також враховувати, що може скластися ситуація, коли підприємство є збитковим і немає фінансових джерел для завершення вже початих інвестиційних вкладень. У разі продовження їх фінансування сума фінансування відноситься на збільшення непокритих збитків підприємства. У такому випадку слід зважити всі «за» і «проти» продовження фінансування.

Доцільність прийняття рішення про згортання капіталовкладень залежить від конкретних умов діяльності підприємства (платоспроможності, строків окупності інвестицій, розміру витрат). При цьому враховуються такі аспекти.

1) Термін окупності інвестицій. Термін окупності інвестицій (особливо зовнішніх), здійснюваних підприємством, яке перебуває у фінансовій кризі, повинен бути якомога меншим. Окупність капіталовкладень може відбуватися або збільшенням грошових доходів, або зменшенням витрат. В рамках фінансової санації може бути прийнято рішення про заморожування ризикових інвестиційних проектів та інвестицій з тривалим терміном окупності.

2) Можливість використання лізингу замість вкладання коштів в реальні інвестиції. Лізинг основних фондів дозволяє модернізувати обладнання (а отже, здійснити санаційні заходи виробничо-технічного характеру) за відсутності необхідних інвестиційних ресурсів. Тут слід враховувати, що з огляду на дефіцит ліквідності підприємства в короткостроковому періоді альтернативи лізингу може не бути. Однак в середньо- і довгостроковому періоді залучення основних фондів на умовах лізингу обходиться підприємству дорожче, ніж їх купівля.

3) Обсяг вже зроблених інвестицій і можливість реалізації об'єктів незавершених капіталовкладень.

В рамках заходів щодо зменшення вихідних грошових потоків слід також переглянути інші витрати підприємства, які не відносяться на рахунок собівартості продукції, а здійснюються за рахунок прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету, і чистого прибутку. До числа таких витрат відносяться:

– Штрафи за порушення господарських договорів із суб'єктами господарювання;

ня витрат на інвестиції та інших витрат, що не відносяться до собівартості продукції.

Витрати на інвестиції відносяться до витрат, джерелом фінансування яких є чистий прибуток. Зменшення таких витрат є важливим резервом підвищення платоспроможності підприємства. Слід також враховувати, що може скластися ситуація, коли підприємство є збитковим і немає фінансових джерел для завершення вже початих інвестиційних вкладень. У разі продовження їх фінансування сума фінансування відноситься на збільшення непокритих збитків підприємства. У такому випадку слід зважити всі «за» і «проти» продовження фінансування.

Доцільність прийняття рішення про згортання капіталовкладень залежить від конкретних умов діяльності підприємства (платоспроможності, строків окупності інвестицій, розміру витрат). При цьому враховуються такі аспекти.

1) Термін окупності інвестицій. Термін окупності інвестицій (особливо зовнішніх), здійснюваних підприємством, яке перебуває у фінансовій кризі, повинен бути якомога меншим. Окупність капіталовкладень може відбуватися або збільшенням грошових доходів, або зменшенням витрат. В рамках фінансової санації може бути прийнято рішення про заморожування ризикових інвестиційних проектів та інвестицій з тривалим терміном окупності.

2) Можливість використання лізингу замість вкладання коштів в реальні інвестиції. Лізинг основних фондів дозволяє модернізувати обладнання (а отже, здійснити санаційні заходи виробничо-технічного характеру) за відсутності необхідних інвестиційних ресурсів. Тут слід враховувати, що з огляду на дефіцит ліквідності підприємства в короткостроковому періоді альтернативи лізингу може не бути. Однак в середньо- і довгостроковому періоді залучення основних фондів на умовах лізингу обходиться підприємству дорожче, ніж їх купівля.

3) Обсяг вже зроблених інвестицій і можливість реалізації об'єктів незавершених капіталовкладень.

В рамках заходів щодо зменшення вихідних грошових потоків слід також переглянути інші витрати підприємства, які не відносяться на рахунок собівартості продукції, а здійснюються за рахунок прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету, і чистого прибутку. До числа таких витрат відносяться:

– Штрафи за порушення господарських договорів із суб'єктами господарювання;

– Штрафи за несвоєчасне подання в податкову адміністрацію необхідних розрахунків і за затримку перерахування коштів до бюджету та державних цільових фондів;

– Відсотки за прострочені банківські позички;

– За невиконання квоти зі створення робочих місць для інвалідів;

– Збитки у вигляді безнадійної заборгованості в разі, якщо кредитор не звернувся з позовом до арбітражного суду про стягнення заборгованості, і інші витрати.

Зменшення зазначених витрат є суттєвим резервом поліпшення платоспроможності підприємства.

8. Банкрутство та реструктуризація.

Згідно Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» наводиться таке визначення: «Реструктуризація підприємства — це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва і задоволенню вимог кредиторів».

Виділяють такі форми реструктуризації:

1) реструктуризація виробництва — внесення змін до організаційної та виробничо-господарської сфери підприємства з метою підвищення його рентабельності і конкурентоспроможності. (Зміна керівництва, підвищення ефективності маркетингу, зменшення витрат на виробництво.)

2) реструктуризація активів — це:

– продаж частини основних фондів;

– продаж зайвого устаткування, запасів сировини і матеріалів і т. п.;

– продаж окремих підрозділів підприємства;

– зворотний лізинг;

– реалізація окремих видів фінансових вкладень;

– рефінансування дебіторської заборгованості.

3) фінансова реструктуризація — зміна структури і розмірів власного і позикового капіталу, а також зміни в інвестиційній діяльності підприємства. (Реструктуризація заборгованості перед кредиторами, збільшення статутного фонду; заморожування інвестиційних вкладень.), що супроводжується реструктуризацією виробництва.

– Штрафи за несвоєчасне подання в податкову адміністрацію необхідних розрахунків і за затримку перерахування коштів до бюджету та державних цільових фондів;

– Відсотки за прострочені банківські позички;

– За невиконання квоти зі створення робочих місць для інвалідів;

– Збитки у вигляді безнадійної заборгованості в разі, якщо кредитор не звернувся з позовом до арбітражного суду про стягнення заборгованості, і інші витрати.

Зменшення зазначених витрат є суттєвим резервом поліпшення платоспроможності підприємства.

8. Банкрутство та реструктуризація.

Згідно Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» наводиться таке визначення: «Реструктуризація підприємства — це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва і задоволенню вимог кредиторів».

Виділяють такі форми реструктуризації:

1) реструктуризація виробництва — внесення змін до організаційної та виробничо-господарської сфери підприємства з метою підвищення його рентабельності і конкурентоспроможності. (Зміна керівництва, підвищення ефективності маркетингу, зменшення витрат на виробництво.)

2) реструктуризація активів — це:

– продаж частини основних фондів;

– продаж зайвого устаткування, запасів сировини і матеріалів і т. п.;

– продаж окремих підрозділів підприємства;

– зворотний лізинг;

– реалізація окремих видів фінансових вкладень;

– рефінансування дебіторської заборгованості.

3) фінансова реструктуризація — зміна структури і розмірів власного і позикового капіталу, а також зміни в інвестиційній діяльності підприємства. (Реструктуризація заборгованості перед кредиторами, збільшення статутного фонду; заморожування інвестиційних вкладень.), що супроводжується реструктуризацією виробництва.

4) корпоративна реструктуризація (реорганізація) — реорганізація підприємства, що має на меті змінити власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб і (або) нову організаційно-правову форму діяльності (часткову або повну приватизацію; приєднання до інших чи злиття з іншими, потужнішими підприємствами тощо).

При прийнятті рішення про реорганізацію розробляється план, який містить:

- а) економічне обґрунтування необхідності проведення реструктуризації;
- б) пропозиції щодо форм і методів реорганізації;
- с) витрати на здійснення реструктуризації та джерела їх фінансування;
- д) конкретні заходи, спрямовані на реалізацію плану;
- е) оцінку ефективності проекту реструктуризації.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Поняття кризи на підприємстві, її ознаки.
2. Наведіть класифікацію чинників кризи.
3. У чому сутність фінансової санації на підприємстві?
4. Які існують види антикризових стратегій та заходів?
5. Наведіть класифікацію санаційні заходів та механізми їх використання на підприємстві.

4) корпоративна реструктуризація (реорганізація) — реорганізація підприємства, що має на меті змінити власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб і (або) нову організаційно-правову форму діяльності (часткову або повну приватизацію; приєднання до інших чи злиття з іншими, потужнішими підприємствами тощо).

При прийнятті рішення про реорганізацію розробляється план, який містить:

- а) економічне обґрунтування необхідності проведення реструктуризації;
- б) пропозиції щодо форм і методів реорганізації;
- с) витрати на здійснення реструктуризації та джерела їх фінансування;
- д) конкретні заходи, спрямовані на реалізацію плану;
- е) оцінку ефективності проекту реструктуризації.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Поняття кризи на підприємстві, її ознаки.
2. Наведіть класифікацію чинників кризи.
3. У чому сутність фінансової санації на підприємстві?
4. Які існують види антикризових стратегій та заходів?
5. Наведіть класифікацію санаційні заходів та механізми їх використання на підприємстві.

Тема 16

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

- 16.1. Поняття бізнес-плану
- 16.2. Розробка бізнес-плану
- 16.3. Складові бізнес-плану

16.1. ПОНЯТТЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Ефективність господарської діяльності будь-якого суб'єкта господарювання безпосередньо залежить не тільки від впливу ринкових механізмів, а й від того, наскільки успішно планує цей суб'єкт свої дії. Бізнес-план — це інструмент менеджменту, що є документом з детальною фінансово-економічною програмою господарської діяльності підприємства. В ньому розглянуто процес функціонування підприємства та досягнення поставлених цілей та завдань. За допомогою бізнес-плану можна передбачати майбутні проблеми, розробляти заходи щодо їх успішного подолання, дати цілісну та актуальну оцінку наявного потенціалу та перспективи подальшого розвитку бізнесу.

Основна мета розробки бізнес-плану — спланувати господарську діяльність організації на певний період відповідно до потреб ринку і можливостей отримання необхідних ресурсів.

Бізнес-план (англ. — Business plan) являє собою документ, який комплексно, системно описує всі основні аспекти майбутньої комерційної діяльності підприємства, аналізує проблеми, з якими воно може зіткнутися, визначає способи вирішення цих проблем. В умовах ринкової економіки бізнес-план виступає необхідним інструментом технічного, економічного і фінансового, управлінського обґрунтування справи, включаючи взаємини з банком, інвесторами, збутовими і посередницькими організаціями (рис. 16.1).

Сенс бізнес-плану — побудувати модель функціонування бізнесу і відобразити поведінку цієї моделі на ринку з товарами або товарною групою. Три основні фактори, що визначають успіх реалізації проекту:

1. Конкурентоспроможна продукція;
2. Ретельна розробка ідеї;
3. Достатність засобів.

Тема 16

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

- 16.1. Поняття бізнес-плану
- 16.2. Розробка бізнес-плану
- 16.3. Складові бізнес-плану

16.1. ПОНЯТТЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Ефективність господарської діяльності будь-якого суб'єкта господарювання безпосередньо залежить не тільки від впливу ринкових механізмів, а й від того, наскільки успішно планує цей суб'єкт свої дії. Бізнес-план — це інструмент менеджменту, що є документом з детальною фінансово-економічною програмою господарської діяльності підприємства. В ньому розглянуто процес функціонування підприємства та досягнення поставлених цілей та завдань. За допомогою бізнес-плану можна передбачати майбутні проблеми, розробляти заходи щодо їх успішного подолання, дати цілісну та актуальну оцінку наявного потенціалу та перспективи подальшого розвитку бізнесу.

Основна мета розробки бізнес-плану — спланувати господарську діяльність організації на певний період відповідно до потреб ринку і можливостей отримання необхідних ресурсів.

Бізнес-план (англ. — Business plan) являє собою документ, який комплексно, системно описує всі основні аспекти майбутньої комерційної діяльності підприємства, аналізує проблеми, з якими воно може зіткнутися, визначає способи вирішення цих проблем. В умовах ринкової економіки бізнес-план виступає необхідним інструментом технічного, економічного і фінансового, управлінського обґрунтування справи, включаючи взаємини з банком, інвесторами, збутовими і посередницькими організаціями (рис. 16.1).

Сенс бізнес-плану — побудувати модель функціонування бізнесу і відобразити поведінку цієї моделі на ринку з товарами або товарною групою. Три основні фактори, що визначають успіх реалізації проекту:

1. Конкурентоспроможна продукція;
2. Ретельна розробка ідеї;
3. Достатність засобів.

Вирішення всіх цих питань забезпечується бізнес-плануванням. Тому будь-який комерційний захід у світовій практиці прийнято починати з розробки бізнес-плану. Тільки в цьому випадку організація бізнесу стає надійною справою.

Мета підготовки бізнес-плану — донести ділову інформацію до всіх зацікавлених осіб і організацій: потенційних учасників і помічників у бізнесі, органів управління всіх рівнів, можливих інвесторів, експертів і т. д. Розуміння бізнес-плану як документа пов'язано також з конфіденційністю інформації, що міститься в ньому.

Комплексність бізнес-плану означає повноту маркетингової, економічної, технічної, правової, фінансової та іншої інформації, що міститься в ньому, а системність — виклад за певною схемою (тобто система, побудована відповідно до внутрішньої логіки опису бізнесу, з приведенням доказів ефективності рішень, що пропонуються).

В бізнес-плані обґрунтовуються:

- Загальні та специфічні деталі функціонування підприємства в умовах конкретного ринку;
- Обрання стратегії і тактики (методів) конкуренції;
- Оцінка фінансових, матеріальних, трудових ресурсів, необхідних для досягнення цілей підприємства.

Також бізнес-план дає об'єктивне уявлення про стратегію і тактику розвитку виробництва та організації виробничої діяльності, способи просування товару на ринок, прогнозує ціни, майбутній прибуток, основні фінансово-економічні результати діяльності підприємства і, разом з тим, визначає так звані зони ризику, пропонує шляхи зниження цих ризиків, допомагає керівникам підприємств детально продумати напрями їх діяльності й внутріфірмові можливості, кредиторам усвідомити пріоритети розвитку фірми, фахівцям маркетингових служб проаналізувати кон'юнктуру ринку і оцінити конкурентні позиції фірми, оцінити реальні результати діяльності підприємства і розробити стратегію розвитку бізнесу.

Бізнес-план складається як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів. Внутрішніми користувачами бізнес-плану є керівництво підприємства. Зовнішніми споживачами бізнес-плану (залежно від його призначення) можуть бути банки, інвестиційні фонди, адміністрації СЕЗ, іноземні інвестори, Державний комітет майна, обласні виконавчі комітети адміністрацій, міські центри зайнятості та ін.

Вирішення всіх цих питань забезпечується бізнес-плануванням. Тому будь-який комерційний захід у світовій практиці прийнято починати з розробки бізнес-плану. Тільки в цьому випадку організація бізнесу стає надійною справою.

Мета підготовки бізнес-плану — донести ділову інформацію до всіх зацікавлених осіб і організацій: потенційних учасників і помічників у бізнесі, органів управління всіх рівнів, можливих інвесторів, експертів і т. д. Розуміння бізнес-плану як документа пов'язано також з конфіденційністю інформації, що міститься в ньому.

Комплексність бізнес-плану означає повноту маркетингової, економічної, технічної, правової, фінансової та іншої інформації, що міститься в ньому, а системність — виклад за певною схемою (тобто система, побудована відповідно до внутрішньої логіки опису бізнесу, з приведенням доказів ефективності рішень, що пропонуються).

В бізнес-плані обґрунтовуються:

- Загальні та специфічні деталі функціонування підприємства в умовах конкретного ринку;
- Обрання стратегії і тактики (методів) конкуренції;
- Оцінка фінансових, матеріальних, трудових ресурсів, необхідних для досягнення цілей підприємства.

Також бізнес-план дає об'єктивне уявлення про стратегію і тактику розвитку виробництва та організації виробничої діяльності, способи просування товару на ринок, прогнозує ціни, майбутній прибуток, основні фінансово-економічні результати діяльності підприємства і, разом з тим, визначає так звані зони ризику, пропонує шляхи зниження цих ризиків, допомагає керівникам підприємств детально продумати напрями їх діяльності й внутріфірмові можливості, кредиторам усвідомити пріоритети розвитку фірми, фахівцям маркетингових служб проаналізувати кон'юнктуру ринку і оцінити конкурентні позиції фірми, оцінити реальні результати діяльності підприємства і розробити стратегію розвитку бізнесу.

Бізнес-план складається як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів. Внутрішніми користувачами бізнес-плану є керівництво підприємства. Зовнішніми споживачами бізнес-плану (залежно від його призначення) можуть бути банки, інвестиційні фонди, адміністрації СЕЗ, іноземні інвестори, Державний комітет майна, обласні виконавчі комітети адміністрацій, міські центри зайнятості та ін.

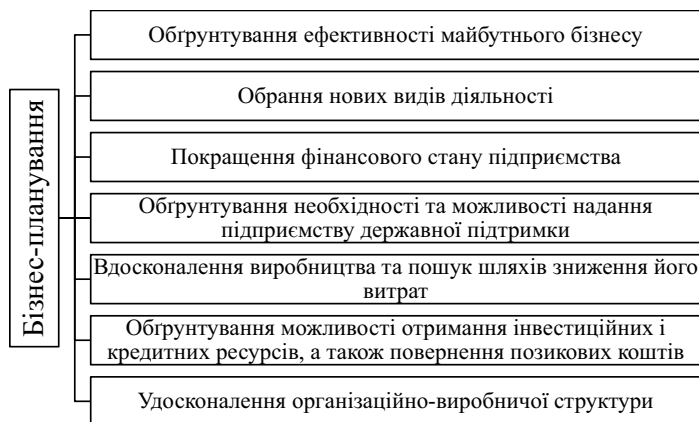


Рис. 16.1. Сфери, де використовується бізнес-план

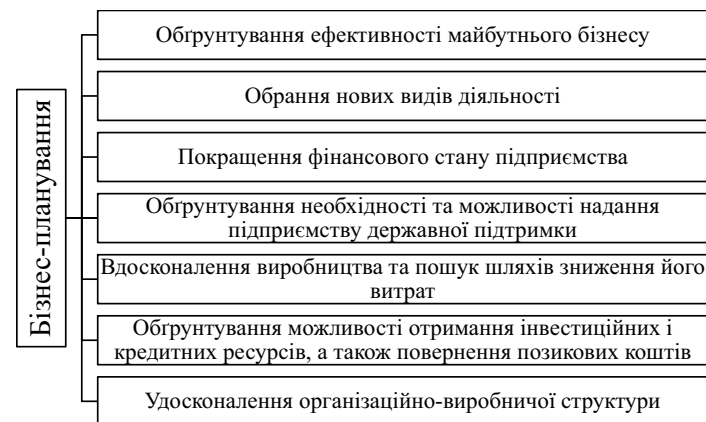


Рис. 16.1. Сфери, де використовується бізнес-план

Бізнес-план необхідний для вирішення наступних завдань:

1. Обґрунтування ефективності майбутнього бізнесу. Як показує досвід, відправна точка у підприємницькій діяльності, плануванні створення нового підприємства — це ідея нового продукту або послуги, які даний бізнес буде виробляти. Ідея може з'явитися в результаті переробки інформації з різних джерел або в ході цілеспрямованого творчого пошуку. Можна позичити готову ідею і дати їй нове життя через механізм придбання існуючих підприємств, поглинань, створення спільних підприємств або викупу. Незалежно від того, що це за ідея і яким чином вона отримана, важливо ретельно її зважити і оцінити з тим, щоб переконатися, що вона дійсно може лягти в основу успішного підприємства.

Аналізу та оцінці підлягають такі компоненти бізнесу, як витрати виробництва, прибуток, ринок як об'єкт маркетингу, фінанси, податки і т. д. Етап попереднього аналізу і планування діяльності завжди повинен передувати етапу впровадження та функціонування. У цьому випадку важливою є попередня оцінка, аналіз очікуваного та отриманого прибутку, розрахунок рентабельності, ліквідності і т. д., тобто на підставі цих показників підприємство вирішує питання про подальшу діяльність в даному напрямку.

2. Вибір нових видів діяльності. Підприємства, що працюють в умовах конкуренції, повинні передбачати та управляти ризиками. Одним з методів ухилення від ризиків є диверсифікація виробництва. Тому підприємства працюють над бізнес-планом з метою освоєння

Бізнес-план необхідний для вирішення наступних завдань:

1. Обґрунтування ефективності майбутнього бізнесу. Як показує досвід, відправна точка у підприємницькій діяльності, плануванні створення нового підприємства — це ідея нового продукту або послуги, які даний бізнес буде виробляти. Ідея може з'явитися в результаті переробки інформації з різних джерел або в ході цілеспрямованого творчого пошуку. Можна позичити готову ідею і дати їй нове життя через механізм придбання існуючих підприємств, поглинань, створення спільних підприємств або викупу. Незалежно від того, що це за ідея і яким чином вона отримана, важливо ретельно її зважити і оцінити з тим, щоб переконатися, що вона дійсно може лягти в основу успішного підприємства.

Аналізу та оцінці підлягають такі компоненти бізнесу, як витрати виробництва, прибуток, ринок як об'єкт маркетингу, фінанси, податки і т. д. Етап попереднього аналізу і планування діяльності завжди повинен передувати етапу впровадження та функціонування. У цьому випадку важливою є попередня оцінка, аналіз очікуваного та отриманого прибутку, розрахунок рентабельності, ліквідності і т. д., тобто на підставі цих показників підприємство вирішує питання про подальшу діяльність в даному напрямку.

2. Вибір нових видів діяльності. Підприємства, що працюють в умовах конкуренції, повинні передбачати та управляти ризиками. Одним з методів ухилення від ризиків є диверсифікація виробництва. Тому підприємства працюють над бізнес-планом з метою освоєння

нових видів продукції (послуг), переходу на нові покоління виробів. При цьому потрібно чітко визначити всі можливі труднощі, виявити способи їх подолання, надати потенційним партнерам, майбутнім інвесторам та іншим зацікавленим сторонам всю необхідну інформацію.

3. Покращення фінансового стану підприємства. Бізнес-план є основним документом для фінансового оздоровлення неплатоспроможних підприємств. З його допомогою виробляється стратегія виживання підприємства; складається план проведення реорганізаційних заходів; організовується управління підприємством в умовах кризи.

4. Обґрунтування необхідності та можливості надання підприємству державної підтримки. Деякі підприємства з державною формою власності відчувають фінансові труднощі, пов'язані з технічним переозброєнням, освоєнням нових ринків, створенням наукоємної продукції. У цьому випадку бізнес-план необхідний для обґрунтування заходів фінансового оздоровлення та розвитку за допомогою державної підтримки. Заходами держпідтримки є: пільги по податках, податкові канікули, податкові кредити, відстрочення платежів за енергоносіями.

5. Вдосконалення виробництва та пошук шляхів зниження його витрат. Зростаюча конкуренція змушує підприємства вишукувати шляхи підвищення ефективності та конкурентоспроможності. З цією метою розробляють бізнес-план, спрямований на удосконалення виробництва, пошук партнерів, яким підприємство передасть виготовлення певних вузлів, деталей, виконання технологічних процесів, пошук шляхів зниження витрат виробництва.

6. Обґрунтування можливості отримання інвестиційних і кредитних ресурсів, а також повернення позикових коштів. Залучення інвестицій або отримання кредиту — найбільш поширені форми для господарської діяльності підприємства. Для цих цілей воно також розробляє відповідний бізнес-план. При оцінці бізнес-плану кредитор буде аналізувати діяльність підприємства, перш за все з точки зору його надійності і стійкості, а інвестор — з погляду його прибутковості.

7. Обґрунтування заходів щодо вдосконалення організаційно-виробничої структури підприємства. З метою підвищення ефективності управління підприємством може розроблятися бізнес-план з удосконалення та розвитку організаційно-виробничої структури, зокрема для обґрунтування рівня централізації і відповідальності, реструкту-

нових видів продукції (послуг), переходу на нові покоління виробів. При цьому потрібно чітко визначити всі можливі труднощі, виявити способи їх подолання, надати потенційним партнерам, майбутнім інвесторам та іншим зацікавленим сторонам всю необхідну інформацію.

3. Покращення фінансового стану підприємства. Бізнес-план є основним документом для фінансового оздоровлення неплатоспроможних підприємств. З його допомогою виробляється стратегія виживання підприємства; складається план проведення реорганізаційних заходів; організовується управління підприємством в умовах кризи.

4. Обґрунтування необхідності та можливості надання підприємству державної підтримки. Деякі підприємства з державною формою власності відчувають фінансові труднощі, пов'язані з технічним переозброєнням, освоєнням нових ринків, створенням наукоємної продукції. У цьому випадку бізнес-план необхідний для обґрунтування заходів фінансового оздоровлення та розвитку за допомогою державної підтримки. Заходами держпідтримки є: пільги по податках, податкові канікули, податкові кредити, відстрочення платежів за енергоносіями.

5. Вдосконалення виробництва та пошук шляхів зниження його витрат. Зростаюча конкуренція змушує підприємства вишукувати шляхи підвищення ефективності та конкурентоспроможності. З цією метою розробляють бізнес-план, спрямований на удосконалення виробництва, пошук партнерів, яким підприємство передасть виготовлення певних вузлів, деталей, виконання технологічних процесів, пошук шляхів зниження витрат виробництва.

6. Обґрунтування можливості отримання інвестиційних і кредитних ресурсів, а також повернення позикових коштів. Залучення інвестицій або отримання кредиту — найбільш поширені форми для господарської діяльності підприємства. Для цих цілей воно також розробляє відповідний бізнес-план. При оцінці бізнес-плану кредитор буде аналізувати діяльність підприємства, перш за все з точки зору його надійності і стійкості, а інвестор — з погляду його прибутковості.

7. Обґрунтування заходів щодо вдосконалення організаційно-виробничої структури підприємства. З метою підвищення ефективності управління підприємством може розроблятися бізнес-план з удосконалення та розвитку організаційно-виробничої структури, зокрема для обґрунтування рівня централізації і відповідальності, реструкту-

ризації підрозділів підприємства, оптимізації чисельності, найму кваліфікованого управлінського і технічного персоналу.

У ринковій економіці існує безліч версій бізнес-планів за формою, змістом, структурою і т. д. Класифікація бізнес-планів по об'єктах бізнесу представлена на рисунку 16.2.

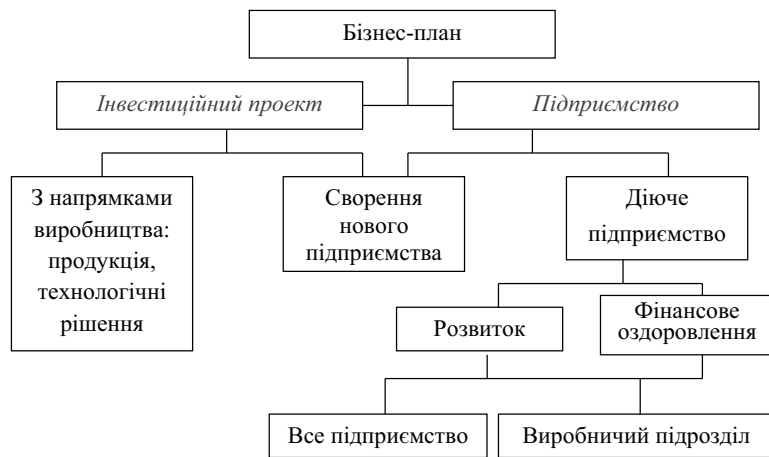


Рис. 16.2. Класифікація бізнес-планів

У рамках однієї організації може розроблятися і загальний стратегічний план, що включає весь комплекс цілей, і окремі бізнес-плани за наведеною вище типологією. Бізнес-плани орієнтовано, насамперед, на нововведення та, на відміну від стратегічного плану, мають чітко окреслені часові межі з конкретними проробками, в той час як стратегічний план по мірі виконання чергового річного плану та проведення відповідного ситуаційного аналізу може переглядатися й корегуватися.

Бізнес-плани відповідно до наведеної типології розробляються в різних модифікаціях залежно від призначення: по бізнес-лініях (продукція, роботи, послуги, технічні рішення), по підприємству в цілому (новому або діючому).

Вони відрізняються за формою, змістом, структурою. Зарубіжні фірми, наприклад, можуть складати бізнес-плани на окрему угоду. В Україні бізнес-план частіше розробляється підприємствами чи засновниками свого бізнесу. Це визначає відмінності в методології бізнес-планування.

ризації підрозділів підприємства, оптимізації чисельності, найму кваліфікованого управлінського і технічного персоналу.

У ринковій економіці існує безліч версій бізнес-планів за формою, змістом, структурою і т. д. Класифікація бізнес-планів по об'єктах бізнесу представлена на рисунку 16.2.

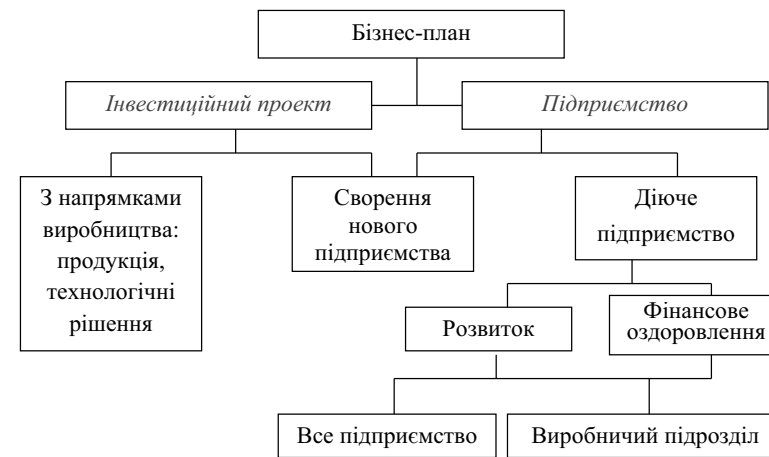


Рис. 16.2. Класифікація бізнес-планів

У рамках однієї організації може розроблятися і загальний стратегічний план, що включає весь комплекс цілей, і окремі бізнес-плани за наведеною вище типологією. Бізнес-плани орієнтовано, насамперед, на нововведення та, на відміну від стратегічного плану, мають чітко окреслені часові межі з конкретними проробками, в той час як стратегічний план по мірі виконання чергового річного плану та проведення відповідного ситуаційного аналізу може переглядатися й корегуватися.

Бізнес-плани відповідно до наведеної типології розробляються в різних модифікаціях залежно від призначення: по бізнес-лініях (продукція, роботи, послуги, технічні рішення), по підприємству в цілому (новому або діючому).

Вони відрізняються за формою, змістом, структурою. Зарубіжні фірми, наприклад, можуть складати бізнес-плани на окрему угоду. В Україні бізнес-план частіше розробляється підприємствами чи засновниками свого бізнесу. Це визначає відмінності в методології бізнес-планування.

Одна група планів і технологій спрямована на планування проєктів, а інша — на планування діяльності підприємства. Сьогодні це бізнес-план інвестиційного проєкту і бізнес-план роботи підприємства. Обидва ці види бізнес-планів широко застосовуються в практичній діяльності. У кожного з них є своє місце і свій предмет у сфері внутрішньовиробничого планування.

На підприємствах навіть середніх розмірів можлива, поряд з бізнес-планом роботи підприємства, наявність декількох, а іноді до десятка і більше, бізнес-планів інвестиційних проєктів.

Порівняння бізнес-планів підприємств і бізнес-планів інвестиційних проєктів дозволяє виділити основні відмінні риси (таблиця 16.1).

Таблиця 16.1

Основні відмінні риси бізнес-планів підприємств та інвестиційних проєктів

Бізнес-план інвестиційного проєкту	Бізнес-план роботи підприємства
1. В основі одна мета	1. Охоплює весь комплекс цілей підприємства
2. Має чітко окреслені часові межі виконання	2. Передбачає комплексне безперервне планування
3. Може розроблятися на тривалий термін — час життя проєкту	3. Розробляється зазвичай на 3–5 років з детальним плануванням на рік
4. Основна задача — залучення фінансових коштів	4. Регламентация параметрів роботи підприємства на визначений період

Внутрішньофірмовий бізнес-план — необхідний інструмент управління підприємством. Він в концентрованому вигляді містить всю інформацію, необхідну менеджерам вищої ланки для прийняття конкретних управлінських рішень, які стосуються спрямування розвитку підприємства в майбутньому. Наприклад, відкриття нового регіонального представництва або лінії виробництва.

При складанні бізнес-планів для зовнішнього інвестора переслідують три основні цілі:

- Залучення інвестицій в необхідному обсязі;
- Оцінка бізнесу з метою продажу або покупки;
- Бажання укласти стратегічний діловий альянс, залучити нових партнерів.

Інвестори прагнуть доведення в бізнес-плані, що над ідеєю добре попрацювали і підприємець ретельно продумав всі дії, які необхідно вжити для здійснення ідеї і перетворення її в успішно функціонуючу програму.

Одна група планів і технологій спрямована на планування проєктів, а інша — на планування діяльності підприємства. Сьогодні це бізнес-план інвестиційного проєкту і бізнес-план роботи підприємства. Обидва ці види бізнес-планів широко застосовуються в практичній діяльності. У кожного з них є своє місце і свій предмет у сфері внутрішньовиробничого планування.

На підприємствах навіть середніх розмірів можлива, поряд з бізнес-планом роботи підприємства, наявність декількох, а іноді до десятка і більше, бізнес-планів інвестиційних проєктів.

Порівняння бізнес-планів підприємств і бізнес-планів інвестиційних проєктів дозволяє виділити основні відмінні риси (таблиця 16.1).

Таблиця 16.1

Основні відмінні риси бізнес-планів підприємств та інвестиційних проєктів

Бізнес-план інвестиційного проєкту	Бізнес-план роботи підприємства
1. В основі одна мета	1. Охоплює весь комплекс цілей підприємства
2. Має чітко окреслені часові межі виконання	2. Передбачає комплексне безперервне планування
3. Може розроблятися на тривалий термін — час життя проєкту	3. Розробляється зазвичай на 3–5 років з детальним плануванням на рік
4. Основна задача — залучення фінансових коштів	4. Регламентация параметрів роботи підприємства на визначений період

Внутрішньофірмовий бізнес-план — необхідний інструмент управління підприємством. Він в концентрованому вигляді містить всю інформацію, необхідну менеджерам вищої ланки для прийняття конкретних управлінських рішень, які стосуються спрямування розвитку підприємства в майбутньому. Наприклад, відкриття нового регіонального представництва або лінії виробництва.

При складанні бізнес-планів для зовнішнього інвестора переслідують три основні цілі:

- Залучення інвестицій в необхідному обсязі;
- Оцінка бізнесу з метою продажу або покупки;
- Бажання укласти стратегічний діловий альянс, залучити нових партнерів.

Інвестори прагнуть доведення в бізнес-плані, що над ідеєю добре попрацювали і підприємець ретельно продумав всі дії, які необхідно вжити для здійснення ідеї і перетворення її в успішно функціонуючу програму.

16.2. РОЗРОБКА БІЗНЕС-ПЛАНУ

Бізнес-план є документально оформлена здатність компанії виробити і (що найголовніше) продати достатньо товарів і послуг, щоб при цьому розміри прибутку і повернення вкладень задовольняли потенційних інвесторів (кредиторів).

Залежно від мети і призначення буде змінюватися форма подання бізнес-плану. Наприклад, для отримання кредиту в банку — коротке техніко-економічне обґрунтування, яке розглядається поряд з іншими документами, що підтверджують фінансове становище компанії. Бізнес-план для об'єднання з іншою компанією повинен бути, навпаки, розгорнутим і детальним, щоб показати вигідність операції: позитивні і негативні сторони спільної діяльності.

Розглянемо формування бізнес-плану інвестиційного проекту. У сучасних умовах особливої актуальності отримали інвестиційні проекти — як гарантія підвищення конкурентоспроможності та ринкової цінності підприємств.

Незважаючи на те, що найбільш часто бізнес-план пов'язаний з пошуком фінансування, його вплив на внутрішні процеси не менш результативний. Наприклад, компанія припускає створення холдингу, дочірньої фірми. Принципи управління через бізнес-план дозволяють керівнику вирішувати, в якому обсязі, для яких підрозділів, що і в які терміни потрібно. Бізнес-план у цьому випадку — це ще й інструмент делегування відповідальності. Кадрове питання — друге за ступенем важливості після фінансів, рішення якого закладено в механізмі бізнес-плану.

Проект — ув'язаний по ресурсах, виконавцях і термінах комплекс науково-дослідних, проектно-конструкторських, соціально-економічних та інших заходів, спрямованих на зміну вихідного стану об'єкта.

Інвестиційні проекти являють собою сукупність документів, що характеризують проект від його започаткування до досягнення заданих показників ефективності та охоплюють, як правило, передінвестиційну, інвестиційну, експлуатаційну і ліквідаційну стадії його реалізації (рис. 16.3).

До інвестиційних проектів, зазвичай, відносять такі, в яких головною метою є вкладення коштів у різні види бізнесу з метою отримання прибутку. Залежно від об'єкта, його вартості, термінів реалізації інвестиційні проекти різноманітні. Це створення нових підприємств, випуск нової продукції, залучення у виробництво новітньої техніки і технології, проведення технічного переозброєння та реконструкції.

16.2. РОЗРОБКА БІЗНЕС-ПЛАНУ

Бізнес-план є документально оформлена здатність компанії виробити і (що найголовніше) продати достатньо товарів і послуг, щоб при цьому розміри прибутку і повернення вкладень задовольняли потенційних інвесторів (кредиторів).

Залежно від мети і призначення буде змінюватися форма подання бізнес-плану. Наприклад, для отримання кредиту в банку — коротке техніко-економічне обґрунтування, яке розглядається поряд з іншими документами, що підтверджують фінансове становище компанії. Бізнес-план для об'єднання з іншою компанією повинен бути, навпаки, розгорнутим і детальним, щоб показати вигідність операції: позитивні і негативні сторони спільної діяльності.

Розглянемо формування бізнес-плану інвестиційного проекту. У сучасних умовах особливої актуальності отримали інвестиційні проекти — як гарантія підвищення конкурентоспроможності та ринкової цінності підприємств.

Незважаючи на те, що найбільш часто бізнес-план пов'язаний з пошуком фінансування, його вплив на внутрішні процеси не менш результативний. Наприклад, компанія припускає створення холдингу, дочірньої фірми. Принципи управління через бізнес-план дозволяють керівнику вирішувати, в якому обсязі, для яких підрозділів, що і в які терміни потрібно. Бізнес-план у цьому випадку — це ще й інструмент делегування відповідальності. Кадрове питання — друге за ступенем важливості після фінансів, рішення якого закладено в механізмі бізнес-плану.

Проект — ув'язаний по ресурсах, виконавцях і термінах комплекс науково-дослідних, проектно-конструкторських, соціально-економічних та інших заходів, спрямованих на зміну вихідного стану об'єкта.

Інвестиційні проекти являють собою сукупність документів, що характеризують проект від його започаткування до досягнення заданих показників ефективності та охоплюють, як правило, передінвестиційну, інвестиційну, експлуатаційну і ліквідаційну стадії його реалізації (рис. 16.3).

До інвестиційних проектів, зазвичай, відносять такі, в яких головною метою є вкладення коштів у різні види бізнесу з метою отримання прибутку. Залежно від об'єкта, його вартості, термінів реалізації інвестиційні проекти різноманітні. Це створення нових підприємств, випуск нової продукції, залучення у виробництво новітньої техніки і технології, проведення технічного переозброєння та реконструкції.

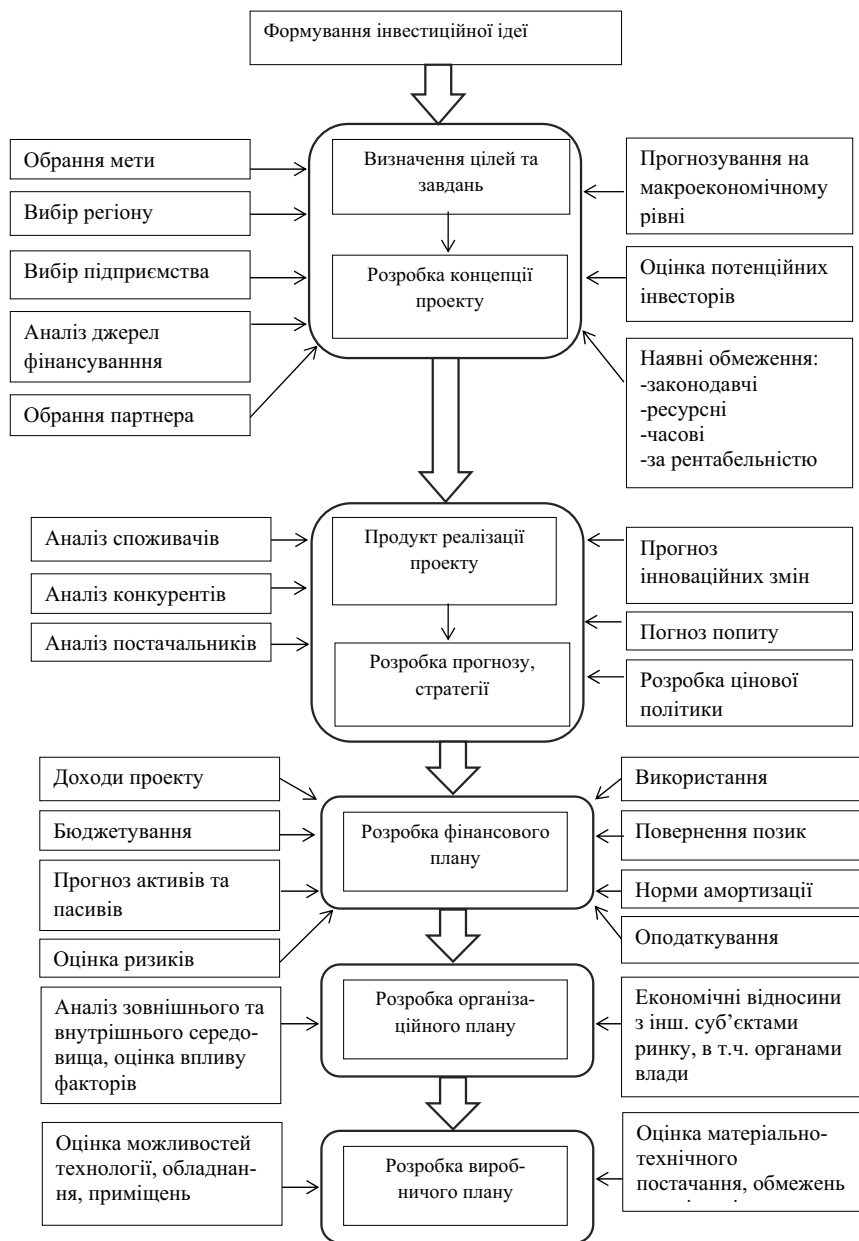


Рис. 16.3. Скорочений алгоритм розробки інвестиційного бізнес-плану

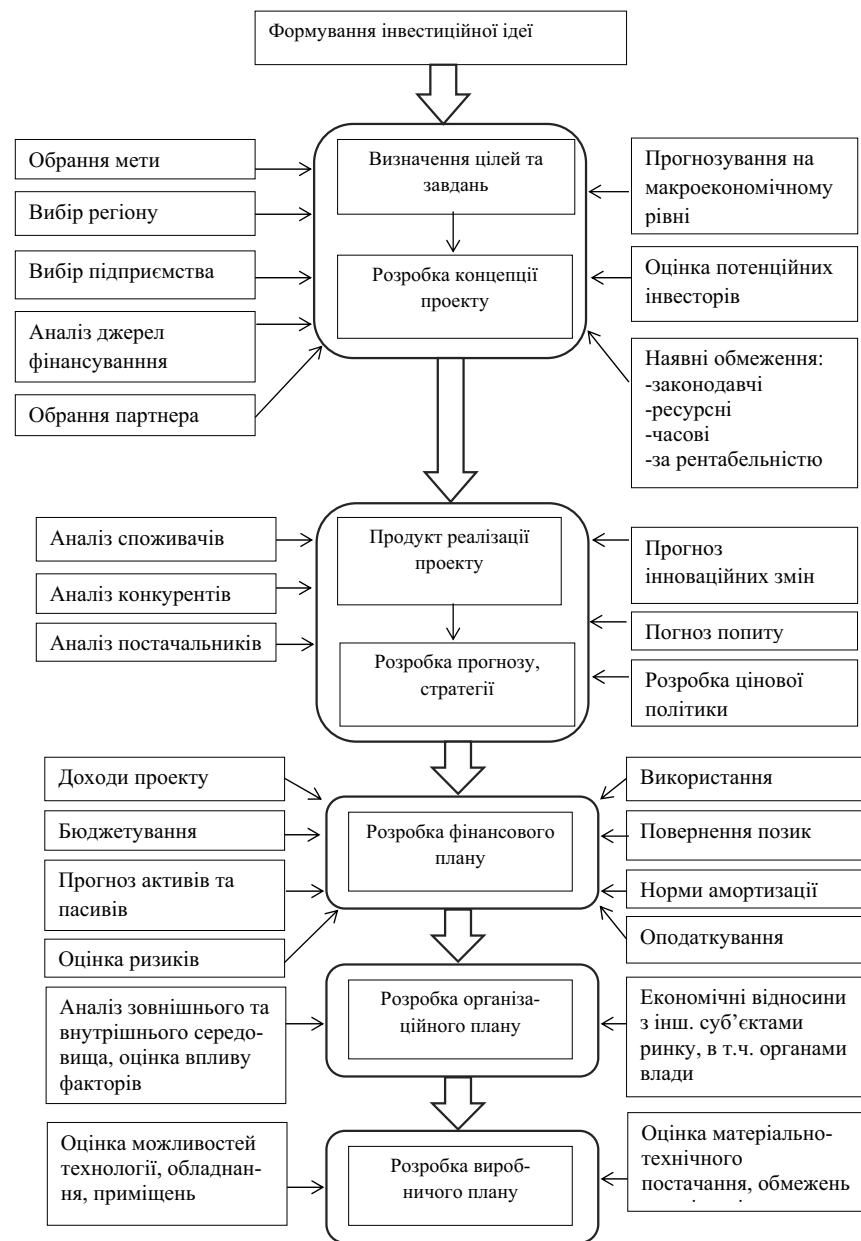


Рис. 16.3. Скорочений алгоритм розробки інвестиційного бізнес-плану

На рівні підприємства в основному реалізуються інноваційні проекти, до яких відносять систему різних нововведень, що забезпечують безперервний розвиток організаційно-економічних систем. За допомогою інноваційних проектів здійснюється досягнення цілей і завдань стратегічного планування підприємств. Інноваційні проекти зазвичай мають довготривалий характер і пов'язані зі значним ризиком. Детальне техніко-економічне обґрунтування кожної інновації здійснюється у відповідному бізнес-плані. Відмінною рисою таких бізнес-планів є формування рішучої і активної інноваційної ідеї, яка опрацьовується в бізнес-плані і втілюється на практиці шляхом реалізації інвестиційного проекту.

Завдання бізнес-плану — дати цілісну системну оцінку перспектив конкретного інвестиційного проекту. Здійснення розробки проекту трудомістке, тому спочатку, на етапі передінвестиційної фази, проводять необхідні дослідження та науково-технічні розробки, що передують прийняттю інвестиційного рішення. Розробляється концепція інвестиційного проекту, проводиться її структуризація, здійснюється передпроектний аналіз. І тільки потім складається підсумковий, максимально компактний документ, який дозволяє не тільки прийняти обґрунтоване рішення, а й визначає, що і коли потрібно зробити, щоб виправдати очікування щодо ефективності проекту — бізнес-план інвестиційного проекту.

В даному випадку бізнес-план виступає як форма представлення результатів попереднього техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) великих і середніх проектів в діловому плануванні, реалізація яких забезпечує підтримання високої ділової активності підприємства.

У сучасних умовах бізнес-план поступово витісняє ТЕО зі сфери планової діяльності. На рівні підприємств частіше використовуються відносно невеликі (локальні) проекти. Бізнес-план у цьому випадку виступає в якості документа, що представляє результати повного інвестиційного проекту.

Таким чином, бізнес-план проекту може входити в інвестиційний проект як його складова частина, замінювати його або включати кілька інвестиційних проектів.

Бізнес-план інвестиційного проекту — це техніко-економічне обґрунтування впровадження інновацій. Він припускає порівняльний аналіз ефективності пропонованих заходів, оцінку необхідних для реалізації інвестицій і вирішення проблем, пов'язаних із здійсненням проекту.

На рівні підприємства в основному реалізуються інноваційні проекти, до яких відносять систему різних нововведень, що забезпечують безперервний розвиток організаційно-економічних систем. За допомогою інноваційних проектів здійснюється досягнення цілей і завдань стратегічного планування підприємств. Інноваційні проекти зазвичай мають довготривалий характер і пов'язані зі значним ризиком. Детальне техніко-економічне обґрунтування кожної інновації здійснюється у відповідному бізнес-плані. Відмінною рисою таких бізнес-планів є формування рішучої і активної інноваційної ідеї, яка опрацьовується в бізнес-плані і втілюється на практиці шляхом реалізації інвестиційного проекту.

Завдання бізнес-плану — дати цілісну системну оцінку перспектив конкретного інвестиційного проекту. Здійснення розробки проекту трудомістке, тому спочатку, на етапі передінвестиційної фази, проводять необхідні дослідження та науково-технічні розробки, що передують прийняттю інвестиційного рішення. Розробляється концепція інвестиційного проекту, проводиться її структуризація, здійснюється передпроектний аналіз. І тільки потім складається підсумковий, максимально компактний документ, який дозволяє не тільки прийняти обґрунтоване рішення, а й визначає, що і коли потрібно зробити, щоб виправдати очікування щодо ефективності проекту — бізнес-план інвестиційного проекту.

В даному випадку бізнес-план виступає як форма представлення результатів попереднього техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) великих і середніх проектів в діловому плануванні, реалізація яких забезпечує підтримання високої ділової активності підприємства.

У сучасних умовах бізнес-план поступово витісняє ТЕО зі сфери планової діяльності. На рівні підприємств частіше використовуються відносно невеликі (локальні) проекти. Бізнес-план у цьому випадку виступає в якості документа, що представляє результати повного інвестиційного проекту.

Таким чином, бізнес-план проекту може входити в інвестиційний проект як його складова частина, замінювати його або включати кілька інвестиційних проектів.

Бізнес-план інвестиційного проекту — це техніко-економічне обґрунтування впровадження інновацій. Він припускає порівняльний аналіз ефективності пропонованих заходів, оцінку необхідних для реалізації інвестицій і вирішення проблем, пов'язаних із здійсненням проекту.

Бізнес-план інвестиційного проекту розробляється для обґрунтування:

- Ступеня життєздатності і стійкості проекту;
- Можливості отримання інвестиційних і кредитних ресурсів, а також повернення позикових коштів;
- Пропозицій щодо створення спільних та іноземних підприємств;
- Доцільності надання заходів державної підтримки;
- Служить орієнтиром, як повинен розвиватися проект.

Укрупнена схема бізнес-плану підприємства представлена на рис. 16.4.

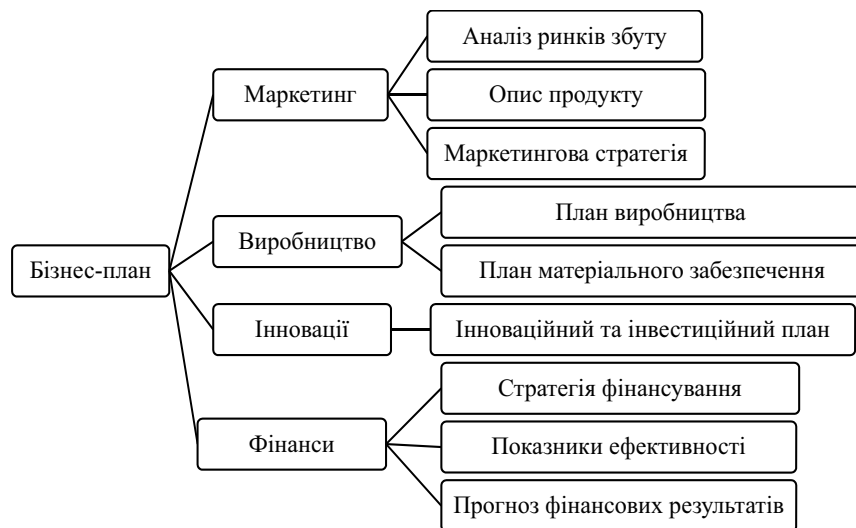


Рис. 16.4. Укрупнена схема бізнес-плану підприємства

Складанню бізнес-плану повинні передувати аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, ринку та техніко-економічні дослідження різних альтернатив розвитку підприємства на основі загально визначених стандартів.

Слід зазначити, що бізнес-план розвитку (фінансового оздоровлення) підприємства складається для неплатоспроможних підприємств в певному порядку, має свою структуру і логіку викладу.

Він слугує для:

- Вироблення стратегії виживання підприємства;

Бізнес-план інвестиційного проекту розробляється для обґрунтування:

- Ступеня життєздатності і стійкості проекту;
- Можливості отримання інвестиційних і кредитних ресурсів, а також повернення позикових коштів;
- Пропозицій щодо створення спільних та іноземних підприємств;
- Доцільності надання заходів державної підтримки;
- Служить орієнтиром, як повинен розвиватися проект.

Укрупнена схема бізнес-плану підприємства представлена на рис. 16.4.

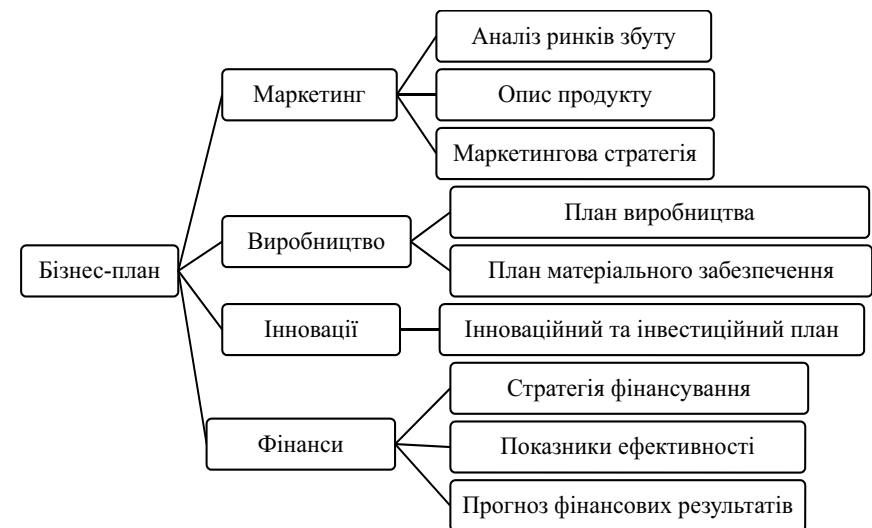


Рис. 16.4. Укрупнена схема бізнес-плану підприємства

Складанню бізнес-плану повинні передувати аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, ринку та техніко-економічні дослідження різних альтернатив розвитку підприємства на основі загально визначених стандартів.

Слід зазначити, що бізнес-план розвитку (фінансового оздоровлення) підприємства складається для неплатоспроможних підприємств в певному порядку, має свою структуру і логіку викладу.

Він слугує для:

- Вироблення стратегії виживання підприємства;

- Складання плану проведення реорганізаційних процедур;
- Організації управління підприємством в умовах кризи або в його передбаченні;
- Обґрунтування напрямів удосконалення форм організації виробництва і збуту.

Особливістю бізнес-планів розвитку є використання внутрішніх ресурсів для фінансування заходів щодо фінансового оздоровлення. Підставою для розробки бізнес-плану на підприємстві є директивний документ, виданий керівником (наказ, розпорядження). Джерелом фінансування розробки бізнес-плану можуть бути власні кошти підприємств; позабюджетні фонди міністерств та інших органів державного управління; кошти потенційних інвесторів.

16.3. СКЛАДОВІ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Склад бізнес-плану: титульний аркуш, зміст, описова частина бізнес-плану, додатки, довідкові та інші матеріали, що підтверджують вихідні дані.

На титульному аркуші вказуються назви інвестиційного проекту (далі — проект), організації — ініціатора проекту (інвестора), організації — розробника бізнес-плану, що затверджують підписи керівників організації — ініціатора проекту (інвестора) і організації-розробника бізнес-плану, завірені печаткою, підпис керівника (його заступника) органу управління, до складу якого входить організація — ініціатор проекту, завірена печаткою, дата затвердження (погодження) бізнес-плану, вимоги конфіденційності документа.

У змісті вказуються назви основних розділів і підрозділів бізнес-плану, його додатків, а також даються посилання на сторінки.

Описова частина бізнес-плану інвестиційного проекту повинна складатися з наступних основних розділів:

1. «Резюме»;
2. «Характеристика організації та стратегія її розвитку»;
3. «Опис продукції»;
4. «Аналіз ринків збуту. Стратегія маркетингу»;
5. «Виробничий план»;
6. «Організаційний план»;
7. «Інвестиційний план»;
8. «Прогнозування фінансово-господарської діяльності»;

- Складання плану проведення реорганізаційних процедур;
- Організації управління підприємством в умовах кризи або в його передбаченні;
- Обґрунтування напрямів удосконалення форм організації виробництва і збуту.

Особливістю бізнес-планів розвитку є використання внутрішніх ресурсів для фінансування заходів щодо фінансового оздоровлення. Підставою для розробки бізнес-плану на підприємстві є директивний документ, виданий керівником (наказ, розпорядження). Джерелом фінансування розробки бізнес-плану можуть бути власні кошти підприємств; позабюджетні фонди міністерств та інших органів державного управління; кошти потенційних інвесторів.

16.3. СКЛАДОВІ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Склад бізнес-плану: титульний аркуш, зміст, описова частина бізнес-плану, додатки, довідкові та інші матеріали, що підтверджують вихідні дані.

На титульному аркуші вказуються назви інвестиційного проекту (далі — проект), організації — ініціатора проекту (інвестора), організації — розробника бізнес-плану, що затверджують підписи керівників організації — ініціатора проекту (інвестора) і організації-розробника бізнес-плану, завірені печаткою, підпис керівника (його заступника) органу управління, до складу якого входить організація — ініціатор проекту, завірена печаткою, дата затвердження (погодження) бізнес-плану, вимоги конфіденційності документа.

У змісті вказуються назви основних розділів і підрозділів бізнес-плану, його додатків, а також даються посилання на сторінки.

Описова частина бізнес-плану інвестиційного проекту повинна складатися з наступних основних розділів:

1. «Резюме»;
2. «Характеристика організації та стратегія її розвитку»;
3. «Опис продукції»;
4. «Аналіз ринків збуту. Стратегія маркетингу»;
5. «Виробничий план»;
6. «Організаційний план»;
7. «Інвестиційний план»;
8. «Прогнозування фінансово-господарської діяльності»;

9. «Показники ефективності проекту»;

10. «Юридичний план».

11. «План з енергозбереження» (не обов'язковий, але бажано).

При проведенні розрахунків бізнес-плану інвестиційного проекту в повному обсязі оформляється паспорт інвестиційного проекту, при проведенні розрахунків відповідно до спрощених вимог — інвестиційна пропозиція. Основна інформація про організацію відображається в паспорті організації.

У разі розробки бізнес-плану за участю залучених організацій, індивідуальних підприємців інформація про розробників бізнес-плану відбивається у відомостях про розробника бізнес-плану.

Резюме — короткий опис інвестиційної пропозиції і дуже важлива його частина. Резюме відображає основну ідею проекту та узагальнює основні висновки і результати по розділах бізнес-плану. Його завдання полягає в тому, щоб в стислій і доступній формі викласти суть бізнес-плану. Резюме має дати відповіді майбутнім інвесторам або кредиторам фірми (у тому числі її засновникам і акціонерам) на два головні питання: «Що вони отримають при успішній реалізації даного плану?» та «Який ризик втрати грошей?».

Резюме розробляється наприкінці написання бізнес-плану, коли є повна ясність по всіх інших розділах. Звичайний обсяг резюме (залежно від його призначення) 2–4 сторінки. Його текст повинен бути зрозумілий і не фахівцю, що досягається шляхом мінімізації спеціальних термінів і простотою подання інформації.

У цьому розділі коротко викладаються наступні характеристики проекту:

– Назва проекту, наприклад, «Проект створення будівельного підприємства», «Проект технічного переозброєння», «Проект освоєння нових видів продукції» і т. д.;

– Мета проекту, наприклад, підвищення ефективності виробництва плитки за рахунок використання нової технологічної лінії. Крім виділення головної мети (цілей) бізнес-плану вказується, для кого він призначений: для потенційного інвестора або кредитора; можливих партнерів по бізнесу або акціонерів, співзасновників; керівництва підприємства або самого підприємця;

– Учасники проекту. Перераховуються всі учасники проекту, включаючи власників, співзасновників, партнерів, в т. ч. зарубіжних інвесторів, кредиторів, державних або регіональних органів влади при наданні фінансової та організаційної підтримки і т. д.;

9. «Показники ефективності проекту»;

10. «Юридичний план».

11. «План з енергозбереження» (не обов'язковий, але бажано).

При проведенні розрахунків бізнес-плану інвестиційного проекту в повному обсязі оформляється паспорт інвестиційного проекту, при проведенні розрахунків відповідно до спрощених вимог — інвестиційна пропозиція. Основна інформація про організацію відображається в паспорті організації.

У разі розробки бізнес-плану за участю залучених організацій, індивідуальних підприємців інформація про розробників бізнес-плану відбивається у відомостях про розробника бізнес-плану.

Резюме — короткий опис інвестиційної пропозиції і дуже важлива його частина. Резюме відображає основну ідею проекту та узагальнює основні висновки і результати по розділах бізнес-плану. Його завдання полягає в тому, щоб в стислій і доступній формі викласти суть бізнес-плану. Резюме має дати відповіді майбутнім інвесторам або кредиторам фірми (у тому числі її засновникам і акціонерам) на два головні питання: «Що вони отримають при успішній реалізації даного плану?» та «Який ризик втрати грошей?».

Резюме розробляється наприкінці написання бізнес-плану, коли є повна ясність по всіх інших розділах. Звичайний обсяг резюме (залежно від його призначення) 2–4 сторінки. Його текст повинен бути зрозумілий і не фахівцю, що досягається шляхом мінімізації спеціальних термінів і простотою подання інформації.

У цьому розділі коротко викладаються наступні характеристики проекту:

– Назва проекту, наприклад, «Проект створення будівельного підприємства», «Проект технічного переозброєння», «Проект освоєння нових видів продукції» і т. д.;

– Мета проекту, наприклад, підвищення ефективності виробництва плитки за рахунок використання нової технологічної лінії. Крім виділення головної мети (цілей) бізнес-плану вказується, для кого він призначений: для потенційного інвестора або кредитора; можливих партнерів по бізнесу або акціонерів, співзасновників; керівництва підприємства або самого підприємця;

– Учасники проекту. Перераховуються всі учасники проекту, включаючи власників, співзасновників, партнерів, в т. ч. зарубіжних інвесторів, кредиторів, державних або регіональних органів влади при наданні фінансової та організаційної підтримки і т. д.;

– Місце розташування проекту (вказується географічне положення, близькість до транспортних розв'язок, логістичних центрів і т. д.);

– Основні споживачі;

– Основні переваги і унікальність пропонованого бізнесу, перспективи його розвитку;

– Інформація про технологічну новизну проекту (за наявності), його соціальну значущість;

– Вартість та джерела фінансування проекту;

– Економічне обґрунтування проекту (обсяги реалізації продукції, чисельність працюючих, завантаження виробничої потужності);

– Показники ефективності проекту.

Розробка бізнес-плану починається з ідентифікації стратегічних можливостей підприємства. Першим етапом слід вважати комплексну діагностику, яка покликана виявити і зрозуміти проблеми підприємства, його сильні і слабкі сторони, місце підприємства на ринку і серед конкурентів, дати кількісну і якісну оцінку стану підприємства як цілісного організму стосовно зовнішнього бізнес-оточення.

Комплексна діагностика підприємства включає наступні види аналізу і оцінок: організаційно-управлінський аналіз; фінансово-економічний аналіз; виробничо-господарський аналіз.

Аналіз бізнес-портфеля організації («портфоліо — аналіз») є на сьогоднішній день одним з найбільш часто вживаних інструментів стратегічного планування в країнах з ринковою економікою. Підприємство описується за допомогою «портфоліо — аналізу», тобто як сукупність так званих стратегічних виробничих одиниць (СВО), незалежних одна від одної сфер діяльності підприємства, які характеризуються особливими завданнями, товарами або групою товарів, а також однозначно визначеним колом покупців. Різні СВО мають різні ринкові шанси і ризик. Матриця «Частка ринку — зростання ринку» була розроблена американською консультативною фірмою «Бостон консалтинг груп» наприкінці 60-х років зі штату Массачусетс (рис. 16.5).

Вона дозволяє підприємству класифікувати кожен зі своїх СВО (товарів) по його частці на ринку щодо основних конкурентів і темпів зростання продажів.

Матриця створена за допомогою двох показників:

– Зростання обсягу продажів, який розраховується як індекс фізичного обсягу продажів товарів усіх або основних фірм, що працюють на ринку;

– Місце розташування проекту (вказується географічне положення, близькість до транспортних розв'язок, логістичних центрів і т. д.);

– Основні споживачі;

– Основні переваги і унікальність пропонованого бізнесу, перспективи його розвитку;

– Інформація про технологічну новизну проекту (за наявності), його соціальну значущість;

– Вартість та джерела фінансування проекту;

– Економічне обґрунтування проекту (обсяги реалізації продукції, чисельність працюючих, завантаження виробничої потужності);

– Показники ефективності проекту.

Розробка бізнес-плану починається з ідентифікації стратегічних можливостей підприємства. Першим етапом слід вважати комплексну діагностику, яка покликана виявити і зрозуміти проблеми підприємства, його сильні і слабкі сторони, місце підприємства на ринку і серед конкурентів, дати кількісну і якісну оцінку стану підприємства як цілісного організму стосовно зовнішнього бізнес-оточення.

Комплексна діагностика підприємства включає наступні види аналізу і оцінок: організаційно-управлінський аналіз; фінансово-економічний аналіз; виробничо-господарський аналіз.

Аналіз бізнес-портфеля організації («портфоліо — аналіз») є на сьогоднішній день одним з найбільш часто вживаних інструментів стратегічного планування в країнах з ринковою економікою. Підприємство описується за допомогою «портфоліо — аналізу», тобто як сукупність так званих стратегічних виробничих одиниць (СВО), незалежних одна від одної сфер діяльності підприємства, які характеризуються особливими завданнями, товарами або групою товарів, а також однозначно визначеним колом покупців. Різні СВО мають різні ринкові шанси і ризик. Матриця «Частка ринку — зростання ринку» була розроблена американською консультативною фірмою «Бостон консалтинг груп» наприкінці 60-х років зі штату Массачусетс (рис. 16.5).

Вона дозволяє підприємству класифікувати кожен зі своїх СВО (товарів) по його частці на ринку щодо основних конкурентів і темпів зростання продажів.

Матриця створена за допомогою двох показників:

– Зростання обсягу продажів, який розраховується як індекс фізичного обсягу продажів товарів усіх або основних фірм, що працюють на ринку;

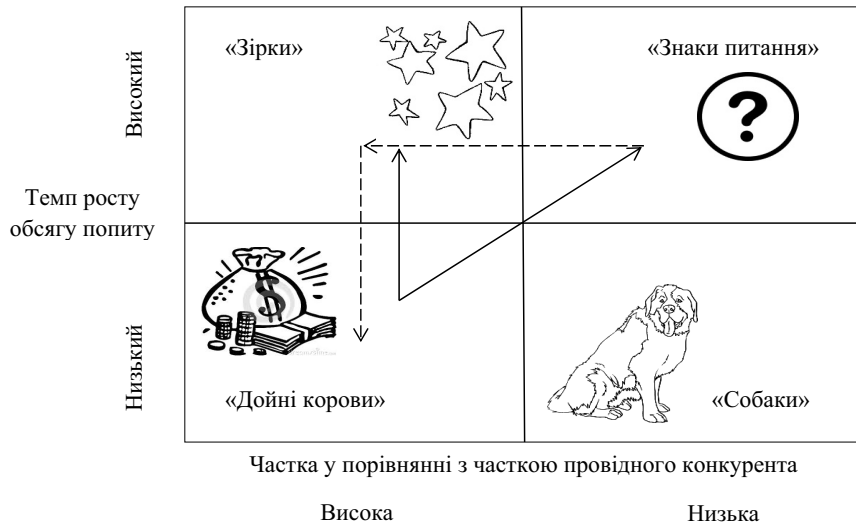


Рис. 16.5. Матриця Бостонської консалтингової групи

– Відносна частка ринку, що зайнята фірмою, обчислюється як ставлення обсягу продажів підприємства до загального обсягу чи обсягу продажу основних конкурентів. Найчастіше застосовується відносна оцінка: відношення частки, зайнятої фірмою, до частки найбільш великого конкурента. Якщо це відношення більше одиниці, то частка фірми вважається високою, якщо менше — низькою.

Модель Бостонської консалтингової групи заснована на концепції життєвого циклу товару, відповідно до якої товар проходить п'ять стадій — впровадження, зростання, зрілість, насичення, спад. Сутність концепції кривої досвіду полягає в тому, що зі зростанням обсягу виробництва і досвіду знижуються витрати ресурсів на одиницю продукції.

Матриця БКГ дозволяє підприємству класифікувати кожне зі своїх виробництв по його частці на ринку і темпах зростання обсягів реалізації. Для осі «частка ринку» лінію розділу зазвичай проводять через точку 1 або 1,5. Частка ринку, що перевершує цей рівень, вважається великою і навпаки.

Використовуючи матрицю, підприємство може визначити, поперше, яке з його виробництв відіграє провідну роль в порівнянні з конкурентами для планування асортименту, і, по-друге, яка динаміка їх ринків: вони розвиваються, стабілізуються або скорочуються.

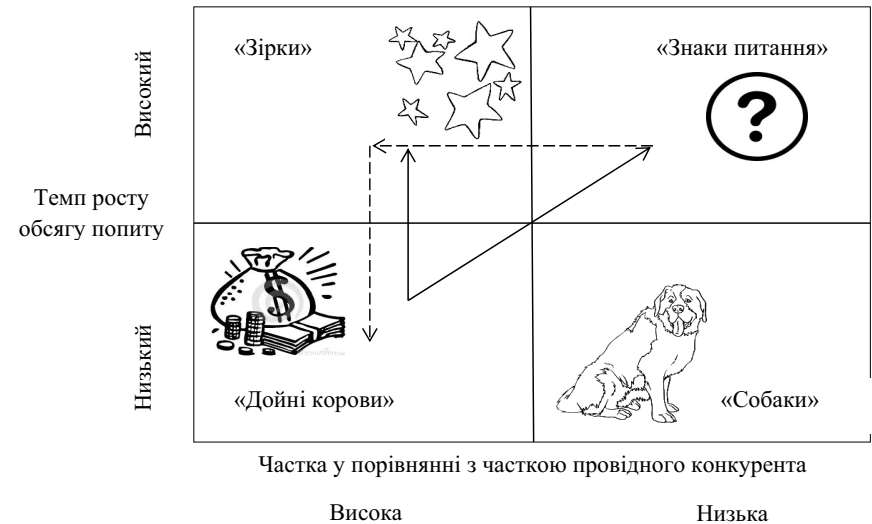


Рис. 16.5. Матриця Бостонської консалтингової групи

– Відносна частка ринку, що зайнята фірмою, обчислюється як ставлення обсягу продажів підприємства до загального обсягу чи обсягу продажу основних конкурентів. Найчастіше застосовується відносна оцінка: відношення частки, зайнятої фірмою, до частки найбільш великого конкурента. Якщо це відношення більше одиниці, то частка фірми вважається високою, якщо менше — низькою.

Модель Бостонської консалтингової групи заснована на концепції життєвого циклу товару, відповідно до якої товар проходить п'ять стадій — впровадження, зростання, зрілість, насичення, спад. Сутність концепції кривої досвіду полягає в тому, що зі зростанням обсягу виробництва і досвіду знижуються витрати ресурсів на одиницю продукції.

Матриця БКГ дозволяє підприємству класифікувати кожне зі своїх виробництв по його частці на ринку і темпах зростання обсягів реалізації. Для осі «частка ринку» лінію розділу зазвичай проводять через точку 1 або 1,5. Частка ринку, що перевершує цей рівень, вважається великою і навпаки.

Використовуючи матрицю, підприємство може визначити, поперше, яке з його виробництв відіграє провідну роль в порівнянні з конкурентами для планування асортименту, і, по-друге, яка динаміка їх ринків: вони розвиваються, стабілізуються або скорочуються.

В основі матриці лежить припущення, що чим більше частка одного з виробництв на ринку, тим нижче відносні витрати і вище прибуток в результаті економії від масштабів виробництва, накопичення досвіду і поліпшення позиції при укладанні угод. У матрицю включені чотири типи стратегічних виробничих одиниць: «зірки», «дійні корови», «знаки питання», «собаки», кожній з яких характерна своя маркетингова стратегія.

«Зірка» займає лідируюче положення (висока частка на ринку) в галузі, що розвивається (швидке зростання). «Зірка» дає значний прибуток, але вимагає великих обсягів ресурсів для фінансування триваючого росту. Згідно існуючої концепції життєвого циклу товару, темпи зростання обсягів продажів товару знижуються і «зірка» перетворюється на «дійну корову».

«Дійні корови» займають лідируюче положення (велика частка на ринку) в відносно зрілій або галузі, що скорочується (повільне зростання). Це виробництво зазвичай має прихильників з числа споживачів, і конкурентам складно їх переманити. Оскільки збут відносно стабільний, то збільшення прибутку не вимагає значних витрат на маркетинг і розробки. Ці гроші підтримують зростання інших виробництв підприємства («зірок» і «знаків»).

Тип виробництва «знак питання» незначно впливає на ринок (низька частка на ринку) в галузі, що розвивається (швидке зростання). Підтримка з боку споживачів незначна, переваги не ясні, провідне становище на ринку займають товари конкурентів. Для підтримки або збільшення частки на ринку в умови сильної конкуренції необхідні значні кошти. Підприємство повинно вирішити, чи слід збільшувати витрати на просування, активніше шукати нові канали збуту, поліпшити характеристики продукції і знизити ціни або йти з ринку.

Тип виробництва «собака» — це виробництво з обмеженим обсягом збуту (низька частка на ринку) в зрілій або галузі, що скорочується (повільне зростання). Незважаючи на досить тривалу присутність на ринку, йому не вдалося повернути до себе достатню кількість споживачів і воно істотно відстає від конкурентів по збуту, якості, витратах та ін. Для «собак» характерні великі витрати і незначні можливості росту. Підприємство, що має таке виробництво, може спробувати вийти на спеціалізований ринок, витягти прибуток шляхом ліквідації до мінімуму забезпечує обслуговування або йти з ринку.

Матриця БКГ дає можливість наочного уявлення про позиції фірми на ринку, а також її стратегічні проблеми. На основі отриманих

В основі матриці лежить припущення, що чим більше частка одного з виробництв на ринку, тим нижче відносні витрати і вище прибуток в результаті економії від масштабів виробництва, накопичення досвіду і поліпшення позиції при укладанні угод. У матрицю включені чотири типи стратегічних виробничих одиниць: «зірки», «дійні корови», «знаки питання», «собаки», кожній з яких характерна своя маркетингова стратегія.

«Зірка» займає лідируюче положення (висока частка на ринку) в галузі, що розвивається (швидке зростання). «Зірка» дає значний прибуток, але вимагає великих обсягів ресурсів для фінансування триваючого росту. Згідно існуючої концепції життєвого циклу товару, темпи зростання обсягів продажів товару знижуються і «зірка» перетворюється на «дійну корову».

«Дійні корови» займають лідируюче положення (велика частка на ринку) в відносно зрілій або галузі, що скорочується (повільне зростання). Це виробництво зазвичай має прихильників з числа споживачів, і конкурентам складно їх переманити. Оскільки збут відносно стабільний, то збільшення прибутку не вимагає значних витрат на маркетинг і розробки. Ці гроші підтримують зростання інших виробництв підприємства («зірок» і «знаків»).

Тип виробництва «знак питання» незначно впливає на ринок (низька частка на ринку) в галузі, що розвивається (швидке зростання). Підтримка з боку споживачів незначна, переваги не ясні, провідне становище на ринку займають товари конкурентів. Для підтримки або збільшення частки на ринку в умови сильної конкуренції необхідні значні кошти. Підприємство повинно вирішити, чи слід збільшувати витрати на просування, активніше шукати нові канали збуту, поліпшити характеристики продукції і знизити ціни або йти з ринку.

Тип виробництва «собака» — це виробництво з обмеженим обсягом збуту (низька частка на ринку) в зрілій або галузі, що скорочується (повільне зростання). Незважаючи на досить тривалу присутність на ринку, йому не вдалося повернути до себе достатню кількість споживачів і воно істотно відстає від конкурентів по збуту, якості, витратах та ін. Для «собак» характерні великі витрати і незначні можливості росту. Підприємство, що має таке виробництво, може спробувати вийти на спеціалізований ринок, витягти прибуток шляхом ліквідації до мінімуму забезпечує обслуговування або йти з ринку.

Матриця БКГ дає можливість наочного уявлення про позиції фірми на ринку, а також її стратегічні проблеми. На основі отриманих

результатів аналізу СВО розробляють маркетингову стратегію підприємства.

У підрозділі бізнес-плану «Аналіз ринків збуту» викладаються ключові моменти обґрунтування обсягів продажів продукції, засновані на аналізі ринків збуту. Аналіз ринків збуту повинен включати наступні напрямки:

- Загальна характеристика і місткість ринку;
- Аналіз ринкової кон'юнктури і тенденцій ринку;
- Аналіз мікрооточення;
- SWOT-аналіз;
- Сегментування ринку.

Наступним напрямком аналізу ринку збуту в бізнес-плані є аналіз мікрооточення. Суб'єктами мікрооточення є: покупці, конкуренти, постачальники, посередники.

Головний суб'єкт — це покупець, заради якого створюється продукція. Аналіз покупців як компоненти безпосереднього оточення організації в першу чергу має своєю задачею складання профілю тих, хто купує продукт, реалізований організацією. Вивчення покупців дозволяє організації краще усвідомити те, який продукт в найбільшій мірі буде прийматися покупцями, на який обсяг продажів може розраховувати організація, якою мірою покупці прихильні продукту саме даної організації, наскільки можна розширити коло потенційних покупців, що очікує продукт у майбутньому і багато іншого.

Аналіз покупців включає наступні напрямки:

- Опис основних сегментів ринку. Для виділення сегментів ринку доцільно провести сегментний аналіз. На основі проведеної сегментації складають профіль покупців;
- Опис динаміки покупок за сегментами (для діючих підприємств);
- Основні вимоги споживачів до продукції (послуги); чи є сам покупець користувачем продукту;
- Торгова сила покупця.

Існує ряд факторів, що визначають торгову силу покупця, що обов'язково повинні бути розкриті і вивчені в процесі аналізу. До числа таких факторів належать:

- Ступінь залежності покупця від продавця;
- Обсяг закупівель, здійснюваних покупцем;
- Рівень інформованості покупця;
- Наявність товарів-замісників;

результатів аналізу СВО розробляють маркетингову стратегію підприємства.

У підрозділі бізнес-плану «Аналіз ринків збуту» викладаються ключові моменти обґрунтування обсягів продажів продукції, засновані на аналізі ринків збуту. Аналіз ринків збуту повинен включати наступні напрямки:

- Загальна характеристика і місткість ринку;
- Аналіз ринкової кон'юнктури і тенденцій ринку;
- Аналіз мікрооточення;
- SWOT-аналіз;
- Сегментування ринку.

Наступним напрямком аналізу ринку збуту в бізнес-плані є аналіз мікрооточення. Суб'єктами мікрооточення є: покупці, конкуренти, постачальники, посередники.

Головний суб'єкт — це покупець, заради якого створюється продукція. Аналіз покупців як компоненти безпосереднього оточення організації в першу чергу має своєю задачею складання профілю тих, хто купує продукт, реалізований організацією. Вивчення покупців дозволяє організації краще усвідомити те, який продукт в найбільшій мірі буде прийматися покупцями, на який обсяг продажів може розраховувати організація, якою мірою покупці прихильні продукту саме даної організації, наскільки можна розширити коло потенційних покупців, що очікує продукт у майбутньому і багато іншого.

Аналіз покупців включає наступні напрямки:

- Опис основних сегментів ринку. Для виділення сегментів ринку доцільно провести сегментний аналіз. На основі проведеної сегментації складають профіль покупців;
- Опис динаміки покупок за сегментами (для діючих підприємств);
- Основні вимоги споживачів до продукції (послуги); чи є сам покупець користувачем продукту;
- Торгова сила покупця.

Існує ряд факторів, що визначають торгову силу покупця, що обов'язково повинні бути розкриті і вивчені в процесі аналізу. До числа таких факторів належать:

- Ступінь залежності покупця від продавця;
- Обсяг закупівель, здійснюваних покупцем;
- Рівень інформованості покупця;
- Наявність товарів-замісників;

- Вартість для покупця переходу до іншого продавця;
- Чутливість покупця до ціни, що залежить від загальної вартості здійснюваних ним закупівель, від його орієнтації на певну марку, від наявності певних вимог до якості товару, від величини його доходу.

При вимірюванні показника важливо звертати увагу на те, хто платить, хто купує і хто споживає, так як необов'язково всі три функції виконує одна і та ж особа.

Аналіз конкурентів повинен проводитися для оцінки можливостей вступу на ринок. Найбільш поширеною є побудова позиційної карти (карти відчуття). Принципи її побудови полягають в опросі користувачів та виділенні конкурентних груп за такими факторами, як ціна та якість.

Наступний суб'єкт мікросередовища — постачальник. Аналіз постачальників спрямований на виявлення тих аспектів у діяльності суб'єктів, що забезпечують організацію різними сировиною, напівфабрикатами, енергетичними та інформаційними ресурсами, фінансами і т. п., від яких залежить ефективність роботи організації, собівартість і якість виробленого організацією продукту.

Постачальники матеріалів і комплектуючих виробів, якщо вони володіють великою конкурентною силою, можуть поставити організацію в дуже високу залежність від себе. Тому при виборі постачальників важливо глибоко і всебічно вивчити їх діяльність та їх потенціал, з тим щоб зуміти побудувати такі відносини з ними, які забезпечували б організації максимум сили у взаємодії з постачальниками.

Конкурентна сила постачальників залежить від наступних факторів:

- Кількість постачальників необхідних ресурсів;
- Рівень спеціалізації постачальника;
- Витрати постачальника перемикавання на інших клієнтів;
- Ступінь спеціалізації покупця в придбанні певних ресурсів;
- Концентрованість постачальника у роботі з певними клієнтами;
- Важливість для постачальника обсягу продажів.

Немаловажним суб'єктом мікросередовища є посередник. Посередники — це юридичні або фізичні особи, які перебувають між контрагентами комерційного процесу і виконують функції їх відомості один з одним для обміну товарами, послугами або інформацією.

Розрізняють такі типи посередників:

- Торгові посередники;

- Вартість для покупця переходу до іншого продавця;
- Чутливість покупця до ціни, що залежить від загальної вартості здійснюваних ним закупівель, від його орієнтації на певну марку, від наявності певних вимог до якості товару, від величини його доходу.

При вимірюванні показника важливо звертати увагу на те, хто платить, хто купує і хто споживає, так як необов'язково всі три функції виконує одна і та ж особа.

Аналіз конкурентів повинен проводитися для оцінки можливостей вступу на ринок. Найбільш поширеною є побудова позиційної карти (карти відчуття). Принципи її побудови полягають в опросі користувачів та виділенні конкурентних груп за такими факторами, як ціна та якість.

Наступний суб'єкт мікросередовища — постачальник. Аналіз постачальників спрямований на виявлення тих аспектів у діяльності суб'єктів, що забезпечують організацію різними сировиною, напівфабрикатами, енергетичними та інформаційними ресурсами, фінансами і т. п., від яких залежить ефективність роботи організації, собівартість і якість виробленого організацією продукту.

Постачальники матеріалів і комплектуючих виробів, якщо вони володіють великою конкурентною силою, можуть поставити організацію в дуже високу залежність від себе. Тому при виборі постачальників важливо глибоко і всебічно вивчити їх діяльність та їх потенціал, з тим щоб зуміти побудувати такі відносини з ними, які забезпечували б організації максимум сили у взаємодії з постачальниками.

Конкурентна сила постачальників залежить від наступних факторів:

- Кількість постачальників необхідних ресурсів;
- Рівень спеціалізації постачальника;
- Витрати постачальника перемикавання на інших клієнтів;
- Ступінь спеціалізації покупця в придбанні певних ресурсів;
- Концентрованість постачальника у роботі з певними клієнтами;
- Важливість для постачальника обсягу продажів.

Немаловажним суб'єктом мікросередовища є посередник. Посередники — це юридичні або фізичні особи, які перебувають між контрагентами комерційного процесу і виконують функції їх відомості один з одним для обміну товарами, послугами або інформацією.

Розрізняють такі типи посередників:

- Торгові посередники;

- Посередники по товаропросуванню;
- Посередники з маркетингових послуг;
- Кредитно-фінансові посередники.

Торгові посередники — це незалежні підприємства (чи окремі особи), що допомагають виробникові знайти клієнтів і здійснити продаж товару. Торгові посередники в силу своєї спеціалізації можуть забезпечити зручність місця, часу і процедури придбання товару з меншими витратами, ніж це зміг би зробити сам виробник. Використання посередників дає виробникам такі переваги:

– Дозволяє залучати їх капітал для виконання транспортно-експедиторських, страхових, збутових і сервісних операцій, що дає можливість підприємству економити власні кошти, вкладені в проведення угод;

– Підвищує оперативність збуту товарів, оскільки посередники володіють найбільшою інформацією про умови ринку, краще знають потреби покупців, мають ділові зв'язки;

– Знижує ризики, оскільки посередники часто беруть на себе обов'язки з доставки товарів, підготовки їх до збуту (сортування, пакування, маркування і т. п.);

– Сприяє збільшенню прибутку за рахунок скорочення витрат на організацію збуту, так як посередницькі фірми часто мають власні складські приміщення, збутову мережу і роздрібні магазини;

– Створює можливість підвищити конкурентоспроможність товарів за рахунок: скорочення термінів поставки з проміжних складів, передпродажного сервісу і технічного обслуговування.

У підрозділі «Матеріально-технічне забезпечення» виробництва викладаються перспективи забезпечення проекту необхідними сировиною, матеріалами, комплектуючими виробами, запасними частинами, теплоенергетичними та іншими ресурсами.

У цьому підрозділі наводиться така інформація по закупівельній логістиці.

1. Перелік найбільш значущих для організації видів сировинних ресурсів, а також їх постачальників. Вибір постачальників матеріальних ресурсів здійснюється відповідно до критеріїв: ціна і якість ресурсів, надійність і умови поставок, віддаленість від підприємства, наявність систем управління якістю, фінансове становище, величина резервних потужностей.

2. Процедури закупівель матеріальних ресурсів. Можуть бути наступні процедури закупівлі: процедура оформлення конкурентного

- Посередники по товаропросуванню;
- Посередники з маркетингових послуг;
- Кредитно-фінансові посередники.

Торгові посередники — це незалежні підприємства (чи окремі особи), що допомагають виробникові знайти клієнтів і здійснити продаж товару. Торгові посередники в силу своєї спеціалізації можуть забезпечити зручність місця, часу і процедури придбання товару з меншими витратами, ніж це зміг би зробити сам виробник. Використання посередників дає виробникам такі переваги:

– Дозволяє залучати їх капітал для виконання транспортно-експедиторських, страхових, збутових і сервісних операцій, що дає можливість підприємству економити власні кошти, вкладені в проведення угод;

– Підвищує оперативність збуту товарів, оскільки посередники володіють найбільшою інформацією про умови ринку, краще знають потреби покупців, мають ділові зв'язки;

– Знижує ризики, оскільки посередники часто беруть на себе обов'язки з доставки товарів, підготовки їх до збуту (сортування, пакування, маркування і т. п.);

– Сприяє збільшенню прибутку за рахунок скорочення витрат на організацію збуту, так як посередницькі фірми часто мають власні складські приміщення, збутову мережу і роздрібні магазини;

– Створює можливість підвищити конкурентоспроможність товарів за рахунок: скорочення термінів поставки з проміжних складів, передпродажного сервісу і технічного обслуговування.

У підрозділі «Матеріально-технічне забезпечення» виробництва викладаються перспективи забезпечення проекту необхідними сировиною, матеріалами, комплектуючими виробами, запасними частинами, теплоенергетичними та іншими ресурсами.

У цьому підрозділі наводиться така інформація по закупівельній логістиці.

1. Перелік найбільш значущих для організації видів сировинних ресурсів, а також їх постачальників. Вибір постачальників матеріальних ресурсів здійснюється відповідно до критеріїв: ціна і якість ресурсів, надійність і умови поставок, віддаленість від підприємства, наявність систем управління якістю, фінансове становище, величина резервних потужностей.

2. Процедури закупівель матеріальних ресурсів. Можуть бути наступні процедури закупівлі: процедура оформлення конкурентного

листа, процедура запиту цінових пропозицій, конкурси, закупівля з одного джерела.

3. Періодичність придбання основних видів сировини і матеріалів (щомісяця, сезонно, хаотично або з іншою періодичністю, відповідність якісним характеристикам).

4. Вимоги постачальників за формою оплати. Оплата може бути в наступних формах: аванс (передоплата), за фактом поставки, в розстрочку, надання товарного кредиту.

5. Потреба в матеріальних ресурсах, тобто кількість сировини, матеріалів, комплектуючих, необхідних підприємству у плановому періоді. Прогнозування потреби в сировині і матеріалах може здійснюватися за допомогою двох основних груп методів: визначення потреби на основі виробничої програми, прогнозування на основі витрат матеріальних ресурсів.

6. Джерела покриття потреби в матеріальних ресурсах. Такими є: залишки ресурсів на початок планованого періоду, матеріали власного виробництва, внутрішні ресурси підприємства, постачання з боку.

7. Економія матеріальних ресурсів в порівнянні з діючою технологією. Обґрунтування економії (зростання) витрат на сировину, матеріали та паливно-енергетичні ресурси може проводитися шляхом порівняння в базовому періоді (році) і після введення об'єкта в експлуатацію:

- Калькуляції ціни продукції;
- Питомої ваги сировини і матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів у витратах на виробництво і реалізацію продукції;
- Рівня витрат на сировину і матеріали, паливно-енергетичні ресурси до виручки від реалізації;
- Обсягів використання місцевих видів палива, включаючи нетрадиційні та поновлювані джерела енергії і вторинні енергоресурси.

8. Метод закупівлі. Він характеризується обсягом і інтенсивністю закупівлі. Вибір методу закупівель залежить від таких факторів, як обсяг партії поставлених ресурсів, тип ресурсів, профіль підприємства, фінансові можливості підприємства, наявність складів та ін.

9. Схема матеріально-технічного забезпечення (види транспорту, засоби навантаження, розвантаження та складування, оптимізація витрат на транспортування ресурсів).

10. Обґрунтування і розрахунок потреби в паливно-енергетичних ресурсах, їх економії в порівнянні з діючою технологією.

листа, процедура запиту цінових пропозицій, конкурси, закупівля з одного джерела.

3. Періодичність придбання основних видів сировини і матеріалів (щомісяця, сезонно, хаотично або з іншою періодичністю, відповідність якісним характеристикам).

4. Вимоги постачальників за формою оплати. Оплата може бути в наступних формах: аванс (передоплата), за фактом поставки, в розстрочку, надання товарного кредиту.

5. Потреба в матеріальних ресурсах, тобто кількість сировини, матеріалів, комплектуючих, необхідних підприємству у плановому періоді. Прогнозування потреби в сировині і матеріалах може здійснюватися за допомогою двох основних груп методів: визначення потреби на основі виробничої програми, прогнозування на основі витрат матеріальних ресурсів.

6. Джерела покриття потреби в матеріальних ресурсах. Такими є: залишки ресурсів на початок планованого періоду, матеріали власного виробництва, внутрішні ресурси підприємства, постачання з боку.

7. Економія матеріальних ресурсів в порівнянні з діючою технологією. Обґрунтування економії (зростання) витрат на сировину, матеріали та паливно-енергетичні ресурси може проводитися шляхом порівняння в базовому періоді (році) і після введення об'єкта в експлуатацію:

- Калькуляції ціни продукції;
- Питомої ваги сировини і матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів у витратах на виробництво і реалізацію продукції;
- Рівня витрат на сировину і матеріали, паливно-енергетичні ресурси до виручки від реалізації;
- Обсягів використання місцевих видів палива, включаючи нетрадиційні та поновлювані джерела енергії і вторинні енергоресурси.

8. Метод закупівлі. Він характеризується обсягом і інтенсивністю закупівлі. Вибір методу закупівель залежить від таких факторів, як обсяг партії поставлених ресурсів, тип ресурсів, профіль підприємства, фінансові можливості підприємства, наявність складів та ін.

9. Схема матеріально-технічного забезпечення (види транспорту, засоби навантаження, розвантаження та складування, оптимізація витрат на транспортування ресурсів).

10. Обґрунтування і розрахунок потреби в паливно-енергетичних ресурсах, їх економії в порівнянні з діючою технологією.

11. Ризики ресурсного забезпечення та методи страхування. Наприклад, зрив поставки (поставка не в строк); недопоставка кількості чи комплектності; поставка не належної якості.

Планування витрат на виробництво і реалізацію продукції в бізнес-плані здійснюється або за елементами витрат, або за статтями калькуляції. Найбільш поширеним і простим методом є планування за елементами витрат:

- Матеріальні витрати, в тому числі: сировину і матеріали, купні комплектуючі вироби і напівфабрикати, паливно-енергетичні ресурси, роботи і послуги виробничого характеру;
- Витрати на оплату праці;
- Відрахування на соціальні потреби;
- Амортизація основних засобів і нематеріальних активів;
- Інші витрати — всього, в тому числі: податки та неподаткові платежі, виплати по страхуванню, відсотки за отриманими кредитами і позиками, лізингові платежі, комерційні витрати.

Мета розділу бізнес-плану «Організаційний план» — довести, що команда управління здатна реалізувати даний проект. У команду управління входять директор і його заступники (керівники служб) з виробництва, маркетингу, економіки, комерційної діяльності, кадрів.

У цьому підрозділі бізнес-плану перераховуються:

- Організаційно-правова форма підприємства;
- Засновники і приналежні їм частки в статутному капіталі;
- Послужний список засновників (колишнє робоче місце, освіта, придбані управлінські навички, вік, особливі здібності і інтереси, стан здоров'я, фінансове становище і т. д.);
- Ключовий персонал організації, його склад і чисельність, професійний рівень. Ключові посади — директор, заступники, головні спеціалісти та керівники структурних підрозділів, головний бухгалтер, юрист.

Розробників розділу «Організаційний план» бізнес-плану найбільше цікавлять ключові фахівці і рівень їх професійної підготовленості. Підбір ключового персоналу (Management Selection) — якісний підбір керівників середньої ланки і перспективних висококваліфікованих фахівців, які вже відбулися як професіонали і здатні давати максимальний результат.

Структура організації повинна бути такою, щоб забезпечити реалізацію її стратегії. Бо з плином часу стратегія і зовнішнє середовище змінюються, тому необхідні відповідні зміни і в організаційних струк-

11. Ризики ресурсного забезпечення та методи страхування. Наприклад, зрив поставки (поставка не в строк); недопоставка кількості чи комплектності; поставка не належної якості.

Планування витрат на виробництво і реалізацію продукції в бізнес-плані здійснюється або за елементами витрат, або за статтями калькуляції. Найбільш поширеним і простим методом є планування за елементами витрат:

- Матеріальні витрати, в тому числі: сировину і матеріали, купні комплектуючі вироби і напівфабрикати, паливно-енергетичні ресурси, роботи і послуги виробничого характеру;
- Витрати на оплату праці;
- Відрахування на соціальні потреби;
- Амортизація основних засобів і нематеріальних активів;
- Інші витрати — всього, в тому числі: податки та неподаткові платежі, виплати по страхуванню, відсотки за отриманими кредитами і позиками, лізингові платежі, комерційні витрати.

Мета розділу бізнес-плану «Організаційний план» — довести, що команда управління здатна реалізувати даний проект. У команду управління входять директор і його заступники (керівники служб) з виробництва, маркетингу, економіки, комерційної діяльності, кадрів.

У цьому підрозділі бізнес-плану перераховуються:

- Організаційно-правова форма підприємства;
- Засновники і приналежні їм частки в статутному капіталі;
- Послужний список засновників (колишнє робоче місце, освіта, придбані управлінські навички, вік, особливі здібності і інтереси, стан здоров'я, фінансове становище і т. д.);
- Ключовий персонал організації, його склад і чисельність, професійний рівень. Ключові посади — директор, заступники, головні спеціалісти та керівники структурних підрозділів, головний бухгалтер, юрист.

Розробників розділу «Організаційний план» бізнес-плану найбільше цікавлять ключові фахівці і рівень їх професійної підготовленості. Підбір ключового персоналу (Management Selection) — якісний підбір керівників середньої ланки і перспективних висококваліфікованих фахівців, які вже відбулися як професіонали і здатні давати максимальний результат.

Структура організації повинна бути такою, щоб забезпечити реалізацію її стратегії. Бо з плином часу стратегія і зовнішнє середовище змінюються, тому необхідні відповідні зміни і в організаційних струк-

турах, застосування нових організаційних форм структур. Необхідно широко використовувати принципи і методи проектування організаційної структури управління на основі системного підходу. Розробка організаційної структури управління підприємством включає:

- Визначення складу органів управління та їх кількості;
- Встановлення рівня компетенції, прав, зобов'язань і відповідальності кожної ланки;
- Встановлення кількісного складу працівників;
- Формування застосовуваних методів керівництва;
- Встановлення інформаційних взаємозв'язків між структурними підрозділами.

Мета розділу бізнес-плану «Інвестиційний план» — довести, що у підприємства будуть кошти для реалізації інвестиційного проекту. Інвестиції — довгострокові вкладення капіталу в економіку з метою отримання прибутку та є ключовим елементом фінансування інновацій, динамічного розвитку підприємства, що знаходиться в умовах постійної трансформації. Наявність інвестицій і їх грамотне використання дозволяє забезпечити конкурентоспроможність, формування майбутньої прибутковості підприємства та підвищення його ціни.

Загальні інвестиційні витрати визначаються як сума інвестицій в основний капітал (капітальні витрати) з урахуванням податку на додану вартість (ПДВ) і витрат під приріст чистого оборотного капіталу. Інвестиції в основний капітал являють собою ресурси, необхідні для будівництва, реконструкції, придбання та монтажу обладнання, здійснення інших передвиробничих заходів, а приріст чистого оборотного капіталу відповідає додатковим ресурсам, необхідним для їх експлуатації.

Сума інвестицій в основний капітал за проектом без урахування ПДВ визначає вартість інвестиційного проекту. У даному розділі наводиться розрахунок потреби в інвестиціях по кожному виду витрат, при цьому перший рік реалізації проекту необхідно відображати по-квартально.

При плануванні інвестиційних витрат окремо розраховується потреба в чистому оборотному капіталі в перший період (рік) реалізації проекту і (або) його подальшому прирості, враховуються структурні зміни у виробництві, які можуть виникнути на експлуатаційній стадії проекту.

Підприємство може отримати фінансування з різних джерел. Розрізняють такі види вкладень фінансових ресурсів:

турах, застосування нових організаційних форм структур. Необхідно широко використовувати принципи і методи проектування організаційної структури управління на основі системного підходу. Розробка організаційної структури управління підприємством включає:

- Визначення складу органів управління та їх кількості;
- Встановлення рівня компетенції, прав, зобов'язань і відповідальності кожної ланки;
- Встановлення кількісного складу працівників;
- Формування застосовуваних методів керівництва;
- Встановлення інформаційних взаємозв'язків між структурними підрозділами.

Мета розділу бізнес-плану «Інвестиційний план» — довести, що у підприємства будуть кошти для реалізації інвестиційного проекту. Інвестиції — довгострокові вкладення капіталу в економіку з метою отримання прибутку та є ключовим елементом фінансування інновацій, динамічного розвитку підприємства, що знаходиться в умовах постійної трансформації. Наявність інвестицій і їх грамотне використання дозволяє забезпечити конкурентоспроможність, формування майбутньої прибутковості підприємства та підвищення його ціни.

Загальні інвестиційні витрати визначаються як сума інвестицій в основний капітал (капітальні витрати) з урахуванням податку на додану вартість (ПДВ) і витрат під приріст чистого оборотного капіталу. Інвестиції в основний капітал являють собою ресурси, необхідні для будівництва, реконструкції, придбання та монтажу обладнання, здійснення інших передвиробничих заходів, а приріст чистого оборотного капіталу відповідає додатковим ресурсам, необхідним для їх експлуатації.

Сума інвестицій в основний капітал за проектом без урахування ПДВ визначає вартість інвестиційного проекту. У даному розділі наводиться розрахунок потреби в інвестиціях по кожному виду витрат, при цьому перший рік реалізації проекту необхідно відображати по-квартально.

При плануванні інвестиційних витрат окремо розраховується потреба в чистому оборотному капіталі в перший період (рік) реалізації проекту і (або) його подальшому прирості, враховуються структурні зміни у виробництві, які можуть виникнути на експлуатаційній стадії проекту.

Підприємство може отримати фінансування з різних джерел. Розрізняють такі види вкладень фінансових ресурсів:

- Власні інвестиційні ресурси господарюючих суб'єктів;
- Інвестиційні ресурси іноземних інвесторів;
- Банківське кредитування; лізинг;
- Іпотечне кредитування;
- Ресурси фондового ринку;
- Проектне фінансування;
- Державні інвестиційні ресурси;
- Ресурси інституційних інвесторів;
- Венчурний капітал і перерозподіл інвестиційних ресурсів.

Розділ бізнес-плану «Прогнозування фінансово-господарської діяльності» у вартісному вираженні узагальнює результати прийнятих рішень по попередніх розділах бізнес-плану. Мета розділу: довести, що в результаті реалізації проекту підприємство поліпшить свої фінансові показники.

До основних показників з прогнозування фінансово-господарської діяльності виробництва (підприємства) належать:

- Розрахунок прибутку організації;
- Розрахунок потоку грошових коштів;
- Проектно-балансова відомість.

В розподілі прибутку вказується обсяг капіталу, який використовується на виплату дивідендів, оплату труда, поповнення оборотних засобів, підтримку соціальної сфери та інші поточні виплати обов'язкового характеру. Визначення потреби у грошових коштах та джерелах покриття цієї потреби здійснюється за допомогою бюджету.

Необхідно проаналізувати стійкість проекту до можливих змін як економічної ситуації в цілому (зміна структури і темпів інфляції, збільшення строків затримки платежів), так і внутрішніх показників проекту (зміна обсягів збуту, ціни продукції).

Ступінь стійкості проекту по відношенню до можливих змін умов реалізації може бути охарактеризований показниками меж беззбитковості (граничних рівнів) обсягів виробництва, цін виробленої продукції та інших параметрів. Ці та їм подібні показники по суті відповідають сценаріям, що передбачають відповідне зниження обсягів реалізації, цін реалізованої продукції і т. п., але вони не є показниками ефективності самого проекту. Межа беззбитковості (граничний рівень) параметра проекту для деякого кроку розрахункового періоду визначається як такий коефіцієнт до значення параметра, при застосуванні якого чистий прибуток учасника на даному кроці стає нульовий.

- Власні інвестиційні ресурси господарюючих суб'єктів;
- Інвестиційні ресурси іноземних інвесторів;
- Банківське кредитування; лізинг;
- Іпотечне кредитування;
- Ресурси фондового ринку;
- Проектне фінансування;
- Державні інвестиційні ресурси;
- Ресурси інституційних інвесторів;
- Венчурний капітал і перерозподіл інвестиційних ресурсів.

Розділ бізнес-плану «Прогнозування фінансово-господарської діяльності» у вартісному вираженні узагальнює результати прийнятих рішень по попередніх розділах бізнес-плану. Мета розділу: довести, що в результаті реалізації проекту підприємство поліпшить свої фінансові показники.

До основних показників з прогнозування фінансово-господарської діяльності виробництва (підприємства) належать:

- Розрахунок прибутку організації;
- Розрахунок потоку грошових коштів;
- Проектно-балансова відомість.

В розподілі прибутку вказується обсяг капіталу, який використовується на виплату дивідендів, оплату труда, поповнення оборотних засобів, підтримку соціальної сфери та інші поточні виплати обов'язкового характеру. Визначення потреби у грошових коштах та джерелах покриття цієї потреби здійснюється за допомогою бюджету.

Необхідно проаналізувати стійкість проекту до можливих змін як економічної ситуації в цілому (зміна структури і темпів інфляції, збільшення строків затримки платежів), так і внутрішніх показників проекту (зміна обсягів збуту, ціни продукції).

Ступінь стійкості проекту по відношенню до можливих змін умов реалізації може бути охарактеризований показниками меж беззбитковості (граничних рівнів) обсягів виробництва, цін виробленої продукції та інших параметрів. Ці та їм подібні показники по суті відповідають сценаріям, що передбачають відповідне зниження обсягів реалізації, цін реалізованої продукції і т. п., але вони не є показниками ефективності самого проекту. Межа беззбитковості (граничний рівень) параметра проекту для деякого кроку розрахункового періоду визначається як такий коефіцієнт до значення параметра, при застосуванні якого чистий прибуток учасника на даному кроці стає нульовий.

Найбільш часто межа беззбитковості визначається для обсягу виробництва. Вона розраховується тільки в період експлуатації підприємства і носить назву точки беззбитковості (break-even point). Точкою беззбитковості називається відношення «беззбиткового» обсягу продажів (тобто обсягу, якому відповідають нульовий прибуток і нульові збитки) на деякому кроці до проектного. При визначенні цього показника приймається, що повні поточні витрати виробництва продукції можуть бути розділені на умовно-постійні, що не залежать від обсягу виробництва, та умовно-змінні, що змінюються прямо пропорційно обсягам виробництва.

З метою виявлення та зниження ризику вкладень проводиться аналіз стійкості (чутливості) проекту щодо його параметрів і зовнішніх факторів. В обов'язковому порядку проводиться багатофакторний аналіз чутливості проекту до змін вхідних показників (ціни, обсягу виробництва, елементів витрат, умов фінансування, інфляційних процесів і інших чинників). Виходячи зі специфіки проекту обираються найбільш схильні до змін параметри. Аналіз чутливості проводиться і в процесі реалізації проекту з метою його переоцінки та внесення необхідних коригувань. Результати розрахунків наводяться також в графічному вигляді для широкого діапазону вихідних даних.

У розділі «Енергозбереження» аналізуються дані про обсяги та структуру споживання організацією паливно-енергетичних ресурсів в планованому періоді, питома вага зазначених витрат у собівартості продукції, обґрунтовується можливість забезпечення виконання доведеного організації цільового показника з енергозбереження. За результатами аналізу розробляється план заходів з енергозбереження, реалізація якого дозволить знизити енергоємність продукції, що випускається, максимально використовувати місцеві види палива, включаючи нетрадиційні та відновлювальні джерела енергії і вторинні енергоресурси. Цей розділ включає: перелік заходів з енергозбереження, наприклад, заміна ламп розжарювання, заміна електродвигунів з фазним ротором на асинхронний з частотним перетворювачем; впровадження системи пофасадного автоматичного регулювання температури (теплоенергія); промивка системи центрального опалення (паливо).

План заходів з енергозбереження може включати наступні заходи:
– Впровадження нових енергоефективних технологій, обладнання, технологічних процесів і підвищення ефективності діючих;

Найбільш часто межа беззбитковості визначається для обсягу виробництва. Вона розраховується тільки в період експлуатації підприємства і носить назву точки беззбитковості (break-even point). Точкою беззбитковості називається відношення «беззбиткового» обсягу продажів (тобто обсягу, якому відповідають нульовий прибуток і нульові збитки) на деякому кроці до проектного. При визначенні цього показника приймається, що повні поточні витрати виробництва продукції можуть бути розділені на умовно-постійні, що не залежать від обсягу виробництва, та умовно-змінні, що змінюються прямо пропорційно обсягам виробництва.

З метою виявлення та зниження ризику вкладень проводиться аналіз стійкості (чутливості) проекту щодо його параметрів і зовнішніх факторів. В обов'язковому порядку проводиться багатофакторний аналіз чутливості проекту до змін вхідних показників (ціни, обсягу виробництва, елементів витрат, умов фінансування, інфляційних процесів і інших чинників). Виходячи зі специфіки проекту обираються найбільш схильні до змін параметри. Аналіз чутливості проводиться і в процесі реалізації проекту з метою його переоцінки та внесення необхідних коригувань. Результати розрахунків наводяться також в графічному вигляді для широкого діапазону вихідних даних.

У розділі «Енергозбереження» аналізуються дані про обсяги та структуру споживання організацією паливно-енергетичних ресурсів в планованому періоді, питома вага зазначених витрат у собівартості продукції, обґрунтовується можливість забезпечення виконання доведеного організації цільового показника з енергозбереження. За результатами аналізу розробляється план заходів з енергозбереження, реалізація якого дозволить знизити енергоємність продукції, що випускається, максимально використовувати місцеві види палива, включаючи нетрадиційні та відновлювальні джерела енергії і вторинні енергоресурси. Цей розділ включає: перелік заходів з енергозбереження, наприклад, заміна ламп розжарювання, заміна електродвигунів з фазним ротором на асинхронний з частотним перетворювачем; впровадження системи пофасадного автоматичного регулювання температури (теплоенергія); промивка системи центрального опалення (паливо).

План заходів з енергозбереження може включати наступні заходи:
– Впровадження нових енергоефективних технологій, обладнання, технологічних процесів і підвищення ефективності діючих;

– Впровадження когенераційних установок для спільного вироблення теплової, електричної енергії і холоду на діючому енергетичному обладнанні;

– Децентралізація теплопостачання з ліквідацією великих котелень та протяжних теплових мереж з установкою локальних джерел тепла в центрі навантажень;

– Передача теплових навантажень на ТЕЦ від відомчих котелень;

– Перетворення котелень у міні-ТЕЦ;

– Використання місцевих, нетрадиційних відновлюваних джерел енергії (біогаз, вітер, ГЕС, геотермальні води, сонячна енергія, вторинні енергоресурси);

– Створення виробничої інфраструктури щодо забезпечення джерел енергії деревним паливом;

– Впровадження енергозберігаючих освітлювальних приладів і доведення теплотехнічних характеристик будівель і споруд до нормативних значень.

Основні економічні показники, які використовуються при прийнятті рішення по бізнес-плану, перелічені в таблиці 16.2.

Таблиця 16.2

Економічні показники бізнес-плану

Найменування	Одиниця виміру
Загальна вартість інвестиційного проекту	тис. грн
– власні кошти	тис. грн
– залучені кошти (потреба в залученні)	тис. грн
Виручка від реалізації за рік	тис. грн
Річні витрати	тис. грн
Чистий прибуток за рік	тис. грн
Термін окупності	років
Внутрішня норма дохідності	%
Рентабельність виробництва	%

З метою спростити розрахунки та підвищити якісний рівень виконання бізнес-плану використовуються наступні програми: Plan Business Intelligent 2016, Progressive Management Project (PM Project™), Project Expert та інші. Всі ці програми побудовано на підґрунті таблиць Microsoft Excel, тобто найпростішим варіантом є використання вказаних таблиць.

– Впровадження когенераційних установок для спільного вироблення теплової, електричної енергії і холоду на діючому енергетичному обладнанні;

– Децентралізація теплопостачання з ліквідацією великих котелень та протяжних теплових мереж з установкою локальних джерел тепла в центрі навантажень;

– Передача теплових навантажень на ТЕЦ від відомчих котелень;

– Перетворення котелень у міні-ТЕЦ;

– Використання місцевих, нетрадиційних відновлюваних джерел енергії (біогаз, вітер, ГЕС, геотермальні води, сонячна енергія, вторинні енергоресурси);

– Створення виробничої інфраструктури щодо забезпечення джерел енергії деревним паливом;

– Впровадження енергозберігаючих освітлювальних приладів і доведення теплотехнічних характеристик будівель і споруд до нормативних значень.

Основні економічні показники, які використовуються при прийнятті рішення по бізнес-плану, перелічені в таблиці 16.2.

Таблиця 16.2

Економічні показники бізнес-плану

Найменування	Одиниця виміру
Загальна вартість інвестиційного проекту	тис. грн
– власні кошти	тис. грн
– залучені кошти (потреба в залученні)	тис. грн
Виручка від реалізації за рік	тис. грн
Річні витрати	тис. грн
Чистий прибуток за рік	тис. грн
Термін окупності	років
Внутрішня норма дохідності	%
Рентабельність виробництва	%

З метою спростити розрахунки та підвищити якісний рівень виконання бізнес-плану використовуються наступні програми: Plan Business Intelligent 2016, Progressive Management Project (PM Project™), Project Expert та інші. Всі ці програми побудовано на підґрунті таблиць Microsoft Excel, тобто найпростішим варіантом є використання вказаних таблиць.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Яка основна мета розробки бізнес-плану?
2. Які напрямки діяльності підприємства обґрунтовуються в бізнес-плані?
3. Які основні види бізнес-планів ви знаєте і чим вони відрізняються?
4. Яка структура бізнес-плану та його розділів?
5. Чим відрізняються бізнес-план та інвестиційний проект?

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Яка основна мета розробки бізнес-плану?
2. Які напрямки діяльності підприємства обґрунтовуються в бізнес-плані?
3. Які основні види бізнес-планів ви знаєте і чим вони відрізняються?
4. Яка структура бізнес-плану та його розділів?
5. Чим відрізняються бізнес-план та інвестиційний проект?

Додатки

Додаток 1

Форма локального кошторису на будівельні роботи

Форма № 1

(найменування об'єкта будівництва)

Локальний кошторис на будівельні роботи № _____

№ _____

(найменування робіт та витрат, найменування будинку, будівлі, споруди, лінійного об'єкта інженерно-транспортної інфраструктури)

Основа: Кошторисна вартість _____ тис. грн.
 креслення (специфікації) № _____ Кошторисна трудомісткість _____ тис. люд. год
 Кошторисна заробітна плата _____ тис. грн.
 Середній розряд робіт _____ розряд

Складений в поточних цінах станом на « _____ » _____ 20 __ р.

№ п/п	Шифр та номер позиції	Найменування робіт та витрат	Одиниця виміру	Кількість	Вартість одиниці, грн.		Загальна вартість, грн.			Витрати труда робочих, люд.-год не зайнятих обслуговуванням машин	
					Всього	експлуатації ашин	Всього	заробітної плати	експлуатації ашин	обслуговуванням машин	
										заробітної плати	в тому числі заробітної плати
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		Разом прями витрати, в тому числі:									
		вартість матеріалів, конструкцій									
		всього заробітна плата									
		Загальновиробничі витрати									
		трудомісткість в загальновиробничих витратах									
		заробітна плата в загальновиробничих витратах									
		Всього по кошторису									
		Кошторисна трудомісткість									
		Кошторисна заробітна плата									

Склав _____ *[посада, підпис (ініціали, прізвище)]*

Перевірив _____ *[посада, підпис (ініціали, прізвище)]*

Додатки

Додаток 1

Форма локального кошторису на будівельні роботи

Форма № 1

(найменування об'єкта будівництва)

Локальний кошторис на будівельні роботи № _____

№ _____

(найменування робіт та витрат, найменування будинку, будівлі, споруди, лінійного об'єкта інженерно-транспортної інфраструктури)

Основа: Кошторисна вартість _____ тис. грн.
 креслення (специфікації) № _____ Кошторисна трудомісткість _____ тис. люд. год
 Кошторисна заробітна плата _____ тис. грн.
 Середній розряд робіт _____ розряд

Складений в поточних цінах станом на « _____ » _____ 20 __ р.

№ п/п	Шифр та номер позиції	Найменування робіт та витрат	Одиниця виміру	Кількість	Вартість одиниці, грн.		Загальна вартість, грн.			Витрати труда робочих, люд.-год не зайнятих обслуговуванням машин	
					Всього	експлуатації ашин	Всього	заробітної плати	експлуатації ашин	обслуговуванням машин	
										заробітної плати	в тому числі заробітної плати
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		Разом прями витрати, в тому числі:									
		вартість матеріалів, конструкцій									
		всього заробітна плата									
		Загальновиробничі витрати									
		трудомісткість в загальновиробничих витратах									
		заробітна плата в загальновиробничих витратах									
		Всього по кошторису									
		Кошторисна трудомісткість									
		Кошторисна заробітна плата									

Склав _____ *[посада, підпис (ініціали, прізвище)]*

Перевірив _____ *[посада, підпис (ініціали, прізвище)]*

Форма об'єктного кошторису

Форма № 4

(найменування об'єкта будівництва)

Об'єктний кошторис № _____

на будівництво _____

(найменування будинку, будівлі, споруди, лінійного об'єкта інженерно-транспортної інфраструктури)

Кошторисна вартість _____ тис. грн.

Кошторисна трудомісткість _____ тис. люд.год

Кошторисна заробітна плата _____ тис. грн.

Вимірник одиничної вартості _____ грн.

Складений в поточних цінах станом на « _____ » __20 р.

№ з/п	Номери кошторисів	Найменування робіт та витрат	Кошторисна вартість, тис. грн.			Кошторисна трудомісткість, тис. люд.-год.	Кошторисна заробітна плата, тис. грн.	Показники одиничної вартості, грн.
			будівельних робіт	устаткування, меблів та інвентарю	всього			
1	2	3	4	6	8	9	10	11

Головний інженер проекту _____

(Головний архітектор проекту)

[підпис (ініціали, прізвище)]

Керівник _____

відділу _____

*(найменування)**[підпис (ініціали, прізвище)]*

Склав _____

[посада, підпис (ініціали, прізвище)]

Перевірив _____

[посада, підпис (ініціали, прізвище)]

Форма об'єктного кошторису

Форма № 4

(найменування об'єкта будівництва)

Об'єктний кошторис № _____

на будівництво _____

(найменування будинку, будівлі, споруди, лінійного об'єкта інженерно-транспортної інфраструктури)

Кошторисна вартість _____ тис. грн.

Кошторисна трудомісткість _____ тис. люд.год

Кошторисна заробітна плата _____ тис. грн.

Вимірник одиничної вартості _____ грн.

Складений в поточних цінах станом на « _____ » __20 р.

№ з/п	Номери кошторисів	Найменування робіт та витрат	Кошторисна вартість, тис. грн.			Кошторисна трудомісткість, тис. люд.-год.	Кошторисна заробітна плата, тис. грн.	Показники одиничної вартості, грн.
			будівельних робіт	устаткування, меблів та інвентарю	всього			
1	2	3	4	6	8	9	10	11

Головний інженер проекту _____

(Головний архітектор проекту)

[підпис (ініціали, прізвище)]

Керівник _____

відділу _____

*(найменування)**[підпис (ініціали, прізвище)]*

Склав _____

[посада, підпис (ініціали, прізвище)]

Перевірив _____

[посада, підпис (ініціали, прізвище)]

Форма зведеного кошторисного розрахунку вартості об'єкта будівництва
(примірна номенклатура)

Форма № 5

(найменування об'єкта будівництва)

Затверджено

Зведений кошторисний розрахунок в сумі _____ тис. грн.

В тому числі зворотних сум _____ тис. грн.

(посилання на документ про затвердження)

« ____ » _____ 20 ____ р.

Зведений кошторисний розрахунок
вартості об'єкта будівництва № _____

(найменування об'єкта будівництва)

Складений в поточних цінах станом на « ____ » _____ 20 ____ р.

№ п/п	Номери кошторисів та кошторисних розрахунків	Найменування глав, будинків, будівель, споруд, лінійних об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури, робіт та витрат	Кошторисна вартість, тис. грн.			
			будівельних робіт	установка, меблів та інвентарю	інших витрат	загальна вартість
1	2	3	4	5	6	7
		Глава 1. Підготовка території будівництва				
1	№ кошторисного документу	Відведення земельної ділянки, виготовлення необхідної землевпорядної документації, отримання вихідних даних	-	-	+	+
2	-/-	Створення геодезичної мережі для будівництва (опорна геодезична мережа та зовнішня розмічувальна мережа, червоні лінії, будівельна сітка)	-	+	+	+
		Освоєння території будівництва				
3	-/-	Витрати по знесенню (перенесенню) будинків, споруд, перенесенню інженерних мереж, видаленню зелених насаджень та посівів, що знаходяться на території будівництва	+	-	-	+
4	-/-	Компенсація власникам вартості будинків та споруд, знесених зелених насаджень та посівів, що підлягають знесенню	-	-	+	+
5	-/-	Зняття та складування родючого шару ґрунту	+	-	-	+
6	-/-	Осушування території, протизсувні заходи, зведення протипаводкових та протисельових споруд, підсилення та намівання фунту, інші роботи зі створення рельєфу	+	-	-	+
7	-/-	Рекультивация земельних ділянок, наданих у тимчасове користування	-	-	-	+
8	-/-	Плата за земельну ділянку, відведену під будівництво	-	-	+	+
9	-/-	Плата за тимчасове використання землі поза межами ділянки будівництва	-	-	+	+
		Разом по главі 1	+	-	+	+
		Глава 2. Об'єкти основного призначення				
10	-/-	Будинки, будівлі, споруди, лінійні об'єкти інженерно-транспортної інфраструктури основного призначення	+	+	-	+
		Разом по главі 2	+	+	-	+

Форма зведеного кошторисного розрахунку вартості об'єкта будівництва
(примірна номенклатура)

Форма № 5

(найменування об'єкта будівництва)

Затверджено

Зведений кошторисний розрахунок в сумі _____ тис. грн.

В тому числі зворотних сум _____ тис. грн.

(посилання на документ про затвердження)

« ____ » _____ 20 ____ р.

Зведений кошторисний розрахунок
вартості об'єкта будівництва № _____

(найменування об'єкта будівництва)

Складений в поточних цінах станом на « ____ » _____ 20 ____ р.

№ п/п	Номери кошторисів та кошторисних розрахунків	Найменування глав, будинків, будівель, споруд, лінійних об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури, робіт та витрат	Кошторисна вартість, тис. грн.			
			будівельних робіт	установка, меблів та інвентарю	інших витрат	загальна вартість
1	2	3	4	5	6	7
		Глава 1. Підготовка території будівництва				
1	№ кошторисного документу	Відведення земельної ділянки, виготовлення необхідної землевпорядної документації, отримання вихідних даних	-	-	+	+
2	-/-	Створення геодезичної мережі для будівництва (опорна геодезична мережа та зовнішня розмічувальна мережа, червоні лінії, будівельна сітка)	-	+	+	+
		Освоєння території будівництва				
3	-/-	Витрати по знесенню (перенесенню) будинків, споруд, перенесенню інженерних мереж, видаленню зелених насаджень та посівів, що знаходяться на території будівництва	+	-	-	+
4	-/-	Компенсація власникам вартості будинків та споруд, знесених зелених насаджень та посівів, що підлягають знесенню	-	-	+	+
5	-/-	Зняття та складування родючого шару ґрунту	+	-	-	+
6	-/-	Осушування території, протизсувні заходи, зведення протипаводкових та протисельових споруд, підсилення та намівання фунту, інші роботи зі створення рельєфу	+	-	-	+
7	-/-	Рекультивация земельних ділянок, наданих у тимчасове користування	-	-	-	+
8	-/-	Плата за земельну ділянку, відведену під будівництво	-	-	+	+
9	-/-	Плата за тимчасове використання землі поза межами ділянки будівництва	-	-	+	+
		Разом по главі 1	+	-	+	+
		Глава 2. Об'єкти основного призначення				
10	-/-	Будинки, будівлі, споруди, лінійні об'єкти інженерно-транспортної інфраструктури основного призначення	+	+	-	+
		Разом по главі 2	+	+	-	+

(продовження додатку 3)

1	2	3	4	5	6	7
		Глава 3. Об'єкти підсобного та обслуговуючого призначення				
11	-/-	Будівлі заводоуправління, ремонтно-технічних, деревообробних, інструментальних, модельних цехів, кисневі, компресорні, усякого роду складські приміщення, естакади, галереї, будівлі лабораторій та інші аналогічні будівлі і споруди	+	+	-	+
12	-/-	Господарські корпуси, прохідні, сміттєзбиральники, тощо	+	+	-	+
		Разом по главі 3	+	+	-	+
		Глава 4. Об'єкти енергетичного господарства				
13	-/-	Електростанції, трансформаторні підстанції та кіоски, лінії електропостачання, тощо	+	+	-	+
		Разом по главі 4	+	+	-	+
		Глава 5. Об'єкти транспортного господарства і зв'язку				
14	№ кошторисного документу	Залізничні під'їзні коли (земляне полотно, верхня будова колії, мости і труби, улаштування колії, сигналізація, централізація, блокування та зв'язок)	+	+	-	+
15	-/-	Автомобільні під'їзні та внутрішні дороги	+	-	-	+
16	-/-	Будівлі і споруди по обслуговуванню транспорту: депо, гаражі, майданчики для стоянки автомашин та інших транспортних засобів	+	+	-	+
17	-/-	Зовнішні роботи по улаштуванню усіх видів зв'язку	+	+	-	+
18	-/-	Будівлі для розміщення пристроїв зв'язку	+	+	-	+
		Разом по главі 5	+	+	-	+
		Глава 6. Зовнішні мережі та споруди водопостачання, каналізації, тепlopостачання та газопостачання				
19	-/-	Греблі, водозабірні споруди, насосні станції, напірні лінії водопостачання, будівлі перекачування, водонапірні башти, фільтри, розвідна мережа з кранами, гідроклонками та іншими улаштуваннями (резервуарами, шахтними колодязями тощо), системи водооберту з градирнями.	+	+	-	+
20	-/-	Зовнішня мережа каналізації з оглядовими колодязями, очисні споруди, тощо	+	+	-	+
21	-/-	Будівлі котельень з допоміжними спорудами (бойлерна, мазутопроводи, резервуари, тощо)	+	+	-	+
22	-/-	Теплові мережі	+	-	-	+
23	-/-	Газопостачання, газорозподільні пункти (ГРП)	+	+	-	+
		Разом по главі 6	+	+	-	+
		Глава 7. Благоустрій та озеленення території				
24	№ кошторисного документу	Вертикальне планування території, улаштування доріжок, малі архітектурні форми, спортивні та ігрові майданчики, огорожа територій, зовнішнє освітлення, садження дерев, чагарників, улаштування квітників, газонів	+	-	-	+
		Разом по главі 7	+	-	-	+
		Разом по главах 1-7	+	+	+	+
		Глава 8. Тимчасові будівлі і споруди				
25	-/-	Кошти на зведення та розбирання тимчасових будівель і споруд виробничого та допоміжного призначення, передбачених проектом (робочим проектом)	+	-	-	+
		Разом по главі 8	+	-	-	+
		Разом по главах 1-8	+	+	+	+

(продовження додатку 3)

1	2	3	4	5	6	7
		Глава 3. Об'єкти підсобного та обслуговуючого призначення				
11	-/-	Будівлі заводоуправління, ремонтно-технічних, деревообробних, інструментальних, модельних цехів, кисневі, компресорні, усякого роду складські приміщення, естакади, галереї, будівлі лабораторій та інші аналогічні будівлі і споруди	+	+	-	+
12	-/-	Господарські корпуси, прохідні, сміттєзбиральники, тощо	+	+	-	+
		Разом по главі 3	+	+	-	+
		Глава 4. Об'єкти енергетичного господарства				
13	-/-	Електростанції, трансформаторні підстанції та кіоски, лінії електропостачання, тощо	+	+	-	+
		Разом по главі 4	+	+	-	+
		Глава 5. Об'єкти транспортного господарства і зв'язку				
14	№ кошторисного документу	Залізничні під'їзні коли (земляне полотно, верхня будова колії, мости і труби, улаштування колії, сигналізація, централізація, блокування та зв'язок)	+	+	-	+
15	-/-	Автомобільні під'їзні та внутрішні дороги	+	-	-	+
16	-/-	Будівлі і споруди по обслуговуванню транспорту: депо, гаражі, майданчики для стоянки автомашин та інших транспортних засобів	+	+	-	+
17	-/-	Зовнішні роботи по улаштуванню усіх видів зв'язку	+	+	-	+
18	-/-	Будівлі для розміщення пристроїв зв'язку	+	+	-	+
		Разом по главі 5	+	+	-	+
		Глава 6. Зовнішні мережі та споруди водопостачання, каналізації, тепlopостачання та газопостачання				
19	-/-	Греблі, водозабірні споруди, насосні станції, напірні лінії водопостачання, будівлі перекачування, водонапірні башти, фільтри, розвідна мережа з кранами, гідроклонками та іншими улаштуваннями (резервуарами, шахтними колодязями тощо), системи водооберту з градирнями.	+	+	-	+
20	-/-	Зовнішня мережа каналізації з оглядовими колодязями, очисні споруди, тощо	+	+	-	+
21	-/-	Будівлі котельень з допоміжними спорудами (бойлерна, мазутопроводи, резервуари, тощо)	+	+	-	+
22	-/-	Теплові мережі	+	-	-	+
23	-/-	Газопостачання, газорозподільні пункти (ГРП)	+	+	-	+
		Разом по главі 6	+	+	-	+
		Глава 7. Благоустрій та озеленення території				
24	№ кошторисного документу	Вертикальне планування території, улаштування доріжок, малі архітектурні форми, спортивні та ігрові майданчики, огорожа територій, зовнішнє освітлення, садження дерев, чагарників, улаштування квітників, газонів	+	-	-	+
		Разом по главі 7	+	-	-	+
		Разом по главах 1-7	+	+	+	+
		Глава 8. Тимчасові будівлі і споруди				
25	-/-	Кошти на зведення та розбирання тимчасових будівель і споруд виробничого та допоміжного призначення, передбачених проектом (робочим проектом)	+	-	-	+
		Разом по главі 8	+	-	-	+
		Разом по главах 1-8	+	+	+	+

(продовження додатку 3)

1	2	3	4	5	6	7
		Глава 9. Кошти на інші роботи та витрати				
26	-/-	Кошти на виконання будівельних робіт у зимовий період	+	-	-	+
27	-/-	Кошти на виконання будівельних робіт у літній період	+	-	-	+
28	-/-	Кошти на виконання будівельних робіт, пов'язаних з випробуванням паль	+	-	-	+
29	-/-	Кошти на проведення післясадового ремонту (підтримання) підземних виробок при будівництві, реконструкції, підготовці нових горизонтів шахт	+	-	-	+
30	-/-	Кошти на проведення геологорозвідувальних робіт	+	-	-	+
31	-/-	Кошти на організацію для працівників будівельних організацій спеціальних маршрутів пасажирського транспорту	-	-	+	+
32	№ кошторисного документу	Кошти на доплати працівникам у зв'язку з втратами часу на проїзд від місця розташування будівельної організації (збірного пункту) до об'єкта будівництва і назад	-	-	+	+
33	-/-	Кошти на перевезення працівників будівельних організацій автомобільним транспортом	-	-	+	+
34	-/-	Кошти на відрядження працівників будівельних організацій на об'єкт будівництва	-	-	+	+
35	-/-	Кошти на виконання науково-дослідних, експериментальних або дослідницьких робіт для прийняття в проєктній документації технічних рішень	-	-	+	+
36	-/-	Кошти на здійснення науково-технічного супроводу	-	-	+	+
37	-/-	Кошти на проведення геодезичного моніторингу за розвитком деформацій (на об'єктах, де не провадиться науково-технічний супровід)	-	-	+	+
38	-/-	Кошти на перебазування будівельних організацій або їх структурних виробничих підрозділів	-	-	+	+
39	-/-	Кошти на організацію робіт вахтовим методом, всього, в тому числі:	-	-	+	+
		- утримання вахтового селища	-	-	+	+
		- оплату праці додаткових майстрів та інших інженерно-технічних працівників	-	-	+	+
		- виплата встановлених компенсацій у зв'язку з понаднормативною щоденною тривалістю робіт	-	-	+	+
		- виплата надбавок за вахтовий метод роботи, у тому числі за час перебування у дорозі	-	-	+	+
		- вартість проїзду працівників до місця роботи і назад до місця проживання	-	-	+	+
40	-/-	Кошти на виконання дослідно-конструкторських робіт по створенню автоматизованих систем управління технологічними процесами та агрегатами, в тому числі розроблення програмного забезпечення конкретних систем для виробничих підприємств, що знову будуються та реконструюються	-	-	+	+
41	№ кошторисного документу	Кошти на проведення маркшейдерських робіт у вугільній промисловості при будівництві шахт в частині, не врахованій у загальновиробничих витратах	-	-	+	+
42	-/-	Кошти на боротьбу з силікозом, радіоактивністю, тощо	-	-	+	+
43	-/-	Кошти на сплату відсотків за користування кредитами банків	-	-	+	+
		Разом по главі 9	+	-	+	+
		Разом по главах 1-9	+	+	+	+
		Глава 10. Утримання служби замовника				
44	-/-	Кошти на утримання служби замовника (включаючи кошти на здійснення технічного нагляду)	-	-	+	+
45	-/-	Кошти на проведення процедури закупівлі	-	-	+	+

(продовження додатку 3)

1	2	3	4	5	6	7
		Глава 9. Кошти на інші роботи та витрати				
26	-/-	Кошти на виконання будівельних робіт у зимовий період	+	-	-	+
27	-/-	Кошти на виконання будівельних робіт у літній період	+	-	-	+
28	-/-	Кошти на виконання будівельних робіт, пов'язаних з випробуванням паль	+	-	-	+
29	-/-	Кошти на проведення післясадового ремонту (підтримання) підземних виробок при будівництві, реконструкції, підготовці нових горизонтів шахт	+	-	-	+
30	-/-	Кошти на проведення геологорозвідувальних робіт	+	-	-	+
31	-/-	Кошти на організацію для працівників будівельних організацій спеціальних маршрутів пасажирського транспорту	-	-	+	+
32	№ кошторисного документу	Кошти на доплати працівникам у зв'язку з втратами часу на проїзд від місця розташування будівельної організації (збірного пункту) до об'єкта будівництва і назад	-	-	+	+
33	-/-	Кошти на перевезення працівників будівельних організацій автомобільним транспортом	-	-	+	+
34	-/-	Кошти на відрядження працівників будівельних організацій на об'єкт будівництва	-	-	+	+
35	-/-	Кошти на виконання науково-дослідних, експериментальних або дослідницьких робіт для прийняття в проєктній документації технічних рішень	-	-	+	+
36	-/-	Кошти на здійснення науково-технічного супроводу	-	-	+	+
37	-/-	Кошти на проведення геодезичного моніторингу за розвитком деформацій (на об'єктах, де не провадиться науково-технічний супровід)	-	-	+	+
38	-/-	Кошти на перебазування будівельних організацій або їх структурних виробничих підрозділів	-	-	+	+
39	-/-	Кошти на організацію робіт вахтовим методом, всього, в тому числі:	-	-	+	+
		- утримання вахтового селища	-	-	+	+
		- оплату праці додаткових майстрів та інших інженерно-технічних працівників	-	-	+	+
		- виплата встановлених компенсацій у зв'язку з понаднормативною щоденною тривалістю робіт	-	-	+	+
		- виплата надбавок за вахтовий метод роботи, у тому числі за час перебування у дорозі	-	-	+	+
		- вартість проїзду працівників до місця роботи і назад до місця проживання	-	-	+	+
40	-/-	Кошти на виконання дослідно-конструкторських робіт по створенню автоматизованих систем управління технологічними процесами та агрегатами, в тому числі розроблення програмного забезпечення конкретних систем для виробничих підприємств, що знову будуються та реконструюються	-	-	+	+
41	№ кошторисного документу	Кошти на проведення маркшейдерських робіт у вугільній промисловості при будівництві шахт в частині, не врахованій у загальновиробничих витратах	-	-	+	+
42	-/-	Кошти на боротьбу з силікозом, радіоактивністю, тощо	-	-	+	+
43	-/-	Кошти на сплату відсотків за користування кредитами банків	-	-	+	+
		Разом по главі 9	+	-	+	+
		Разом по главах 1-9	+	+	+	+
		Глава 10. Утримання служби замовника				
44	-/-	Кошти на утримання служби замовника (включаючи кошти на здійснення технічного нагляду)	-	-	+	+
45	-/-	Кошти на проведення процедури закупівлі	-	-	+	+

(кінець додатку 3)

1	2	3	4	5	6	7
46	-/-	Кошти на формування страхового фонду документації	-	-	+	+
47	-/-	Кошти на оплату послуг, пов'язаних з підготовкою до виконання робіт, їх здійсненням та введенням об'єктів в експлуатацію (в т. ч. кошти на оплату послуг, пов'язаних з приєднанням об'єкта будівництва до діючих інженерних мереж)	-	-	+	+
		Разом по главі 10	-	-	+	+
		Глава 11. Підготовка експлуатаційних кадрів				
48	-/-	Підготовка експлуатаційних кадрів	-	-	+	+
		Разом по главі 11	-	-	+	+
		Глава 12. Проектно-вишукувальні роботи та авторський нагляд				
49	№ кошторис. документу	Вартість проектно-вишукувальних робіт	-	-	+	+
50	-/-	Вартість експертизи проектної документації	-	-	+	+
51	-/-	Кошти на здійснення авторського нагляду	-	-	+	+
52	-/-	Кошти на проведення робіт, пов'язаних з випробуванням паль, що виконують проектні та вишукувальні організації	-	-	+	+
		Разом по главі 12	-	-	+	+
		Разом по главах 1-12	+	+	+	+
53		Кошторисний прибуток (П)	+	-	-	+
54		Кошти на покриття адміністративних витрат будівельних організацій (АВ)	-	-	+	+
55		Кошти на покриття ризиків всіх учасників будівництва (Р)	+	+	+	+
56		Кошти на покриття додаткових витрат, пов'язаних з інфляційними процесами (І)	+	+	-	+
		Разом (ГЛ.1-12+П+АВ+Р+І)	+	+	+	+
57		Податки, збори, обов'язкові платежі, встановлені чинним законодавством і не враховані складовими вартості будівництва (без ПДВ)	-	-	+	+
		Разом	+	+	+	+
58		Податок на додану вартість	-	-	+	+
		Всього по зведеному кошторисному розрахунку	+	+	+	+
		Зворотні суми	-	-	-	+

Керівник проектної організації

_____ [підпис (ініціали, прізвище)]

Головний інженер проекту

(Головний архітектор проекту)

_____ [підпис (ініціали, прізвище)]

Керівник _____ відділу

(найменування)

_____ [підпис (ініціали, прізвище)]

Умовні позначення:

« + » - заповнюється;

« - » - не заповнюється.

(кінець додатку 3)

1	2	3	4	5	6	7
46	-/-	Кошти на формування страхового фонду документації	-	-	+	+
47	-/-	Кошти на оплату послуг, пов'язаних з підготовкою до виконання робіт, їх здійсненням та введенням об'єктів в експлуатацію (в т. ч. кошти на оплату послуг, пов'язаних з приєднанням об'єкта будівництва до діючих інженерних мереж)	-	-	+	+
		Разом по главі 10	-	-	+	+
		Глава 11. Підготовка експлуатаційних кадрів				
48	-/-	Підготовка експлуатаційних кадрів	-	-	+	+
		Разом по главі 11	-	-	+	+
		Глава 12. Проектно-вишукувальні роботи та авторський нагляд				
49	№ кошторис. документу	Вартість проектно-вишукувальних робіт	-	-	+	+
50	-/-	Вартість експертизи проектної документації	-	-	+	+
51	-/-	Кошти на здійснення авторського нагляду	-	-	+	+
52	-/-	Кошти на проведення робіт, пов'язаних з випробуванням паль, що виконують проектні та вишукувальні організації	-	-	+	+
		Разом по главі 12	-	-	+	+
		Разом по главах 1-12	+	+	+	+
53		Кошторисний прибуток (П)	+	-	-	+
54		Кошти на покриття адміністративних витрат будівельних організацій (АВ)	-	-	+	+
55		Кошти на покриття ризиків всіх учасників будівництва (Р)	+	+	+	+
56		Кошти на покриття додаткових витрат, пов'язаних з інфляційними процесами (І)	+	+	-	+
		Разом (ГЛ.1-12+П+АВ+Р+І)	+	+	+	+
57		Податки, збори, обов'язкові платежі, встановлені чинним законодавством і не враховані складовими вартості будівництва (без ПДВ)	-	-	+	+
		Разом	+	+	+	+
58		Податок на додану вартість	-	-	+	+
		Всього по зведеному кошторисному розрахунку	+	+	+	+
		Зворотні суми	-	-	-	+

Керівник проектної організації

_____ [підпис (ініціали, прізвище)]

Головний інженер проекту

(Головний архітектор проекту)

_____ [підпис (ініціали, прізвище)]

Керівник _____ відділу

(найменування)

_____ [підпис (ініціали, прізвище)]

Умовні позначення:

« + » - заповнюється;

« - » - не заповнюється.

Форма договірної ціни

Форма № 9

Замовник _____
(назва організації)

Підрядник _____
(назва організації)

Договірна ціна

на будівництво _____
(найменування об'єкта будівництва, пускового комплексу, будинку,
будівлі, споруди, лінійного об'єкта інженерно-транспортної
інфраструктури)

що здійснюється в 20 _____ році

Вид договірної ціни _____

Визначена згідно з ДСТУ Б Д.1.1-1:2013

Складена в поточних цінах станом на « _____ » _____ 20 _____ р.

№ п/п	Обґрунтування	Найменування витрат	Вартість, тис. грн.		
			всього	у тому числі:	
1	2	3	4	5	6
		<u>Розділ І. Будівельні роботи</u>			
1		Прямі витрати, в т.ч.:	+	+	
	Розр. №1	Заробітна плата	+	+	
	Розр. №2	Вартість матеріальних ресурсів	+	+	-
	Розр. №3	Вартість експлуатації будівельних машин та механізмів	+	+	-
2	Розр. №4	Загальновиробничі витрати	+	+	-
3	Розр. №5	Кошти на зведення (пристосування) та розбирання титульних тимчасових будівель і споруд	+	+	
4	Розр. №6	Кошти на виконання будівельних робіт у зимовий період (на обсяги робіт, що плануються до виконання у зимовий період)	+	+	
5	Розр. №7	Кошти на виконання будівельних робіт у літній період	+	+	-
6	Розр. №8	Інші супутні витрати	+	+	+
		Разом	+	+	+

Форма договірної ціни

Форма № 9

Замовник _____
(назва організації)

Підрядник _____
(назва організації)

Договірна ціна

на будівництво _____
(найменування об'єкта будівництва, пускового комплексу, будинку,
будівлі, споруди, лінійного об'єкта інженерно-транспортної
інфраструктури)

що здійснюється в 20 _____ році

Вид договірної ціни _____

Визначена згідно з ДСТУ Б Д.1.1-1:2013

Складена в поточних цінах станом на « _____ » _____ 20 _____ р.

№ п/п	Обґрунтування	Найменування витрат	Вартість, тис. грн.		
			всього	у тому числі:	
1	2	3	4	5	6
		<u>Розділ І. Будівельні роботи</u>			
1		Прямі витрати, в т.ч.:	+	+	
	Розр. №1	Заробітна плата	+	+	
	Розр. №2	Вартість матеріальних ресурсів	+	+	-
	Розр. №3	Вартість експлуатації будівельних машин та механізмів	+	+	-
2	Розр. №4	Загальновиробничі витрати	+	+	-
3	Розр. №5	Кошти на зведення (пристосування) та розбирання титульних тимчасових будівель і споруд	+	+	
4	Розр. №6	Кошти на виконання будівельних робіт у зимовий період (на обсяги робіт, що плануються до виконання у зимовий період)	+	+	
5	Розр. №7	Кошти на виконання будівельних робіт у літній період	+	+	-
6	Розр. №8	Інші супутні витрати	+	+	+
		Разом	+	+	+

(кінець додатку 4)

1	2	3	4	5	6
7	Розр. №9	Прибуток	+	+	-
8	Розр. №10	Кошти на покриття адміністративних витрат будівельної організації	+	-	+
9	Розр. №11	Кошти на покриття ризиків	+	+	+
10	Розр. №12	Кошти на покриття додаткових витрат, пов'язаних з інфляційними процесами	+	+	
		Разом (пп.1 -10)	+	+	+
11	Розр. №13	Податки, збори, обов'язкові платежі, встановлені чинним законодавством і не враховані складовими вартості будівництва (крім ПДВ)	+		+
		Разом по розділу I	+	+	+
12		Податок на додану вартість	+	-	+
		Всього по розділу I	+	+	+
		<u>Розділ II. Устаткування</u>			
13	Розр. №14	Витрати на придбання та доставку устаткування на будову	+		
		Разом по розділу II	+		
14		Податок на додану вартість	+		
		Всього по розділу II	+		
		Всього договірна ціна (р.I + р.II)	+		

Керівник підприємства
(організації) – замовника

(підпис, ініціали, прізвище, печатка)

Керівник (генеральної)
підрядної організації

(підпис, ініціали, прізвище, печатка)

(кінець додатку 4)

1	2	3	4	5	6
7	Розр. №9	Прибуток	+	+	-
8	Розр. №10	Кошти на покриття адміністративних витрат будівельної організації	+	-	+
9	Розр. №11	Кошти на покриття ризиків	+	+	+
10	Розр. №12	Кошти на покриття додаткових витрат, пов'язаних з інфляційними процесами	+	+	
		Разом (пп.1 -10)	+	+	+
11	Розр. №13	Податки, збори, обов'язкові платежі, встановлені чинним законодавством і не враховані складовими вартості будівництва (крім ПДВ)	+		+
		Разом по розділу I	+	+	+
12		Податок на додану вартість	+	-	+
		Всього по розділу I	+	+	+
		<u>Розділ II. Устаткування</u>			
13	Розр. №14	Витрати на придбання та доставку устаткування на будову	+		
		Разом по розділу II	+		
14		Податок на додану вартість	+		
		Всього по розділу II	+		
		Всього договірна ціна (р.I + р.II)	+		

Керівник підприємства
(організації) – замовника

(підпис, ініціали, прізвище, печатка)

Керівник (генеральної)
підрядної організації

(підпис, ініціали, прізвище, печатка)

Форма акту приймання-здавання виконаних робіт

Додаток 5
Форма № КБ-2в

_____ (найменування підприємства, організації)

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ (_____)

Замовник _____

(найменування підприємства, організації)

Генеральний директор _____

(найменування підприємства, організації)

Субпідрядник _____

(найменування підприємства, організації)

Договір № _____ від « _____ » _____ 20 _____ року

Найменування будівництва та його адреса: _____

Найменування об'єкту: _____

Обґрунтування: договірна ціна

Акт N _____
приймання-здавання виконаних будівельних робіт*
за _____ 20 _____ року

№ п/п	Найменування робіт та витрат	Обґрунтування (шифр та номер позиції нормативу)	Од. вим.	Кількість	Поточна ціна од. вим., грн.		Виконано робіт (витрати), грн.	Витрати труда робочих - будівельників на обсяг робіт, люд.-год	Витрати труда робочих, що обслуговують машини, на обсяг робіт, люд.-год
					усього	в тому числі:			
					заробітна плата	експлуатація машин			
						в т. ч. зарплата машиністів			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1									
2									
3									
I	Всього прями витрати , в тому числі: вартість матеріалів та конструкцій заробітна плата робочих - будівельників вартість експлуатації машин в т. ч. заробітна плата машиністів								
II	Загальновиборничі витрати								
III	Кошти на зведення та розбирання тимчасових будівель та споруд								
IV	Додаткові витрати при виконанні будівельно-монтажних робіт в літній час								

Форма акту приймання-здавання виконаних робіт

Додаток 5
Форма № КБ-2в

_____ (найменування підприємства, організації)

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ (_____)

Замовник _____

(найменування підприємства, організації)

Генеральний директор _____

(найменування підприємства, організації)

Субпідрядник _____

(найменування підприємства, організації)

Договір № _____ від « _____ » _____ 20 _____ року

Найменування будівництва та його адреса: _____

Найменування об'єкту: _____

Обґрунтування: договірна ціна

Акт N _____
приймання-здавання виконаних будівельних робіт*
за _____ 20 _____ року

№ п/п	Найменування робіт та витрат	Обґрунтування (шифр та номер позиції нормативу)	Од. вим.	Кількість	Поточна ціна од. вим., грн.		Виконано робіт (витрати), грн.	Витрати труда робочих - будівельників на обсяг робіт, люд.-год	Витрати труда робочих, що обслуговують машини, на обсяг робіт, люд.-год
					усього	в тому числі:			
					заробітна плата	експлуатація машин			
						в т. ч. зарплата машиністів			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1									
2									
3									
I	Всього прями витрати , в тому числі: вартість матеріалів та конструкцій заробітна плата робочих - будівельників вартість експлуатації машин в т. ч. заробітна плата машиністів								
II	Загальновиборничі витрати								
III	Кошти на зведення та розбирання тимчасових будівель та споруд								
IV	Додаткові витрати при виконанні будівельно-монтажних робіт в літній час								

	Усього вартість будівельно-монтажних робіт (I + II + III + IV)																		
V	Інші супутні витрати, в т. ч.: Витрати, пов'язані з командированням робітників підрядних організацій на будівництво Витрати по перевезенню робітників будівельно-монтажних організацій автомобільним транспортом																		
	Усього (I + II + III + IV + V)																		
VI	Прибуток (3,82)																		
VII	Адміністративні витрати (1,52)																		
VII	Кошти на покриття ризику (в т.ч. будівельно-монтажних робіт -..... грн.)																		
	Будівельно-монтажні роботи																		
	Усього (I + II + III + IV + V + VI + VII + VIII)																		
IX	Податки, збори, обов'язкові платежі, встановлені діючим законодавством та не враховані складовими вартості будівництва (без ПДВ)																		
	Усього (I + II + III + IV + V + VI + VII + VIII + IX)																		
X	Податок на додану вартість																		
	Усього по акту																		

	Усього вартість будівельно-монтажних робіт (I + II + III + IV)																		
V	Інші супутні витрати, в т. ч.: Витрати, пов'язані з командированням робітників підрядних організацій на будівництво Витрати по перевезенню робітників будівельно-монтажних організацій автомобільним транспортом																		
	Усього (I + II + III + IV + V)																		
VI	Прибуток (3,82)																		
VII	Адміністративні витрати (1,52)																		
VII	Кошти на покриття ризику (в т.ч. будівельно-монтажних робіт -..... грн.)																		
	Будівельно-монтажні роботи																		
	Усього (I + II + III + IV + V + VI + VII + VIII)																		
IX	Податки, збори, обов'язкові платежі, встановлені діючим законодавством та не враховані складовими вартості будівництва (без ПДВ)																		
	Усього (I + II + III + IV + V + VI + VII + VIII + IX)																		
X	Податок на додану вартість																		
	Усього по акту																		

* Будівельні роботи - це будівельні, монтажні, пусконаладжувальні та інші роботи, які виконуються під час нового будівництва, реконструкції, реставрації, капітального та поточного ремонту будівель і споруд.

Здав Генпідрядник (Субпідрядник): _____
«__» _____ 20__ року

(підпис) (ПІБ)

МП.

Прийняв Замовник (Генпідрядник): _____
«__» _____ 20__ року

(підпис) (ПІБ)

МП.

* Будівельні роботи - це будівельні, монтажні, пусконаладжувальні та інші роботи, які виконуються під час нового будівництва, реконструкції, реставрації, капітального та поточного ремонту будівель і споруд.

Здав Генпідрядник (Субпідрядник): _____
«__» _____ 20__ року

(підпис) (ПІБ)

МП.

Прийняв Замовник (Генпідрядник): _____
«__» _____ 20__ року

(підпис) (ПІБ)

МП.

Форма довідки про вартість виконаних робіт та витрати

Форма № КБ-3

_____ (найменування підприємства, організації)

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ (_____)

Замовник _____ (найменування підприємства, організації)

Генпідрядник _____ (найменування підприємства, організації)

Субпідрядник _____ (найменування підприємства, організації)

Договір № _____ від «___» _____ 20__ року

Найменування будівництва та його адреса: _____

Довідка про вартість виконаних будівельних робіт*/ та витрати**/ за _____ 20__ року

(тис.грн.)

Найменування об'єктів, черг та пускових комплексів	Вартість виконаних робіт та витрати					
	з початку будівництва по звітній місяць включно		з початку року по звітній місяць включно		в том числі за звітній місяць	
	усього	з них будівельно-монтажних робіт	усього	з них будівельно-монтажних робіт	усього	з них будівельно-монтажних робіт
А	1	2	3	4	5	6
Усього вартість будівельних робіт по будівництву (без ПДВ), в том числі:						
1.2-1						
2.4-1						
3.5-1						
4.6-1						
Податок на додану вартість (ПДВ) - усього по будівництву						
Усього вартість будівельних робіт по будівництву з урахуванням ПДВ						
Вартість змонтованого обладнання (без ПДВ)						

Форма довідки про вартість виконаних робіт та витрати

Форма № КБ-3

_____ (найменування підприємства, організації)

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ (_____)

Замовник _____ (найменування підприємства, організації)

Генпідрядник _____ (найменування підприємства, організації)

Субпідрядник _____ (найменування підприємства, організації)

Договір № _____ від «___» _____ 20__ року

Найменування будівництва та його адреса: _____

Довідка про вартість виконаних будівельних робіт*/ та витрати**/ за _____ 20__ року

(тис.грн.)

Найменування об'єктів, черг та пускових комплексів	Вартість виконаних робіт та витрати					
	з початку будівництва по звітній місяць включно		з початку року по звітній місяць включно		в том числі за звітній місяць	
	усього	з них будівельно-монтажних робіт	усього	з них будівельно-монтажних робіт	усього	з них будівельно-монтажних робіт
А	1	2	3	4	5	6
Усього вартість будівельних робіт по будівництву (без ПДВ), в том числі:						
1.2-1						
2.4-1						
3.5-1						
4.6-1						
Податок на додану вартість (ПДВ) - усього по будівництву						
Усього вартість будівельних робіт по будівництву з урахуванням ПДВ						
Вартість змонтованого обладнання (без ПДВ)						

Додаток 7

Підприємство _____	Дата (рік, місяць, число) _____	КОДИ
Територія _____	за ЄДРПОУ _____	_____ 01
Організаційно-правова форма господарювання _____	за КОАТУУ _____	_____
Вид економічної діяльності _____	за КОПФГ _____	_____
Середня кількість працівників _____	за КВЕД _____	_____
Адреса, телефон _____		
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака		
Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):		
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку		
за міжнародними стандартами фінансової звітності		

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 20__ р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010		
первісна вартість	1011		
знос	1012		
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095		
II. Оборотні активи			
Запаси	1100		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125		
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165		
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195		
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300		

Додаток 7

Підприємство _____	Дата (рік, місяць, число) _____	КОДИ
Територія _____	за ЄДРПОУ _____	_____ 01
Організаційно-правова форма господарювання _____	за КОАТУУ _____	_____
Вид економічної діяльності _____	за КОПФГ _____	_____
Середня кількість працівників _____	за КВЕД _____	_____
Адреса, телефон _____		
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака		
Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):		
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку		
за міжнародними стандартами фінансової звітності		

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 20__ р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010		
первісна вартість	1011		
знос	1012		
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095		
II. Оборотні активи			
Запаси	1100		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125		
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165		
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195		
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300		

(кінець додатку 7)

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495		
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	1695		
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900		

(кінець додатку 7)

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495		
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	1695		
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900		

1. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19–20, № 21–22, ст.144. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. ДСТУ Б Д. 1.1–1 2013 Правила визначення вартості будівництва. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 88 с.
3. ДСТУ Б Д. 1.1–2 2013 Настанова щодо визначення прямих витрат у вартості будівництва. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 21 с.
4. ДСТУ Б Д. 1.1–3 2013 Настанова щодо визначення загальнови-робничих і адміністративних витрат та прибутку у вартості будівництва. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 36 с.
5. ДСТУ Б Д. 1.1–4 2013 Настанова щодо визначення вартості експлуатації будівельних машин та механізмів у вартості будівництва. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 26 с.
6. ДСТУ Б Д. 1.1–5 2013 Настанова щодо визначення розміру коштів на титульні тимчасові будівлі та споруди і інші витрати у вартості будівництва. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 54 с.
7. ДСТУ Б Д. 1.1–6 2013 Настанова щодо розроблення ресурсних елементних кошторисних норм на будівельні роботи. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 41 с.
8. ДСТУ Б Д. 1.1–7 2013 Правила визначення вартості проектно-вишукувальних робіт та експертизи проектної документації на будівництво. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 49 с.
9. ДСТУ Б Д. 1.1–9 2013 Настанова щодо визначення вартості та трудомісткості робіт з перевезення будівельних вантажів власним автомобільним транспортом будівельних організацій при складанні договірної ціни та проведенні взаєморозрахунків за обсяги виконаних робіт. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 56 с.
10. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 21.06.2012 р. Сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>
11. Закон України «Про інвестиційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, N 47, ст. 646. — Режим доступу — <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

1. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19–20, № 21–22, ст.144. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. ДСТУ Б Д. 1.1–1 2013 Правила визначення вартості будівництва. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 88 с.
3. ДСТУ Б Д. 1.1–2 2013 Настанова щодо визначення прямих витрат у вартості будівництва. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 21 с.
4. ДСТУ Б Д. 1.1–3 2013 Настанова щодо визначення загальнови-робничих і адміністративних витрат та прибутку у вартості будівництва. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 36 с.
5. ДСТУ Б Д. 1.1–4 2013 Настанова щодо визначення вартості експлуатації будівельних машин та механізмів у вартості будівництва. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 26 с.
6. ДСТУ Б Д. 1.1–5 2013 Настанова щодо визначення розміру коштів на титульні тимчасові будівлі та споруди і інші витрати у вартості будівництва. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 54 с.
7. ДСТУ Б Д. 1.1–6 2013 Настанова щодо розроблення ресурсних елементних кошторисних норм на будівельні роботи. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 41 с.
8. ДСТУ Б Д. 1.1–7 2013 Правила визначення вартості проектно-вишукувальних робіт та експертизи проектної документації на будівництво. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 49 с.
9. ДСТУ Б Д. 1.1–9 2013 Настанова щодо визначення вартості та трудомісткості робіт з перевезення будівельних вантажів власним автомобільним транспортом будівельних організацій при складанні договірної ціни та проведенні взаєморозрахунків за обсяги виконаних робіт. — Київ, Мінрегіон України, 2013. — 56 с.
10. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 21.06.2012 р. Сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>
11. Закон України «Про інвестиційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, N 47, ст. 646. — Режим доступу — <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

12. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, N 36, ст. 266. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
13. Закон України «Про концесії» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 41, ст. 372. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/997-14>
14. Закон України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» від 25.12.2008 № 800VI. Редакція від 16.10.2012 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України — Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.uapravo.net/akty/postanovaresolution/akt5bplz8n.htm>
15. Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19.06.2003 № 978IV. Редакція від 07.08.2011 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України — Офіційний сайт — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/97815>.
16. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державного регулювання у сфері будівництва житла» від 29.06.2010 № 2367VI. Редакція від 19.01.2012 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/236717>
17. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 40, ст. 365)
18. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008 р. Сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/523-17>
19. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15.03.2006 № 3528-IV, з змінами, внесеними згідно із Законом N 1617-VI (1617-17) від 24.07.2009
20. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт. Наказ Мінрегіонбуда від 31.12.2010 г. № 573
21. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 16.07.1999 р. N 996-XIV (зі змінами та доповненнями).
22. Положення «Про фінансово-промислові групи в Україні». Указ від 27.01.1995 № 85/95

12. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, N 36, ст. 266. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
13. Закон України «Про концесії» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 41, ст. 372. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/997-14>
14. Закон України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» від 25.12.2008 № 800VI. Редакція від 16.10.2012 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України — Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.uapravo.net/akty/postanovaresolution/akt5bplz8n.htm>
15. Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19.06.2003 № 978IV. Редакція від 07.08.2011 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України — Офіційний сайт — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/97815>.
16. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державного регулювання у сфері будівництва житла» від 29.06.2010 № 2367VI. Редакція від 19.01.2012 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/236717>
17. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 40, ст. 365)
18. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008 р. Сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/523-17>
19. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15.03.2006 № 3528-IV, з змінами, внесеними згідно із Законом N 1617-VI (1617-17) від 24.07.2009
20. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт. Наказ Мінрегіонбуда від 31.12.2010 г. № 573
21. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 16.07.1999 р. N 996-XIV (зі змінами та доповненнями).
22. Положення «Про фінансово-промислові групи в Україні». Указ від 27.01.1995 № 85/95

23. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти». [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01>.
24. Бухгалтерський облік в Україні. Від теорії до практики / За ред. А. М. Коваленко. — Дніпропетровськ: ВКК «Баланс-Клуб», 2006. — 1024 с.
25. Економіка підприємства: Підручник / За ред. С. Ф. Покропівного. — К.: КНЕУ, — 1999. — 245 с.
26. Економіка підприємства: Навч. посіб. / О. В. Ареф'єва, В. Г. Сахачев. — К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. — 237 с.
27. Экономика строительства: Учебник / под общей ред. И. С. Степанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: Юрайт-Издат, 2007. — 620 с.
28. Экономика строительства: Учебное пособие / А. Н. Плотников. Саратов. гос. тех. ун-т, Саратов. 2009. — 227 с.
29. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання» за 2011–2013 рр. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
30. Управление затратами в строительстве. Под ред. д. э. н., профессора А. Н. Асаула. — СПб: ИПЭВ, 2009. — 392 с.
31. Управление инвестициями. В 2 т. / Шеремет В. В., Павлюченко В. М., Шапиро В. Д. и др. — М.: Высшая школа, 1998. — Т. 1. — 416 с.
32. Фінанси підприємств: Підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. — 5-те вид., перероб. та допов. — К.: КНЕУ, 2004. — 546 с.
33. Бутинець Т. А., Чижевська Л. В., Береза С. Л. Бухгалтерський облік. Навчальний посібник для студентів «Менеджмент організації» та «Економіка підприємств» — Житомир: ПП «Рута», 2000. — 670 с.
34. Фінанси підприємств: тести, задачі, методичні рекомендації: Навч. посібник / Кол. авт.: В. З. Потій, Н. Д. Бабяк, Г. Ю. Жолнерчик та ін.; за ред. В. З. Потій. — К.: КНЕУ, 2005. — 244 с.
35. Акіліна О. В., Пасічник В. Г. Економічне обґрунтування господарських рішень: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 144 с.
36. Акмаева Р. И. Экономика организаций (предприятий). — Р/нД: Феникс, 2009. — 496 с.

23. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти». [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01>.
24. Бухгалтерський облік в Україні. Від теорії до практики / За ред. А. М. Коваленко. — Дніпропетровськ: ВКК «Баланс-Клуб», 2006. — 1024 с.
25. Економіка підприємства: Підручник / За ред. С. Ф. Покропівного. — К.: КНЕУ, — 1999. — 245 с.
26. Економіка підприємства: Навч. посіб. / О. В. Ареф'єва, В. Г. Сахачев. — К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. — 237 с.
27. Экономика строительства: Учебник / под общей ред. И. С. Степанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: Юрайт-Издат, 2007. — 620 с.
28. Экономика строительства: Учебное пособие / А. Н. Плотников. Саратов. гос. тех. ун-т, Саратов. 2009. — 227 с.
29. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання» за 2011–2013 рр. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
30. Управление затратами в строительстве. Под ред. д. э. н., профессора А. Н. Асаула. — СПб: ИПЭВ, 2009. — 392 с.
31. Управление инвестициями. В 2 т. / Шеремет В. В., Павлюченко В. М., Шапиро В. Д. и др. — М.: Высшая школа, 1998. — Т. 1. — 416 с.
32. Фінанси підприємств: Підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. — 5-те вид., перероб. та допов. — К.: КНЕУ, 2004. — 546 с.
33. Бутинець Т. А., Чижевська Л. В., Береза С. Л. Бухгалтерський облік. Навчальний посібник для студентів «Менеджмент організації» та «Економіка підприємств» — Житомир: ПП «Рута», 2000. — 670 с.
34. Фінанси підприємств: тести, задачі, методичні рекомендації: Навч. посібник / Кол. авт.: В. З. Потій, Н. Д. Бабяк, Г. Ю. Жолнерчик та ін.; за ред. В. З. Потій. — К.: КНЕУ, 2005. — 244 с.
35. Акіліна О. В., Пасічник В. Г. Економічне обґрунтування господарських рішень: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 144 с.
36. Акмаева Р. И. Экономика организаций (предприятий). — Р/нД: Феникс, 2009. — 496 с.

37. Аронов А. М. Диверсификация производства: теория и стратегия развития / А. М. Аронов, А. Н. Петров. — СПб.: Лениздат, 2000. — 126 с.
38. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 416 с.
39. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 192 с.
40. Бендиков М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) / М. А. Бендиков // Консультант директора. — 2010. — № 2. — С. 7–13.
41. Білик М. Д. Бюджетування у системі фінансового планування. / М. Д. Білик. // Фінанси України. — 2004. — № 3. — С. 97–109.
42. Гладченко Л. І. Щодо механізму фінансового результату і податку на прибуток підприємства будівельної галузі / Гладченко Л. І., Єрємін І. О. // Науковий вісник Міжнародного Гуманітарного Університету. — № 6. — 2013 р. — Ст. 108–112.
43. Богодухов Д. Посібник з лізингу: навч. посіб. / Д. Богодухов, С. Кисіль, Ю. Луців; наук. ред. Л. Я. Снігір. — К.: Поліграф плюс, 2009. — 388 с.
44. Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбатюк М. І. Економічний аналіз. Навч. посібник. — У. КНЕУ, 2001. — 540 с.
45. Бурмистрова Л. М. Финансы организаций (предприятий): Учеб. пособие. — М.: Инфра-М. — 2009 р. — С. 161–164.
46. Буряк Л. Д. Особливості формування фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва / Л. Д. Буряк, А. М. Павліковський // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. — Спец. вип. : у 2 ч. — 2011. — Ч. 2. — Вип. 26. — С. 367–377.
47. Бутинець Ф. Ф., Мних Є. В., Олійник О. В. Економічний аналіз. Практикум: Навч. посібник для студентів вузів. — Житомир: ЖІТІ, 2000. — 416 с.
48. Василик О. Д. Державні фінанси України: Навч. посібник. / О. Д. Василик. — К.: Вища шк., 1997. — 383 с.
49. Васильев Н. М. Лизинг: организация, нормативно-правовая основа, развитие // Николай Михайлович Васильев. — К.: Изд-во «Дека», 2003. — 176 с.
50. Внукова Н. Н. Мир лизинга: монографія / Наталья Николаевна Внукова. — Х.: Основа, 2004. — 220 с.
51. Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. диск. — К.: КНЕУ, 2000. — 292 с.

37. Аронов А. М. Диверсификация производства: теория и стратегия развития / А. М. Аронов, А. Н. Петров. — СПб.: Лениздат, 2000. — 126 с.
38. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 416 с.
39. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 192 с.
40. Бендиков М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) / М. А. Бендиков // Консультант директора. — 2010. — № 2. — С. 7–13.
41. Білик М. Д. Бюджетування у системі фінансового планування. / М. Д. Білик. // Фінанси України. — 2004. — № 3. — С. 97–109.
42. Гладченко Л. І. Щодо механізму фінансового результату і податку на прибуток підприємства будівельної галузі / Гладченко Л. І., Єрємін І. О. // Науковий вісник Міжнародного Гуманітарного Університету. — № 6. — 2013 р. — Ст. 108–112.
43. Богодухов Д. Посібник з лізингу: навч. посіб. / Д. Богодухов, С. Кисіль, Ю. Луців; наук. ред. Л. Я. Снігір. — К.: Поліграф плюс, 2009. — 388 с.
44. Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбатюк М. І. Економічний аналіз. Навч. посібник. — У. КНЕУ, 2001. — 540 с.
45. Бурмистрова Л. М. Финансы организаций (предприятий): Учеб. пособие. — М.: Инфра-М. — 2009 р. — С. 161–164.
46. Буряк Л. Д. Особливості формування фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва / Л. Д. Буряк, А. М. Павліковський // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. — Спец. вип. : у 2 ч. — 2011. — Ч. 2. — Вип. 26. — С. 367–377.
47. Бутинець Ф. Ф., Мних Є. В., Олійник О. В. Економічний аналіз. Практикум: Навч. посібник для студентів вузів. — Житомир: ЖІТІ, 2000. — 416 с.
48. Василик О. Д. Державні фінанси України: Навч. посібник. / О. Д. Василик. — К.: Вища шк., 1997. — 383 с.
49. Васильев Н. М. Лизинг: организация, нормативно-правовая основа, развитие // Николай Михайлович Васильев. — К.: Изд-во «Дека», 2003. — 176 с.
50. Внукова Н. Н. Мир лизинга: монографія / Наталья Николаевна Внукова. — Х.: Основа, 2004. — 220 с.
51. Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. диск. — К.: КНЕУ, 2000. — 292 с.

52. Внукова Н. М. Управління ризиком лізингових операцій: науково-методичні рекомендації / Наталя Миколаївна Внукова. — Х.: АК «Реал-Банк», 2007. — 46 с.
53. Горемыкин В. А. Бизнес-план: Методика разработки. 45 реальных образцов бизнес-планов / В. А. Горемыкин, А. Ю. Богомолов — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: Ось-89, 2002. — 864 с.
54. Горфинкель В. Я. Экономика предприятия / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар. — М.: ЮНИТИ, 2007. — 670 с.
55. Горчаківська Г. В. Інвестиції як складова ефективної діяльності підприємств будівельного комплексу / Г. В. Горчаківська // Економіка будівництва і міського господарства — 2009. — Том 5. — № 3. — С. 147—151.
56. Грабова Н. М. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. Посіб. — К: А. С. К., 2005. — 266 с.
57. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учебное пособие. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 1999. — 112 с.
58. Есипов В., Маховикова Г., Терехова В. Оценка бизнеса. — СПб: Питер, 2001. — 416 с.
59. Єфремов О. В. Економіка будівництва: навчальний посібник / О. В. Єфремов. — Сімферополь: ВД «АРИАЛ», 2010. — 236 с.
60. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. — 2-ге вид., випр. та доп. — Львів: Центр Європи, 1997. — 572 с.
61. Мочерний С. В. Сутність фінансів у контексті економічних відносин. / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. Я. Плахотнюк. // Фінанси України. — 2005. — № 3. — С. 16—22.
62. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.
63. Кабатова Е. В. Лизинг: правовое регулирование, практика / Елена Витальевна Кабатова. — Х.: Изд-во «Инфра-М», 2004. — 194 с.
64. Камалетдинова Е. В. Автореф. дис. ... науч. степ. к. э. н. на тему «Экономический механизм развития жилищного строительства». — Москва. — 2007. — С. 160.
65. Канищенко О., Лилик І., Романюк Т. Бізнес-планування. — Київ, Миколаїв. — 2000. — 80 с.
66. Капроні Р. Лізинг в Україні: навч. посібник / Р. Капроні, С. Кисіль, Н. Рязанова, Д. Василенко. — К.: МФК, 2002. — 142 с.

52. Внукова Н. М. Управління ризиком лізингових операцій: науково-методичні рекомендації / Наталя Миколаївна Внукова. — Х.: АК «Реал-Банк», 2007. — 46 с.
53. Горемыкин В. А. Бизнес-план: Методика разработки. 45 реальных образцов бизнес-планов / В. А. Горемыкин, А. Ю. Богомолов — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: Ось-89, 2002. — 864 с.
54. Горфинкель В. Я. Экономика предприятия / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар. — М.: ЮНИТИ, 2007. — 670 с.
55. Горчаківська Г. В. Інвестиції як складова ефективної діяльності підприємств будівельного комплексу / Г. В. Горчаківська // Економіка будівництва і міського господарства — 2009. — Том 5. — № 3. — С. 147—151.
56. Грабова Н. М. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. Посіб. — К: А. С. К., 2005. — 266 с.
57. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учебное пособие. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 1999. — 112 с.
58. Есипов В., Маховикова Г., Терехова В. Оценка бизнеса. — СПб: Питер, 2001. — 416 с.
59. Єфремов О. В. Економіка будівництва: навчальний посібник / О. В. Єфремов. — Сімферополь: ВД «АРИАЛ», 2010. — 236 с.
60. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. — 2-ге вид., випр. та доп. — Львів: Центр Європи, 1997. — 572 с.
61. Мочерний С. В. Сутність фінансів у контексті економічних відносин. / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. Я. Плахотнюк. // Фінанси України. — 2005. — № 3. — С. 16—22.
62. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.
63. Кабатова Е. В. Лизинг: правовое регулирование, практика / Елена Витальевна Кабатова. — Х.: Изд-во «Инфра-М», 2004. — 194 с.
64. Камалетдинова Е. В. Автореф. дис. ... науч. степ. к. э. н. на тему «Экономический механизм развития жилищного строительства». — Москва. — 2007. — С. 160.
65. Канищенко О., Лилик І., Романюк Т. Бізнес-планування. — Київ, Миколаїв. — 2000. — 80 с.
66. Капроні Р. Лізинг в Україні: навч. посібник / Р. Капроні, С. Кисіль, Н. Рязанова, Д. Василенко. — К.: МФК, 2002. — 142 с.

67. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы / Н. Капустин // Бизнес-информ. — 1999. — № 11–12. — С. 45–47.
68. Касаткина Л. П. Диверсификация производства: теоретико-методологические основы и эффективность / Л. П. Касаткина, А. Г. Кокорин. — Н. Новгород: Издательство ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2001. — 365 с.
69. Козак Р. В. Економіка будівництва: Курс лекцій / Р. В. Козак, Ю. М. Фабрика. — Львів, 2007. — 162 с.
70. Коноплев С. П. Экономика организаций (предприятий). — М.: Проспект, 2009. — 160 с.
71. Копыченев Г. А. Холдинги как прогрессивная форма предпринимательских объединений / Г. А. Копыченев // Горный информационно-аналитический бюллетень, № 6. — М. — 2009.
72. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. — К.: Знання, 2000.
73. Костюченко В. В. Организационно-техническое моделирование проектно-строительных работ / В. В. Костюченко, Д. О. Кудинов // Инженерный вестник Дона. — Ростов-на-Дону, 2012. — Вып. 3. — С. 731–734.
74. Лапуста М. Т., Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности. — М.: ИНФРА-С, 1998. — 224 с.
75. Липсиц И. В., Косов В. В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа: Учебное справочное пособие. — М.: Изд-во «Бэк», 1996.
76. Липсиц, И. А. Бизнес-план — основа успеха: Практическое пособие / И. А. Липсиц. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2012. — 112 с.
77. Меркулов В. В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России. — СПб.: Юридический центр Пресс, 2003. — 360 с.
78. Мескон М. Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело ЛТД, 1994, 702 с.
79. Мец Є. В. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. — Київ: КНЕУ, 1999. — 132 с.
80. Міщенко В. І. Основи лізингу / Володимир Іванович Міщенко. — К.: Знання, 2005. — 136 с.
81. Мних Є. В., Буряк П. Ю. Економічний аналіз на промисловому підприємстві. — Львів: Світ, 1998. — 208 с.

67. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы / Н. Капустин // Бизнес-информ. — 1999. — № 11–12. — С. 45–47.
68. Касаткина Л. П. Диверсификация производства: теоретико-методологические основы и эффективность / Л. П. Касаткина, А. Г. Кокорин. — Н. Новгород: Издательство ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2001. — 365 с.
69. Козак Р. В. Економіка будівництва: Курс лекцій / Р. В. Козак, Ю. М. Фабрика. — Львів, 2007. — 162 с.
70. Коноплев С. П. Экономика организаций (предприятий). — М.: Проспект, 2009. — 160 с.
71. Копыченев Г. А. Холдинги как прогрессивная форма предпринимательских объединений / Г. А. Копыченев // Горный информационно-аналитический бюллетень, № 6. — М. — 2009.
72. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. — К.: Знання, 2000.
73. Костюченко В. В. Организационно-техническое моделирование проектно-строительных работ / В. В. Костюченко, Д. О. Кудинов // Инженерный вестник Дона. — Ростов-на-Дону, 2012. — Вып. 3. — С. 731–734.
74. Лапуста М. Т., Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности. — М.: ИНФРА-С, 1998. — 224 с.
75. Липсиц И. В., Косов В. В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа: Учебное справочное пособие. — М.: Изд-во «Бэк», 1996.
76. Липсиц, И. А. Бизнес-план — основа успеха: Практическое пособие / И. А. Липсиц. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2012. — 112 с.
77. Меркулов В. В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России. — СПб.: Юридический центр Пресс, 2003. — 360 с.
78. Мескон М. Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело ЛТД, 1994, 702 с.
79. Мец Є. В. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. — Київ: КНЕУ, 1999. — 132 с.
80. Міщенко В. І. Основи лізингу / Володимир Іванович Міщенко. — К.: Знання, 2005. — 136 с.
81. Мних Є. В., Буряк П. Ю. Економічний аналіз на промисловому підприємстві. — Львів: Світ, 1998. — 208 с.

82. Николаєва Т. П. Фінанси підприємств / Т. П. Николаєва, 2003.
83. Окландер М. А., Чукурна О. П. Маркетингова цінова політика. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 240 с.
84. Пелих А. С. Бизнес-план / А. С. Пелих — М. : Ось — 89, 1998. — 96 с.
85. Підлісна, О. А. Фінансовий потенціал будівельних підприємств: формування та управління [Текст] / О. А. Підлісна, О. О. Подлесна // Ефективна економіка. — 2014. — № 5.
86. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2001. — 460 с.
87. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер [Пер. с англ.]: — М.: Вильямс, 2000. — 495 с.
88. Прокопьев А. В. Общественное разделение труда в рыночной экономике /Автореф. дис. ... канд. эк. наук / А. В. Прокопьев. — Чебоксары: ЧГУ. — 2002.
89. Рибак А. І Аналіз механізмів фінансування будівельних проєктів в галузі житлового будівництва. Частина 1. Державні програми та фінансування / Рибак А. І, Азарова І. Б.// Управління розвитком складних систем — 2014. — № 17. — Ст. 52–60.
90. Рогожин П. С. Економіка будівельних організацій / П. С. Рогожин, А. Ф. Гойко. — К.: Видавничий дім «Скарби», 2001. — 448 с., с. 154.
91. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности. / Глафира Викентьевна Савицкая. — Минск.: 1998. — 498 с.
92. Сафонов Ю. М. Про механізм залучення та джерела фінансування інвестицій у будівництво житла в Україні / Ю. М. Сафонов, В. Г. Євтеєва // Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».
93. Соколов Г. К. Технология организации строительства: учебник для студ. сред. проф. образования /Г. К. Соколов. — 5-е изд., испр. — М.: Издательский центр «Академия», 2008. — 528 с.
94. Скрябінська Т. Ф. Економіка будівництва. Одесса. 2001 р. — С. 67–77.
95. Старостіна А. О., Кравченко В. А. Ризик-менеджмент: теорія та практика: Навч. посіб. — К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. — 200 с.
96. Степанов И. С. Экономика строительства: учебник / И. С. Степанов. — 3-е изд., доп. и перераб. — М. : Юрайт-Издат, 2007. — 620 с.

82. Николаєва Т. П. Фінанси підприємств / Т. П. Николаєва, 2003.
83. Окландер М. А., Чукурна О. П. Маркетингова цінова політика. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 240 с.
84. Пелих А. С. Бизнес-план / А. С. Пелих — М. : Ось — 89, 1998. — 96 с.
85. Підлісна, О. А. Фінансовий потенціал будівельних підприємств: формування та управління [Текст] / О. А. Підлісна, О. О. Подлесна // Ефективна економіка. — 2014. — № 5.
86. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2001. — 460 с.
87. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер [Пер. с англ.]: — М.: Вильямс, 2000. — 495 с.
88. Прокопьев А. В. Общественное разделение труда в рыночной экономике /Автореф. дис. ... канд. эк. наук / А. В. Прокопьев. — Чебоксары: ЧГУ. — 2002.
89. Рибак А. І Аналіз механізмів фінансування будівельних проєктів в галузі житлового будівництва. Частина 1. Державні програми та фінансування / Рибак А. І, Азарова І. Б.// Управління розвитком складних систем — 2014. — № 17. — Ст. 52–60.
90. Рогожин П. С. Економіка будівельних організацій / П. С. Рогожин, А. Ф. Гойко. — К.: Видавничий дім «Скарби», 2001. — 448 с., с. 154.
91. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности. / Глафира Викентьевна Савицкая. — Минск.: 1998. — 498 с.
92. Сафонов Ю. М. Про механізм залучення та джерела фінансування інвестицій у будівництво житла в Україні / Ю. М. Сафонов, В. Г. Євтеєва // Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».
93. Соколов Г. К. Технология организации строительства: учебник для студ. сред. проф. образования /Г. К. Соколов. — 5-е изд., испр. — М.: Издательский центр «Академия», 2008. — 528 с.
94. Скрябінська Т. Ф. Економіка будівництва. Одесса. 2001 р. — С. 67–77.
95. Старостіна А. О., Кравченко В. А. Ризик-менеджмент: теорія та практика: Навч. посіб. — К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. — 200 с.
96. Степанов И. С. Экономика строительства: учебник / И. С. Степанов. — 3-е изд., доп. и перераб. — М. : Юрайт-Издат, 2007. — 620 с.

97. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. — 2-ге вид., стер. — К.: Алерта, 2003. — 485 с.
98. Тарасюк Г. М. Бізнес-план: розробка, обґрунтування та аналіз : [навч. посібник] / Г. М. Тарасюк. К. : Каравела, 2006. — 280 с.
99. Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. Планування діяльності підприємства Навчальний посібник. — Київ: «Каравела», 2012. — 368 с.
100. Телетов О. С. Бізнес-план. Навчальний посібник — Суми: Вид-во СумДУ, 2005. — 104 с.
101. Устенко О. Л. Теория экономического риска: Монография. — К.: МАУП, 1997. — 164 с.
102. Уткин, Э. А. Бизнес-план компании / Э. А Уткин. — М.: Изд-во «ЭКМОС», 2012. — 102 с.
103. Фаріон Д. О. Фінансове забезпечення житлового будівництва в Україні / Д. О. Фаріон // Ефективна економіка [Електронне наукове фахове видання] — 2010. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=396> 8. **ФФБ** — фонд фінансування будівництва — створення реєстрація [Електронний ресурс] // Мир финансов. — Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.finmir.com.ua/content/view/35/53/lang,uk/> 9. <http://www.minregion.gov.ua/> Стаття надійшла до редакції 11.07.2013 р.
104. Хміль Ф. І. Управління персоналом. К. С. 43–52.
105. Чекмарева Е. Н. Лизинговый бизнес / Елена Николаевна Чекмарева. — К.: Экономика, 2004. — 127с.
106. Черчик Л. М. Економіка будівництва. Навч. посібник / Л. М. Черчик, А. М. Іванченко. — Рівне: НУВГП, 2010. — 201 с.
107. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. — С. Пб. : Алтея, 1999. — 315 с.
108. Юр'єва С. Ю. Про фінансування житлового будівництва / С. Ю. Юр'єва // Науково-технічний збірник Харківської національної академії міського господарства. — № 98. — С. 186.

97. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. — 2-ге вид., стер. — К.: Алерта, 2003. — 485 с.
98. Тарасюк Г. М. Бізнес-план: розробка, обґрунтування та аналіз : [навч. посібник] / Г. М. Тарасюк. К. : Каравела, 2006. — 280 с.
99. Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. Планування діяльності підприємства Навчальний посібник. — Київ: «Каравела», 2012. — 368 с.
100. Телетов О. С. Бізнес-план. Навчальний посібник — Суми: Вид-во СумДУ, 2005. — 104 с.
101. Устенко О. Л. Теория экономического риска: Монография. — К.: МАУП, 1997. — 164 с.
102. Уткин, Э. А. Бизнес-план компании / Э. А Уткин. — М.: Изд-во «ЭКМОС», 2012. — 102 с.
103. Фаріон Д. О. Фінансове забезпечення житлового будівництва в Україні / Д. О. Фаріон // Ефективна економіка [Електронне наукове фахове видання] — 2010. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=396> 8. **ФФБ** — фонд фінансування будівництва — створення реєстрація [Електронний ресурс] // Мир финансов. — Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.finmir.com.ua/content/view/35/53/lang,uk/> 9. <http://www.minregion.gov.ua/> Стаття надійшла до редакції 11.07.2013 р.
104. Хміль Ф. І. Управління персоналом. К. С. 43–52.
105. Чекмарева Е. Н. Лизинговый бизнес / Елена Николаевна Чекмарева. — К.: Экономика, 2004. — 127с.
106. Черчик Л. М. Економіка будівництва. Навч. посібник / Л. М. Черчик, А. М. Іванченко. — Рівне: НУВГП, 2010. — 201 с.
107. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. — С. Пб. : Алтея, 1999. — 315 с.
108. Юр'єва С. Ю. Про фінансування житлового будівництва / С. Ю. Юр'єва // Науково-технічний збірник Харківської національної академії міського господарства. — № 98. — С. 186.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ОКЛАНДЕР Тетяна Олегівна
ПЕДЬКО Ірина Анатоліївна
КАМБУР Ольга Леонідівна
та інші,

ЕКОНОМІКА БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ПІДРУЧНИК

*Надруковано в авторській редакції
з готового оригінал-макету*

Підписано до друку 14.03.2018 р. Формат 60x84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Newton C.
Ум. друк. арк. 21,1. Тираж 300 прим.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ОКЛАНДЕР Тетяна Олегівна
ПЕДЬКО Ірина Анатоліївна
КАМБУР Ольга Леонідівна
та інші,

ЕКОНОМІКА БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ПІДРУЧНИК

*Надруковано в авторській редакції
з готового оригінал-макету*

Підписано до друку 14.03.2018 р. Формат 60x84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Newton C.
Ум. друк. арк. 21,1. Тираж 300 прим.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.