

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ У РИБНИЦТВІ

Одеса – 2012

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ У РИБНИЦТВІ

Напрями підготовки **“Водні біоресурси та аквакультура”**

“Затверджено”

на засіданні методичної комісії
природоохоронного факультету

Протокол № ____ від ____ . ____ 2012 р.

Голова комісії _____
(підпис)

Одеса -2012

Конспект лекцій для проведення занять з дисципліни «Організація бізнесу у рибництві», використовується для студентів очної форми навчання і входить до дисциплін підготовки студентів неекономічних спеціальностей. Дисципліна «Організація бізнесу у рибництві» відноситься до циклу професійно-практичної підготовки напряму “Водні біоресурси та аквакультура”, / старший викладач Тучковенко О.А./ – Одеса, ОДЕКУ, 2012. – 122 с.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
1 ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ	6
1.1 Управління підприємством	8
1.2 Розробка і обґрунтування виробничої програми підприємства	13
2 ПРОГНОЗУВАННЯ, ПЛАНУВАННЯ І ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	16
2.1 Методологія і стадії розробки бізнес-плану	24
3 ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА І ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ	28
4 ОСНОВНІ ФОНДИ ТА ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	33
5 ОБОРОТНІ ФОНДИ І ОБОРОТНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА	38
5.1 Грошові надходження підприємств та напрямки їх використання	40
5.2 Нормативно-правове регулювання формування доходів і грошових надходжень підприємств	41
5.3 Загальна оцінка грошових надходжень на підприємство	44
5.4 Доходи (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг	46
5.5 Грошові надходження від фінансово-інвестиційної діяльності та інші позареалізаційні доходи	51
5.6 Аналіз формування і використання чистого прибутку	54
6 ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ТА НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА	58
7 ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ	63
8 ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	67
9 СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	71
9.1 Ціни і ціноутворення в ринкових умовах	74
10 ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ І ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	79
11 ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ, СУТЬ ТА ВИДИ ПОДАТКІВ	85
11.1 Оподаткування сільськогосподарських товаровиробників у разі застосування фіксованого сільськогосподарського податку	92
12 РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ І САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ	99
13 ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	105
13.1 Порядок використання коштів державного бюджету для надання підтримки фермерським господарствам	105
13.2 Загальна характеристика засад співпраці бізнесу і держави	111
14 ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ РИБНИЦТВА	114
14.1 Страхування сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей, риби та інших водних живих ресурсів і тваринницької продукції	116
14.2 Визначення збитку у разі настання страхового випадку при страхуванні сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей, риби та інших водних живих ресурсів і тваринницької продукції	117
ЛІТЕРАТУРА	122

ВСТУП

Невід'ємною складовою підготовки студентів з дисципліни «Організація бізнесу у рибництві» є знання законів функціонування ринкової економіки, нормативно-правової бази у сфері рибництва, методів оцінки ефективності виробництва та здатність до самостійної розробки заходів з її підвищення.

Основне завдання дисципліни є надання студентам **знань** ключових поняття системи організації бізнесу; методів і принципів організації бізнесу у рибництві; основних нормативних актів, щодо організації бізнесу в Україні. В процесі вивчення дисципліни студенти повинні набувати **вміння** використовувати на практиці нормативну документацію щодо оцінки стану економічних умов для організації бізнесу; самостійно складати бізнес-план рибогосподарських підприємств; правильно користуватися методами державного регулювання підприємницької діяльності; застосовувати закони функціонування ринку та поведінки споживачів і товаровиробників; визначати економічну ефективність бізнесу.

Перехід до ринку в аграрному секторі економіки вимагає розвитку вільного підприємництва. Підприємництво (підприємницька діяльність) - це ініціативна самостійна діяльність громадян, спрямована на отримання прибутку або особистого доходу, яка здійснюється від свого імені, на свій ризик і під свою відповідальність або від імені і під майнову відповідальність юридичної особи підприємства. Вільне підприємництво сприяє активізації структурної перебудови економіки, створенню додаткових робочих місць, забезпеченню швидкої окупності витрат, оперативному реагуванню на зміни споживчого попиту.

Розвиток підприємництва - це шлях до насичення ринку товарами і послугами, подолання галузевого і регіонального монополізму, розширення конкуренції, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення експортного потенціалу. Підприємництво дає змогу розширити сферу прикладання праці, створити нові можливості для працевлаштування незайнятого населення і вивільнених працівників з неефективно діючих підприємств.

На заваді широкому розвитку підприємництва в аграрній сфері України стоять певні складності. Серед них: відсутність достатніх грошових заощаджень (первинного капіталу) працівників сфери АПК - потенційних підприємців; малооб'єктної виробничої і обслуговуючої матеріально-технічної бази; належного правового захисту і певних юридичних гарантій підприємців з питань власності, розпорядження майном, отримання і розподілу доходів.

Нині вже прийняті законодавчі акти, які сприяють розвитку підприємництва. Законодавство декларує правову основу розвитку

підприємництва, востання його в економіку. Не менш важливе значення мають розробка принципів підприємництва, визначення практичних шляхів його розвитку і підтримки з боку держави і суспільства.

Основоположними принципами вільного розвитку аграрного підприємництва є такі: використання різноманітних форм власності, господарювання і розмірів підприємств; переважний розвиток малого підприємництва; збереження і раціональне використання наявної матеріально-технічної бази виробництва продукції.

1 ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Підприємство — це організаційно відокремлена і економічно самостійна ланка виробничої сфери народного господарства, що спеціалізується на виготовленні продукції, виконанні робіт і наданні послуг. Головне завдання підприємства полягає в задоволенні потреб ринку в його продукції або послугах з метою одержання прибутку.

Основними законодавчими актами, які регулюють діяльність підприємств в Україні, є Закони України: "Про власність", "Про підприємництво", "Про підприємства в Україні" та інші.

Діяльність підприємства також регулюється його статутом та колективним договором.

Статут підприємства — це зібрання обов'язкових правил, що регулюють його взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання, а також індивідуальну діяльність.

Колективний договір — це угода між трудовим колективом в особі профспілки та адміністрацією або власником, яка щорічно переглядається і регулює їх виробничі, економічні і трудові відносини.

Підприємства мають такі ознаки:

- виробничо-технічна єдність;
- організаційно-соціальна єдність;
- фінансово-економічна самостійність.

Виробнича структура підприємства — це склад, кількісне співвідношення і розміри внутрішніх підрозділів, форми їх побудови та взаємозв'язку. Виробнича структура характеризує долю окремих підрозділів в чисельності працівників підприємства у випуску продукції, вартості основних фондів і т. д. Для підприємств є важливим встановлення оптимальної виробничої структури.

На виробничу структуру підприємства впливають такі фактори:

- масштаб виробництва;
- складність конструкції виробу;
- характер технологічного процесу.

Якщо головним виробничим підрозділом підприємства є цех (адміністративно відокремлена частина підприємства, в якій виконується комплекс робіт відповідно до внутрішньозаводської спеціалізації), то така виробнича структура називається цеховою.

Цехи поділяються на:

- основні (заготівельні, обробні, складальні); допоміжні (інструментальні, ремонтні, енергетичні); побічні (утилізації, відновлення деяких сировинно-матеріальних ресурсів);
- обслуговуючі (складське і транспортне господарства); підсобні (виробництво тари, відгодівельне і тепличне господарства тощо).

При безцеховій виробничій структурі основою її побудови є виробнича дільниця (сукупність робочих місць, на яких виконуються технологічно однорідні роботи або виготовляється однотипна продукція).

Корпус як об'єднання однотипних цехів є основним структурним підрозділом корпусної виробничої структури.

При комбінатській виробничій структурі підприємства поєднуються стадії послідовно процесу переробки сировини і підрозділи виготовляють завершену частку готового виробу. Загальна структура підприємства включає, крім виробничих підрозділів, заклади соціально-культурного призначення та підрозділи апарату управління.

Підприємства класифікуються за рядом ознак, а саме: I. Мета і характер діяльності (комерційні, некомерційні).

Форма власності (приватні, колективні, комунальні, державні).

Правовий статус і форма господарювання (одноосібні, кооперативні, орендні, господарські товариства).

Національна належність капіталу (національні, іноземні, змішані).

Галузево-функціональний вид діяльності (промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, торгівельні, лізингові, банківські та ін.).

Розмір за чисельністю працівників (малі, середні, великі).

Існують інші класифікаційні ознаки підприємств, але перелічені є найважливішими.

Підприємницькі структури мають право на добровільних засадах об'єднувати свою інноваційну, виробничу, маркетингову, постачальницько-збутову, фінансову та соціальну діяльність. Такими об'єднаннями можуть бути: асоціації, корпорації, концерни, консорціуми, трести, синдикати, картелі, холдинги, фінансові групи.

В Україні найбільш поширеними формами об'єднання підприємств є:

—асоціація — найпростіша форма договірного об'єднання підприємств з метою постійної координації господарської діяльності; асоціація не має права втручатись у виробничу і комерційно-фінансову діяльність своїх членів;

—корпорація — договірне об'єднання господарських суб'єктів на засадах інтеграції та виробничих інтересів з делегуванням їй окремих повноважень;

—консорціум — тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для реалізації певної підприємницької ідеї, інвестиційного проекту;

—концерн — об'єднання підприємницьких структур, що характеризується органічним поєднанням власності та контролю найчастіше з використанням принципу диверсифікації виробництва;

—холдинг — організаційна форма об'єднання інвестиційних ресурсів; утворення, яке безпосередньо не займається виробничо-господарською діяльністю, а спрямовує свої фінансові кошти на придбання контрольного пакету акцій інших підприємств.

Кожна з цих форм має свої переваги і недоліки і може використовуватись в залежності від умов внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

Економіка сучасних вітчизняних підприємств має ряд особливостей, які пов'язані з неузгодженістю рішень на державному рівні, нестабільністю законодавчої бази, високим рівнем податків, "втечею" кваліфікованих кадрів. Такі негативні моменти спричиняють низький рівень іноземного інвестування в економіку України, обертання значної маси грошових коштів поза банками, "перелив" капіталів зі сфери виробництва у сферу торгового бізнесу через відсутність стимулів і пільг для вітчизняних товаровиробників і т. д.

Усунення таких негативних явищ дало б можливість покращити роботу вітчизняних підприємств, створити умови для стабілізації їх власного становища та для наповнення бюджету держави.

1.1 Управління підприємством

Сучасне управління — це особлива сфера економічних відносин, що має свою логіку розвитку.

Відомий англійський економіст Альфред Маршал (1842— 1924) виділив управління в окремий фактор виробництва поряд із трьома традиційними — капіталом, працею, землею.

Суть управлінської діяльності полягає у впливі на процес через прийняття рішень. Необхідність управління пов'язана з процесами поділу праці на підприємстві і відокремленням управлінської праці від виконавчої.

Зростання значення фактору управління в епоху науково-технічної революції послужило основою для появи концепції „менеджеріальної революції”, згідно з якою влада переходить від власників до управлінців.

Основоположником управління вважається американський інженер і дослідник Ф. Тейлор (1856—1915). Запропонована ним раціоналізація праці і відносин на виробництві дозволила корінним чином змінити організацію і управління, а значить і ефективність виробництва. Ф. Тейлор розглядав управління як „мистецтво знати точно, що слід зробити і як це зробити найкращим і найдешевшим способом”.

На сьогоднішній день у світовій практиці використовують три інструменти управління: ієрархію, культуру і ринок. Кожен з них є домінуючим в тій чи іншій економічній системі, наприклад, ієрархія в адміністративно-командній економіці. Наука управління за останні два —

три десятиріччя пережила більш глибокі зміни, ніж за весь попередній період свого розвитку. Вдосконаленню управлінської практики посприяв прогрес в оргтехніці і те, що відбувається сьогодні в теорії і практиці управління, називається „тихою управлінською революцією”. Її початок співпав із вступом західного суспільства в інформаційну стадію. На зміну старій раціоналістичній концепції управління приходить нова неформальна, яку прийнято називати маркетинговою, інформаційною.

Суть раціоналістичної концепції полягає в переконанні, що успіх фірми залежить від раціональної організації виробництва, зниження затрат за рахунок використання внутрівиробничих резервів, ефективності використання виробничих ресурсів, тобто від внутрішніх факторів. Фірма розглядається як замкнута система, мета і завдання якої є заданими і стабільними протягом тривалого періоду часу. Основа стратегії такої фірми — поглиблення спеціалізації виробництва, організаційна структура будується за функціональним принципом, вирішальне значення має контроль.

Неформальна концепція має за основу ситуаційний підхід до управління. Фірма розглядається як живий організм, як відкрита система і головна передумова її успіху лежить поза нею. Успіх пов'язується з тим, наскільки успішно фірма вписується в зовнішнє середовище (економічне, соціально-політичне, науково-технічне) і пристосовується до нього. Ситуаційний підхід до управління означає, що вся внутрішня будова системи управління є відповіддю на різні впливи зовнішнього середовища. Організаційні механізми пристосовуються до нових проблем і виробітки нових рішень.

Реалізацією цього нового підходу стало стратегічне управління, яке передбачає врахування майбутніх станів середовища у розробці стратегії розвитку фірми.

Принципи управління, актуальні і сьогодні, розробив сучасник Ф. Тейлора француз А. Файоль. Всі здійснювані на підприємстві операції він поділив на шість груп: технічні; обчислювальні; комерційні; охорона майна і осіб; фінансові; адміністративні.

Власне до управління він відніс останню групу і вважав, що процес управління полягає в тому, щоб передбачати, організовувати, узгоджувати, розпоряджатися, контролювати.

В управлінні сучасною економікою зазвичай керуються такими принципами:

Методи управління поділяються на:

- економічні;
- адміністративно-правові;
- соціально-психологічні.

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ	Чіткий розподіл праці
	Додержання дисципліни і порядку
	Повноваження і відповідальність
	Використання мотивації високопродуктивної праці
	Забезпечення рівної справедливості для всіх
	Впевненості в стабільності і постійності роботи
	Дотримання взаємовідносин із співробітниками згідно ієрархічного ланцюга
	Заохочення ініціативи

Економічні методи управління — це прийоми і способи управління, які мають в своїй основі використання економічних законів, економічних інтересів і показників.

Ці методи включають:

- стимулювання;
- податки;
- матеріальну відповідальність;
- ціноутворення;
- державне регулювання.

Адміністративно-правові методи управління передбачають юридичний (правовий) і адміністративний вплив на відносини людей в процесі виробництва, оскільки ці відносини регулюються певними правовими нормами: законодавчими актами; положеннями; інструкціями; наказами і розпорядженнями.

Адміністративно-правові методи передбачають і застосування відповідних матеріальних, адміністративних і карно-правових санкцій.

Соціально-психологічні методи управління реалізують мотиви соціальної поведінки людини, оскільки традиційні форми матеріального заохочення поступово втрачають свій стимулюючий вплив. Ці методи передбачають вивчення соціальних запитів та інтересів членів колективу, середовища виробництва, громадської думки.

Всі ці методи повинні поєднуватись і створювати необхідний арсенал засобів для найефективнішого управління фірмою.

Кожна фірма є унікальною, тому не існує єдиної моделі управління. Нижче наводяться фактори, що визначають вибір цієї моделі.

Система управління повинна бути простою і гнучкою, забезпечувати ефективність і конкурентоздатність функціонування фірми. Вона повинна мати такі характеристики:

- 0 невелике число рівнів управління;
- наявність небагаточисельних підрозділів, що мають висококваліфікованих працівників;

— якість продукції і всі процедури роботи повинні бути орієнтовані на споживача.

Існують різні типи організаційних структур управління, основними з яких є:

1.Лінійна — це така структура, між елементами якої існують лише одноканальні взаємодії, кожен підлеглий має лише одного лінійного керівника, який виконує всі адміністративні та інші функції у відповідному підрозділі. Використовується у невеликих підприємствах з нескладною технологією виробництва. Перевагами такої структури є:

— а)чіткість взаємовідносин;

— б)оперативність і несуперечливість управлінських рішень;

— в)надійний контроль.

— Недоліком є те, що керівник повинен виконувати, крім основних координуючих функцій, цілий ряд робіт по обліку, роботі з кадрами, контролю якості тощо.

2.Лінійно-штабна структура передбачає створення при лінійному керівництві спеціальних функціональних служб (штабів), які допомагають йому вирішувати певні виробничі завдання і формувати відповідні управлінські рішення. При цьому штаби не дають безпосередніх розпоряджень лінійним керівникам. Головна перевага такої структури в тому, що лінійні керівники мають можливість сконцентрувати увагу на поточному лінійному керівництві, а недоліки — ріст управлінських витрат, зниження оперативності. Така структура є ефективною в масовому виробництві з незначними технологічними змінами.

Функціональна структура також передбачає наявність штабів, але їх персонал має не лише дорадчі права, а й право керівництва і прийняття рішень. Тому кожний виробничий підрозділ отримує розпорядження одночасно від декількох керівників функціональних підрозділів підприємства. Функціональна структура забезпечує компетентне керівництво по кожній функції управління. В цьому її головна перевага, а недоліками є можлива суперечливість і неузгодженість рішень, зниження оперативності.

Дивізіональна структура управління будується не за функціональними ознаками, а за принципами групування виробничих підрозділів за продуктами, групами споживачів, за місцем розташування. Виникнення цієї структури пов'язане із поглибленням поділу управлінської праці, тобто вищі ланки управління займаються лише загальними питаннями (фінансовими, юридичними, кадровими), а решту своїх функцій делегують виробничим підрозділам (відділенням), які мають свою власну структуру управління і можуть автономно функціонувати. Розповсюдження цієї структури пов'язано з процесом диверсифікації виробництва і виникненням корпорацій, конгломератів.

Матрична структура передбачає створення поряд з лінійними керівниками та функціональним апаратом управління тимчасових проектних груп, які формуються із спеціалістів функціональних підрозділів і займаються створенням нових видів продукції. Після завершення робіт над проектом спеціалісти повертаються до своїх функціональних підрозділів. Керівник проекту виконує роль лінійного керівника по відношенню до членів групи.

Множинна структура управління використовується сучасними компаніями, які включають ряд підприємств. В її основі лежить поєднання різних організаційних структур управління. Таке багатоструктурне рішення буде все більше використовуватись в майбутньому.

Вдосконалення управління підприємством повинно здійснюватись за певними напрямками.

Основні напрями вдосконалення управління підприємствами є:

- вдосконалення структури управління виробництвом;
- покращення управління виробничими ресурсами;
- вдосконалення управління науково-технічним прогресом і якістю продукції;
- поліпшення системи планування як основної ланки управління підприємством.

При створенні раціональної структури управління фірмою необхідно вірно встановити чисельність зайнятих в сфері управління підприємством. Чисельність працівників функціональних підрозділів підприємства визначається на основі відповідних нормативів. В залежності від виконуваних функцій такими підрозділами можуть бути відповідні відділи, бюро, групи. Нормативи встановлюються науково-дослідними інститутами праці і відображаються в основних методичних рекомендаціях.

Економічність апарату управління визначають за формулою відповідного коефіцієнта.

Допоміжними показниками економічності апарату управління є:

- питома вага чисельності управлінського персоналу в загальній чисельності працюючих;
- кількість робітників, що припадають на одного працівника управління;
- питома вага фонду заробітної плати управлінського персоналу в загальному фонді заробітної плати всіх працюючих.

Застосування згаданих показників є доречним при порівнянні економічності управління в однотипних підрозділах підприємства.

1.2 Розробка і обґрунтування виробничої програми підприємства

Виробнича програма підприємства (план виробництва і реалізації продукції) — це система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановлені терміни згідно договорів поставок.

Для того, щоб вірно сформувані виробничу програму підприємства, у його бізнес-плані повинна бути представлена така важлива інформація, як характеристика пропонованої продукції, оцінка можливих ринків збуту та конкурентів, стратегія маркетингу. В основу планування виробничої програми покладена система показників обсягу виробництва, яка включає натуральні і вартісні показники.

Натуральними показниками виробничої програми є обсяг продукції в натуральних одиницях по номенклатурі і асортименту.

Номенклатура — це перелік назв окремих видів продукції, а асортимент — це різновидність виробів в межах даної номенклатури. Звичайно, натуральні показники представляються у фізичних одиницях виміру (штуки, тонни, метри тощо).

Номенклатура виробів підприємства може бути централізованою і децентралізованою. Централізована номенклатура формується шляхом укладання державних контрактів (фінансуються за рахунок держбюджету України) і державних замовлень (фінансуються за рахунок власних коштів підприємства та кредитних ресурсів). Децентралізована номенклатура формується підприємством самостійно на основі вивчення ринкового попиту на свою продукцію та встановлення прямих контактів із споживачами шляхом укладання договорів поставок.

Обсяг виробництва продукції в натуральних вимірниках встановлюють на основі обсягу поставок:

$$OB = OP - Z_p + Z_k, \text{ натур, один,}$$

де OB — обсяг виробництва продукції в натуральних одиницях;

OP — обсяг поставок в натуральних одиницях;

Z_p, Z_k — запаси продукції на складі відповідно на початок і на кінець планового року, натуральних одиниць.

При аналізі виконання підприємством плану по номенклатурі і асортименту дається кількісна оцінка виконання плану шляхом обчислення фактичного випуску продукції в межах встановленого плану і порівняння його з плановими показниками.

Значення натуральних показників виробничої програми в умовах ринку зростає, оскільки саме вони дають можливість оцінити ступінь задоволення потреб споживачів в певних товарах і врахувати якісні характеристики товарів.

Вартісними показниками виробничої програми є обсяги товарної, валової, реалізованої, чистої, умовно-чистої продукції, нормативної

вартості обробітку, валового і внутрізаводського обороту, обсяг незавершеного виробництва.

В обсяг товарної продукції включають готову продукцію, послуги, ремонтні роботи, капітальний ремонт свого підприємства, напівфабрикати і запчастини на сторону, капітальне будівництво для непромислових господарств свого підприємства, роботи, пов'язані з освоєнням нової техніки, тару, що не входить в гуртову ціну виробу.

У валову продукцію (ВІТ) включають всю продукцію у вартісному виразі, незалежно від ступеня її готовності і визначають за формулою:

$$\text{ВП} = \text{ТП} - (\text{НЗВП} - \text{НЗВК}) - (\text{Іп} - \text{Ік}), \text{ грн.},$$

де НЗВП, НЗВк — вартість залишків незавершеного виробництва відповідно на початок і кінець планового періоду, грн.;

Іп, Ік — вартість інструменту для власних потреб відповідно на початок і кінець планового періоду, грн.

Валовий оборот підприємства (ВО) — це обсяг валової продукції незалежно від того, де вона буде використана: чи в межах підприємства, чи поза ним.

Внутрізаводський оборот (ВЗО) — це та кількість продукції підприємства, яка використовується всередині нього для подальшої переробки. Валову продукцію можна також обчислити:

$$\text{ВП} = \text{ВО} - \text{ВЗО}, \text{ грн.}$$

Реалізована продукція (РІТ) — це продукція, яка відвантажена споживачеві і за яку надійшли кошти на розрахунковий рахунок підприємства — постачальника або мають надійти у зазначений термін. Обсяг реалізованої продукції обчислюється за формулою:

$$\text{РІТ} = \text{ТП} + (\text{Гп} - \text{Гк}) + (\text{В}_{\text{ш}} - \text{В}_{\text{к}}), \text{ грн.},$$

де Гп, Гк — залишки готової нереалізованої продукції відповідно на початок і кінець планового року, грн.;

Вш, Вк — залишки продукції відвантаженої, за яку термін оплати не настав, і продукції на відповідальному зберіганні у покупців відповідно на початок і на кінець планового року, грн.

Чиста продукція підприємства може бути також обчислена як сума основної і додаткової заробітної плати працівників підприємства і прибутку.

Показник умовно-чистої продукції (УЧП) обчислюється: $\text{УЧП} = \text{ЧП} + \text{А}$, грн.

В матеріаломістких галузях використовується показник нормативної вартості обробітку (ИБО), який одержується як добуток показника нормативної вартості обробітку одного виробу г-го виду (НВОі) і кількості виготовлених виробів і-то виду (Ni).

Виробнича програма будь-якого підприємства повинна бути обґрунтована наявними виробничими ресурсами (виробничими фондами,

трудовами і матеріальними ресурсами), а також виробничою потужністю підприємства.

Обсяг виробництва продукції в натуральних вимірниках (N) може бути обчислений, виходячи із величини матеріальних ресурсів, поставлених підприємству в плановому році (Mзаг) і норми витрат цього виду ресурсу на одиницю продукції q.

Від рівня використання виробничої потужності підприємства (тобто максимально можливого обсягу випуску продукції - при встановленій величині виробничих фондів та організації виробничого процесу) залежить обсяг випуску продукції:

$ВП = Впот \times Кеш$, грн.,

де Впот— виробнича потужність підприємства, грн.;

Квик — коефіцієнт використання виробничої потужності.

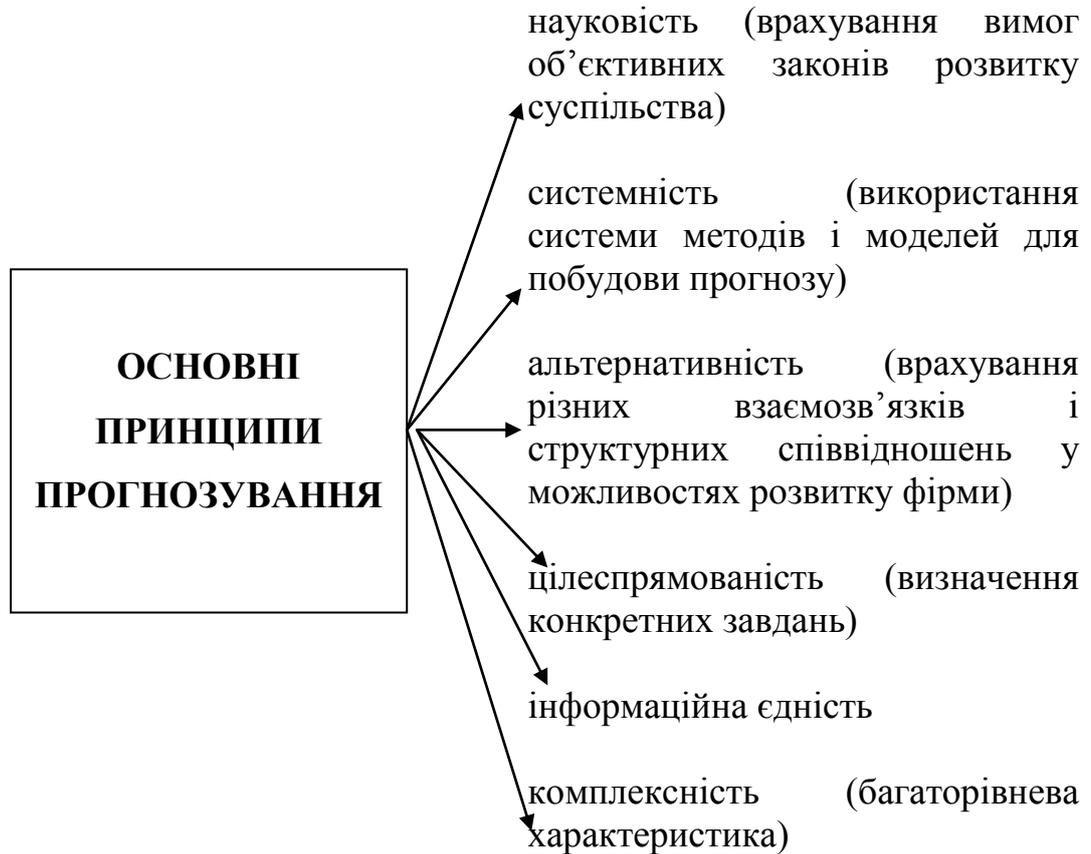
Якісну сторону виробничої програми характеризує показник, який відображає питому вагу продукції, що відповідає міжнародним стандартам, в загальному обсязі випуску продукції підприємством. Він може бути обчислений відношенням кількості сертифікованої продукції до загального її обсягу.

Контрольні питання

1. У чому полягає суть поняття підприємства?
2. Які ознаки має підприємстві? Які існують типи підприємств?
3. Які існують форми об'єднання підприємств?
4. Що собою являє виробнича структура підприємства?
5. Якими основними законодавчими актами регулюється діяльність підприємств в Україні?
6. Що собою являє статут підприємства?
7. Що собою являє сучасне управління підприємством?
8. Які існують типи організаційних структур управління?
9. В яких вимірниках визначається обсяг виробництва?
10. Що собою являє показник умовно-чистої продукції (УЧП)?
11. Від чого залежить обсяг випуску продукції ?
12. Яку продукцію включають у валову продукцію (ВІТ)?
13. За якою формулою обчислюють обсяг реалізованої продукції?

2 ПРОГНОЗУВАННЯ, ПЛАНУВАННЯ І ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Прогнозування — це передбачення майбутнього стану внутрішнього і зовнішнього середовища фірми, яке базується на наукових методах і інтуїції, тобто це процес обґрунтування кількісних та якісних змін розвитку в майбутньому.



Прогнозування, з одного боку, передуює плануванню, а з другого є його складовою частиною, оскільки використовується на різних стадіях планової роботи, а саме на стадії аналізу середовища і визначення передумов для формування стратегій; на стадії реалізації планів.

Прогнозування по своєму складу ширше від планування, оскільки крім показників діяльності фірми включає і дані про зовнішнє середовище.

В практичній діяльності підприємства використовують такі типи прогнозування:

а) прогнозування, яке ґрунтується на творчому передбаченні майбутнього, використовуючи інтуїцію;

б) пошукове прогнозування — це спосіб наукового прогнозування від даного моменту до майбутнього. Воно опирається на наявну інформацію.

В свою чергу пошукове прогнозування може бути традиційним (коли прогноз є екстраполяцією минулого в майбутнє) і новаторським,

альтернативним (коли існує декілька варіантів розвитку фірми з врахуванням змін зовнішнього і внутрішнього середовища).

в) нормативне або нормативно-цільове прогнозування полягає в тому, що спочатку визначаються загальні цілі, орієнтири на майбутнє, а вже потім оцінюється розвиток фірми, виходячи із встановлених цілей. В даному випадку застосовуються переважно якісні методи дослідження, оскільки здебільшого фірма не володіє необхідними вихідними даними.

Результатом процесу прогнозування є прогнози, які можуть бути коротко, середньо і довгостроковими (по часу охоплення), пошуковими, нормативними (по питаннях прогнозування), пасивними і активними (по можливості впливу фірми на майбутнє).

В економічному прогнозуванні використовують такі дві групи методів прогнозування - евристичні і факторографічні.

Метод експертних оцінок. Даний метод має якісний характер.

В основу евристичних методів формування прогнозів покладено використання логічних прийомів, методичних правил, підходів.

Ринкова економіка вносить докорінні зміни в зміст, структуру і порядок розробки планів, а саме:

Плани підприємств в умовах ринку носять індикативний (рекомендаційний), а не директивний характер. Вони виступають механізмом регулювання ринку, відображають зв'язок виробництва і ринку, науки і виробництва, набувають соціального спрямування.



Плани підприємствами розробляються самостійно, використовуючи певні вихідні дані. В основі їх розробки лежить величина попиту на конкретну продукцію, яка визначається договорами на поставку продукції, що укладаються між підприємствами і державою, між окремими підприємствами.

Основними показниками планів стають натуральні, якісні, кінцеві показники діяльності підприємств, оскільки для задоволення потреб споживачів потрібна продукція не взагалі, а конкретної номенклатури, високої якості, яка б забезпечувала її конкурентоспроможність і виживання фірми в конкурентній боротьбі.

Позитивні моменти планування:

- дає орієнтири майбутнього стану організації;
- сприяє вирішенню проблем, які виникають в процесі роботи;
- стимулює організацію, координацію та мотивацію праці;
- породжує корисну інформацію на основі сигналів зворотного зв'язку про фактичний стан керованих об'єктів;
- вимагає підвищення кваліфікації персоналу;
- робить необхідним контроль виконаного, облік, аналіз.
- Відсутність системи планування передбачає:
 - нерозуміння персоналом мети, до якої прагне організація;
 - втрату орієнтації в конкурентному середовищі;
 - короткостроковий характер рішень управлінського персоналу;
 - помилкові рішення в тактиці — наслідок відсутності стратегії;
 - інертність персоналу у пізнанні ринкового механізму та виробленні лінії поведінки на ринку;
 - ведення обліку і контролю формально, без аналізу наслідків роботи.

В умовах ринкової економіки до основних принципів планування на підприємстві можна віднести такі:

- Принцип ефективності (оптимальності) планів — спрямовує на ефективне використання ресурсів. Характеризує те, на скільки даний план сприяє досягненню цілей підприємства, якщо враховувати витрати та інші супутні небажані наслідки, пов'язані із складанням і здійсненням цього плану.
- Принцип первинності планування — планування логічно передуює виконанню всіх інших управлінських функцій.
- Принцип сприяння досягненню цілей — мета розробки планів — це сприяти реалізації основної мети функціонування підприємства.
- Принцип неперервності планування — реалізується з допомогою використання системи планів, далекоглядних прогнозів, довго, середньо, короткострокових перспективних планів, поточних планів і оперативно-виробничих планів.



Принцип гнучкості (маневреності) планів — плани не є стандартними раз і назавжди даними, а їх можна змінювати стосовно змін внутрішньої і зовнішньої ситуації. Чим більшої гнучкості ми можемо надати планам, тим менша ймовірність понесення збитків внаслідок виникнення непередбачених подій.

Принцип реальності планів (використання достовірної інформації).

Принцип комплексності (системності) — означає, що планування повинно охоплювати всі структурні під розділи і при розробці планів повинні враховуватись в системі як зовнішні, так і внутрішні фактори, що обумовлюють зміну ситуації.

Принцип науковості базується на відображенні в планах дій об'єктивних економічних законів, на використанні знань спеціальних економічних наук.

Принцип адекватності системи планування щодо умов діяльності підприємства.

Методи планування — це засоби, з допомогою яких можна реалізувати принципи планування.

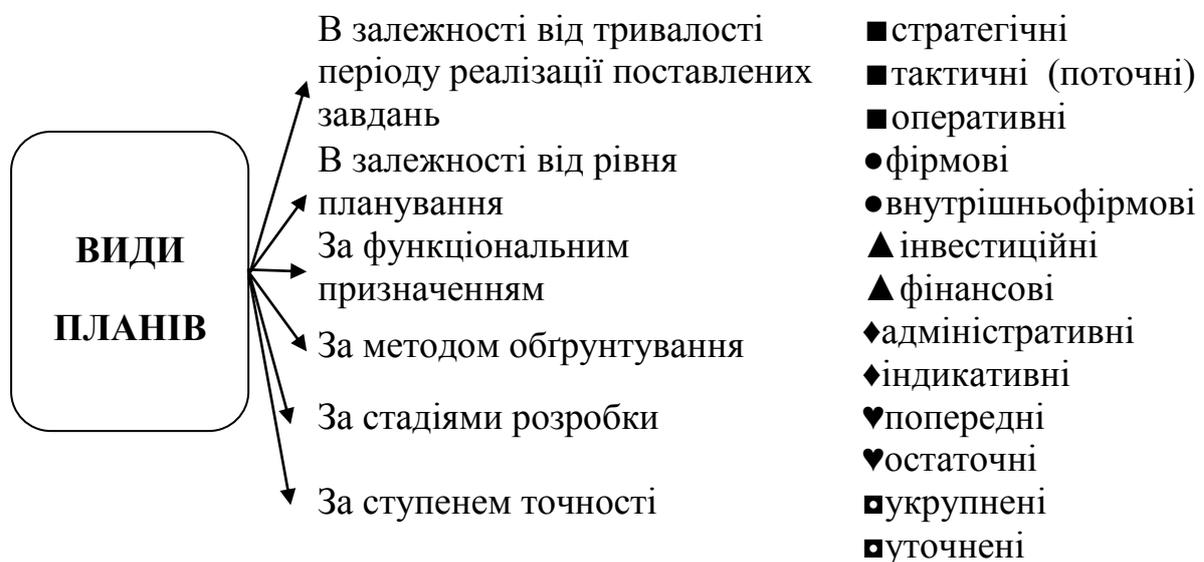
Нормативний метод дозволяє забезпечувати розрахунок величини показників з допомогою цілісної системи норм і нормативів (норм витрат матеріальних, паливно-енергетичних ресурсів, затрат часу, фінансових норм і нормативів). Важливою вимогою при розробці планів є застосування прогресивних норм і нормативів.

Суть балансового методу зводиться до використання в планових розрахунках певної системи балансів, оскільки з їх допомогою забезпечується збалансованість потреб в ресурсах і джерелах їх покриття.

Економіко-математичні методи використовуються в тих випадках, коли треба здійснити оптимізацію плану підприємства, тобто із багатьох варіантів плану вибрати найкращий з точки зору прийнятого критерію оптимізації.

Суть графо-аналітичних методів зводиться до використання графіків і діаграм при розрахунку певної системи показників.

Кожен вид плану має свої особливості щодо змісту, конкретної технології складання, сукупності розрахункових техніко-економічних показників.



В зарубіжній практиці за класифікації Р. Л. Акоффа в залежності від часу дії розрізняють — реактивне (минуле), інактивне (теперішнє), преактивне (майбутнє), інтерактивне (взаємодія попередніх) планування.

У вітчизняній практиці склалася певна система планування, кожен різновид якої має свої особливості щодо змісту, конкретної технології складання розрахункових техніко-економічних показників.

Стратегічний план — це сукупність взаємоузгоджених заходів і дій, що відображають довгострокові цілі та основні напрямки діяльності з обґрунтуванням ресурсного забезпечення.

Етапи стратегічного планування:

- Формування стратегічних цілей діяльності підприємства (мета).
- Аналіз середовища та ринкових чинників (попиту, пропозиції, рівня конкуренції).
- Вибір генеральної стратегії і аналіз стратегічних альтернатив.

- Оцінка підприємницького потенціалу і перспектив розвитку фірми, їх адекватності цілям діяльності.
- Розробка ресурсних і функціональних субстратегій підприємства.
- Практична реалізація плану, контроль і оцінка соціально-економічних результатів.

Основними розділами стратегічного плану є:

план маркетингу;

- із план виробництва;
- план кадрового забезпечення;
- фінансовий план і страхування ризику;
- імідж організації.

Стратегія — це планування всіх найважливіших дій, які треба реалізувати; це довгостроковий курс розвитку фірми.

Кожна ланка управління підприємством розробляє певну стратегію:

- стратегію іміджу підприємства — спостережна рада;
- загальні стратегії — правління підприємства;
- ресурсні і функціональні стратегії — функціональні підрозділи;
- продуктово-товарні стратегії — виробничі підрозділи.

Базовими (еталонними) є стратегія виживання або захисна; стабілізації або наступально-захисна; зростання або наступальна.

Тактичні плани відрізняються від стратегічних метою розробки, змістом, часом, охопленням сфер впливу. Тактичні плани деталізують стратегічні, однак сфера їхньої спрямованості вужча.

Тактичні плани регулюють діяльність підприємства по закупках сировини, по виробництву продукції, по збуту, по фінансових питаннях як правило на рік. Такий період часу дозволяє швидко впроваджувати досягнення НТП у виробництво, швидко бачити очікуваний результат, швидко приймати заходи по виявленню відхилень. Організаційне керівництво розробкою тактичного плану на підприємстві здійснює директор, а методичне — начальник планово-економічного відділу або головний економіст. Хоча участь у розробці такого плану приймають всі виробничі підрозділи.

Основними розділами такого плану є:

- план підвищення технічного рівня виробництва;
- план маркетингу;
- план виробництва;
- план матеріально-технічного забезпечення;
- план по праці і зарплаті;
- план по капітальному будівництву і інвестиційних ресурсах;
- план соціального розвитку колективу;
- план охорони навколишнього середовища;
- план по собівартості, прибутку, рентабельності;

— фінансовий план.

Етапи розробки тактичного плану наступні:

- аналіз результатів підприємницької діяльності;
- розробка заходів щодо підвищення підприємницького успіху;
- вивчення ринку і формування портфелю замовника, укладання угод;
- обґрунтування окремих розділів плану;
- розгляд проекту плану радою трудового колективу;
- доведення техніко-економічних показників до внутрішньофірмових підрозділів.

Всю систему показників планів можна класифікувати за такими взаємно-протилежними групами:

- натуральні – вартісні;
- кількісні – якісні;
- абсолютні – у відносні;
- обсягові – питомі;
- проміжні – кінцеві.

Оперативно-виробниче планування — це здійснення розрахунків по виробництву продукції на місяць, добу, зміну; розробка графіків, доведення завдань до внутрішніх структурних підрозділів. На великих підприємствах даним видом планів займається виробничо-диспетчерський відділ. Оперативно-виробниче планування ставить своїм завданням насамперед забезпечення рівномірної роботи підприємства, що важливо для своєчасного виконання договірних зобов'язань.

В залежності від місця застосування розрізняють міжцехове і внутріцехове оперативно-виробниче планування; від змісту робіт — календарне планування (складання графіків роботи) і диспетчерування виробництва (контроль за виконанням завдань). Міжцехове оперативно-виробниче планування забезпечує координацію діяльності у виробництві між цехами підприємства (основними і допоміжними), внутріцехове — забезпечує розробку календарних планів виробництва для ділянок, доведення завдань до робочих місць.

Слід відзначити, що зміст оперативно-виробничого планування залежить від типу виробництва і проявляється через певні системи. Кожна система включає такі елементи:

- планово-облікову одиницю (деталь, партія деталей, комплект деталей, замовлення);
- календарно-планові нормативи;
- порядок встановлення завдань.

У масовому типі існують подетальні системи (планування за тактом чи ритмом випуску виробів, по стандартних строках). Основною планово-обліковою одиницею виступає деталь. Календарно-плановими

нормативами є: ритм, темп, тривалість виробничого циклу, кількість робочих місць.

У серійному виробництві використовуються комплектні системи: планування за комплектувальними номерами, груповими комплектами, заділами, серійна за випередженнями, машинокомплектна, система неперервного оперативного-виробничого планування. Планово-обліковою одиницею виступає партія деталей, комплект деталей.

В одиничному типі виробництва основним видом системи є позамовна. Планово-обліковою одиницею виступає замовлення. В календарно-планові нормативи входять трудомісткість робіт, тривалість виробничого циклу, нормативне випередження.

Диспетчерський контроль і регулювання виробництва відбувається на основі зібраної інформації про виконання виробничих програм і завдань. Контроль за ходом виробництва здійснюється диспетчерами цехів заводу по таких основних напрямках:

- контроль виконання номенклатурного плану випуску виробів;
- контроль міжцехових заділів в цехах, а також міжцехових передач заготовок деталей.

Бізнес-план — це комплексний плановий документ підприємницької діяльності, в якому передбачені заходи, спрямовані на реалізацію підприємницької ідеї, на отримання прибутку.

Бізнес-план розробляється для:

- техніко-економічного обґрунтування створення і діяльності підприємства, оскільки дає можливість підприємцю охарактеризувати перспективи розвитку його фірми (який товар, якої якості, в якій кількості і по якій ціні продати);
- залучення зовнішніх інвесторів, в тому числі іноземних, оскільки дозволяє інвесторам оцінити доцільність вкладення інвестицій в дане виробництво, зацікавити їх співпрацювати з даною фірмою;
- приватизації підприємства з метою обґрунтування пропозицій по її доцільності.

Бізнес-план, як і стратегічний, охоплює досить тривалий період (3—5 років). Але між ними є відмінності:

- бізнес-план включає не всі цілі фірми, а лише одну із них;
- бізнес-план має чітко виражені часові границі.

Слід відзначити, що показники бізнес-плану, розробленого для зовнішніх інвесторів і внутрішньофірмового використання, для видів діяльності, будуть відрізнятися ступенем деталізації і різновидністю форм. Характерною особливістю бізнес-плану є те, що кількість форм і їх зміст не регламентується і є довільною.

2.1 Методологія та стадії розробки бізнес-плану

Написання плану вимагає гарної підготовки. Перед складанням проекту вашого бізнес-плану вам необхідно продумати ряд питань, усвідомити характер вашого господарства, які ресурси будуть потрібні для досягнення ваших ділових цілей; якими будуть цільові ринки; яка життєздатність і потенціал росту господарства й ін.

Потрібно довести, що Ваш проект буде окупаємим і рентабельним. Однією з поширених форм планування для фермерських господарств є бізнес-планування. Бізнес-планування є процесом розробки плану (бізнес-плану) з вкладення капіталу в бізнес та його розширеного відтворення в господарських процесах шляхом реалізації підприємницьких ідей.

Існують різні вимоги до бізнес-плану для вже існуючого фермерського господарства та для новоствореного фермерського господарства, існування якої залежить від даного проекту.

У випадку вже існуючого фермерського господарства бізнес-план повинен містити звіт про минулу роботу та базуватися саме на ньому, у той час, як у випадку новоствореного фермерського господарства, особлива увага повинна бути відведена самому проекту.

Процес складання бізнес-плану є специфічним у кожному конкретному випадку. Тому практично неможливо дати якусь універсальну (стандартну) схему його розробки. Найбільш складною є процедура опрацювання бізнес-плану для започаткування нового бізнесу.

Бізнес-план — це своєрідний рекламний документ, на підставі якого можна зробити висновки не лише про бізнес, а й про його власників. Тому важливим є як зміст, так і зовнішній вигляд бізнес-плану.

Бізнес-план, як і будь-який інший документ, підлягає певним вимогам щодо стилю написання:

1) бізнес-план має бути стислим, простим, але адекватно розкривати сутність проекту. Для більшості невеликих проектів (для реалізації яких потрібно 10—100 тис. грн.), як свідчить практика, обсяги бізнес-планів обмежуються 10 сторінками.

2) бізнес-план має бути функціональним, тобто містити лише корисну інформацію, яка цікавить або може зацікавити читача. За необхідності додаткова, пояснювальна, первинна інформація може бути винесена в додатки (обсяг додатків не обмежується);

3) бізнес-план має ґрунтуватися на реалістичних припущеннях. Прогнози та передбачення (як найбільш "вразлива" частина бізнес-планування) мають бути обґрунтовані й підкріплені посиланнями на тенденції та пропорції розвитку галузі;

4) бізнес-план має бути легким для сприйняття, чітким та логічним. Таким, щоб у ньому можна було швидко знайти потрібну інформацію. Отже, у структурі бізнес-плану треба виділяти розділи та параграфи;

5) бізнес-план має забезпечувати охорону конфіденційної інформації про фірму та її діяльність. Для цього можна жорстко контролювати сферу його розповсюдження або скласти окремий додаток, який міститиме всю конфіденційну інформацію і буде доступний тільки тим, кому треба таку інформацію знати.

СТРУКТУРА БІЗНЕС-ПЛАНУ

1. РЕЗЮМЕ

1.1. Назва і ціль проекту (бізнесу).

1.2. Загальна характеристика фермерського господарства (хто ми такі, чим ми займаємось).

1.3. Цілі та завдання бізнесу.

1.4. Опис господарства.

1.5. Що ви власне кажучи збираєтесь робити?

1.7. А також коротко основні показники галузі.

2. ОПИС РИНКУ

Зробити можливо все - а продати? Основна увага - на збирання та обробку інформації.

2.1. Виробництво та реалізація (скільки можна продати цього товару, на яких умовах, яку частку ринку можна сподіватись зайняти?).

2.2. Прогноз обсягів продажу.

2.4. Що ще ви вважаєте важливим для описання ринку?

3. ПЛАН ВИРОБНИЦТВА та товарообігу.

3.1. Як буде організовано виробництво?

3.2. Яке необхідно закупити обладнання? Де? Які можуть виникнути проблеми?

3.3. Кількість робочої сили.

3.4. Продуктивність праці.

3.5. Обсяг продажу в розрахунку на одного зайнятого.

3.6. Обсяг продажу в розрахунку на одиницю капвкладень.

3.7. Можливості розширення виробничих площ.

3.8. Розміщення обладнання.

3.9. Технологія виготовлення виробів.

3.10. Що ще ви вважаєте важливим для описання виробництва?

4. ПЛАН РИЗИКІВ.

4.1. Погодні умови

4.2. Дефіцит ресурсів

4.3. Падіння ціни на продукцію

4.4. Зростання цін на необхідні ресурси

4.5. Конкуренція.

Співвідношення РИЗИК / ДОХОД - найважливіший критерій для оцінки привабливості бізнесу. Чим більший ризик, тим більшим має бути

запропонований у бізнес-плані доход, але він повинен бути обґрунтованим і реальним. Процедура оцінки доцільності вкладення інвестицій в проект наступна:

5. ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПЛАН ПРИБУТКІВ (ЗБИТКІВ).

Фінансовий план (по роках)

Узагальнення з попередніх розділів:

5.1. Прогноз об'ємів реалізації;

5.2. Баланс грошових потоків, скільки грошей необхідно вкласти у часі;

- Зведений баланс активів і пасивів;
- Звіт про доходи і співвідношення, які характеризують ефективність бізнесу;
- Витрати та їх аналіз;
- Витрати праці;
- Витрати на виробництво;
- Капітальні вкладення;
- Податки;
- Рух готівки;
- Позиції беззбиткового ведення справ. Умови беззбитковості для різних цін;
- Доход;
- Грошові надходження, собівартість та термін окупності;
- Чистий прибуток;
- Рентабельність;
- Балансовий звіт і його аналіз.

6. ГРАФІК ПОВЕРНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ДОПОМОГИ

Державне регулювання економіки ставить за мету досягнення найбільш ефективного розвитку.

Розрізняють принципи і методи державного регулювання. Принципи — мінімальне пряме втручання:

а) держави в економічні процеси;

б) здійснення опосередкованого впливу на суб'єктів господарювання через використання ефективних важелів та нормативів.

До методів державного регулювання відносять:

— фінансово-економічні;

— адміністративні.

Основними формами (засобами) державного регулювання є належна фінансова і кредитна політика (державний бюджет), національні цільові фонди, державний, банківський і комерційний кредити, відлагоджена податкова система.

Контрольні питання

1. Що собою являє прогнозування діяльності підприємства?
2. Які методи відносять до методів державного регулювання підприємством?
3. У чому полягає зміст оперативно-виробничого планування ?
4. Що залежить від типу виробництва і через які системи це регулюється?
5. Які показники є основними показниками планів діяльності підприємств?
6. Які існують основні види планів на підприємствах?
7. Які існують основні методи планування на підприємствах?

3 ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА І ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

Кадри підприємства — це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають практичний досвід і навички роботи. Крім постійних працівників, в роботі підприємства можуть брати участь на основі контракту інші працездатні особи.

Всі кадри підприємства поділяються на промислово-виробничий персонал (ПВП) і непромисловий персонал (НПП). До ПВП відносяться зайняті в основних і допоміжних підрозділах підприємства, в заводських лабораторіях, дослідних установах, апарат заводоуправління, працівники охорони. До НПП належать зайняті у невиробничій сфері підприємства. В залежності від виконуваних функцій весь персонал підприємства поділяється на чотири категорії:

- робітники; службовці;
- спеціалісти; керівники.

Робітники в залежності від відношення до процесу створення продукції поділяються на основні (які безпосередньо беруть участь в процесі виготовлення продукції) і допоміжні (які виконують функції обслуговування основного виробництва).

До службовців відносяться працівники, що здійснюють підготовку і оформлення документації, господарське обслуговування, облік і контроль.

Спеціалістами вважаються працівники, які займаються інженерно-технічними, економічними та іншими роботами.

Керівники — це працівники, що обіймають посади керівників підприємства та його структурних підрозділів.

Важливою є класифікація персоналу за професіями, спеціальностями, кваліфікацією.

Професія характеризує вид трудової діяльності, спеціальність виділяється в межах певної професії і характеризує відносно вузький вид робіт. Кваліфікація характеризує якість, складність праці і є сукупністю спеціальних знань і навичок, які визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій обумовленої складності.

За рівнем кваліфікації робітники поділяються на чотири групи, а конкретний рівень кваліфікації визначається за допомогою тарифно-кваліфікаційних довідників і характеризується розрядами.

Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів і службовців залежить від рівня освіти і досвіду роботи. Для них теж існує чотири категорії.

На сьогоднішній день співвідношення між категоріями персоналу на пересічному підприємстві України є приблизно таким: 18 % — керівники, спеціалісти, службовці; 82 % — робітники.

Підготовка кадрів в Україні здійснюється через систему державних і недержавних навчальних закладів. Формами підготовки кваліфікованих робітників є такі:

- навчальні заклади з підготовки молодших спеціалістів;
- індивідуальне і бригадне навчання безпосередньо на виробництві;
- курси оволодіння другою і суміжними спеціальностями.

Підготовку службовців і спеціалістів здійснюють навчальні заклади різних рівнів (коледжі, інститути, університети, академії). Підготовка кадрів для підприємств нових (недержавних) форм господарювання здійснюється державними і недержавними навчальними закладами на основі укладених договорів між підприємствами і навчальними закладами. Підприємства відшкодовують витрати на ці цілі за рахунок власних коштів.

Продуктивність праці — це показник, що характеризує її ефективність і показує здатність працівників випускати певну кількість продукції за одиницю часу.

Розрізняють продуктивність індивідуальної праці, яка відображає затрати лише живої праці працівників, і продуктивність суспільної праці, що відображає затрати праці живої та уречевленої.

Рівень продуктивності праці характеризується показником виробітку, який показує кількість продукції, що вироблена за одиницю часу. Оберненим до виробітку є показник трудомісткості.

Методи визначення виробітку:

- натуральний (ділення обсягу виробленої продукції у фізичних одиницях на кількість затраченого часу в нормо-годинах); різновидом натуральних вимірників обчислення виробітку є умовно-натуральні;
- вартісний (ділення обсягу виробленої продукції в гривнях до затрат часу, вираженого в середньосписковій чисельності робітників, або відпрацьованій ними кількості людино-днів, людино-годин);
- трудовий (ділення обсягу продукції, представленої в затратах робочого часу в нормо-годинах, на кількість робітників).

Планування продуктивності праці здійснюється методом прямого рахунку та пофакторним методом.

Метод прямого рахунку передбачає визначення планового рівня продуктивності праці (Пп.пл) шляхом ділення запланованого обсягу випуску продукції у вартісному виразі або в натуральних одиницях ($Q_{пл}$ або $N_{пл}$) на планову чисельність промислово-виробничого персоналу (Чпл).

Пофакторний метод передбачає розрахунок приросту продуктивності праці через економію чисельності працівників під впливом різних факторів.

Розрахунок планового рівня продуктивності праці здійснюється в декілька етапів.

Обчислення економії робочої сили під впливом техніко-економічних факторів. Ці фактори згруповані так:

- 1) Підвищення технічного рівня виробництва.
- 2) Структурні зрушення у виробництві.
- 3) Вдосконалення у правління, організації виробництва і праці.
- 4) Зміна обсягу виробництва.
- 5) Галузеві фактори.
- 6) Введення в дію і освоєння нових підприємств (об'єктів).

Зміна чисельності робітників визначається як різниця між чисельністю, що планується для нових підприємств (вона встановлюється на основі технічних проектів) і тією чисельністю, яка була б необхідна для випуску продукції на нових підприємствах при базовій продуктивності праці по міністерству в цілому.

Загальна економія чисельності працівників (Езаг) знаходиться як сума економії чисельності по кожному з перерахованих факторів.

Визначення планової чисельності працюючих шляхом віднімання від вихідної їх чисельності в плановому періоді (Чвих) загальної величини їх зменшення.

Важливим елементом економічного аналізу є розрахунок можливого приросту продукції за рахунок росту продуктивності праці.

Праця на будь-якому підприємстві повинна бути організована з наукової точки зору.

Науковою є така організація праці, яка ґрунтується на досягненнях науки і техніки, передовому досвіді і дозволяє найкращим чином об'єднати в єдиному процесі виробництва техніку і людей, забезпечити ефективне використання ресурсів та збереження здоров'я працівників.

Наукова організація праці (НОП) має вирішувати три завдання:

- економічне (ефективне використання ресурсів і ріст продуктивності праці);
- психофізіологічне (підвищення працездатності людини без шкоди її здоров'ю);
- соціальне (праця повинна бути задоволенням).

Процес праці на підприємстві відбувається в просторі і часі. Регламентация праці в часі здійснюється через норми праці: норма часу; норма виробітку; норма чисельності; норма обслуговування.

Норма часу в умовах серійного і масового виробництва виступає як норма штучного часу.

Норма часу в умовах дрібносерійного і одиничного виробництва виступає як норма штучно-калькуляційного часу.

Норма виробітку це кількість продукції, яка повинна бути вироблена за одиницю часу:

Середній процент виконання норм виробітку (Нвир%) обчислюється як відношення кількості нормо-годин на виготовлення продукції до кількості годин фактично відпрацьованого часу.

Норма чисельності — це необхідна для виконання певної роботи чисельність персоналу.

Норма обслуговування — це встановлена кількість одиниць обладнання (робочих місць, квадратних метрів площі), яка обслуговується одним робітником або бригадою на протязі зміни.

Методами нормування праці є:

- сумарний;
- аналітичний, який може бути аналітично-розрахунковим та
- аналітично-дослідницьким.

Аналітично-дослідницький метод передбачає встановлення норми часу шляхом спостереження, тобто хронометражу.

Процес хронометражу ділиться на ряд етапів, заключним із яких є перевірка утвореного хроноряду на стійкість. Стійкість хроноряду визначається за допомогою коефіцієнта стійкості

Тоді порівнюють $K_{ет}$ із нормативним коефіцієнтом стійкості ($K_{стн}$).

В такому випадку слід відкинути одне або максимальне, або мінімальне значення тривалості операції (один замір) і знову перевірити хроноряд на стійкість. Якщо і тепер хроноряд виявиться нестійким, то заміри слід повторити (зробити повторне спостереження).

Якщо $K_{ет} < K_{ет н}$, то хроноряд вважається стійким і, визначивши середню тривалість операції, можна встановити відповідну норму часу.

На основі встановлених норм праці визначають необхідну чисельність працівників підприємства.

Загальна чисельність працівників підприємства складається із чисельності промислово-виробничого і промислового персоналу.

Планова чисельність допоміжних робітників (Чдр) визначається аналогічно чисельності основних робітників, якщо для них встановлені певні норми виробітку чи обслуговування.

Чисельність керівників, спеціалістів, службовців визначається на основі затвердженого на підприємстві штатного розпису, в якому встановлюється кількість працівників по кожній із вказаних груп згідно діючих нормативів чисельності.

Важливим моментом в обчисленні чисельності робітників підприємства є правильне встановлення дійсного (корисного) фонду часу роботи одного середньоспискового робітника.

Цей фонд визначається шляхом складання балансу робочого часу середньоспискового робітника.

В цьому балансі явочне число днів виходу визначається шляхом віднімання від номінального фонду робочого часу в днях (календарний фонд мінус кількість вихідних і святкових днів) кількості цілоденних невиходів. Фактичну тривалість робочої зміни визначають відніманням від номінальної тривалості робочої зміни в годинах кількості годин скорочення робочої зміни.

Добуток явочного числа днів виходу на фактичну тривалість робочої зміни дає дійсний річний фонд робочого часу середньоспискового робітника в годинах.

Економічний ефект від зниження плинності визначається через економію робочого часу та додатковий випуск продукції.

Економія робочого часу (Ечасу) визначається:

$E_{\text{часу}} = Чзв \times t$, днів,

де t — втрати часу у зв'язку із плинністю, тобто час на заміщення необхідною робочою силою одного звільненого, днів.

Додатковий випуск продукції (Вдод) обчислюється:

$V_{\text{дод}} = E_{\text{часу}} \times V_{\text{план}}$, грн.,

де $V_{\text{план}}$ — плановий виробіток на одного працюючого за один люд.день, грн.

Контрольні питання

1. Що розуміють під поняттям – кадри підприємства?
2. На які групи за рівнем кваліфікації поділяються робітники?
3. Як визначають фактичну тривалість робочої зміни?
4. На основі яких даних визначається чисельність керівників, спеціалістів, службовців?
5. Як знаходиться загальна економія чисельності працівників (Езаг)?
6. Як обчислюється середній процент виконання норм виробітку (Нвир%)?
7. Як визначається економічний ефект і економія робочого часу (Ечасу)?
8. Як визначається зміна чисельності робітників?

4 ОСНОВНІ ФОНДИ ТА ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Основні фонди підприємств — це засоби праці, які мають вартість, функціонують у виробничому процесі тривалий час, не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, а свою вартість переносять на вартість готової продукції поступово, шляхом амортизаційних відрахувань.

Не є виробничими фондами засоби праці, не залучені в процес виробництва (не введені в дію підприємства, засоби праці у стадії монтажу, демонтоване обладнання).

Основні фонди підприємства поділяються на виробничі (функціонують у сфері матеріального виробництва підприємства) і невиробничі (фонди невиробничої сфери підприємства).

В залежності від функцій, що виконують засоби праці у виробничому процесі, вони класифікуються за виробничим призначенням на такі групи:

- 1) будівлі;
- 2) споруди;
- 3) передавальні пристрої;
- 4) машини і обладнання;
- 5) транспортні засоби;
- 6) інструмент;
- 7) виробничий інвентар;
- 8) господарський інвентар.

Виробнича структура основних фондів — це співвідношення різних груп основних фондів в їх загальній вартості. Часто цю структуру розглядають як співвідношення активної і пасивної частини основних фондів. Прогресивною є така структура основних фондів, де доля активної частини зростає.

- Фактори, що впливають на виробничу структуру основних фондів — виробничі та матеріально-технічні особливості галузі;
- форми суспільної організації виробництва;
 - форми відтворення основних фондів;
 - технічний рівень виробництва;
 - рівень організації будівельних робіт;
 - розміщення підприємства.

Галузева структура основних фондів характеризується співвідношенням питомої ваги основних фондів різних галузей до їх загальної вартості.

Вікова структура основних фондів — це співвідношення різних вікових груп основних фондів в їх загальній вартості.

Облік основних фондів здійснюється в натуральній і вартісній формі.

Натуральні показники (площа, потужність обладнання, кількість одиниць обладнання тощо) використовуються при визначенні виробничої

потужності, розробці балансів обладнання, удосконалення складу основних фондів і т.д.

Вартісна форма обліку необхідна для визначення розмірів амортизації, калькулювання собівартості продукції.

Оцінку основних фондів здійснюють за:

- балансовою вартістю (початковою і відновною);
- балансовою вартістю з врахуванням зношення (залишковою вартістю).

Початкова (первісна) балансова вартість основних фондів (Вп) показує їх вартість на момент встановлення і обчислюється:

$$Вп = Ц + Т + М, \text{ грн.},$$

де Ц — ціна обладнання, грн.; Т — транспортні витрати на його доставку, грн.; М — витрати на установку і монтаж обладнання, грн.

Початкова вартість основних фондів з врахуванням зношення (Вп) обчислюється за формулою:

$V_{,,} = Vп - / \times A$, де t — кількість років експлуатації обладнання з моменту введення;

A — щорічна сума амортизаційних відрахувань, грн.

Зношення основних фондів, тобто втрата ними частини вартості, є фізичним і моральним.

Фізичне зношення — це втрата основними фондами їх споживчих якостей.

Моральне зношення являє собою передчасне (до закінчення строку фізичної служби) обезцінення основних фондів, викликане або здешевленням відтворення основних фондів (моральне зношення першого роду), або використанням більш продуктивних засобів праці (моральне зношення другого роду).

Моральне зношення 2-го роду в межах суспільного виробництва оцінити неможливо, оскільки одні і тіж основні фонди можуть задовільняти або не задовільняти потреб конкретних споживачів.

Процес відшкодування зношення основних фондів здійснюється шляхом амортизації. Із амортизаційних сум, що включаються у склад витрат на виробництво продукції, формується амортизаційний фонд, який використовується для відтворення основних фондів.

З 1991 року амортизаційні відрахування в Україні здійснюються тільки на повне відновлення. Згідно "Положення про порядок визначення амортизації та віднесення амортизаційних відрахувань на витрати виробництва (обігу)" амортизації підлягають витрати, пов'язані із:

- придбанням та введенням в експлуатацію основних фондів;
- самостійним виготовленням основних фондів;
- проведенням певних видів ремонтів, реконструкції і модернізації основних фондів;
- поліпшенням земель.

Для здійснення процесу нарахування амортизації основні фонди підприємства поділяють на такі групи:

- група 1 — будівлі, споруди, їх компоненти, передавальні пристрої;
- група 2 — транспортні засоби, меблі, офісне обладнання, побутові електромеханічні прилади та інструменти, інформаційні системи;
- група 3 — інші основні фонди, що не ввійшли до груп 1 і 2.

Річні норми амортизаційних відрахувань, затверджені згаданим „Положенням...”, встановлюються у відсотках до балансової вартості кожної із груп основних фондів на початок звітнього періоду у таких розмірах:

- група 1 — 5%;
- група 2 — 25%;
- група 3 — 15%.

Ці ж норми застосовуються бюджетними установами для визначення зношення основних фондів.

З метою поживлення процесу відтворення основних фондів та захисту нагромаджених амортизаційних сум від знецінення підприємствам дозволено здійснювати прискорену амортизацію активної частини основних фондів.

На Заході використовуються два основних методи прискореної амортизації:

- (1) метод зменшеного залишку;
- (2) метод суми чисел (кумулятивний метод).

Суть першого полягає в тому, що норма амортизації, яка використовується при рівномірному нарахуванні зношення, збільшується у 1,5—2 рази, а амортизаційні суми обчислюються за цією нормою не від початкової вартості основних фондів, а від недоамортизованої їх частини.

Кумулятивний метод характеризується більш високими нормами амортизації в першій половині амортизаційного періоду і поступовим їх зниженням в другій половині. Визначення річних сум амортизації цим методом здійснюється в декілька етапів:

- 1. Додаються числові значення років служби устаткування, наприклад, при шестирічному терміні служби $1+2+3+4+5+6=21$
- 2. Утворюються дроби типу $1/21$; $2/21$; ... $6/21$ і розміщуються у зворотньому порядку; $6/21$; $5/21$; ... $1/21$.
- 3. Обчислюються річні суми амортизації множенням дробів (пункт 2) на початкову вартість устаткування.

Відповідно до згаданого "Положення ...", прискорена амортизація основних фондів групи 3, придбаних після 1 січня 1997 року, здійснюється за такими нормами:

- перший рік експлуатації 15%;
- другий рік експлуатації 30%;

- третій 20%;
- четвертий 15%;
- п'ятий 10%;
- шостий 5%;
- сьомий 5%.

В разі застосування прискореної амортизації сума амортизаційних відрахувань визначається як сума відповідних до бутків початкової вартості окремих видів основних фондів групи та норм амортизаційних відрахувань.

Віднесення сум амортизації на витрати виробництва здійснюється щоквартально в розмірі *Д норми амортизаційних відрахувань.

Нарахування амортизації на основні фонди групи 1 проводиться до досягнення кожним об'єктом балансової вартості 100 неоподаткованих мінімумів доходів громадян. Залишкова вартість таких основних фондів відноситься на витрати виробництва в тому періоді, в якому досягнута така вартість.

Нарахування амортизації на основні фонди групи 2 і групи 3 проводиться до досягнення групою нульового значення балансової вартості.

Сума амортизаційних відрахувань є частиною витрат виробництва підприємства і не може бути вилучена повністю або частково до бюджетів чи інших централізованих фондів без згоди власника.

Ремонт основних фондів — це відновлення фізичного зношення окремих конструктивних елементів (вузлів, деталей) і підтримання основних фондів у працездатному стані протягом всього терміну їх служби.

Поточний ремонт породжується випадковими поломками, що принципово не впливають на нормальне використання основних фондів. Має характер дрібних налагоджувальних робіт.

Капітальний ремонт породжується закономірним зношенням основних фондів і направлений на відновлення їх початкових експлуатаційних характеристик.

Відновний ремонт — особливий вид ремонту основних фондів, що породжується їх зруйнуванням в результаті стихійних лих, тривалої бездіяльності.

Підприємство має право протягом звітного року віднести на витрати виробництва частину фактичних витрат на проведення усіх видів ремонтів, реконструкції, модернізації, технічного переоснащення у сумі, що не перевищує 5% сукупної балансової вартості основних фондів на початок звітного року.

Витрати, що перевищують зазначену суму, відносяться на збільшення балансової вартості основних фондів груп 2 і 3 або балансової вартості

кожного об'єкта групи 1. На них нараховують амортизаційні відрахування за нормами, передбаченими для відповідних основних фондів.

Виробнича потужність — це максимально можливий випуск продукції підприємством за певний час (зміну, добу, місяць, рік) у встановленій номенклатурі і асортименті при повному завантаженні обладнання і виробничих площ.

Виробнича потужність визначається в натуральних одиницях при обмеженій номенклатурі виробів і у вартісному виразі при широкому асортименті.

Фактори впливу підприємства:

- кількість обладнання;
- потужність обладнання;
- режим роботи підприємства;
- кваліфікаційний рівень робітників;
- структура основних фондів.

Вихідна виробнича потужність у вартісному виразі, тобто потужність на кінець розрахункового періоду (року) (ВПвих), обчислюється:

$$\text{ВПвих} = \text{ВПвх} + \text{ВПвв} - \text{ВПвив}, \text{ грн.},$$

де ВПвх — виробнича потужність на початок періоду, грн.;

ВПвв — введена в плановому періоді виробнича потужність, грн.;

ВПвив — виведена за плановий період виробнича потужність, грн.

Середньорічна виробнича потужність (ВПС_{ср.р}) підприємства, цеху, обчислюється за формулою:

$$\text{ВПср.р} = \text{ВПвх} + \text{ВПвв} \times \text{к} - \text{ВПкв} \times \text{к} \dots \text{грн.},$$

де к — кількість місяців експлуатації обладнання з певною потужністю протягом року.

Контрольні питання

1. Що собою являють основні фонди підприємств і яка їх роль?
2. Як визначається виробнича потужність підприємства?
3. На які групи поділяють основні фонди за виробничим призначенням?
4. Що собою являє поняття амортизації основних фондів?
5. Які існують методи обчислення амортизації і норми амортизації?
6. Які існують види ремонту основних засобів на виробництві?
7. Яким шляхом здійснюється процес відшкодування зношення основних фондів?
8. За якою формулою обчислюється початкова вартість основних фондів з врахуванням зношення (Вп)?
9. У яких формах здійснюється облік основних фондів на підприємстві?
10. За якими показниками здійснюють оцінку основних фондів?

5 ОБОРОТНІ ФОНДИ І ОБОРОТНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА

Оборотні фонди — це частина виробничих фондів підприємства, яка повністю споживається в кожному технологічному циклі виготовлення продукції і повністю переносить свою вартість на вартість цієї продукції.

Речовим змістом оборотних фондів є предмети праці, а також деякі засоби праці.

Джерелом формування оборотних засобів підприємства є власні і залучені засоби. До власних належать виділені підприємству при його утворенні кошти (якщо підприємства державні), статутні фонди недержавних підприємств, а також поповнення цих фондів. Поповнення може відбуватись за рахунок прибутку підприємства, а також за рахунок залучення в оборот стійких пасивів (заборгованості по заробітній платі, внесків на соціальне страхування, резервів майбутніх платежів).

Залученими оборотними засобами є кредити банків, якими покривається нестача власних оборотних засобів.

Значна частка в оборотних фондах підприємства належить виробничим запасам (матеріальним ресурсам), тому від ефективності їх використання залежать показники використання оборотних засобів взагалі.

Ефективність використання матеріальних ресурсів характеризується системою показників, основним з них є матеріаломісткість.

Сукупність оборотних фондів та фондів обігу підприємства становлять його оборотні засоби (або оборотні кошти).

Оборотні засоби поділяються на нормовані і ненормовані. До нормованих належать всі оборотні фонди та готова продукція на складах підприємства. До ненормованих відносяться відвантажена готова продукція та готівкові і безготівкові грошові кошти підприємства.

Структура оборотних засобів характеризується співвідношенням їх окремих елементів у загальному обсязі оборотних засобів, яке виражається у відсотках. Ця структура може бути досить різною в залежності від галузі, до якої належить підприємство, але в цілому по промисловості 2/3 оборотних засобів — це оборотні фонди, а 1/3 — фонди обігу.

Абсолютна матеріаломісткість показує витрати основних видів сировини і матеріалів за абсолютними значеннями на фізичну одиницю виготовленої продукції.

Питома матеріаломісткість — це витрати основних видів сировини і матеріалів на одиницю експлуатаційної характеристики продукції.

Загальна матеріаломісткість (Мм) відображає вартість всіх матеріальних затрат на одиницю виробу або на одну гривню виготовленої продукції.

В практичній роботі підприємства важливе значення мають показники:

— Коефіцієнт використання матеріалів. Він може бути плановим (відношення чистої ваги виробу до норми витрат сировини або

матеріалів) і фактичним (відношення чистої ваги виробу до фактичних витрат матеріалів).

— Коефіцієнт використання окремих видів матеріалів (Авик.матеї) може визначатись не лише по певних видах продукції, а й по підприємству в цілому:

— Розмір відходів характеризується коефіцієнтом, що показує відношення величини відходів до величини загальних витрат матеріалу.

— Коефіцієнт вилучення готової продукції із одиниці переробленої сировини. Цей коефіцієнт має певну межу — вміст у вихідній сировині корисних компонентів, що вилучаються.

Процес нормування оборотних засобів— це встановлення нормативів їх запасів. Основним методом нормування оборотних засобів є метод прямого рахунку, тобто розрахунок запасів по кожному елементу оборотних засобів в умовах досягнутого організаційно-технічного рівня виробництва.

Норматив власних оборотних засобів у виробничих запасах визначається шляхом множення денної потреби у певному виді матеріальних ресурсів на норму запасу в днях

Норма запасу матеріальних ресурсів в днях включає [^] транспортний, підготовчий, технологічний, поточний і страховий запаси, представлені в днях.

Знаючи нормативну величину виробничих запасів у натуральних вимірниках можна перейти до його представлення у грошовому виразі і обчислити загальний норматив оборотних засобів у виробничих запасах.

Норматив оборотних засобів в запасах готової продукції (Нгп) визначається як добуток одностороннього випуску продукції за виробничою собівартістю (Вд) на норму запасу готової продукції на складі в днях (Здн).

$$\text{Нгп} = \text{Вд} \times \text{Здн, грн.}$$

Норматив оборотних засобів у витратах майбутніх періодів (Нмайб. пер); розраховується виходячи із залишків коштів на початок періоду (ВпОч) і суми витрат, які слід буде зробити в плановому році (Впл), за мінусом суми для майбутнього погашення витрат за рахунок собівартості продукції

Оборотні засоби підприємства знаходяться у безперервному русі, переходячи із однієї стадії кругообороту в іншу. Обороти оборотних засобів, виміряний в часі, називається їх оборотністю.

Економічне значення оборотності полягає в тому, що від неї залежить величина необхідних підприємству сум грошових коштів для здійснення процесу виробництва і реалізації продукції.

Оборотність оборотних засобів безпосередньо впливає на кінцеві результати роботи підприємства, зокрема, приріст прибутку та рівень рентабельності.

5.1 Грошові надходження підприємств та напрямки їх використання

У процесі господарської діяльності підприємств постійно здійснюється кругообіг коштів, який характеризується вкладанням коштів у виробництво з метою виготовлення товарів і отримання виручки від їх продажу. 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.

Грошовими надходженнями (доходами) підприємств (крім кредитних і страхових організацій) визнається збільшення економічних вигод у результаті надходження активів (коштів, іншого майна) чи погашення зобов'язань, що приводить до збільшення капіталу цього підприємства, за винятком внесків учасників (власників майна).

Згідно П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” грошові надходження (доходи) підприємств в залежності від їх характеру, умов одержання і предмета діяльності підприємства підрозділяються на:

1) доходи від звичайних видів діяльності:

а) від операційної діяльності:

· від основної операційної діяльності, тобто доходи від діяльності, пов'язаної з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), які є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частину його доходів – доходи від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг;

· від іншої операційної діяльності, тобто від діяльності, що не належить до основної, інвестиційної та фінансової – доходи від реалізації інших оборотних активів; від реалізації іноземної валюти; від операційної оренди; від операційних курсових різниць; отримані пені, штрафи, неустойки; від списання кредиторської заборгованості; відшкодування раніше списаних активів; одержані гранти; тощо;

б) від іншої діяльності:

· від фінансової діяльності, тобто діяльності, яка приводить до зміни розміру і складу власного і позичкового капіталу підприємства – доходи від інвестицій в асоційовані та дочірні підприємства; від спільної діяльності; одержані дивіденди; одержані відсотки за облігаціями та іншими цінними паперами; тощо;

· від інвестиційної діяльності, тобто діяльності, пов'язаної з придбанням і реалізацією тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів – доходи від реалізації фінансових інвестицій; від реалізації основних засобів;

· від реалізації нематеріальних активів; від реалізації інших необоротних активів; від не операційних курсових різниць; від безоплатно отриманих оборотних активів; від переоцінки необоротних активів та фінансових інвестицій; тощо;

2) доходи від надзвичайної діяльності, тобто від подій або операцій, які відрізняються від звичайної діяльності підприємства, і не очікується, що вони будуть повторюватися періодично або в кожному подальшому звітному періоді – надходження від страхових компаній щодо відшкодування збитків від стихійного лиха, техногенних катастроф та аварій тощо.

Грошові фонди – це частина грошових коштів, які мають цільове спрямування. До грошових фондів належать: статутний фонд, фонд оплати праці, амортизаційних фонд (на державних підприємствах), резервний фонд та інші. *Грошовий оборот* — це виявлення сутності грошей у русі. Він охоплює процеси розподілу й обміну. На обсяг і структуру грошового обороту на підприємстві справляють вплив стадії виробництва та споживання. Фінансові ресурси – це усі грошові кошти, які є в розпорядженні підприємства. До фінансових ресурсів належать грошові фонди і та частина грошових коштів, яка використовується в не фондівій формі.

5.2 Нормативно-правове регулювання формування доходів і грошових надходжень підприємств

Закон України “Про підприємства в Україні” від 27 березня 1991 року №887-ХІІ (ВВР 1991р.,№24, ст.272) зі змінами і доповненнями визначає види і організаційні форми підприємств, правила їх створення, реєстрації, реорганізації і ліквідації, організаційний механізм здійснення ними підприємницької діяльності в умовах переходу до ринкової економіки.

Закон створює рівні правові умови для діяльності підприємств незалежно від форм власності на майно та організаційної форми підприємства.

Закон спрямований на забезпечення самостійності підприємств, визначає їх права і відповідальність у здійсненні господарської діяльності, регулює відносини підприємств з іншими підприємствами і організаціями. Радами народних депутатів, органами державного управління.

На всіх підприємствах основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності є прибуток (доход).

Порядок використання прибутку (доходу) визначає власник (власники) підприємства або уповноважений ним орган згідно з статутом підприємства та чинним законодавством.

Державний вплив на вибір напрямів та обсягів використання прибутку

(доходу) здійснюється через установлені нормативи, податки, податкові пільги, а також економічні санкції відповідно до законодавства України.

У випадках, передбачених статутом підприємства, частина чистого прибутку може передаватися у власність членів або трудового колективу підприємства. Порядок розподілу і використання цієї частини прибутку здійснюється радою або зборами (конференцією) трудового колективу.

Власник або уповноважений ним орган встановлює фонд оплати праці на умовах, визначених колективним договором (угодою).

Регулювання фондів оплати праці працівників підприємств-монополістів, визначення переліку таких підприємств здійснюються Кабінетом Міністрів України.

Підприємство самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку виходячи з попиту на вироблювану продукцію, роботи, послуги та з необхідності забезпечення виробничого та соціального розвитку підприємства, підвищення доходів.

Основу планів становлять державні замовлення та договори, укладені із споживачами (покупцями) продукції, роботи, послуг і постачальниками матеріально-технічних ресурсів.

Підприємство виконує роботи і поставки для державних потреб на договірній основі в порядку, що визначається законодавчими актами України.

Підприємство при підготовці планів свого економічного розвитку погоджує з відповідною Радою народних депутатів заходи, які можуть викликати екологічні, соціальні, демографічні та інші наслідки, що зачіпають інтереси населення території, і несе матеріальну відповідальність перед Радами народних депутатів за шкідливі наслідки своєї діяльності.

Відносини підприємства з іншими підприємствами, організаціями і громадянами в усіх сферах господарської діяльності здійснюються на основі договорів.

Підприємства вільні у виборі предмета договору, визначенні зобов'язань, будь-яких інших умов господарських взаємовідносин, що не суперечать законодавству України.

Відповідальність працівника по фінансових обов'язках підприємства визначається часткою його участі у фінансових ресурсах підприємства.

Порядок поставки продукції для державних потреб визначається законодавством України.

Підприємство самостійно здійснює матеріально-технічне забезпечення власного виробництва і капітального будівництва через систему прямих угод (контрактів) або через товарні біржі та інші посередницькі організації України, союзних республік та інших держав.

Підприємство здійснює реалізацію своєї продукції, інших матеріальних цінностей на основі прямих угод (контрактів), державного

замовлення, через товарні біржі, мережу власних торгових підприємств.

Реалізація продукції підприємства, в тому числі на основі бартерних угод, за межами України здійснюється самостійно або на основі ліцензії відповідно до законодавства України.

Підприємство реалізує свою продукцію, майно за цінами і тарифами, що встановлюються самостійно або на договірній основі, а у випадках, передбачених законодавчими актами України, - за державними цінами і тарифами. В розрахунках із зарубіжними партнерами застосовуються контрактні ціни, що формуються відповідно до умов і цін світового ринку.

На продукцію підприємств, які займають монопольне становище на ринку товарів, що визначають масштаб цін в економіці і соціальну захищеність громадян, допускається державне регулювання цін відповідно до Закону України "Про ціни і ціноутворення". При цьому державні ціни повинні враховувати середньогалузеву собівартість продукції і забезпечувати мінімальний рівень рентабельності продукції, на яку вони поширюються. Якщо цей рівень рентабельності не забезпечується державними цінами, то держава повинна забезпечити його дотацією за умови, що продукція підприємства є суспільно необхідною.

У разі порушення підприємством державної дисципліни цін на продукцію надлишково одержана сума підлягає вилученню. Крім того, з підприємства стягується штраф у порядку і розмірах, встановлених законодавчими актами України.

Джерелом формування фінансових ресурсів підприємства є прибуток (дохід), амортизаційні відрахування, кошти, одержані від продажу цінних паперів, пайові внески членів трудового колективу, підприємств, організацій, громадян та інші надходження.

Підприємство користується банківським кредитом на комерційній договірній основі. Підприємство може надавати банку на договірній основі право використовувати свої вільні кошти і встановлювати проценти за їх використання.

Державним підприємствам забороняється виступати гарантами при наданні суб'єктам підприємницької діяльності банківських кредитів.

Підприємство має право відкривати розрахунковий та інші рахунки для зберігання грошових коштів і здійснення всіх видів розрахункових, кредитних та касових операцій за місцем реєстрації підприємств або у будь-якому банку України, інших союзних республік та держав за їх згодою.

Підприємства самостійно встановлюють черговість і напрями списання коштів з власних рахунків, яке здійснюється установами банків за дорученням таких підприємств, крім випадків, передбачених законами України. Розрахунки підприємств за своїми зобов'язаннями проводяться через установи банків у порядку, встановленому Національним банком України відповідно до законів України.

Підприємство може поставляти продукцію, виконувати роботи, надавати послуги в кредит із сплатою покупцями (споживачами) процентів за користування цим кредитом. Для оформлення таких угод підприємство може застосовувати в господарському обороті векселі.

Підприємство несе повну відповідальність за додержання кредитних договорів і розрахункової дисципліни. Підприємство, яке не виконує своїх зобов'язань по розрахунках, може бути оголошено арбітражним судом банкрутом у порядку, встановленому Законом України "Про банкрутство".

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є частиною зовнішньоекономічної діяльності України і регулюється законами України.

Порядок використання виручки підприємства в іноземній валюті визначається валютним законодавством України.

Підприємство має право одержувати кредити від своїх зарубіжних партнерів. При цьому валюта зараховується на баланс підприємства і використовується ним самостійно. По одержаних підприємством кредитах держава відповідальності не несе.

Підприємство, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність, може відкривати за межами України свої представництва та виробничі підрозділи, утримання яких здійснюється за кошти підприємства.

Підприємство у своїй зовнішньоекономічній діяльності з питань економічної, технологічної, екологічної та соціальної безпеки контролюється державними органами.

5.3 Загальна оцінка грошових надходжень на підприємство

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 (рис. 1).

Вхідні грошові потоки підприємств за їхніми джерелами можна поділити на внутрішні та зовнішні. Коли кошти надходять з будь-яких джерел на самому підприємстві, вони належать до внутрішніх. Надходження коштів за рахунок ресурсів, які мобілізуються на фінансовому ринку, свідчить про використання зовнішніх джерел. Структура вхідних грошових потоків залежить від сфери діяльності та організаційно-правової форми підприємства. У світовій практиці 60-70 % фінансових ресурсів надходить на підприємства за рахунок внутрішніх джерел. Внутрішні грошові надходження згідно з чинною практикою обліку і звітності включають:

- 1) виручку від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг;
- 2) виручку від іншої реалізації;
- 3) доходи від фінансових інвестицій;

4) доходи від інших позареалізаційних операцій.

Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), іншої реалізації		Надходження від позареалізаційних операцій										
		Доходи від фінансової інвестиційної діяльності (дивіденти, відсотки на цінні папері, кредити, депозити, доходи від валютних і лізингових операцій)					Непередбачені доходи, які виникають у практиці господарської діяльності (штрафи, пені, неустойки та інші надходження від економічних санкцій тощо)					
Грошові надходження												
Податок на додану вартість	Акцизний збір	Грошові доходи										
		Матеріальні і прирівняні до них витрати	Амортизаційні відрахування	Інші виробничі витрати	Валовий дохід							
					Чистий дохід							
		Собівартість	Оплата праці	Відрахування в цільові державні фонди	Інші платежі у бюджет	Балансовий прибуток				Чистий прибуток		
						Податок на землю з власників транспортних засобів	Податок на прибуток	Сплата штрафів	Створення резервного фонду	Виплата дивідентів	Нагромадження	На споживання

Рис. 5.1 Структурно-логічна модель грошових надходжень, формування й використання доходів підприємств.

Виручка від реалізації продукції, робіт і послуг залежить від основної діяльності підприємств. Тому на неї припадає найбільша частка внутрішніх грошових надходжень.

Підприємства можуть реалізовувати продукцію допоміжного виробництва, підсобного сільського господарства, непотрібну й надлишкову сировину, напівфабрикати та інші матеріали, основні засоби, що вибули з виробництва, нематеріальні активи та інше майно. Саме такі грошові надходження підприємств відображаються у розділі «Виручка від іншої реалізації».

За командно-адміністративної економіки, коли ще не було реального фінансового ринку, уведення в класифікацію грошових надходжень доходу від позареалізаційних операцій було цілком виправданим. Тоді

підприємства майже не мали доходів від цінних паперів, крім державних облігацій, котрі мали зовсім незначну питому вагу в загальних грошових надходженнях. В основному доходи від позареалізаційних надходжень формувались за рахунок штрафів і пені, прибутку минулих років, виявленого у звітному році, списаної раніше дебіторської заборгованості, яка вважалася безнадійною, але котру, проте, було погашено у звітному періоді. Однак за ринкової економіки, коли функціонує і розвивається фінансовий ринок, а підприємства здійснюють фінансові інвестиції, доцільно ввести в класифікацію грошових надходжень новий розділ — «Доходи від фінансово-інвестиційної діяльності», відокремивши його від розділу «Доходи від позареалізаційних операцій».

Трансформація ринкових відносин потребує створення необхідної інфраструктури. Розвивається фінансово-кредитна система, створюється і функціонує фінансовий ринок. За таких умов багато підприємств поряд з основною займається і фінансово-інвестиційною діяльністю: купівлею і продажем цінних паперів, укладанням тимчасово вільних коштів на депозитні рахунки, лізингом; наданням майна в оренду; валютними та іншими операціями з метою отримання додаткових доходів.

Доходи від цієї діяльності мають значну питому вагу у вхідних грошових потоках підприємств і є мірою розвитку ринкової інфраструктури, особливо фінансового ринку. Ці доходи зростатимуть. Доходи від фінансових інвестицій справляють прямий, безпосередній вплив на формування балансового прибутку.

Штрафи, пені, неустойки виникають унаслідок порушення фінансових і господарських зобов'язань підприємств через порушення законодавства та умов договорів, котрі мають місце в практиці господарювання і фінансової діяльності підприємств. Окрім того, протягом року можуть бути виявлені прибуток і доходи минулих років, погашатися дебіторська заборгованість, раніше списана як безнадійна. Усі ці надходження належать до доходів від позареалізаційних операцій, котрі у фінансових планах підприємств не передбачаються, хоча й включаються до складу їхнього балансового прибутку.

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.

5.4 Доходи (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг

Процес виробництва завершується доведенням продукції до споживача. Реалізація продукції (Т — Г') — це кінцева стадія кругообігу

коштів підприємства ($G — T ... B ... T' — G'$), яка є його важливим показником. Рух товарів і коштів створює основу економічних відносин між постачальниками, посередниками і покупцями.

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

На практиці можуть використовуватись два методи визначення моменту реалізації продукції:

а) продукцію відвантажено або відпущено споживачу (відбулася передача права власності), — метод нарахування;

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

В обох випадках усі розрахунково-платіжні документи мають бути оформлені відповідно до чинного положення. Реалізація продукції завжди передбачає зміну форми вартості ($G — G$). Тому бартер, або прямий товарообмін ($T — T$), не можна вважати реалізацією продукції. За бартерного обміну товарів не відбувається руху коштів, нема надходжень виручки від реалізації продукції, тобто не відбувається зміни форми вартості.

Однак в економіці України досить велика питома вага товарообмінних бартерних операцій. Про це свідчать дані, наведені в табл.1

На жаль, згідно з діючим господарським законодавством, бартерні операції нині включаються у звітність з реалізації продукції підприємств, що певною мірою викривляє реальний стан справ.

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

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

Обсяг (кількість) реалізованої продукції прямо впливає на величину виручки, а сама кількість реалізованої продукції залежить від обсягу виробництва товарної продукції і зміни величини перехідних залишків реалізованої продукції на початок і кінець року. Асортимент реалізованої продукції справляє двоякий вплив на величину виручки. Зростання в загальному обсязі реалізованої продукції питомої ваги асортименту з більш високою ціною збільшує величину виручки, і навпаки.

Прямий вплив на розмір виручки справляє й рівень відпускних цін. У свою чергу, на рівень цін впливають якість і споживчі властивості, строки реалізації продукції, попит і пропонування на ринку.

На окремі види продукції, робіт і послуг держава встановлює фіксовані чи регульовані ціни. Тоді виручка від реалізації продукції залежить від рівня преїскурантних цін.

За умов ринкової економіки існують вільні, фіксовані і регульовані ціни.

Фіксовані ціни встановлюються адміністративне (державою), переважно на послуги першої необхідності і на товари, які монопольно виготовляються державою (газ, електроенергія та ін.). Регульовані ціни встановлюються регулюванням рівня рентабельності товарів першої необхідності, наприклад хлібобулочних виробів, продуктів дитячого харчування тощо. При цьому державою встановлюються індикативні ціни — мінімальний і максимальний рівні цін. У решті випадків користуються вільними цінами, тобто цінами, які склалися на ринку під впливом попиту і пропонування за домовленістю сторін — постачальників і споживачів.

Установлюючи вільні ціни, за основу беруть собівартість і прибуток (планову рентабельність). Потім додають акцизний збір (для підакцизної продукції") і податок на додану вартість.

Розрахунок ціни продукції можна здійснити за такими формулами:

$$Ц_1 = C + П,$$

де $Ц_1$ — ціна продукції (ціна виробника продукції"); C — собівартість продукції; $П$ — прибуток.

$$Ц_2 = C + П + ПДВ,$$

де $Ц_2$ — ціна продукції з податком на додану вартість; ПДВ — податок на додану вартість.

$$Ц_3 = C + П + АЗ + ПДВ,$$

де $Ц_3$ — ціна продукції з акцизним збором і податком на додану вартість; АЗ — акцизний збір.

Відтак повну роздрібну ціну продукції можна розрахувати за формулою:

$$Ц_4 = C + П + АЗ + ПДВ + ТН,$$

де $Ц_4$ — роздрібна ціна продукції; ТН — торгова націнка.

Залежно від того, кому реалізується продукція, встановлюються оптові та роздрібні ціни. Відвантаження продукції здійснюється посередникам оптом або партіями за оптовими цінами. Посередники реалізують цю продукцію роздрібним торговим організаціям за цінами, які включають збутові націнки. Безпосередньо споживачам роздрібні торгові організації продають товари за роздрібними цінами, тобто з торговою націнкою. Продаючи товари за фіксованими цінами, торгові організації отримують торгову знижку.

На промисловому підприємстві виручка від реалізації продукції, робіт та послуг — важливий об'єкт планування. Маючи план обсягу виручки підприємство одержує інструмент, який дає змогу володіти ситуацією щодо управління своїми фінансовими ресурсами. Обсяг виручки від реалізації переважно залежить від обсягу виробництва товарів і послуг, асортименту продукції, що виробляється й реалізується, її якості. Впливає на обсяг виручки від реалізації також зростання або, навпаки, зменшення перехідних залишків нереалізованої товарної продукції. Якщо за плановий період має місце зменшення таких залишків, то це збільшує обсяг виручки

від реалізації, і навпаки.

До товарної продукції належать:

- залишки готових виробів на складах підприємства;
- товари на відповідальному зберіганні у покупців, що з'являються у випадках, коли покупець, одержавши товар, відмовляється від його оплати за мотивами якості, комплектності, строків відвантаження або інших порушень господарських угод щодо поставки товарів.

Плановий обсяг виручки від реалізації (Р) обчислюється — за всіх існуючих методів планування — з використанням так званого «рівняння товарного балансу» за формулою:

$$P = O_p + T - O_k, \quad (1)$$

де Т — обсяг товарної продукції на рік (квартал, місяць тощо) за планом підприємства;

O_п і O_к — перехідні залишки нереалізованої продукції відповідно на початок і на кінець планового періоду.

Розрахунок обсягу виручки від реалізації виконують за оптовими (договірними або регульованими) цінами без податку на добавлену вартість і без акцизного збору

На практиці використовують три методи розрахунку планового обсягу виручки від реалізації товарної продукції:

- 1) метод поасортиментного (прямого) рахунку,
- 2) метод укрупненого розрахунку, виходячи з плану виробництва продукції в цілому;
- 3) комбінований метод.

Перший метод — прямий розрахунок реалізації кожного найменування товарів і послуг, що виробляються, реалізуються, надаються замовникам, — простий за технікою, наочний, найточніший, але дуже трудомісткий. Особливо незручний він для використання на тих підприємствах, які випускають досить широкий асортимент продукції (наприклад, 100 і більше найменувань товарів і послуг).

Суть цього методу полягає в тому, що з кожної асортиментної позиції визначають:

- 1) очікувані вхідні залишки нереалізованої товарної продукції на початок планового періоду (якщо плановий період — рік, за станом на 1 січня планового року);
- 2) планові вихідні залишки такої продукції на кінець планового періоду;
- 3) реалізовану продукцію у натуральному вираженні, за яку завершені розрахунки з покупцями;
- 4) обсяг виручки від реалізації у вартісному виразі з урахуванням реалізаційних цін (без податку на добавлену вартість й акцизного збору).

Дані для розрахунку про плановий обсяг виробництва товарів і послуг фінансовий відділ отримує від планово-економічного відділу, а

перехідні залишки нереалізованої продукції в готовій продукції на складах. Це — найскладніша частина роботи з планування обсягу виручки від реалізації.

Другий метод - розрахунок планового обсягу виручки від реалізації підприємства звичайно виконують заздалегідь: не пізніше листопада попереднього року. Точних даних про залишки нереалізованої продукції на початок планового року в розпорядженні підприємства під час планування немає, тому доводиться щодо кожного виробу (виду послуг) розраховувати очікувані, тобто прогнозні, залишки, їх обчислюють, виходячи з фактичних залишків на останню звітну дату, очікуваного випуску продукції у період, що передує плановому (наприклад, до кінця року), відвантаження (відпуску) продукції й очікуваного надходження коштів від платників.

Планування залишків нереалізованої продукції на кінець планового періоду (вихідні залишки) базується на таких принципах.

- складські залишки готової продукції приймаються в розмірі, визначеному для розрахунку нормативу планових запасів при нормуванні, тобто ця планова величина є в готовому вигляді, фінансова служба мусить постійно контролювати відповідність фактичних запасів готових виробів на складах цьому нормативу.

- планові залишки нереалізованої товарної продукції на кінець планового року визначаються як сума нормативу власних оборотних коштів з готової продукції, перерахована в оптові ціни через середній коефіцієнт співвідношення між оптовими цінами й собівартістю продукції.

Коли асортимент виробів надто великий, розрахунок плану реалізації можна здійснювати комбінованим методом. Виручку від реалізації основних видів продукції визначають методом прямого рахунку, а для підрахунку виручки від реалізації виробів іншого асортименту користуються укрупненим методом. Для розрахунку беруть товарний випуск за всією номенклатурою залишків виробів, додають до нього вартість залишків на початок планового періоду і віднімають очікувані залишки на кінець планового періоду за відпуском вільними цінами і за собівартістю

За умов ринкової економіки ціни стають найважливішим фактором регулювання процесу виробництва та споживання і безпосередньо впливають на попит і пропонування.

Планову виручку від реалізації продукції визначають методом прямого рахунку, множенням кількості реалізованих виробів на їхню реалізаційну ціну і додаванням отриманих сум за всією номенклатурою виробів.

Виручку від реалізації кожної номенклатури виробів визначають за формулою:

$$V=P*Ц,$$

де B — виручка, P — кількість реалізованих виробів, C — ціна реалізації кожного виробу.

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

$$P=Z_1+T-Z_2,$$

де P — обсяг реалізації в плановому періоді; Z_1 — залишки кожного виду готових виробів на складі та відвантажених на початок планового періоду; T — випуск товарної продукції в плановому періоді; Z_2 — залишки кожного виду виробів на складі на кінець планового періоду.

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

Коли асортимент виробів надто великий, розрахунок плану реалізації можна здійснювати комбінованим методом. Виручку від реалізації основних видів продукції визначають методом прямого рахунку, а для підрахунку виручки від реалізації виробів іншого асортименту користуються укрупненим методом. Для розрахунку беруть товарний випуск за всією номенклатурою залишків виробів, додають до нього вартість залишків на початок планового періоду і віднімають очікувані залишки на кінець планового періоду за відпускними вільними цінами і за собівартістю.

Виручка від реалізації продукції, робіт і послуг є основним джерелом відшкодування коштів на виробництво і реалізацію продукції, утворення доходів і формування фінансових ресурсів. За ринкової економіки обсягу продажу і виручці приділяється особлива увага. Від величини виручки залежить не тільки внутрішньовиробниче відшкодування витрат і формування прибутку, а й своєчасність і повнота податкових платежів, погашення банківських кредитів, які впливають на рівень виплачених відсотків, що в кінцевому рахунку позначається на фінансовому результаті діяльності підприємства.

Виручка від реалізації продукції — це сума коштів, які надітим на рахунок підприємства за реалізовану продукцію. Вона є основним джерелом грошових доходів і фінансових ресурсів підприємств.

5.5 Грошові надходження від фінансово-інвестиційної діяльності та інші позареалізаційні доходи

З переходом на ринкові основи господарювання зростає роль фінансової діяльності підприємств. Пошук фінансових джерел розвитку підприємств у напрямку найефективнішого інвестування фінансових

ресурсів, операцій із цінними паперами та інші питання фінансової діяльності набувають важливого значення для фінансових служб підприємств.

Підприємства отримують доходи від таких видів фінансової діяльності:

- придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів;
- продаж акцій, облігацій та інших цінних паперів;
- цільові грошові вклади;
- валютні операції;
- пайові внески, часткова участь у діяльності інших підприємств;
- надання позик;
- лізингові операції.

Важливий напрямок фінансової діяльності підприємства за ринкової економіки — це раціональне використання вільних фінансових ресурсів, пошук ефективних напрямків інвестування коштів, які даватимуть підприємству додатковий прибуток. Прибуткове інвестування грошових коштів здійснюється на фінансовому ринку.

Купуючи акції, облігації інших підприємств, необхідно виходити з того, що інвестувати треба тільки надлишкові фінансові ресурси. При цьому в підприємства мають бути готівкові кошти на випадок надзвичайних обставин. Ця готівка може бути у формі грошового залишку на банківських рахунках або у високоліквідних цінних паперах (державних облігаціях, казначейських зобов'язаннях).

Перш ніж придбати акції (облігації) будь-якого підприємства, необхідно всебічно вивчити його діяльність, проаналізувати її фінансові результати. Цінність акцій визначається тими доходами, котрі очікуються підприємством у майбутньому, а не рівнем дивідендів, обіцяних у рекламних проспектах. Не рекомендується давати згоду, маючи лише неперевірену інформацію про стан справ того підприємства, цінні папери котрого планується придбати. Не можна купувати акції фірм, які не публікують звітів про свої доходи.

Стан справ підприємства, до акцій якого виник інтерес, необхідно порівнювати із загальною ситуацією у відповідній галузі економіки.

Підприємствам не рекомендується відмовлятися від придбання акцій (облігацій) тільки через невисокі дивіденди. Іноді ліпше погодитись на порівняно невисокі дивіденди, якщо при цьому забезпечується стабільність і тривалість їх отримання.

Однак брак у нашій країні необхідних умов для функціонування вільного фінансового ринку унеможливорює дотримання цих вимог. В Україні поки що відсутнє ефективне державне регулювання випуску й торгівлі цінними паперами. Немає необхідної інформації, котра б забезпечувала прийнятну міру ризику операцій із цінними паперами.

Тимчасово вільні грошові засоби підприємства можуть вкладати на

депозитні рахунки в комерційні банки під обумовлений відсоток.

Підприємство має право здавати в оренду нерухоме майно (будівлі, споруди, обладнання, техніку та інше) за відповідну плату або здійснювати фінансовий лізинг.

Лізинг — це форма довгострокової оренди, яка передбачає передачу права користування майном іншому суб'єкту підприємницької діяльності на платній основі і на визначеній угодою строк. Об'єктом лізингу є матеріальні цінності, які входять до складу основних засобів. У лізинговій угоді беруть участь три сторони: підприємство-постачальник, лізингова фірма (підприємство-орендодавець), орендатор, який отримав нерухоме майно і користується ним протягом визначеного часу.

Є два види лізингу: фінансовий та оперативний. Фінансовий лізинг передбачає виплату постачальнику (лізинговій фірмі) вартості обладнання, яке замовлене орендатором, і передачу його в оренду. За фінансового лізингу строк оренди обладнання відповідає строку його амортизації. Фінансовий лізинг має також назву лізингу майна з повною окупністю або з повною виплатою. Це означає, що лізингодавець протягом чинності договору повертає собі всю вартість майна й отримує прибуток від лізингової операції. Після закінчення строку дії договору орендатор може викупити об'єкт лізингу за залишковою вартістю або повернути його лізингодавцеві, або укласти новий контракт на оренду. Оперативний лізинг укладається, як правило, на час, менший за амортизаційний період майна. Після закінчення договору об'єкт лізингу повертається лізингодавцеві або знову здається в оренду.

Важливим аспектом лізингового договору є лізингова плата. Лізингова плата залежить від виду основних засобів, строку лізингу та інших умов договору.

Як правило, сума лізингової плати є фіксованою і вноситься однаковими частинами протягом усього терміну дії договору. Однак за високої інфляції в договорі можна передбачати можливість періодичного збільшення лізингового відсотка.

Крім цього, підприємства можуть одержувати додаткову курсову різницю на валютні рахунки чи операції в іноземній валюті.

У процесі фінансово-господарської діяльності окремі підприємства порушують фінансові обов'язки, умови господарських договорів, за що до них застосовуються економічні санкції. Коли ці умови порушує контрагент, то він зобов'язаний сплатити штрафи, пені, неустойки та інші види санкцій, а також відшкодувати збитки, завдані підприємству. Як уже було сказано, у звітному році в підприємства може з'явитися прибуток минулих років тощо. Усе це включають у позареалізаційні доходи.

Отже, за ринкової економіки результати фінансово-інвестиційної діяльності і позареалізаційних операцій є постійними джерелами грошових доходів і балансового прибутку підприємств.

5.6 Аналіз формування і використання чистого прибутку

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

Таким чином, утворюються економічні умови для нового виробничого циклу. Залишок виручки становить валовий дохід.

«Валовий дохід є та частина вартості... і виміряна частина валового продукту, котра залишається після відрахування частини вартості і виміряної частини всього виробленого продукту, який заміщує вкладений у виробництво і спожитий у ньому постійний капітал. Валовий дохід дорівнює, таким чином, заробітній платі...+ прибуток + рента».

Це визначення підкреслює, що валовий дохід є тією частиною валового продукту, яка залишається після відрахування частини цього продукту, що використовується на відтворення виробництва.

Водночас, вартість цієї частини продукту — валового доходу, — утворена у вигляді заробітної плати і вартості додаткового продукту, набирає грошової форми і є фінансовою категорією. Однак у практиці обліку і планування цей важливий показник не обраховується і не планується (крім колективних сільськогосподарських підприємств).

Валовий дохід — це грошовий вираз вартості знов створеної продукції. Він визначається як різниця між виручкою та матеріальними витратами й амортизаційними відрахуваннями у складі собівартості реалізованої продукції. Валовий дохід є важливим показником діяльності підприємства і характеризує її ефективність. У ньому відображається підвищення продуктивності праці, збільшення заробітної плати, скорочення матеріаломісткості продукції. Використання валового доходу як основного узагальнюючого показника ефективності дає змогу визначити реальний економічний ефект, котрий отримує народне господарство від діяльності кожного підприємства.

Переваги показника валового доходу полягають у тім, що в ньому найбільш реально відбито таку важливу сторону діяльності, як підвищення продуктивності праці. Валовий дохід, показуючи ступінь ефективності виробництва, є величиною знов створеної вартості — основного джерела національного доходу. Валовий дохід — основне джерело утворення фінансових ресурсів не тільки підприємств, а й державного бюджету, позабюджетних фондів.

З народногосподарського погляду валовий дохід є складовим елементом національного доходу країни. Якщо розглядати дохід всього суспільства, то національний дохід складається із заробітної плати плюс прибуток, плюс рента, тобто із валового доходу.

У процесі відтворення валовий дохід поділяється на оплату праці й на чистий дохід.

Оплата праці — це витрати на виплату основної та додаткової заробітної плати, які виражають у грошовій формі вартість необхідної праці.

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

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

В економічній літературі країн СНД поняття чистого доходу і грошових нагромаджень іноді ототожнюються. «За умов товарно-грошових відносин вартість додаткового продукту (чистий дохід), реалізується в грошовій формі і виокремлюється в самостійну категорію — грошові нагромадження. Без огляду на те, що основою виникнення чистого доходу і грошових нагромаджень є додатковий продукт, за своєю суттю вони — самостійні категорії. Перша (чистий дохід) є категорією будь-якої форми суспільного виробництва, друга (грошові нагромадження) є категорією розподільчою. Тільки за умов товарно-грошових відносин чистий дохід реалізується в грошовій формі і виокремлюється в самостійну фінансову категорію — грошові нагромадження».

На думку окремих дослідників, поняття «грошові нагромадження» є надуманою фінансовою категорією, тому що чистий дохід є грошовим виразом додаткового продукту, створеного працею людей на підприємствах.

Таким чином, чистий дохід виражає в грошовій формі вартість додаткового продукту і визначається як перевищення виручки від реалізації продукції над вартістю матеріальних витрат, амортизаційних відрахувань і заробітної плати, або як різниця між валовим доходом і заробітною платою.

Виручка від реалізації продукції у відтворювальному процесі матеріального виробництва відіграє важливу роль як одна з ланок нового кругообігу коштів підприємства. За рахунок грошових надходжень від реалізації продукції:

по-перше, відшкодовується вартість матеріальних витрат на виробництво — використаної сировини, напівфабрикатів, матеріалів,

електроенергії, палива тощо;

по-друге, відшкодовується перенесена частина вартості основних фондів (амортизаційні відрахування).

Таким чином, утворюються економічні умови для нового виробничого циклу. Залишок виручки після вирахування вартості вищезазначених витрат, становить валовий дохід.

Валовий дохід — це грошовий вираз вартості новоствореної продукції. Він є важливим показником діяльності підприємства і характеризує її ефективність. У ньому відображається підвищення продуктивності праці, збільшення заробітної плати, скорочення матеріаломісткості продукції.

У процесі відтворення валовий дохід поділяється на відшкодування витрат по оплаті праці й на чистий дохід. Оплата праці — це витрати на виплату основної та додаткової заробітної плати, які виражають у грошовій формі вартість необхідної праці.

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

Чистий дохід реалізується у вигляді відрахувань у фонди пенсійного й соціального страхування, відрахувань в інші державні цільові фонди, а також грошових нагромаджень. Грошовими нагромадженнями підприємства є акцизний збір, податок на додану вартість та прибуток, який є значною частиною грошових нагромаджень підприємства. В свою чергу прибуток підприємства розглядається як сума чистого прибутку та податку на прибуток, що перераховується в державний бюджет.

Чистий дохід реалізується у вигляді акцизів, податку на додану вартість, відрахувань у фонди пенсійного й соціального страхування, інші державні цільові фонди тощо. Значна частина чистого доходу реалізується у формі прибутку. Таким чином, чистий дохід є найважливішим джерелом фінансових ресурсів не тільки підприємств, а й держави. У цьому зв'язку ніяк не можна погодитись з думками авторів підручника «Фінанси, грошовий обіг, кредит» стосовно того, що прибуток як економічна категорія являє собою чистий дохід, утворений додатковою працею, а отже, поняття «прибуток» і «чистий дохід» є однозначними.

Водночас за економічним змістом прибуток — це грошовий вираз частини вартості додаткового продукту, тобто частини чистого доходу, отриманого підприємством.

Контрольні питання

1. Що собою являють оборотні фонди підприємства?
2. Які існують джерела формування оборотних засобів підприємства?
3. Як визначається норматив оборотних засобів у витратах майбутніх періодів?
4. Що собою являють грошові надходження підприємств?
5. Які існують шляхи надходження та напрямки використання грошових коштів?
6. Чим характеризується структура оборотних засобів підприємства?
7. Чим характеризується ефективність використання матеріальних ресурсів?
8. У чому полягає економічний зміст прибутку підприємства?
9. Що собою являє процес нормування оборотних засобів?
10. Як визначається норматив оборотних засобів в запасах готової продукції (Нгп)?
11. У чому полягає економічне значення оборотності?

6 ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ТА НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансові ресурси підприємства — це грошові кошти, які є в його розпорядженні і призначені для здійснення поточних затрат і затрат по розширеному відтворенню, платежів по усіх зобов'язаннях та стимулювання працівників.

Фінансові ресурси також спрямовуються на розвиток і утримання об'єктів невиробничої сфери, споживання, нагромадження, створення резервних фондів тощо.

Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок ряду джерел фінансування. Розрізняють дві групи джерел фінансування:

- власні кошти (внутрішнє фінансування);
- залучені кошти (зовнішнє фінансування).

Внутрішнім називається фінансування, якщо воно здійснюється за рахунок коштів, одержаних від діяльності підприємства (прибуток, амортизаційні суми, грошові кошти, одержані від продажу майна, стійкі пасиви). Початкове формування фінансових ресурсів відбувається в момент створення підприємства за рахунок статутного капіталу. Статутний капітал — це майно підприємства, створене за рахунок внесків засновників і величина якого регулюється законодавством.

Зовнішнє фінансування — це кошти, не пов'язані з діяльністю підприємства. До них належать:

- 1) кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку:
 - продаж акцій, облігацій;
 - кредит;
 - операції з валютою та дорогоцінними металами;
 - проценти і дивіденди за цінними паперами інших емітентів.
- 2) кошти, які підприємство одержує в порядку перерозподілу:
 - державні бюджетні субсидії;
 - страхові відшкодування;
 - фінансові ресурси, що поступають від галузевих структур, асоціацій, концернів.

Важливою формою фінансування є кредит, тобто надання відповідних грошових сум в борг на певний час за відповідну плату (проценти). За рахунок кредитів розширюються фінансові можливості підприємства, проте виникає ризик, пов'язаний з необхідністю повернення боргів і сплати процентів за кредит. Тому підприємству слід дотримуватись оптимального співвідношення між власним капіталом і кредитами.

Крім грошових кредитів підприємство може використовувати майновий кредит, тобто передачу в борг нерухомості або інших

матеріальних цінностей. Тому такі форми фінансування як оренда і лізинг є спеціальними формами довгострокового фінансування.

Оренда — засноване на договорі строкове і відшкодоване володіння та користування майном.

В оренду можуть бути передані:

- земля та інші природні ресурси;
- структурні підрозділи або підприємство в цілому;
- окремі будівлі, транспортні засоби, обладнання;
- інші матеріальні цінності.

Розрахунок між суб'єктами оренди ведеться у формі орендної плати — регулярних платежів орендодавачу за здані в оренду майно, яке використовується протягом терміну оренди. Орендна плата включає в себе амортизаційні відрахування від вартості орендованого майна і орендний процент.

Лізинг — оренда майна у кредитора, який придбав його з метою здачі в оренду. Цей особливий вид оренди рухомого і нерухомого майна виробничого призначення фінансується у відповідному договорі між орендодавцем (лессором) і орендарем (лізером). Розрізняють оперативний і фінансовий лізинг. Оперативний лізинг передбачає надання лізеру права користування матеріальними цінностями лессора на термін їх повної амортизації з обов'язковим збереженням права власності лессора на орендоване майно та його обов'язкове повернення. Орендні платежі при оперативному лізингу не йдуть в залік майбутньої покупки об'єкта лізингу.

Фінансовий лізинг передбачає придбання лессором майна на замовлення лізера і передачу його лізеру в користування на термін, не менший, ніж термін повної амортизації, з обов'язковою наступною передачею права власності на майно лізеру.

Амортизаційні відрахування в разі оперативного лізингу нараховуються лессором, а в разі фінансового лізингу — лізером і використовуються ними на повне відновлення наданих в оренду основних фондів.

Важливою формою фінансування підприємства є випуск цінних паперів — акцій та облігацій.

Акція — це цінний папір, який засвідчує право його власника на частку майна і прибутку акціонерного товариства. Випуск і реалізація акцій дає можливість підприємству мобілізувати для цілей інвестування значні суми капіталу.

Акції можуть бути іменними та на пред'явника, простими та привілейованими.

Обіг іменних акцій фіксується у книзі реєстрації акцій, куди вносяться відомості про кожну іменну акцію, власника її, час придбання акції, кількість таких акцій у кожного акціонера.

Стосовно акцій на пред'явника у книзі реєструється їх загальна кількість.

Прості акції дають право участі в управлінні акціонерним товариством, але не гарантують певного рівня дивідендів.

Облігація — кредитний цінний папір, який підтверджує внесення грошової суми і зобов'язання повернути номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений термін з виплатою фіксованого проценту. Виручка від продажу облігацій не належить до власного капіталу підприємства.

Цінні папери, що випускаються підприємством, постійно знаходяться в обігу, продаються і купуються за ринковим курсом.

Курс акцій (K_a) залежить від становища підприємства на ринку, фінансової стабільності, рентабельності, величини дивідендів, перспектив розвитку тощо:

$$K_a = 3 \pm x \cdot 100, \text{ грн., } K$$

де D_a — величина дивіденду на одну акцію;

R — ставка дисконта (рівень позичкового відсотку), %.

Ставка дисконта може бути різною для простих і привілейованих акцій.

Фінансові ресурси підприємства використовуються за такими напрямками:

- поточні витрати на виробництво і реалізацію продукції;
- інвестування засобів в капіталовкладення, використання не матеріальних активів;
- інвестування фінансових ресурсів в цінні папери;
- платежі фінансовій і банківській системам, внески в позабюджетні фонди;
- створення грошових фондів і резервів (на розвиток, заохочення, соціальний розвиток);
- спонсорство, добродійні внески та ін.

Нематеріальні ресурси підприємства — це складова частина потенціалу підприємства, яка забезпечує економічну користь протягом тривалого періоду і має ту особливість, що в них відсутня матеріальна основа здобування доходів та невизначені майбутні розміри усіх заходів.

За походженням нематеріальні ресурси виникають або завдяки новим унікальним знанням або через рідкісність ресурсів.

Поняття нематеріальних ресурсів фактично уточнюється з поняттями об'єктів інтелектуальної власності, які можуть включати:

Об'єкти промислової власності. До них належать:

- винаходи, об'єктами яких можуть бути продукти або способи їх одержання;
- корисні моделі, об'єктами яких є конструктивне вирішення пристрою або його складових частин;
- промислові зразки — нове художньо-конструктивне вирішення виробів;

- товарні знаки та знаки обслуговування — оригінальні позначення, за допомогою яких товари і послуги одних виробників відрізняються від однорідних товарів і послуг інших виробників;
- фірмові найменування — це сталі позначення підприємства або особи, від імені якої здійснюється виробнича та інша діяльність.

Об'єкти, що охороняються авторським та суміжними правами — це твори науки, літератури і мистецтва незалежно від їх обсягу, жанру, призначення, мети створення, які можуть існувати в письмовій, усній, образотворчій і об'ємно-просторовій формах.

Авторським правом захищаються також комп'ютерні програми, бази даних, мікросхеми.

Авторське право не поширюється на офіційні документи, державні символи та знаки, твори народної творчості, об'єкти промислової власності, твори, для яких закінчився термін дії авторського права.

Суміжні права — це права, які примикають до авторського права і є похідним від нього. Суміжні права належать до нематеріальних об'єктів і поділяються на три види:

- права виконавців;
- права виробників фонограм;
- права організацій мовлення.

Нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності — це результати творчої діяльності людини, які не належать до перших двох складових об'єктів інтелектуальної власності, а саме:

- раціоналізаторські пропозиції — це технічне вирішення, яке є новим і корисним для підприємства, для якого воно подано;
- "ноу-хау" — це знання чи досвід технічного, організаційного, виробничого і економічного характеру, що можуть бути практично використані і принести власникові певні переваги об'єктами "ноу-хау" є посібники, порадики, рецепти, формули тощо, а також незапатентовані ви знаходи;
- комерційна таємниця — це відомості, безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства, і розголошення яких може завдавати шкоди його інтересам.

Нематеріальні активи — це права власності і захист доступу до нематеріальних ресурсів підприємства та їх використання в господарській діяльності з метою одержання доходу.

До складу нематеріальних активів включаються:

- права, що з'являються внаслідок володіння підприємством патентами на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, свідоцтвами на знаки на товари і послуги, фірмове найменування;
- права, що виникають внаслідок володіння підприємством об'єктами авторського права та суміжних прав;

- права на використання на підприємстві нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності;
- права на користування земельними ділянками і природними ресурсами;
- монопольні права на використання рідкісних ресурсів;
- права, що з'являються внаслідок укладання з іншими суб'єктами ліцензійних угод на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Юридичний захист об'єктів інтелектуальної власності полягає в забороні використання нематеріальних активів без дозволу їхнього власника або їх підробка.

Право власності на винаходи, корисні моделі та промислові зразки засвідчується патентами.

Патент — виданий державним органом (патентним відомством) охоронний документ, який підтверджує право його власника на відповідний об'єкт промислової власності.

Правова охорона знаків для товарів і послуг, фірмових найменувань здійснюється на підставі їх державної реєстрації, результатом якої є видача відповідного свідоцтва.

Передача права власності на використання нематеріальних ресурсів іншим суб'єктом здійснюється у формі ліцензійної угоди — договору, згідно з яким власник нематеріального ресурсу передає іншій особі ліцензію на використання своїх прав на патенти, товарні знаки тощо.

Ліцензія — це дозвіл на використання нематеріального ресурсу протягом певного терміну за обумовлену винагороду. На практиці використовуються кілька видів розрахунків за ліцензії, найбільш поширеними з них є:

- роялті — періодичні відрахування протягом дії ліцензійної угоди;
- пашуальна виплата — фактична ціна ліцензії, одноразова винагорода за право користування об'єктом ліцензійної угоди.

Контрольні питання

1. Що собою являють фінансові ресурси підприємства?
2. Які існують джерела фінансування при формуванні фінансових ресурсів підприємства?
3. Що включають до складу нематеріальних активів?
4. За якими напрямками використовуються фінансові ресурси підприємства?
5. Що належить до зовнішнього фінансування підприємства?
6. Поняття авторського права. Які об'єкти належать до нього?
7. Кредит. Види кредитів які може використовувати підприємство?
8. Акції підприємства і їх види.
9. Що розуміють під поняттями аренда і лізінг?

7 ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Під якістю продукції розуміють сукупність властивостей, що зумовлюють її придатність задовільняти певні потреби споживачів у відповідності до свого призначення. Слід розрізняти поняття якості продукції та поняття її технічного рівня. Поняття технічного рівня виробів за змістом вужче від якості, тому що охоплює сукупність лише техніко-експлуатаційних характеристик. Показники технічного рівня встановлюються при проектуванні нових знарядь праці (транспортних засобів, машин, приладів).

Необхідність поліпшення якості продукції в сучасних умовах диктується такими обставинами як:

- потребами науково-технічного прогресу;
- зміною споживчих запитів населення;
- нестачею або обмеженістю природних ресурсів;
- підвищенням значення матеріального стимулювання в ринкових умовах, коли кожна людина, яка краще працює, може придбати за свою платню більш високоякісний товар;
- розвитком зовнішньої торгівлі.

В тісному взаємозв'язку з якістю продукції перебуває її конкурентоспроможність. Формула конкурентоспроможності (КQ в загальному вигляді може бути представлена:

$КС = \text{якість} + \text{ціна} + \text{обслуговування}$.

Управляти конкурентоспроможністю можна шляхом забезпечення оптимального співвідношення між цими складовими, кожна з яких є також багатofакторною.

Оцінка якості передбачає визначення її абсолютного, відносного, перспективного і оптимального рівня.

Абсолютний рівень якості визначають шляхом обчислення певних показників без їх порівняння з відповідними показниками аналогічних виробів. Встановлення відносного рівня якості полягає у співставленні абсолютних показників якості продукції з відповідними показниками аналогічних кращих зразків. Пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки повинні відображатись у перспективному рівні якості виробів. Оптимальний рівень якості відповідає мінімальній величині загальних суспільних витрат на виробництво і експлуатацію продукції.

В залежності від кількості властивостей, які характеризуються, показники якості поділяються на:

- одиничні, що характеризують окремі властивості виробу;
- комплексні, за допомогою яких вимірюється група властивостей виробу;

— узагальнюючі, які характеризують якість усієї сукупності продукції підприємства.

Одиничні показники умовно поділяються на такі групи:

- Показники призначення (характеризують пристосованість виробів до використання та область використання).
- Показники надійності і довговічності.
- Показники технологічності (характеризують ефективність конструкцій машин та технологій їх виготовлення).

Комплексні показники характеризують кілька властивостей продукції. Згідно цих показників продукцію поділяють на сорти, марки, класи.

В процесі господарської діяльності важливо не тільки вірно оцінити якість окремих виробів, але й загальний рівень якості продукції підприємства. Для цього використовується система загальних показників, основними серед яких є:

- коефіцієнт оновлення асортименту;
- частка сертифікованої продукції;
- частка продукції, призначеної для експорту;
- обсяг товарів, реалізованих за зниженими цінами під час сезонного розпродажу.

Методи оцінки якості продукції поділяються в залежності від способу одержання інформації на об'єктивний (вимірювальний і реєстраційний), органолептичний і розрахунковий.

Вимірювальний метод — передбачає використання при оцінці якості продукції технічних засобів контролю.

Реєстраційний метод ґрунтується на спостереженні і підрахунку кількості предметів, випадків.

Органолептичний метод передбачає аналіз сприймань органами чуття людини споживчих властивостей товару.

Розрахунковий метод використовується при визначенні показників якості новостворених виробів.

В залежності від джерел інформації методи оцінки якості поділяються на:

- традиційний (оцінка якості продукції в спеціалізованих підрозділах);
- експертний (використовується для оцінки естетичних показників якості);
- соціальний (ґрунтується на визначенні якості продукції на основі вивчення думки споживачів про неї).

В окрему групу виділяються статистичні методи оцінки якості продукції, які ґрунтуються на використанні методів математичної статистики і мають вибіркового характеру.

Ефективним засобом управління якістю є стандартизація, яка включає комплекс норм, правил і вимог до якості продукції. Стандарт на продукцію є основним нормативно-технічним документом, в якому показники якості встановлюються, виходячи із новітніх досягнень науки, техніки і попиту споживачів.

Стандартизація продукції охоплює встановлення вимог до якості продукції, сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих; встановлення норм, правил в галузі проектування; формування єдиної системи показників якості продукції, методів її контролю, випробувань, єдиних термінів і позначень; створення єдиних систем класифікації і кодування продукції тощо.

Сертифікація продукції — один із важливих елементів системи управління якістю, який передбачає оцінку відповідності продукції певним вимогам та видачу певного документу — сертифікату. Сертифікат — це документ, що засвідчує високий рівень якості продукції і її відповідність вимогам міжнародних стандартів ІСО серії 9001. В Україні існує обов'язкова і добровільна сертифікація. Обов'язкова сертифікація здійснюється в межах державної системи управління господарськими суб'єктами, охоплює перевірку та випробування продукції, державний нагляд за сертифікованими виробами.

Добровільна сертифікація може проводитись на відповідність вимогам, які не є обов'язковими, за ініціативою суб'єктів господарювання на договірних засадах.

Сертифікацію здійснюють державні випробувальні центри по найважливіших видах продукції. В останні роки почали формуватись міжнародні системи сертифікації.

Державний нагляд за якістю продукції здійснює Держстандарт України, який є національним органом, що здійснює стандартизацію і сертифікацію продукції. Об'єктом державного нагляду є продукція виробничо-технічного призначення і товари народного споживання, експортна продукція щодо вимог контрактів, імпортна продукція щодо діючих в Україні стандартів, атестовані виробництва.

За порушення вимог стандартів виробники несуть матеріальну відповідальність у формі значних штрафів, суми яких розподіляються таким чином:

60% — у державний бюджет;

30% — у позабюджетні фонди місцевих органів влади;

10% — у Держстандарт України для розвитку матеріально-технічної бази.

Економічна ефективність поліпшення якості продукції характеризується розміром додатково отриманого прибутку від виробництва і реалізації продукції підвищеної якості.

Річний економічний ефект у виробника продукції покращеної якості (E_v) може бути також обчислений як різниця приведених витрат на виробництво продукції покращеної і попередньої якості:

$$E_v = f(C_i + E_n \times K) - (C_i + E_n \times K_2) \times I_n, \text{ грн.},$$

де C_i , C_i — собівартість виготовлення одиниці продукції відповідно попередньої і покращеної якості, грн.;

K_i , K_g — питомі капіталовкладення у виробництво продукції відповідно попередньої і покращеної якості, грн.

Поліпшення якості продукції є специфічною формою прояву закону економії робочого часу, тому підвищення якості має значний народногосподарський ефект. Цей ефект враховує ефекти і від виробництва, і від експлуатації (споживання) продукції підвищеної якості.

Сумарний річний економічний ефект від підвищення якості продукції ($E_{\text{сум}}$) визначається як сума річних економічних ефектів при її виробництві і споживанні (експлуатації):

$E_{\text{сум}} = E_v + E_c - T$ ряді випадків при покращенні якості продукції її собівартість зростає, а ціна залишається без змін, хоча збільшується строк служби нового виробу.

Контрольні питання

1. Що розуміють під якістю продукції?
2. Конкурентоспроможність (KQ). Який вигляд має ормула конкурентоспроможності?
3. Чим характеризується економічна ефективність поліпшення якості продукції?
4. Якими державними органами здійснюється державний нагляд за якістю продукції?
5. Що собою являє сертифікація продукції? Які види сертифікації існують?
6. Які вимоги висувають при стандартизації продукції?
7. В залежності від джерел інформації методи оцінки якості поділяються на?
8. На чому ґрунтуються статистичні методи оцінки якості продукції?

8 ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Оплата праці (заробітна плата) — грошовий вираз вартості і ціни робочої сили, який виступає у формі будь-якого заробітку, виплаченого власником підприємства працівникові за виконану роботу.

Заробітна плата працівника незалежно від виду підприємства визначається його особистим трудовим вкладом, залежить від кінцевих результатів роботи підприємства, регулюється податками і максимальними розмірами не обмежується.

Розміри, порядок нарахування і виплати заробітної плати регулюються чинним законодавством України, відповідними Указами і постановами, галузевими інструкціями.

Як соціально-економічна категорія заробітна плата служить основним засобом задоволення особистих потреб працюючих, економічним важелем, що стимулює розвиток суспільного виробництва, ріст продуктивності праці, скорочення витрат на виробництво, засобом перерозподілу кадрів по галузях народного господарства.

Основними видами заробітної плати є номінальна і реальна заробітна плата. Перша з них означає суму грошей, яку отримують працівники за свою працю. Друга — засвідчує кількість товарів і послуг, які працівник може придбати за зароблену суму грошей.

Оплата праці складається з основної заробітної плати і додаткової оплати праці, які знаходяться, приблизно, у співвідношенні: 70% — основна заробітна плата, 30% — додаткова.

Основна заробітна плата працівника визначається тарифними ставками, посадовими окладами, відрядними розцінками, а також доплатами у розмірах, встановлених чинним законодавством. Її розмір залежить від результатів роботи самого працівника.

Величина додаткової заробітної плати визначається кінцевими результатами діяльності підприємства і виступає у формі премій, винагород, заохочувальних виплат, а також доплат у розмірах, що перевищують встановлені чинним законодавством.

Основні функції заробітної плати:

- відтворювальна (заробітна плата забезпечує нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації);
- стимулююча (оплата праці спонукає працівників до ефективних дій на робочих місцях).

Ріст заробітної плати може бути абсолютним і відносним. Якщо заробітна плата — це та частина суспільного продукту, яку одержують працівники і непрацюючі члени їх сімей у грошовій формі для задоволення матеріальних і духовних потреб, то абсолютний ріст передбачає абсолютне збільшення цієї частини, а відносний — ріст тієї частини, яка припадає на кожного працюючого.

Державна політика оплати праці реалізується через механізм її регулювання, а саме через встановлення мінімального рівня заробітної плати, рівня оподаткування доходів працівників, міжгалузевих співвідношень в оплаті праці, умов і розмірів оплати праці в бюджетних організаціях та ін.

Основою організації заробітної плати на підприємствах є тарифна система, яка містить такі елементи:

- тарифну сітку;
- тарифні ставки;
- тарифно-кваліфікаційні довідники;
- система посадових окладів.

Тарифна сітка є сукупністю кваліфікаційних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів.

В Україні в 1993 році затверджено Єдину тарифну сітку оплати праці робітників, службовців, спеціалістів, керівників за загальними (наскрізними) професіями та посадами, що забезпечує єдині умови оплати праці цих категорій працівників незалежно від галузей виробництва. Тарифна сітка містить 15 тарифних розрядів з діапазоном тарифних коефіцієнтів від 1 до 4,1.

Розмір тарифної ставки першого розряду визначається на рівні встановленого державою мінімального розміру заробітної плати, нижче якого не може проводитись оплата за фактично виконану працівником норму праці.

Тарифні ставки інших розрядів ($Ср_i$) визначаються множенням тарифної ставки першого розряду ($Ср_1$) на тарифний коефіцієнт відповідного тарифного розряду ($К_i$): $Ср_i = Ср_1 \times К_i$, грн.

Середній тарифний коефіцієнт ($К_{сер}$) визначається як середньозважена величина добутку чисельності погодинників певного розряду і відповідного тарифного коефіцієнта або добутку трудомісткості робіт по певному розряду і відповідного тарифного коефіцієнта для відрядників.

Тарифно-кваліфікаційні довідники містять систему цензів, яким повинні відповідати робітники певної професії і кваліфікації.

Система посадових окладів передбачає віднесення працівників до певної групи оплати праці на підставі відповідних характеристик.

Підприємства самостійно встановлюють форми, системи і розміри оплати праці, а державні тарифні ставки можуть служити орієнтиром в процесі організації оплати праці.

На підприємствах найчастіше використовують дві форми оплати праці: погодинну і відрядну.

Погодинна форма передбачає оплату праці в залежності від відпрацьованого часу і рівня кваліфікації.

Ця форма має такі системи:

Пряма погодинна. Заробіток при цій системі ($Зп.пог$) обчислюється:

$Зп.пог = Фміе \times Сг$, грн.,
де $Фміс$ — фактично відпрацьований за місяць час, год./міс; $Сг$ — годинна тарифна ставка по розряду робітника, грн.

Погодинно-преміальна система, при якій заробіток ($Зп.прем$) обчислюється:

$Зп.прем = Згар + Д$, грн.,

де $Зтар$ — сума заробітку, нарахованого за прямою погодинною системою оплати праці, грн.,

$Д$ — сума преміальних доплат за досягнення певних якісних або кількісних показників, грн.

Система посадових окладів є різновидом погодинно-преміальної системи. За цією системою оплачуються працівники, робота яких має стабільний характер.

Відрядна форма передбачає залежність суми заробітку від кількості виготовлених виробів або обсягу виконаних робіт за певний проміжок часу.

Акордна система. Передбачає встановлення розцінку не за одиницю виконаної роботи, а відразу на весь обсяг робіт із встановленням строку його виконання.

Колективна система оплати праці (бригадна). При використанні цієї системи спочатку розраховується заробіток всієї бригади ($Збр$) як при прямій відрядній системі, використовуючи бригадний розцінок. Потім цей заробіток розподіляється між членами бригади одним із таких методів:

1. Метод годино-коефіцієнтів.

Використовується тоді, коли всі члени бригади працюють в однакових умовах. Розподіл бригадного заробітку згаданим методом проводиться в такій послідовності:

2. Метод коефіцієнту виконання норм.

Використовується за умови, що члени бригади працюють в різних умовах.

В умовах становлення ринкових відносин на багатьох підприємствах знайшла використання безтарифна система оплати праці.

Фактична заробітна плата кожного працівника підприємства є часткою у фонді оплати праці всього колективу або колективу окремого підрозділу і залежить від кваліфікаційного рівня працівника ($К$), коефіцієнта трудової участі ($КТУ$) і фактично відпрацьованого часу ($Тф$).

Кваліфікаційний рівень ($К$) встановлюється всім членам трудового колективу в залежності від виконуваних функцій, рівня кваліфікації.

$КТУ$ теж виставляється всім працівникам і затверджується Радою трудового колективу.

Розрахунок заробітної плати при використанні безтарифної системи проводиться в такій послідовності:

Контрактна система оплати праці ґрунтується на заключенні договору між роботодавцем і виконавцем, в якому обумовлюються режим та умови праці, права і обов'язки сторін, рівень оплати праці та інше. Договір може оплачувати час знаходження виконавця на підприємстві, фірмі (погодинна оплата праці) або конкретне виконане завдання (відрядна оплата).

Система участі у прибутках передбачає розподіл певної частини прибутку підприємства між його працівниками. Такий розподіл може проводитись у формі грошових виплат або розповсюдження акцій між працівниками підприємства.

Загальний фонд оплати праці підприємства складається із фондів тарифної заробітної плати погодинників і відрядників і цілого ряду доплат, тому планування фонду оплати праці починають з розрахунку саме фондів тарифної оплати праці.

Просумувавши фонди тарифної заробітної плати погодинників і відрядників і доплати по преміальних системах, одержують фонд основної заробітної плати. Додавши до цього фонду інші види доплат, одержують годинний, денний, місячний і річний фонди оплати праці.

Контрольні питання

1. Що розуміють під поняттям оплата праці (заробітна плата)?
2. Якими актами чинного законодавства регулюються розміри, порядок нарахування і виплати заробітної плати?
3. З чого складається загальний фонд оплати праці на підприємстві?
4. На чому ґрунтується контрактна система оплати праці?
5. Які існують види оплати праці?
6. Що собою являє кваліфікаційний рівень працівника?
7. Як впливає кваліфікаційний рівень працівника на оплату праці?
8. Які особливості розрахунку заробітної плати при використанні тарифної і безтарифної систем?

9 СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Собівартість продукції — це грошовий вираз затрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції. Собівартість продукції характеризує ефективність всього процесу виробництва на підприємстві, оскільки у ній відображаються: рівень організації виробничого процесу; технічний рівень; продуктивність праці та інше.

Собівартість продукції як показник використовується для контролю за використанням ресурсів виробництва, визначення економічної ефективності організаційно-технічних заходів, встановлення цін на продукцію. За умов самофінансування зниження собівартості є основним джерелом зростання прибутку підприємства.

За складом продукції собівартість буває: собівартість товарної продукції; валової продукції; реалізованої продукції; незавершеного виробництва.

У промисловості розрізняють собівартість: індивідуальну; галузеву.

Собівартість окремих видів продукції (визначається на основі калькуляцій собівартості окремих видів продукції);

Зниження собівартості порівняльної товарної продукції (використовується на підприємствах зі сталим асортиментом продукції).

В основі групування витрат, що формують собівартість продукції, лежать такі ознаки: Ступінь однорідності витрат. Всі витрати за цією ознакою поділяються на : D одноелементні (прості) — сировина і матеріали, заробітна плата тощо; ці витрати мають єдиний економічний зміст; П комплексні — різноманітні за своїм складом і охоплюють декілька елементів витрат, їх ще називають непрямими (загальновиробничі та адміністративні витрати, втрати від браку).

Спосіб віднесення на окремі види продукції.

Витрати поділяються на:

- П прямі (безпосередньо пов'язані з виготовленням даного виду продукції і можуть бути прямо віднесені на її одиницю);
- П непрямі (пов'язані з виготовленням різних виробів і не можуть прямо відноситись на той чи інший вид продукції; до них належить заробітна плата управлінського і обслуговуючого персоналу, утримання і експлуатація основних фондів тощо).

Зв'язок з обсягом виробництва.

Витрати поділяються на:

- постійні (їх загальна сума не залежить від кількості виготовленої продукції в певних межах; до них належать витрати на утримання і експлуатацію будівель і споруд, управління).

В складі постійних розрізняють умовно-постійні витрати, які неістотно змінюються при зміні обсягу виробництва:

- змінні — загальна сума витрат за певний час залежить від обсягу виробництва продукції; поділяються на:
- пропорційні — змінюються прямопропорційно до зміни обсягу виробництва - сировина, матеріали, комплектуючі, відрядна заробітна плата;
- непропорційні — поділяються на прогресуючі і дегресуючі.

Основною є класифікація витрат за економічними елементами і калькуляційними статтями.

За економічними елементами затрати формуються відповідно до їх економічного змісту. Елементи затрат є однаковими для всіх галузей і на їх основі складається кошторис витрат на виробництво.

Елементи витрат на виробництво:

- Матеріальні витрати (сировина, матеріали, комплектуючі, напівфабрикати, паливо, енергія, тара; віднімається вартість повернутих відходів).
- Оплата праці (всі форми основної заробітної плати штатного і позаштатного виробничого персоналу підприємства).
- Відрахування на соціальні заходи (включають відрахування на пенсійне забезпечення, на соціальне страхування, страхування на випадок безробіття, на індивідуальне страхування; величина відрахувань встановлюється у відсотках від витрат на оплату праці).
- Амортизація основних фондів (амортизаційні відрахування на повне відтворення основних фондів за нормами від балансової вартості, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів).
- Інші операційні витрати (вартість робіт, послуг сторонніх підприємств, сума податків, зборів, крім податків на прибуток, втрати від курсових різниць, знецінення запасів, псування цінностей, сума фінансових санкцій тощо).
- Інші витрати (витрати, що не належать до перелічених вище елементів; включаються витрати на страхування майна, винагороду за винахідництво, оплата робіт по сертифікації продукції, оплата послуг зв'язку, витрати на інвестиційну і фінансову діяльність підприємства, втрати від надзвичайних подій).

Важливою є класифікація витрат за статтями калькуляції. Статті — це затрати, які відрізняються між собою функціональною роллю у виробничому процесі і місцю виникнення. За статтями витрат визначають собівартість одиниці продукції, тобто калькуляцію. Перелік статей калькуляції може бути різним в залежності від галузі промисловості, але, в загальному, може мати такий склад:

- Сировина і матеріали.
- Паливо і енергія на технологічні цілі.
- Заробітна плата виробничих робітників (основна і додаткова).

- Відрахування на соціальні заходи виробничих робітників.
- Загальновиробничі витрати.
- Адміністративні витрати.
- Підготовка і освоєння виробництва.
- Інші виробничі витрати.
- Витрати на збут (позавиробничі витрати).

Відмінність статей калькуляції від аналогічних елементів витрат полягає в тому, що в першому випадку враховуються тільки витрати на даний виріб, а в другому — всі витрати підприємства, незалежно від того де і на які потреби вони були здійснені.

Джерелами зниження собівартості продукції є ті затрати, за рахунок економії яких знижується собівартість продукції, а саме:

- затрати уречевленої праці, які можуть бути знижені за рахунок покращення використання засобів і предметів праці;
- затрати живої праці, які можуть бути скорочені за рахунок росту продуктивності праці;
- адміністративно-управлінські витрати.

Основними шляхами зниження собівартості продукції є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу у її структурі.

Факторами зниження собівартості є підвищення технічного рівня виробництва, вдосконалення організації виробництва і праці, зміна структури та обсягу продукції, галузеві та інші фактори.

План по собівартості продукції на підприємстві включає такі елементи:

- планування зниження собівартості товарної продукції;
- складання кошторису витрат на виробництво;
- складання планових калькуляцій окремих видів продукції.

Планування зниження собівартості товарної продукції здійснюють шляхом планування зниження затрат на 1 грн. товарної продукції. Всі фактори, що впливають на зміну цих витрат, можуть бути об'єднані у перелічені вище групи.

Розрахунок зниження собівартості продукції за факторами виконують в такій послідовності:

Мета складання кошторису витрат на виробництво — встановлення всієї суми затрат на виробництво в плановому році. Сюди входять всі затрати на виробництво товарної продукції, а також витрати, пов'язані із зміною залишків незавершеного виробництва, витрати майбутніх періодів та інші.

Калькулювання собівартості продукції— це процес обмеження собівартості одиниці продукції.

Методи калькулювання :

нормативний (витрати на одиницю продукції встановлюються по нормах);

- параметричний (затрати на проєктований виріб встановлюються, виходячи із залежності рівня цих витрат від зміни техніко-економічних параметрів виробу);
- розрахунково-аналітичний (прямі витрати на виробництво одиниці продукції розподіляються на основі діючих норм, а непрямі — пропорційно заробітній платі).

9.1 Ціни і ціноутворення в ринкових умовах

Ціна — це грошовий вираз вартості, кількості грошей, що сплачується або одержується за одиницю товару або послуги. Одночасно ціна відображає споживчі властивості (корисність) товару, купівельну спроможність грошової одиниці, ступінь рідкості ті/вару, силу конкуренції, державного контролю, економічну поведінку ' ринкових суб'єктів та інші суб'єктивні моменти.

Ціна на будь-який товар складається з окремих елементів. Основними з них є собівартість і прибуток. їх наявність в ціні є обов'язковою. Крім того, до складу ціни можуть входити: * акцизний збір, податок на додану вартість, * націнки постачальницько-збутових організацій, торгівельні надбавки або знижки.

Ціноутворення — це процес обґрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня, співвідношення та структури.

В залежності від того, яку мету переслідує підприємство чи фірма на ринку, розрізняють різні підходи до ціноутворення. Такими цілями діяльності підприємства по оптимізації ціни можуть бути:

- виживання на ринку як мету ставлять тоді, коли ринок досяг майже граничної ємності; для збереження життєздатності підприємства можуть встановлювати низькі ціни, сподіваючись, що ринок буде чутливим до них;
- максимізація прибутку; в цьому випадку зіставляються
- попит і витрати на виробництво з альтернативними цінами і - вибирають ту з них, яка забезпечить максимальний прибуток;
- лідерство на ринку досягається шляхом зниження витрат і
- одержання високого і тривалого прибутку; встановлюються низькі ціни з метою збільшення частки підприємства на ринку;
- лідерство в якості товарів передбачає встановлення відносно високих цін, які повинні компенсувати високі витрати на науково-дослідні роботи і забезпечення якості.

Усі ціни поділяються на дві великі групи: виробничі і споживчі.

Виробничі ціни — це ціни, за якими реалізується продукція і надаються послуги іншим підприємствам та організаціям. До них належать:

Гуртові ціни — це ціни за якими державні, колективні та приватні підприємства розраховуються між собою або з гуртовими посередниками за великі партії товарів. Гуртові ціни поділяються на гуртові ціни підприємства та гуртові ціни промисловості.

Закупівельні ціни, за якими сільськогосподарські виробники (кооперативні, колективні, державні, фермерські, особисті підсобні господарства) продають свою продукцію державним, кооперативним, переробним, торгівельним та іншим фірмам. Закупівельні ціни використовуються також при заготівлі продукції хутрового звірівництва, рибництва, вторсировини.

Кошторисні ціни — ціни та розцінки, які використовуються для визначення розрахункової вартості нового будівництва, реконструкції будівель та споруд, їх розширення та переоснащення.

Тарифи на перевезення всіма видами транспорту та на виробничі послуги.

Споживчі ціни — ціни на товари і послуги, що реалізуються населенню. До них належать:

Роздрібні ціни — ціни, за якими населення купує товари у державній, колективній і приватній торгівлі.

Різновидами роздрібних цін є ціни на продукцію закладів громадського харчування, тарифи на комунальні, побутові, транспортні, туристичні та інші послуги, ціни на житло.

За способом встановлення ціни поділяються на:
державні (встановлюються державою на продукцію державних підприємств, деякі ресурси, соціально значимі товари; поділяються на фіксовані і регульовані):

- договірні (встановлюються за домовленістю між продавцем і покупцем товару і можуть змінюватись за взаємною згодою сторін);
- вільні (встановлюються підприємствами самостійно або на договірній основі із врахуванням попиту і пропозиції на ринку товарів; орієнтовані на економічну зацікавленість виробників у розширенні асортименту товарів та запобігання ажіотажного попиту і спекуляції);
- ввізні (встановлюються на імпортні підакцизні товари, що оподатковуються податком на додану вартість (ПДВ) і підлягають обкладанню ввізним митом; основою розрахунків таких цін є митна вартість товарів, виражена в національній валюті).

Важливу роль у вирішенні завдань науково-технічного прогресу відіграють — лімітні (встановлюються на стадії розробки нової продукції і відображають граничне допустимий рівень її ціни) і ступеневі ціни (ступенева ціна — це гуртова ціна, яка поступово знижується на певних етапах серійного випуску продукції).

Ціни "Франко"— це гуртові ціни, які встановлюються з врахуванням передбаченого контрактом порядку відшкодування транспортних витрат на доставку товарів покупцеві. Найбільш поширеними є ціни:

а) франко-вагон-станція відправлення (включає витрати на доставку продукції з підприємства до станції відправлення, а також вантажні роботи);

б) франко-вагон-станція призначення (включає всі витрати, пов'язані із доставкою продукції до місця знаходження споживача);

в) франко-кордон (використовується у зовнішньоекономічних угодах і, крім транспортних витрат по доставці товару до відповідного кордону, включає витрати на його страхування і митні витрати).

В основі формування гуртових та роздрібних цін (та й будь-яких цін взагалі) лежить собівартість продукції, яка є нижньою межею ціни. При формуванні гуртової ціни підприємства до собівартості продукції, представленої у формі калькуляції, додаються величина прибутку, податок на додану вартість, акцизний збір (АЗ) (для високорентабельних і монопольних підакцизних товарів).

Податок на додану вартість (ПДВ) є частиною новоствореної вартості, яка сплачується у держбюджет на кожному етапі виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг. ПДВ на матеріальні ресурси, основні засоби, нематеріальні активи для потреб основної діяльності по виготовленню продукції до витрат виробництва і обігу не відноситься. ПДВ включається в ціну продукції за встановленою ставкою до оподаткованого обороту, який не включає податок на додану вартість.

Акцизний збір — це непрямий податок, що включається до ціни товарів.

Сума гуртової ціни підприємства і постачальницько-збутової націнки є гуртовою ціною промисловості. Постачальницько-збутова націнка включає витрати і прибуток постачальницько-збутових організацій.

Роздрібна ціна включає гуртову ціну промисловості і торгівельну надбавку (знижку). Торгівельна надбавка покриває витрати торгівельних організацій і забезпечує їм одержання прибутку. Крім того, роздрібні ціни можуть включати спеціальні надбавки за якісні характеристики товару, додаткові послуги тощо.

Зазначений метод розрахунку гуртових і роздрібних цін має назву витратного методу, поскільки він ґрунтується на використанні даних про всі витрати, пов'язані із виробництвом і збутом продукції. Специфіка ринкового ціноутворення полягає в тому, що зазначені витрати безпосередньо рівень ціни не визначають. На рівень ціни неабиякий вплив має ринкова кон'юнктура, а саме такі фактори:

- державне регулювання цін;
- конкуренція виробників;
- співвідношення попиту і пропозиції;

- купівельна спроможність грошей;
- якість товару та інші.

Враховуючи ці фактори, прийняту підприємством ринкову стратегію з метою встановлення оптимального рівня цін, використовуються такі методи ціноутворення:

1.Метод "витрати+прибуток". За цим методом ціна обчислюється за формулою:

$$Ц = С + П, \text{ грн.},$$

де С — собівартість продукції, грн.;

П — величина прибутку в ціні, грн.

Прибуток визначається у відсотках до собівартості, величина яких встановлюється, виходячи із міркувань прибутковості продукції та її конкурентоспроможності. В ринковій економіці сфера застосування цього методу обмежена.

2.Отримання цільової норми прибутку — метод ціноутворення, орієнтований на витрати і цільову норму прибутку. Фірми намагаються встановити ціну, включаючи в неї прибуток, що планується у відсотках на інвестований капітал. При цьому використовується концепція беззбитковості і при встановленні ціни за цією методикою враховується залежність загальних витрат і виручки від обсягу продажу.

Оцінка споживчої вартості— метод, що ґрунтується на оцінці споживчого ефекту, який має споживач від використання товару. Цей метод ціноутворення має певний ризик внаслідок неоправданого завищення або заниження ціни.

Пропорційне ціноутворення — метод, при якому фірми виходять не стільки з власних витрат, оцінки споживчої вартості чи попиту, скільки із цін конкурентів. При цьому методі (його ще називають "за рівнем конкуренції") ціна встановлюється як функція цін на аналогічну продукцію конкурентів.

Метод "очікуваного прибутку" найчастіше застосовують тоді, коли фірма планує підписати контракт і пропонуючи більш низькі ціни, ніж інші фірми, має шанси виграти боротьбу за контракт.

Метод швидкого повернення витрат. Використовується підприємствами з метою активного продажу великих обсягів продукції і швидкого повернення затрачених коштів. Така поведінка може бути викликана невпевненістю виробників у тривалому успіхові їх продукції на ринку.

Практично фірми встановлюють не окремі ціни на товар, а використовують цілу систему цін, щоб продавати весь асортимент своїх товарів, враховувати попит на різних, територіально віддалених ринках.

В середині системи цін можна виділити такі типи модифікованих цін:

- територіальні ціни (територіальне ціноутворення залежить від розміщення населення на території; в деяких випадках ціна буде порівняно вищою для різних покупців з метою покриття додаткових транспортних витрат);
- ціни зі знижками (встановлюються за обсяг покупки, за виконання певних функцій підприємствами сфери обігу, за виконання певних функцій по складуванню і зберіганню продукції, сезонні знижки);
- ціни стимулювання покупок (фірми в деяких випадках, з метою привернення уваги до інших товарів, можуть знижувати ціни на даний товар);
- пільгові ціни (застосовують, коли фірма реалізує товари за декількома цінами, хоч це і не відображає пропорційну різницю у витратах);
- ціни на нові товари (при ціноутворенні використовують два методи):
- У "зняття вершків на ринку" — на товари встановлюються великі ціни для одержання високих прибутків, потім ціни повільно знижуються і привертають увагу покупців;
- "проникнення на ринок " — встановлюються низькі ціни на нові товари для привернення уваги великої кількості покупців і завоювання переважної частини ринку).

Контрольні питання

1. Що собою являє собівартість продукції?
2. Відповідно до чого формуються елементами затрат?
3. Яка існує класифікація витрат за статтями калькуляції?
4. Які існують основні шляхи зниження собівартості продукції?
5. З якою метою складають кошторис витрат на виробництві?
6. Який процес називають калькулюванням собівартості продукції?
7. Які існують основні методи калькулювання?
8. Ціна товару. З яких елементів складається ціна на будь-який товар?
9. Що собою являє отримання цільової норми прибутку?
10. Які ціни називають територіальними?
11. На чому ґрунтується процес ціноутворення?
12. Які основні фактори впливають на рівень цін?
13. Що лежить в основі формування гуртових та роздрібних цін?
14. Які ціни називають пільговими?

10 ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ І ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Суть фінансової діяльності підприємства полягає у виникненні грошових відносин, пов'язаних з неперервним кругообігом коштів у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також з приводу відносин з постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємства, державними органами та ін.

Основні завдання фінансової діяльності підприємства вибір форм фінансування та їх оптимальне співвідношення; вибір структури капіталу підприємства, напрямків його використання; збалансування надходжень і видатків платіжних засобів підприємства у часі; забезпечення своєчасності розрахунків; —> підтримання необхідної ліквідності.

Фінансування поділяється на внутрішнє і зовнішнє в залежності від джерел коштів.

Важливими формами фінансування підприємств є кредит (грошовий і майновий), випуск цінних паперів (акцій і облігацій). Спеціальними формами довгострокового кредитування є оренда і лізинг (оперативний і фінансовий).

Інструментом управління фінансами підприємства є фінансовий план. Основна мета складання фінансового плану (бюджету) підприємства — узгодження доходів із витратами у плановому періоді. Цей план є підсумковим і одним із важливіших розділів бізнес-плану підприємства.

Він включає:

- прогностичні дані щодо обсягів реалізації продукції {обчислюють ся на основі прогнозів продажу і використовуються для розрахунку потреби в обладнанні, чисельності працівників і т.д.);
- баланс грошових надходжень і витрат (документ, на основі якого визначається сума коштів, необхідна для реалізації підприємницького проекту в часовому розрізі; є засобом перевірки синхронності надходжень і витрат коштів);
- таблицю доходів і витрат (характеризує формування прибутку підприємства в часі);
- П баланс активів і пасивів підприємства (дає змогу оцінити, які суми вкладені в активи і за рахунок яких пасивів підприємець фінансуватиме створення цих активів).

О визначення точки беззбитковості (вона показує ту величину обсягу випуску продукції, при якій досягається самоокупність виробництва, при дальшому нарощуванні обсягів випуску підприємство одержуватиме прибутки).

Фінансовий план складається на кожний поточний рік з поквартальним виділенням двох розділів: надходжень і витрат (платежів).

Головним елементом фінансового плану є баланс, тобто деталізована репрезентація фінансового стану підприємства на конкретний момент часу.

Баланс складається з двох частин: активу і пасиву. В активі балансу відображається все те, чим володіє підприємство на момент складання балансу. Пасив показує джерела формування і нагромадження капіталу.

В Україні з 1 січня 2000 р. введено в дію нову форму балансу підприємства. Вона відповідає міжнародним стандартам здійснення бухгалтерського обліку суб'єктами господарювання.

За новою формою в активі балансу виділені такі розділи:

- ◇ I. Необоротні активи це — нематеріальні активи, незавершене будівництво, основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції.
- ◇ II. Оборотні активи — виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти.
- ◇ III. Витрати майбутніх періодів.

Пасив балансу складається з наступних розділів:

- ◇ Власний капітал — статутний капітал, пайовий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток.
- ◇ Забезпечення наступних витрат і платежів — забезпечення виплат персоналу, інші забезпечення, цільове фінансування.
- ◇ Довгострокові зобов'язання — довгострокові кредити банків, відстрочені податкові зобов'язання, інші дострокові зобов'язання.
- ◇ Поточні зобов'язання — короткострокові кредити банків, — поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, видані векселі, кредиторська заборгованість, інші поточні зобов'язання.
- ◇ Доходи майбутніх періодів.

Співвідношення між окремими групами активів і пасивів балансу має важливе значення для оцінки фінансового стану підприємства.

Визначальний вплив на фінансовий стан підприємства має прибуток.

Прибуток — це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності. В умовах ринку прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства, відображає основну мету існування підприємства на ринку та профіль діяльності.

Прибуток від реалізації визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (без врахування податку на додану вартість і акцизного збору) та повною собівартістю продукції.

Прибуток від продажу майна включає прибуток від продажу матеріальних (основних фондів) і нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо; визначається як різниця між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, який продається.

Прибуток від позареалізаційних операцій — це прибуток від спільної діяльності підприємств, проценти по реалізації акцій, облігацій та інших цінних паперів, штрафи, що сплачуються іншими підприємствами за порушення договірних зобов'язань, доходи від володіння борговими зобов'язаннями, роялті.

Розрізняють такі види прибутку:

- Балансовий (валовий) прибуток — це загальний прибуток підприємства, одержаний від усіх видів діяльності, до його оподаткування і розподілу. Інколи слід врахувати витрати, що зменшують величину балансового прибутку (плата за землю, податок на майно, податок з власників транспортних засобів, утримання дошкільних закладів тощо).
- Операційний прибуток визначається коригуванням балансового прибутку на операційні витрати, до складу яких входять: заробітна плата з нарахуваннями, амортизаційні відрахування, рентні платежі, транспортні і комерційні витрати. Саме цей скоригований балансовий прибуток виступає у формі прибутку до оподаткування (оподатковуваного прибутку).
- Чистий прибуток — це прибуток, що поступає у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток.

З чистого прибутку підприємства сплачуються борги та проценти за кредити, а решта розподіляється на фонд споживання (виплати власникам, акціонерам, персоналу за результати роботи) та фонд нагромадження (використовується на інвестиційні потреби та створення резервного фонду).

Прибуток підприємства формується за рахунок таких джерел:

Прибуток від реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг); по іншому цей прибуток називають прибутком від операційної діяльності, тобто такої, яка

Фінансовий стан підприємства можна оцінити за допомогою групи показників:

- показники ліквідності;
- показники платоспроможності;
- показники прибутковості;
- показники ефективності використання активів.

Показники ліквідності характеризують здатність фірми виконувати свої поточні (короткострокові) зобов'язання за рахунок поточних активів.

Показники платоспроможності. Платоспроможність підприємства — це здатність виконувати свої короткі та довгострокові зобов'язання за рахунок власних активів. Цей показник вимірює рівень фінансового ризику, тобто ймовірність банкрутства підприємства.

Нормальним вважається значення показника 0,5.

Показники прибутковості характеризують ефективність використання всіх видів ресурсів, які забезпечили одержання певного валового доходу.

Прибутковість інвестицій у фірму (ПО) можна визначити як відношення прибутку після сплати податків (Пр) до загальної суми інвестицій (І).

Чим вищим є прибуток на інвестований капітал, тим краще працює підприємство. Рівень прибутковості інвестицій має бути не меншим, ніж доходність альтернативних капіталовкладень з відповідним ступенем ризику (придбання цінних паперів тощо).

Якщо останній коефіцієнт є меншим за процентну ставку по довгострокових кредитах, то фінансовий стан підприємства є незадовільним.

Показником прибутковості є також рентабельність.

Рентабельність — це відносний показник, що характеризує рівень ефективності (доходності) роботи підприємства. Розрізняють:

1. Рентабельність окремих видів продукції.

2. Рентабельність продукції (Рп) характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут і обчислюється.

3. Рентабельність виробництва, яка може бути загальною (Рв.заг.) і розрахунковою (Рв.розр).

Границі рентабельності не встановлюються, а основними факторами підвищення рентабельності можуть бути:

а) при оцінці рентабельності виробництва: ріст прибутку; зменшення вартості основних виробничих фондів та залишків нормованих оборотних засобів;

б) при оцінці рентабельності окремих видів продукції: зниження собівартості виробів.

Показники ефективності використання активів характеризують оборотність фіксованих активів — (фондовіддача), оборотність всіх активів, оборотність матеріальних ресурсів. Чим вищим є значення цього показника, тим краще використовуються основні і оборотні фонди підприємства.

Ефективність виробництва — це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу. Загальну економічну ефективність виробництва ще називають загальною продуктивністю виробничої системи.

Загальна методологія визначення економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до затрачених ресурсів (витрат), тобто одержаного економічного ефекту до витрат на його досягнення.

Розрізняють результат самого процесу виробництва, який може виступати у формі чистої продукції підприємства, прибутку, і кінцевий народногосподарський результат роботи підприємства, який, крім обсягів

виготовленої продукції, враховує її споживну вартість, значимість для суспільства.

Проблема підвищення ефективності виробництва полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожну одиницю затрачених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Тому критерієм ефективності виробництва в макроекономічному масштабі є зростання продуктивності суспільної праці.

Кількісне вираження цього критерію відображається через систему показників економічної ефективності виробництва. Ця система містить такі групи показників:

I. Узагальнюючі показники економічної ефективності виробництва (рівень задоволення потреб ринку, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва, народногосподарський ефект від використання одиниці продукції).

II. Показники ефективності використання живої праці (трудомісткість одиниці продукції, відносне вивільнення працівників, темпи росту продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок росту продуктивності праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, економія фонду оплати праці, випуск продукції на 1 грн. фонду оплати праці).

Показники ефективності використання основних виробничих фондів (фондовіддача основних фондів, фондомісткість продукції, рентабельність основних фондів, фондовіддача активної частини основних фондів).

Показники ефективності використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів, витрати палива і енергії на 1 грн. чистої продукції, економія матеріальних витрат, коефіцієнт вилучення корисних компонентів із сировини).

Показники ефективності використання фінансових коштів (коефіцієнт оборотності оборотних коштів, тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів, відносне вивільнення оборотних коштів, питомі капіталовкладення, капіталовкладення на одиницю введених потужностей, рентабельність інвестицій, строк окупності інвестицій).

Показники якості продукції (економічний ефект від поліпшення якості продукції, частка продукції, яка відповідає кращим світовим і вітчизняним зразкам тощо).

Під резервами підвищення економічної ефективності виробництва розуміють невикористані можливості збільшення випуску продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів підприємства.

Основні фактори підвищення ефективності виробництва — це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управління, організації

виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів та інші.

Економічна ефективність діяльності підприємства безпосередньо пов'язана із соціальною ефективністю цієї діяльності, оскільки результати роботи підприємства є базою для вирішення цілого ряду соціальних проблем. Соціальну ефективність слід розглядати як на рівні окремо взятого підприємства (локальна ефективність), так і на загальнодержавному чи муніципальному рівні. Визначення рівня соціальної ефективності повинно охоплювати ті заходи, які піддаються кількісному вимірюванню, а також ті, які не піддаються прямому кількісному вираженню.

Контрольні питання

1. У чому полягає суть фінансової діяльності підприємства?
2. Що розуміють під резервами підвищення економічної ефективності?
3. У чому полягає проблема підвищення ефективності виробництва?
4. Показники якості продукції це?
5. Рентабельність. Які існують види рентабельності?
6. На які види поділяється система показників економічної ефективності виробництва?
7. Які розділи містять актив і пасив балансу підприємства?

11 ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ, СУТЬ ТА ВИДИ ПОДАТКІВ

Податкова система відіграє провідну роль у формуванні державних доходів, відчутно впливає на доходи юридичних та фізичних осіб, має чітку і послідовну логічну структуру (Рис.11.1)



Рис.11.1 - Структурно логічна схема елементів податкової системи України.

Економічна природа податку полягає у з'ясуванні його призначення об'єкта оподаткування й джерела сплати, а також визначенні впливу на суб'єктів оподаткування і на економіку в цілому. За економічним змістом податки - це форма фінансових відносин між державою й членами суспільства.

Законом України "Про систему оподаткування" визначено, що під податком і збором (обов'язковим платежем) до бюджетів та державних цільових фондів слід розуміти обов'язковий внесок до бюджету відповідного рівня або державного цільового фонду, здійснюваний

платниками у порядку і на умовах, що визначаються законами України про оподаткування. На рис. 11.2 наведена класифікація податків.



Рис.11.2 - Структурно логічна схема класифікації податків в Україні.

Податки – обов’язкові платежі, що справляються з юридичних і фізичних осіб до бюджету відповідного рівня в порядку і на умовах, визначених законодавством України. Збори (обов’язкові платежі) – обов’язкові платежі юридичних і фізичних осіб за послуги, надані їм державними органами. Зміст кожного виду податку розкривають його основні елементи: суб’єкт (платник податку); об’єкт податку; джерело податку; ставка податку; податкові пільги; строк сплати податку; спосіб справляння податку.

Законом України „Про оподаткування”, затвердженим постановою ВРУ від 18.02.1997р. №77/97, передбачено такі види податків:

- загальнодержавні податки і збори (обов’язкові платежі);
- місцеві податки і збори (обов’язкові платежі);

Сукупність податків і зборів (обов’язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів, що справляються встановленими законами України порядку, становить систему оподаткування.

Система оподаткування - це нормативно визначені платники податків, їхні обов’язки та права, об’єкти оподаткування, види податків; зборів і платежів, а також порядок їх стягнення.

Суб’єкти оподаткування - це платники (фізичні чи юридичні особи), які безпосередньо сплачують податки.

Об’єкт оподаткування - це доходи (прибуток), додана вартість продукції (робіт, послуг), вартість продукції (робіт, послуг), спеціальне

використання природних ресурсів, майно юридичних і фізичних осіб, інші об'єкти, визначені законодавством про оподаткування.

Податкова ставка - розмір податку з одиниці об'єкта оподаткування.

Джерело сплати - дохід (заробітна плата, прибуток тощо), із якого сплачується податок; собівартість; частина виручки від реалізації продукції.

Поєднання в єдиній системі оподаткування різноманітних за об'єктами оподаткування й методами обчислення податків дозволяє державі реалізувати на практиці основні функції податків: фіскальну, регулюючу, розподільчу, стимулюючу, контрольну.

Фіскальна функція - є найважливішою, оскільки згідно з цією функцією податки виконують своє головне призначення - наповнення доходної частини бюджету, доходів держави для задоволення потреб суспільства. Основна ознака цієї функції - її стабільність, що дозволяє формувати надходження податків до бюджету на постійній, стабільній засаді.

Регулююча функція виявляється в наданні пільг з оподаткування окремим галузям та виробникам, враховуючи їх перспективи, діяльність, рівень прибутковості та інше.

Розподільча функція - своєрідне відображення фіскальної функції - наповнити скарбницю держави, щоб потім розподілити одержані кошти. Ця функція дуже щільно переплітається з регулюючою; наприклад, через непрямі податки створюються умови для перерозподілу коштів одних платників іншим (акцизи).

Стимулююча функція створює орієнтири для розвитку або згортання виробництва, діяльності. Як і регулююча, ця функція може бути пов'язана із застосуванням пільг, зміною об'єкта оподаткування, зменшенням бази оподаткування.

Контрольна функція забезпечує нагляд та контроль за своєчасністю, повнотою сплати податків платниками в Україні.

Кожний вид податків має свої специфічні риси та функціональне призначення і посідає окреме місце в податковій системі.

Прямі податки встановлюються безпосередньо щодо платників і сплачуються за рахунок їхніх доходів, а сума податку безпосередньо залежить від розмірів об'єкта оподаткування.

Непрямі податки встановлюються в цінах товарів та послуг і сплачуються за рахунок цінової надбавки, а їх, розмір для окремого платника прямо не залежить від його доходів.

За економічним змістом об'єкта оподаткування податки поділяються на три групи: податки на доходи, споживання й майно. Податки на доходи стягуються з доходів фізичних та юридичних осіб. Безпосередніми об'єктами оподаткування є заробітна плата та інші доходи громадян, прибуток або валовий дохід підприємств.

Загальнодержавні податки установлюють вищі органи влади, їх стягнення є обов'язковим на всій території країни незалежно від того, до якого бюджету (центрального чи місцевого) вони зараховуються. (Рис.11.3)

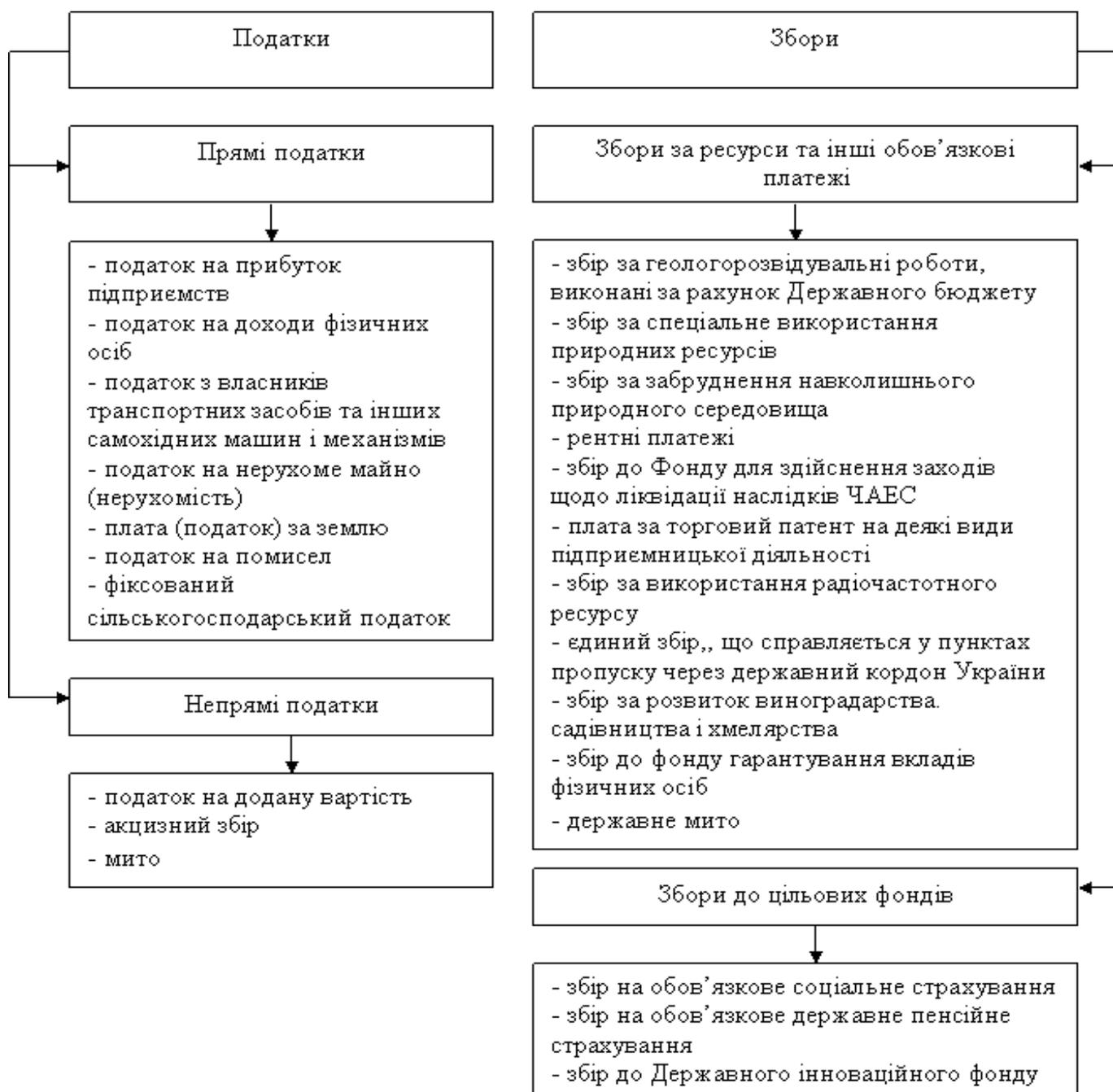


Рис.11.3 – Структурно-логічна схема загальнодержавних податків та зборів.

Місцеві податки устанавлюються місцевими радами народних депутатів, їхня особливість полягає в тому, що на відміну від інших податків, чинним законодавством визначаються тільки види місцевих податків і зборів, їх граничні розміри, платників та порядок обчислення. Конкретні ж види податків для кожної місцевості, їхні ставки, порядок сплати встановлюють і визначають органи місцевого самоврядування відповідно до переліку і в межах устанавлених граничних розмірів.

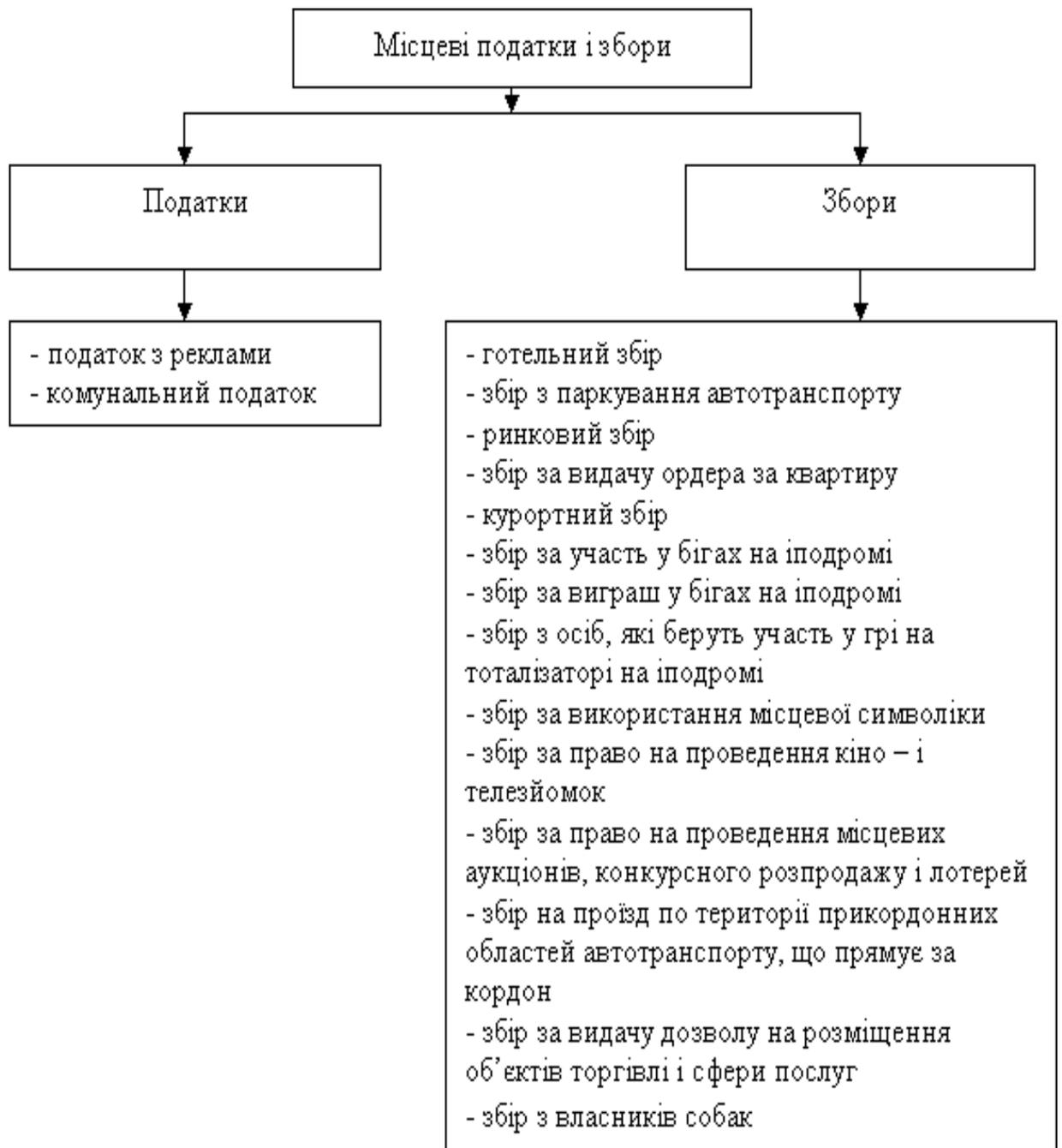


Рис.11.4 – Структурно-логічна схема місцевих податків та зборів.

Податки повинні бути основним інструментом держави для:

- ✓ регулювання економіки;
- ✓ стимулювання науково-технічного прогресу;
- ✓ формування доходів бюджету;
- ✓ обмеження росту цін та інфляції, тощо.

У сучасному підприємницькому механізмі основним призначенням податків повинен стати захист майнових прав та інтересів платників податків - юридичних і фізичних осіб, а також стимулювання та підвищення ефективності виробництва.

Для потреб податкового обліку в систему бухгалтерських рахунків введено нові синтетичні рахунки: 18 «Валові витрати», 48 «Валові доходи» і 67 «Податкові розрахунки».

Міністерство фінансів України наказом від 4 серпня 1997 р. №168 затвердило Рекомендації з бухгалтерського обліку валових витрат і валових доходів, розроблені Управлінням методології бухгалтерського обліку міністерства.

Законом України " Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", який введено в дію з 1.07.1997р., встановлено наступне визначення валових витрат і валових доходів:

Валові витрати виробництва - сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаваються (виготовляються) таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності, ст. 5.1.

Валовий дохід - загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі, виключній (морській) економічній зоні, так і за її межами, ст. 4.1.

Відповідно до пункту 7 Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 3.04.93 р. № 250, підприємство може самостійно встановлювати порядок накопичення даних про валові доходи і валові витрати без записів в системі реєстрів і рахунків бухгалтерського обліку з наступним використанням таких даних для складання податкової декларації та податкової звітності.

Підприємства і організації (крім бюджетних установ) можуть також узагальнення даних про валові витрати і валові доходи здійснювати записами в системі реєстрів і рахунків бухгалтерського обліку за названими вище Рекомендаціями.

Для узагальнення інформації про валові витрати в системі реєстрів і рахунків бухгалтерського обліку підприємства використовують рахунок бухгалтерського обліку 18 "Валові витрати", на якому відображаються

витрати підприємства у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості сировини, матеріалів, товарів, робіт, послуг, які придбаваються підприємством для використання у власній господарській діяльності.

Для загальнення інформації про валові доходи в системі реєстрів і рахунків бухгалтерського обліку підприємства використовують рахунок бухгалтерського обліку 48 "Валові доходи". На рахунку 48 "Валові доходи" відображаються доходи підприємства від усіх видів діяльності, отримані (нараховані) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах.

Рахунки 18 "Валові витрати" і 48 "Валові доходи" за своїм економічним змістом і структурою є проміжними операційними рахунками. Ведення їх рекомендується для потреб податкового обліку і використання даних бухгалтерського обліку на цих рахунках валових витрат і валових доходів для складання декларації про прибуток підприємства та додатків до неї.

В Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств" (ст. 5.3.9) відмічається, що врахування валових витрат повинно відповідати правилам ведення податкового обліку. Але стаття 11 Закону встановлює лише загальні, організаційні положення з такого обліку та його законодавчі засади. Правила ведення податкового обліку валових витрат і валових доходів до цього часу не розроблені. При їх відсутності вести належний податковий облік для складання декларації про прибуток підприємства практично неможливо. Тому декларації складають, як правило, за вибірковими даними з бухгалтерського обліку та відповідних первинних документів. Практика застосування рахунків 18 «Валові витрати» і 48 «Валові доходи» підтвердила, що введення їх до системи бухгалтерських рахунків було недоцільним.

Податковий облік валових витрат і валових доходів без системної перевірки правильності записів у ньому й отриманих для складання декларації про прибуток підприємства підсумкових показників нічого не вартий. Затрати на такий облік праці і коштів – це прямі втрати підприємств і державного бюджету.

Необхідно також підкреслити, що застосування в бухгалтерському обліку для потреб податкового обліку податку на додану вартість спеціального рахунку 67 «Податкові розрахунки» з методологічної точки зору було не раціональним. Про недоцільність поєднання бухгалтерського і податкового обліку було вже сказано. Обов'язкове застосування згідно з Інструкцією з бухгалтерського обліку податку на додану вартість від 1.07.97 р. № 141 рахунку 67 «Податкові розрахунки» викликало значне ускладнення без потреби бухгалтерського обліку ПДВ, не покращивши виділеного окремо податкового обліку.

11.1 Оподаткування сільськогосподарських товаровиробників у разі застосування фіксованого сільськогосподарського податку

(1) Фіксований податок для сільськогосподарських товаровиробників запроваджено з метою спрощення системи оподаткування в галузі сільського господарства та спрощення механізму сплати сільськогосподарськими товаровиробниками податків.

(2) Терміни, що використовуються в цьому розділі, мають таке значення:

а) фіксований сільськогосподарський податок - податок який справляється з одиниці земельної площі;

б) товарна сільськогосподарська продукція - продукція власного виробництва, що відповідає кодам 01.11- 01.42 та 05.00.5 (крім кодів 01.41.12 та 05.00.4) Державного класифікатора продукції та послуг ДК 016-97.

в) продукти переробки сільськогосподарської продукції – продукти, що відповідають кодам 15.00-15.17 Державного класифікатора продукції та послуг ДК 016-97.

(3) Фіксований сільськогосподарський податок застосовується замість таких податків:

а) податок на прибуток підприємств (за винятком сплати податку з доходів у вигляді дивідендів, процентів, а також доходів, що отримують нерезиденти з джерел їх походження з України);

б) податок на майно;

г) ринковий збір;

д) плата за спеціальне водокористування.

(4) Інші податки, визначені цим Кодексом, сплачуються сільськогосподарськими товаровиробниками в порядку і розмірах, визначених цим Кодексом.

Платниками фіксованого сільськогосподарського податку являються:

(1) Платниками фіксованого сільськогосподарського податку є сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм, передбачених законами України, селянські та інші господарства, які займаються виробництвом (вирощуванням), переробкою та збутом сільськогосподарської продукції, а також рибницькі, рибальські та риболовецькі господарства, які займаються розведенням, вирощуванням та виловом риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах), у яких сума, одержана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки за попередній звітний (податковий) рік, перевищує 75 процентів загальної суми валового доходу.

1. У разі коли у звітному податковому періоді валовий дохід від операцій з реалізації сільськогосподарської продукції власного

виробництва та продуктів її переробки становить менш як 75 процентів загальної суми валового доходу, платник сплачує податки у наступному звітному періоді на загальних підставах.

2. У дохід від реалізації сільськогосподарської продукції включаються:

а) доходи від реалізації продукції рослинництва і тваринництва, отриманої сільськогосподарським товаровиробником від виробництва (виращування) на сільськогосподарських угіддях, та продуктів її переробки, вироблених на власних переробних підприємствах;

б) доходи від реалізації рибницької продукції власного виробництва, отриманої сільськогосподарським товаровиробником від розведення, виращування та вилову риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах), та продуктів її переробки, вироблених на власних переробних підприємствах;

в) доходи, отримані від реалізації продукції, виробленої з власної сировини на давальницьких умовах, незалежно від територіального розміщення переробного підприємства;

г) доходи, отримані від надання послуг, пов'язаних із сільськогосподарським (рибницьким) виробництвом.

3. Методика розрахунку по визначенню питомої ваги від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва в загальному обсязі валового доходу затверджується спільним наказом Міністерства аграрної політики та Державної податкової адміністрації України в установленому порядку.

Не можуть бути платниками фіксованого сільськогосподарського податку суб'єкти господарювання, які реалізують інвестиційні або інноваційні проекти у спеціальних (вільних) економічних зонах, на територіях пріоритетного розвитку із спеціальним режимом інвестиційної діяльності, в умовах технологічних парків, реалізують інноваційні проекти відповідно до Закону України "Про інноваційну діяльність" або зареєстровані платниками єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва.

Платники фіксованого сільськогосподарського податку (далі - платники податку) сплачують податок тільки в грошовій формі.

Зміна порядку сплати податків протягом звітного (податкового) року не допускається.

Якщо особа створюється шляхом злиття, приєднання, поділу (виділу), перетворення або виділу згідно з відповідними нормами Цивільного кодексу України, то норма щодо дотримання не менш як 75 відсотків загальної суми валового доходу від реалізації (поставки) сільськогосподарської продукції (супутніх послуг) протягом останнього податкового періоду поширюється на:

- усіх осіб солідарно, які зливаються або приєднуються;

- кожен окрему особу, створену шляхом поділу або виділу;
- особу, створену шляхом перетворення.

Особа знімається з податкової реєстрації як платник ФСП за власною ініціативою, якщо така особа подає письмову заяву щодо добровільного зняття з такої податкової реєстрації.

Особа знімається з податкової реєстрації як платник ФСП за рішенням податкового органу, якщо:

- а) така особа підпадає під регулювання норм Закону України "Провідновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом";
- б) така особа ліквідується, у тому числі шляхом злиття, приєднання або перетворення.

Об'єктом оподаткування для платників фіксованого сільськогосподарського податку (далі - платники податку) є площа сільськогосподарських угідь, переданих сільськогосподарському товаровиробнику у власність або наданих йому у користування, в тому числі на умовах оренди, а також земель водного фонду, які використовуються рибницькими, рибальськими та риболовецькими господарствами для розведення, вирощування та вилову риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах).

У випадку коли у звітному періоді відбувається зміна площ сільськогосподарських угідь, у зв'язку з набуттям права землевласника або землекористувача відповідно землевласник чи землекористувач зобов'язаний здійснити уточнення сум податкових платежів на період до закінчення податкового року і протягом місяця надати розрахунки до органів державної податкової служби за місцем розташування земельної ділянки та до органу державної податкової служби за місцем знаходження платника податку.

Ставка фіксованого сільськогосподарського податку з одного гектара сільськогосподарських угідь встановлюється у відсотках до їх грошової оцінки, проведеної за станом на 1 липня 1995 року, відповідно до Методики, затвердженої Кабінетом Міністрів України, в таких розмірах:

- а) для ріллі, сіножатей та пасовищ - 0,15;
- б) для багаторічних насаджень - 0,09;
- в) для земель водного фонду, які використовуються рибницькими, рибальськими та риболовецькими господарствами для розведення, вирощування та вилову риби у внутрішніх водоймах, - 0,45 відсотка грошової оцінки одиниці площі ріллі по областях та Автономній Республіці Крим.

Платники податку визначають суму фіксованого сільськогосподарського податку на поточний рік у порядку і розмірах, встановлених цим Кодексом, і подають загальний розрахунок на всю площу земельних ділянок, які підлягають оподаткуванню, до органу

державної податкової служби за місцем податкової реєстрації платника податку до 1 лютого поточного року. У цей самий термін платники подають звітний податковий розрахунок окремо за кожною земельною ділянкою до органу державної податкової служби за місцем розташування такої земельної ділянки.

Платники податку, утворені в результаті реорганізації сільськогосподарського підприємства (злиття, приєднання, виділення, поділу, перетворення) посеред року, подають податковий розрахунок за період від дня створення до кінця року на поточний рік протягом 20 календарних днів місяця, наступного за місяцем їх створення.

Одночасно з податковим розрахунком подається розрахунок визначення 75-ти відсоткового критерію та витяг з державного земельного кадастру про склад земель сільськогосподарських угідь та їх грошову оцінку.

Якщо у звітному періоді відбувається зміна площі земельної ділянки у зв'язку з набуттям на неї права власності або користування платник зобов'язаний здійснити уточнення сум податкових зобов'язань на період до закінчення податкового року і протягом місяця надати розрахунки щодо набутої площі земельної ділянки до органів державної податкової служби за місцем розташування земельної ділянки та до органу державної податкової служби за місцем своєї податкової реєстрації.

У разі використання платником земельної ділянки без оформлення права на користування земельною ділянкою сільськогосподарського призначення при визначенні податкового зобов'язання з фіксованого сільськогосподарського податку включаються фактично використані земельні ділянки протягом року.

У разі коли платник відповідно до законодавства здає земельні ділянки в оренду, орендовані площі не включаються до розрахунку сплати фіксованого сільськогосподарського податку орендаря.

У разі, коли земельні ділянки здаються в оренду не платником фіксованого сільськогосподарського податку, орендовані площі включаються до розрахунку суми фіксованого сільськогосподарського податку орендарями.

В обох випадках орендарем вноситься передбачена договором орендна плата за землю.

Базовий податковий (звітний) період для фіксованого сільськогосподарського податку дорівнює календарному місяцю.

Сплата податку проводиться щомісячно протягом 30 календарних днів, наступних за останнім календарним днем базового звітного (податкового) місяця у розмірі третини суми податку, визначеної на кожний квартал від річної суми податку, у таких розмірах:

- а) у I кварталі - 10 процентів;
- б) у II кварталі - 10 процентів;

- в) у III кварталі - 50 процентів;
- г) у IV кварталі - 30 процентів.

Платники податку, які не займаються розведенням, вирощуванням та виловом риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах), не включають до розрахунку суми фіксованого сільськогосподарського податку площу земель водного фонду.

Загальний розрахунок фіксованого сільськогосподарського податку на поточний рік на всю площу земельних ділянок, які підлягають оподаткуванню, подається щорічно до 1 лютого поточного року платником податку до органу державної податкової служби за місцем своєї реєстрації. У цей самий термін платник податку подає звітний розрахунок фіксованого сільськогосподарського податку окремо за кожною земельною ділянкою до органу державної податкової служби за місцем розташування такої земельної ділянки.

Платники податку, утворені в результаті реорганізації сільськогосподарського підприємства, та новостворені суб'єкти господарювання у рік створення подають розрахунки фіксованого сільськогосподарського податку за період від дня їх створення і до кінця року у терміни, передбачені законодавством для місячного базового податкового (звітного) періоду (протягом 20 календарних днів, наступних за останнім календарним днем місяця їх реорганізації або створення), і обліковуються з дня, що настає за останнім календарним днем місяця їх реорганізації або створення.

У разі коли у звітному періоді відбувається зміна площі земельної ділянки у зв'язку з набуттям на неї права власності або користування, землевласник чи землекористувач зобов'язаний здійснити уточнення суми фіксованого сільськогосподарського податку на період до закінчення податкового року і протягом місяця надати розрахунки щодо набутої площі земельної ділянки до органів державної податкової служби за місцем розташування земельної ділянки та до органу державної податкової служби за місцем своєї реєстрації. Крім того, платник податку стосовно сільськогосподарських угідь подає витяг з державного земельного кадастру про склад земель сільськогосподарських угідь та їх грошову оцінку.

Платник фіксованого сільськогосподарського податку виправляє самостійно виявлені ним помилки майбутніх або минулих податкових періодів у порядку, установленому пунктом 5.1 статті 5 і пунктом 17.2 статті 17 Закону України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами".

У разі зміни об'єкта оподаткування протягом року, що зменшує суму фіксованого сільськогосподарського податку за звітний місяць, платник податку до закінчення граничних строків подання податкових декларацій

за такий місяць, установлених підпунктом "а" підпункту 4.1.4 пункту 4.1 статті 4 Закону України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" (протягом 20 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного місяця), подає новий загальний розрахунок за місцем своєї реєстрації і новий звітний розрахунок за місцем розташування земельної ділянки з виправленими показниками за такий звітний місяць (а за потреби - і за наступні за звітним місяці) без нарахування штрафів, установлених пунктом 17.2 статті 17 цього Закону.

Податковий розрахунок фіксованого сільськогосподарського податку може бути поданий до податкового органу за добровільним рішенням платника податку в електронній формі за умови дотримання вимог чинного законодавства, що регулює ці питання.

Сплата фіксованого сільськогосподарського податку здійснюється протягом 30 календарних днів, наступних за останнім календарним днем базового звітного (податкового) місяця.

У податковому розрахунку фіксованого сільськогосподарського податку заокруглення суми нарахованого фіксованого сільськогосподарського податку за базові податкові (звітні) місяці року, крім суми за останній базовий податковий (звітний) місяць року, здійснюється за загальними правилами заокруглення. Сума фіксованого сільськогосподарського податку за останній базовий податковий (звітний) місяць року визначається як різниця річної суми фіксованого сільськогосподарського податку і суми фіксованого сільськогосподарського податку за базові податкові (звітні) місяці року, крім останнього.

Розрахунок фіксованого сільськогосподарського податку підписується керівником підприємства і головним бухгалтером (вказуються їх прізвища, ініціали, проставляється дата заповнення розрахунку), скріплюється печаткою підприємства.

Працівником органу державної податкової служби, який здійснив камеральну перевірку розрахунку податку, у спеціальному полі для службових відміток проставляється відмітка про внесення даних до електронної бази податкової звітності, дата, прізвище службової особи органу державної податкової служби, ставиться підпис. При цьому у разі потреби за наслідками камеральної перевірки, вноситься інформація про виявлені порушення (помилки), дата і номер складання акта цієї перевірки, прізвище службової особи органу державної податкової служби, ставиться підпис.

Платники фіксованого сільськогосподарського податку перераховують у визначений строк кошти на окремий рахунок відділення Державного казначейства України в районі за місцем розташування земельної ділянки, відкритий на балансовому рахунку 2512 "Кошти

державного бюджету цільового характеру" (код бюджетної класифікації 16040000 "Фіксований сільськогосподарський податок").

Записи про сплату фіксованого сільськогосподарського податку проводяться органами державної податкової служби в картку особового рахунка платника на підставі виписок та реєстрів, що передаються відділеннями Державного казначейства у районах за місцем розташування земельної ділянки до органів державної податкової служби за місцем розташування земельної ділянки.

Контрольні питання

1. Що входить до поняття податки?
2. Що входить до поняття збори (обов'язкові платежі)?
3. Які існують види податків?
4. Податки повинні бути основним інструментом держави для?
5. Ким встановлюються місцеві податки?
6. На які групи поділяються податки за формою оподаткування?
7. Які існують основні ознаки класифікації податків?
8. Які існують основні функції податків?
9. Хто являється платники фіксованого сільськогосподарського податку?
10. У чому полягає суть фіксованого сільськогосподарського податку?
11. Як здійснюється сплата фіксованого сільськогосподарського податку?
12. Як визначається сума фіксованого сільськогосподарського податку?
13. Який існує порядок нарахування та строки сплати фіксованого сільськогосподарського податку?
14. У якій формі платники фіксованого сільськогосподарського податку сплачують ?
15. Які суб'єкти господарювання не можуть бути платниками фіксованого сільськогосподарського податку?

12 РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ І САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ

Спад та кризові явища в економіці посилюють негативні процеси, а саме знизили купівельну спроможність і відповідно, попит на товари широкого вжитку. Значна кількість підприємств стала збитковою, неплатоспроможною. Стійка і хронічна неплатоспроможність підприємства з фінансової точки зору означає, що таке підприємство:

- поглинає ресурси чи кошти кредиторів;
- І формує недоїмки по податках й інших обов'язкових платежах, що приводить до блокування виконання бюджетних виплат;
- ЕЕ стає причиною наростання кризових явищ в економіці, оскільки виключає певну частину ресурсів із нормального господарського обігу;
- ЕЕ ставить своїх кредиторів перед вибором надання підприємству контрольованого шансу на подолання внутрішньої фінансової кризи і укладення з ним відповідної тимчасової угоди, або ж вимоги ліквідаційного підприємства та продажу його майна для задоволення зобов'язань перед кредиторами;
- І може само оцінити власний кризовий стан і власну неспроможність до розрахунків по своїх зобов'язаннях і розпочатий привітливий діалог з кредиторами щодо подальших відносин, або ж про власну ліквідацію як підприємства. В такій ситуації без проведення реструктуризації сподіватись на виживання просто неможливо.

Передує процесу реструктуризації детальний аналіз технічної, економічної і фінансової ситуації (який вид продукції буде випускатись після реструктуризації, як будуть використовуватись вивільнені виробничі потужності, яка буде при цьому величина прибутку). Якщо виробництво не може бути відновлено, то підприємство підлягає закриттю. Завдання реструктуризації:

- відновити конкурентоспроможність і платоспроможність підприємства;
- домогтись виживання підприємства.

Реструктуризація на рівні підприємства стосується перебудови всіх сфер його діяльності, починаючи від виробничо-технічних та організаційних систем і завершуючи фінансовими аспектами і проблемами власності. Одним із критеріїв успішності реструктуризації виступає здатність фірми бути прибутковою в новому економічному середовищі.

Реструктуризація на макrorівні спрямовується на зміну співвідношення окремих галузей та підгалузей, рівня розвитку елементів ринкової інфраструктури, механізмів і важелів управління економікою, приватизаційними процесами.

В цілому будь-яка реструктуризація має забезпечувати в кінцевому випадку платоспроможність підприємств, що обумовлюється зменшенням витрат, підвищенням продуктивності праці, запровадженням нової технології, модернізацією обладнання.

Реструктуризація — це комплекс реорганізаційних заходів, які мають на меті вихід підприємства з кризи і забезпечення його подальшого розвитку. В "Методичних рекомендаціях щодо проведення реструктуризації державних підприємств" Мінекономіки України реструктуризація підприємства визначається як здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентноспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.

При цьому вважається, що процесам реструктуризації підлягають, як правило, слабкі, неплатоспроможні підприємства, що стоять на межі банкрутства, однак і прибуткові підприємства використовують різні варіанти реструктуризації.

Єдиного рецепту реструктуризації не існує. Вона може вестись в багатьох напрямках як паралельно, так і послідовно в залежності від конкретної ситуації на підприємстві, специфіки галузі та загального економічного середовища. Вона може потребувати додаткових інвестицій на модернізацію, впровадження нових технологій, розробку нової продукції, проникнення на нові ринки. Як правило, ці дії застосовуються в межах стратегічної реструктуризації. Проте, деякі кроки можна зробити швидко протягом 10—12 місяців, використовуючи при цьому тільки внутрішні можливості підприємства. Ці дії характерні для оперативної реструктуризації:

- перепрофілювання підприємств;
- виділення окремих структурних підрозділів для подальшої діяльності;
- виділення окремих структурних підрозділів як нових юридичних осіб;
- злиття двох і більше підприємств з утворенням нової юридичної особи.

Необхідність проведення реструктуризації може визначатися широким колом зовнішніх і внутрішніх причин:

- докорінні зміни на ринках розвинутих країнах (уповільнення темпів розвитку цих країн, більш агресивний експорт і пошук додаткових ринків збуту, зменшення ступеня державного регулювання економіки);
- зміни соціально-економічних систем (трансформація економічних систем країн Центральної та Східної Європи і Азії, зростання долі приватного сектору);

— політика уряду (податкова, кредитна, митна, соціальна, інформаційна).

Внутрішні фактори реструктуризації незадовільний рівень загального менеджменту (слабка орієнтація на ринок, відсутність стратегії, низька кваліфікація кадрів); слабкий фінансовий менеджмент з питань: управління грошовими потоками, прийняття інвестиційних рішень, управління затратами; неконкурентоспроможність продукції (поява нових продуктів і конкурентів, виробництво застарілої продукції, падіння обсягів продажу); високі затрати (високий рівень точки беззбитковості, високі постійні затрати, високі змінні затрати, високий рівень втрат, висока вартість сервісу); слабка робота служби маркетингу; конфлікт інтересів (власників, робітників, клієнтів, партнерів).

Зовнішні фактори реструктуризації - технологічний прогрес (новітні технології, передові методи комунікації та інформаційного зв'язку; зниження затрат на обробку даних, ефективні транспортні мережі); міжнародна економічна інтеграція (скорочення торговельних і митних бар'єрів, більш вільний потік капіталу, підвищення мобільності робочої сили, утворення економічних блоків та союзів, монетарна інтеграція та створення міжнародних валют).

Основні показники реструктуризації - прибутковість; наявність позитивних грошових потоків основної діяльності; зростання продуктивності праці; зростання продуктивності всіх видів ресурсів; зростання обсягів експорту.

Зміни, які проводяться в процесі реструктуризації можуть стосуватись:

- модернізації — оновлення устаткування і технології;
- реорганізації — зміни методів і розподілу праці; потоків інформації;
- адаптації — пристосування елементів підприємства до поточних умов;
- нововведень — продуктових і процесних.

Таким чином, реструктуризація в широкому розумінні:

- передбачає комплексність змін, а не зміни тільки однієї сфери функціонування (маркетинг, фінанси, виробництво);
- є постійним інструментом управління, а не реалізацією одноразової мети;
- може охоплювати майнові перетворення як елемент змін;
- підлягає модифікації і корегуванню в ході реалізації.

Характер та особливості реструктуризаційних процесів значною мірою залежать від виду реструктуризації. Розрізняють наступні види реструктуризації:

- залежно від мети змін — санаційну, адаптаційну, випереджаючу;

- залежно від об'єкту зміни — операційну, фінансову, реструктуризацію власності;
- в залежності від тривалості періоду — оперативну, стратегічну.

В залежності від повноти охоплення проблем підприємства можна стверджувати, що є обмежена (або часткова) і комплексна (або повна) реструктуризація.

Санаційна (відновна) реструктуризація застосовується, коли підприємство знаходиться у передкризовому або кризовому стані і має за мету вийти з нього. Ознаками такого стану є:

- втрата ринкових позицій;
- проблеми з постачанням та залишками матеріалів, незавершеність виробництва;
- великі запаси готової продукції;
- заборгованість перед банками, кредиторами та державою;
- втрата ліквідності.

Основними напрямками реструктуризації дій в цій ситуації є: скорочення ресурсів; скорочення ринків; скорочення пропозиції; зменшення фізичних обсягів.

Адаптаційна (прогресивна) — використовується при відсутності кризи, але при появі негативних тенденцій з метою їх подолання та адаптації підприємства до нових ринкових умов.

Ознаками такого стану є: зниження загальної ефективності; вичерпання ринкового потенціалу; відсталість у порівнянні із світовими стандартами; перспективи на інших ринках; низька ефективність управління.

Випереджаюча — має місце в успішних компаніях, які передбачають можливість зміни умов функціонування і прагнуть підсилити свої ключові компетенції та конкурентні переваги.

Операційна — стосується певної господарської діяльності, результатом якої є прибуток або збитки. Під час її проведення всі дії по узгодженню обсягів продажу, запасів сировини, матеріалів, готової продукції позначаються на зміні структури активів.

Основними кроками в цій діяльності виступають: скорочення чисельності працюючих; отримання прибутків від зростання продуктивності праці для їх реінвестування; стабілізація заробітної плати або її ріст повільнішими темпами, ніж продуктивність праці, з метою акумуляції додаткових прибутків; -> позбавлення від об'єктів соціальної сфери та зайвих активів; пошук нових ринків та нових партнерів; впровадження нових продуктів та підвищення якості продукції.

Фінансова — стосується управління пасивами компанії, а саме її заборгованістю. Фінансова реструктуризація передбачає зміну структури пасивів шляхом: о відстрочки погашення заборгованості; зниження процентної ставки по заборгованості; визначення більш вигідної для

підприємства схеми погашення заборгованості; заміни частки заборгованості на акції; анулювання частки або всієї заборгованості; отримання від кредиторів нових позик, або гарантій.

Реструктуризація власності — стосується зміни розподілу влади на підставі і участі у власному капіталі.

Оперативна реструктуризація здійснюється в коротко му періоді, коли підприємство не може розраховувати на зовнішні джерела фінансової допомоги і вирішує питання підвищення своєї ліквідності за рахунок внутрішніх ресурсів в рамках санаційної реструктуризації. Вона полягає у визначенні головних видів діяльності ринків і компаній, виявленні слабких сторін у здійсненні основних функцій і розробці конкретних пропозицій по їх усуненню з мінімальними витратами і вивільненням зайвих ресурсів.

Стратегічна— здійснюється в довгостроковому періоді, базується на результатах оперативної реструктуризації і передбачає залучення як внутрішніх так і зовнішніх джерел фінансування в межах адаптаційної та випереджаючої реструктуризації. Вона може передбачати такі дії: диверсифікація виробництва; завоювання нових ринків збуту; придбання нового устаткування; впровадження новітніх технологій; сертифікація виробництва; реструктуризація організаційної структури підприємства; підвищення кваліфікації персоналу; реструктуризація власності; купівля — продаж бізнесу.

Санація підприємства проводиться у зв'язку із:

- забезпеченням подальшого розвитку пріоритетних галузей н/г;
- галузевою або міжгалузевою переорієнтацією діяльності підприємства; здійсненням антимонопольних заходів;
- в інших випадках з ініціативи органу, уповноваженого управляти державним майном.

Для проведення санації створюється комісія, якій підприємство у визначені терміни готує і подає такі документи:

- Бухгалтерський звіт.
- Документацію про результати інвентаризації.
- Акт оцінки вартості майна підприємства.
- Відомість розрахунку вартості будівель, споруд і передавальних пристроїв.
- Відомість розрахунку вартості машин, обладнання, транспортних засобів та інших основних фондів, а також нематеріальних активів.
- Відомість розрахунку відновної вартості незавершеного будівництва.
- Відомість розрахунку засобів оборотних засобів.
- Розшифровку дебіторської і кредиторської заборгованості.
- Довідку з банку про наявність рахунків.
- Аналіз ринків збуту та конкурентоспроможності продукції.

На основі поданих матеріалів комісія проводить аналіз фінансово-господарського стану підприємства, в результаті якого подаються висновки та пропозиції щодо рішення про проведення санації підприємства.

Контрольні питання

1. Які основні ознаки неплатоспроможності підприємства з фінансової точки зору?
2. Реструктуризація власності. Які види реструктуризації існують?
3. Які документи готують при проведенні санації підприємства?
4. В чому полягають основні завдання реструктуризації?
5. Що відносять до основних показників реструктуризації підприємства?
6. Що передбачає фінансова реструктуризація?

13 ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Історія фермерства в Україні розпочинає свій відлік від перших років існування нашої незалежної держави.

Основні завдання фермерського господарства полягають у забезпеченні більш повної зайнятості сільського населення суспільно корисною діяльністю; виробництві, переробці та реалізації товарної сільськогосподарської продукції; участі у формуванні та розвитку об'єктів соціальної інфраструктури тієї сільської місцевості, де функціонує господарство; раціональному дбайливому використанні земель сільськогосподарського призначення.

За роки ринкових перетворень фермерські господарства стали невід'ємною частиною сільської економіки та народного господарства в цілому.

Суттєву роль в аграрній галузі відіграють 43 тисячі фермерських господарств, що працюють в усіх без винятку регіонах України. Вони обробляють 4 млн. га сільськогосподарських угідь.

Український державний фонд підтримки фермерських господарств є єдиною державною установою, яка виконує функції щодо фінансової підтримки становлення і розвитку фермерських господарств упродовж 16 років від часу свого створення.

Український державний фонд підтримки фермерських господарств має великий авторитет серед фермерів України, працює прозоро, поєднуючи свою роботу з діяльністю Асоціацій фермерів у регіонах.

Завдання Укрдержфонду - створити сприятливі умови, за яких фермери змогли б залучити якнайбільше додаткових фінансових ресурсів.

13.1 Порядок використання коштів державного бюджету для надання підтримки фермерським господарствам

1. Цей Порядок визначає механізм використання коштів, передбачених у державному бюджеті Мінагрополітики для надання підтримки новоствореним фермерським господарствам та фермерським господарствам з відокремленими садибами, іншим фермерським господарствам (далі - фінансова підтримка) через Український державний фонд підтримки фермерських господарств (далі - Фонд) і його регіональні відділення.

2. Фінансова підтримка надається:

- новоствореним фермерським господарствам у період становлення (перші три роки після їх державної реєстрації, а в трудонедостатніх населених пунктах - п'ять років) та фермерським господарствам з відокремленими садибами на безповоротній основі за бюджетною програмою "Фінансова підтримка фермерських господарств" і на

конкурсних засадах на поворотній основі за бюджетною програмою "Надання кредитів фермерським господарствам";

— іншим фермерським господарствам - лише на конкурсних засадах на поворотній основі за бюджетною програмою "Надання кредитів фермерським господарствам".

— Фінансова підтримка не надається фермерським господарствам, які мають заборгованість перед Фондом та його регіональними відділеннями, яких визнано банкрутами, проти яких порушено справу про банкрутство, які перебувають в стадії ліквідації або мають прострочену більш як півроку заборгованість перед державним і місцевими бюджетами (податкові платежі, позички тощо) та Пенсійним фондом України, а також у яких виявлені факти незаконного одержання та/або нецільового використання бюджетних коштів.

3. Фінансова підтримка надається в межах коштів, передбачених у державному бюджеті на відповідні цілі (далі - бюджетні кошти).

4. Мінагрополітики:

— за пропозицією Фонду та за погодженням з Мінфіном здійснює протягом п'яти робочих днів розподіл бюджетних коштів у розрізі регіонів і доводить відповідну інформацію до відома регіональних відділень Фонду;

— подає протягом трьох робочих днів після затвердження розподілу бюджетних коштів Державному казначейству реєстр змін розподілу показників зведених кошторисів та планів асигнувань у розрізі регіонів пропорційно затвердженому розподілу таких коштів.

— Пропозиції щодо надання фінансової підтримки на безповоротній основі Фонд готує з урахуванням кількості фермерських господарств, створених за останні три роки, та фермерських господарств з відокремленими садибами за інформацією, поданою відповідними державними установами, а щодо надання фінансової підтримки на конкурсних засадах на поворотній основі - з урахуванням обсягу виробництва фермерськими господарствами сільськогосподарської продукції (у порівнянних цінах 2000 року) за попередні три роки відповідно до статистичної звітності.

5. Фінансова підтримка на безповоротній основі надається фермерському господарству протягом одного бюджетного року для компенсації не більш як за двома видами витрат, пов'язаних з:

1) розробленням проектів відведення земельних ділянок для ведення фермерського господарства;

2) сплатою відсотків за користування кредитами банків - у розмірі 8 відсотків річних;

3) придбанням першого трактора, комбайна, вантажного автомобіля за умови їх подальшої експлуатації фермерським господарством не менш як три роки з моменту державної реєстрації - у розмірі 30 відсотків, але не більш як 150 тис. гривень за одиницю техніки;

4) будівництвом і реконструкцією тваринницьких приміщень (у тому числі виготовленням проектно-кошторисної документації) - у розмірі 30 відсотків;

5) внесенням страхових платежів за договорами обов'язкового страхування, види якого визначено у пунктах 11 і 30 частини першої статті 7 Закону України "Про страхування" (85/96-ВР), - у розмірі не більш як 50 відсотків;

6) підготовкою, перепідготовкою і підвищенням кваліфікації кадрів фермерських господарств у сільськогосподарських навчальних закладах;

7) розширенням наукових досліджень з проблем організації виробництва сільськогосподарської продукції і виданням рекомендацій з питань використання в їх діяльності досягнень науково-технічного прогресу.

6. Фінансова підтримка на конкурсних засадах на поворотній основі надається у розмірі, що не перевищує 100 тис. гривень, із забезпеченням виконання зобов'язання щодо повернення бюджетних коштів:

— новоствореним фермерським господарствам та фермерським господарствам з відокремленими садибами - строком від трьох до п'яти років для виробництва, переробки і збуту виробленої продукції, провадження виробничої діяльності;

— іншим фермерським господарствам - строком до п'яти років для придбання техніки, обладнання, поновлення обігових коштів, виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, будівництва та реконструкції виробничих і невиробничих приміщень, у тому числі житлових (загальною площею не більш як 125 кв. метрів), для закладення багаторічних насаджень, розвитку кредитної та обслуговуючої кооперації, зрошення та меліорації земель.

7. Для надання фінансової підтримки регіональні відділення Фонду утворюють комісії, які очолюють їх керівники.

Положення про комісію та її склад затверджує керівник Фонду за погодженням з Мінагрополітики.

8. Фермерські господарства для одержання фінансової підтримки на безповоротній основі подають до комісії заявку за формою, визначеною Мінагрополітики, та такі документи:

— копію Статуту фермерського господарства;

— довідку з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців;

- копії документів, що підтверджують право власності або користування земельною ділянкою;
- довідку про банківські реквізити фермерського господарства;
- довідку, видану виконавчим комітетом сільської, селищної чи міської ради, районної, Севастопольської міської держадміністрацій, про те, що фермерське господарство має відокремлену садибу;
- довідку, видану відповідним органом державної податкової служби та Пенсійного фонду України, щодо відсутності (наявності) заборгованості за податковими зобов'язаннями та платежами до Пенсійного фонду України;
- баланс та звіт про фінансові результати господарської
- діяльності фермерського господарства за останній звітний період за встановленою формою;
- письмове зобов'язання фермерського господарства повернути у місячний строк до бюджету одержані бюджетні кошти у разі встановлення контролюючими органами факту їх незаконного одержання та/або нецільового використання (у разі неповернення коштів у зазначений строк нараховується пеня у розмірі 120 відсотків річних за кожен день прострочення).

Крім того, подаються такі документи для компенсації витрат, пов'язаних з:

- розробленням проектів відведення земельних ділянок для ведення фермерського господарства, - копії договору про розроблення проекту землеустрою, укладеного замовником з виконавцем, що має ліцензію на проведення робіт із землеустрою, акта приймання-передачі робіт та платіжного документа про оплату вартості робіт щодо розроблення проекту відведення земельної ділянки для ведення фермерського господарства;
- сплатою відсотків за користування кредитами банків у розмірі 8 відсотків річних, - копія кредитної угоди з банком, довідка-розрахунок банку про суму сплати за користування кредитом за відповідний період з визначенням розміру компенсації; видана банком виписка про отримання позичальником кредиту, копія платіжного документа про сплату відсотків за користування кредитами і довідка, видана Міністерством аграрної політики Автономної Республіки Крим, головним управлінням агропромислового розвитку обласних, управлінням промисловості та агропромислового розвитку Севастопольської міської держадміністрації, про те, що фермерське господарство не отримувало компенсацію витрат, пов'язаних із сплатою відсотків за користування кредитами банків (кредитних спілок);

- придбанням першого трактора, комбайна, вантажного автомобіля, - копії документа про оплату трактора, комбайна, вантажного автомобіля, видаткової накладної (акта приймання-передачі) на придбання трактора, комбайна, вантажного автомобіля, свідоцтва про реєстрацію (технічний паспорт, технічний талон старого зразка) трактора, комбайна, вантажного автомобіля в установленому порядку та довідки, що підтверджує прийняття його на балансовий облік, довідка відповідних органів державної податкової служби про те, що фермерське господарство є платником податку на додану вартість та довідка, видана Міністерством аграрної політики Автономної Республіки Крим, головним управлінням агропромислового розвитку обласних, управлінням промисловості та агропромислового розвитку Севастопольської міської держадміністрації, про те, що фермерське господарство не отримувало компенсацію у розмірі 30 відсотків вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва (трактора, комбайна, вантажного автомобіля);
- компенсацією витрат, пов'язаних з будівництвом (реконструкцією) тваринницьких приміщень (у тому числі виготовленням проектно-кошторисної документації) у розмірі 30 відсотків, - копії проектно-кошторисної документації (у разі здійснення будівництва, реконструкції підрядним способом), акта експертної оцінки вартості будівництва, реконструкції (у разі проведення будівництва, реконструкції господарським способом), акта про прийняття в експлуатацію тваринницького приміщення із зазначенням фактичних витрат з будівництва, реконструкції та платіжних документів, що підтверджують витрати з будівництва (реконструкції) тваринницьких приміщень;
- внесенням страхових платежів за договорами обов'язкового страхування, - копія договору обов'язкового страхування та довідка, видана страховиком про фактичну суму сплати страхових платежів;
- розширенням наукових досліджень з проблем організації виробництва сільськогосподарської продукції і виданням рекомендацій з питань використання в їх діяльності досягнень науково-технічного прогресу, - копія договору фермерського господарства з науково-дослідною установою або навчальним закладом про проведення досліджень, підготовку рекомендацій щодо організації виробництва у фермерському господарстві, кошторис витрат науково-дослідної установи або навчального закладу, пов'язаних з проведенням досліджень, підготовкою рекомендацій щодо організації виробництва у фермерському

господарстві, акт приймання-передачі робіт та документи, що підтверджують оплату вартості виконаних робіт.

У разі надання фінансової підтримки на конкурсних засадах наповоротній основі комісія організовує і проводить конкурс в порядку і на умовах, визначених Мінагрополітики.

Перелік документів, які подаються фермерським господарством для участі у конкурсі на одержання фінансової підтримки на поворотній основі, визначає Мінагрополітики.

Основними критеріями при визначенні переможців конкурсу є:

- забезпечення гарантій повернення коштів, одержаних на поворотній основі;
- ефективність і окупність інвестиційно-інноваційних проектів;
- створення додаткових робочих місць у сільській місцевості;
- спеціалізація на виробництві дефіцитних у регіоні окремих видів сільськогосподарської продукції.

9. Комісія перевіряє подані документи та реєструє їх у порядку надходження в журналі обліку фермерських господарств, які претендують на отримання фінансової підтримки, форму якого визначає Мінагрополітики.

У разі відмови у наданні фінансової підтримки фермерському господарству комісія надає у триденний строк обґрунтовану письмову відповідь із зазначенням причин відмови.

У разі прийняття рішення про надання фінансової підтримки комісія:

- подає відповідні документи регіональним відділенням Фонду;
- видає фермерському господарству довідку про надання фінансової підтримки на конкурсних засадах на поворотній основі, на підставі якої регіональні відділення Фонду укладають з ним договір про надання фінансової підтримки на поворотній основі.

Зразки довідки і договору затверджує Мінагрополітики.

10. Операції, пов'язані з використанням бюджетних коштів, здійснюються відповідно до Порядку обслуговування державного бюджету за видатками (z0716-04), затвердженого Державним казначейством.

11. Видатки щодо надання фінансової підтримки здійснюються шляхом перерахування коштів на поточні рахунки фермерських господарств, відкриті в установах банків.

12. Фермерське господарство несе відповідальність згідно із законодавством за нецільове використання одержаних коштів та своєчасне і в повному обсязі повернення до державного бюджету коштів фінансової підтримки.

У разі коли фермерське господарство відчужує придбаний перший трактор, комбайн, вантажний автомобіль до закінчення трирічного

строку їх експлуатації (в тому числі у зв'язку з ліквідацією фермерського господарства), отримані на безповоротній основі кошти фінансової підтримки для компенсації 30 відсотків вартості придбаної техніки повертаються до державного бюджету.

13. Кошти фінансової підтримки, наданої фермерським господарствам на конкурсних засадах на поворотній основі, повертаються згідно з укладеними відповідно до цього Порядку договорами на відповідні рахунки Фонду і його регіональних відділень, відкриті в територіальних органах Державного казначейства, і протягом двох робочих днів перераховуються до державного бюджету.

14. Регіональні відділення Фонду щомісяця до 5 числа наступного періоду надсилають Фонду інформацію про використання бюджетних коштів для надання фінансової підтримки на безповоротній основі та на конкурсних засадах на поворотній основі за формою, встановленою Мінагрополітики.

13.2 Загальна характеристика засад співпраці бізнесу і держави

В Останнім часом багато говориться про співпрацю бізнесу і держави. Як відомо неодноразово робилися спроби поліпшити управління рибної галуззю, причому більша частина таких спроб була пов'язана з реформуванням федеральних міністерств і відомств, а також з перерозподілом між ними сфер впливу й контролю над водними біоресурсами.

Позитивних результатів досягнуто не було. Це відбивається у зниженні обсягів вилову і переробки водних біоресурсів, низькому рівнем споживання найціннішого білкового продукту, позначається на освоєнні нових об'єктів і районів промислу і т.п. Однією з основних причин безуспішного реформування галузі є те, що рибалкам не завжди вдається домогтися організації прямого і конструктивного діалогу, регулярного взаємодії при вирішенні ключових проблем галузі з вищими органами російської влади. Рибогосподарська бізнес-співтовариство до теперішнього часу не є суб'єктом управління галузі.

З іншого боку російські рибопромисловців давно і самостійно йдуть шляхом самоорганізації. Діяльність цих асоціацій останнім часом значно активізувалася, тому що в рибній галузі все більше з'являється компаній, зацікавлених у наведенні порядку, готових зробити галузь відкритою і прозорою.

Держава ставить перед рибалками завдання забезпечити в нашій країні споживання рибопродукції на рівні 16-20 кг на душу населення і подвоїти галузевої продукт. При чисельності населення в більш 140 млн. чоловік таке споживання можуть забезпечити тільки показники вилову на

рівні, більше 6 млн. тонн, а російська виняткова економічна зона і континентальний шельф разом з внутрішніми водами і водоймами дають тільки 3,5-4,0 млн. тонн вилову навіть при 100%-му освоєнні ОДУ. І треба враховувати, що подібними розрахунками займаються всі, хто має відношення до промислового рибальства країни і в даний час активізувався процес переділу користування ресурсами Світового океану, і що не зроблено сьогодні, завтра вже буде недоступним для реалізації без ризику виникнення серйозних конфліктних ситуацій.

В зв'язку з цим необхідно звернути увагу на стан сировинної бази та можливі перспективи по її зміцненню та залученню до рибогосподарський оборот додаткових водних біоресурсів.

Розглядаючи перетин інтересів рибопромисловців і державних органів влади, необхідно зробити висновок про обов'язковість комплексного підходу до підвищення ефективності функціонування рибогосподарської галузі України. Нам потрібен програмний комплекс дій бізнесу і влади з подолання кризи в галузі, і виходу на стійкий, з прогнозованими завданнями та підсумками, функціонування. У зв'язку з цим дещо по-новому бачаться завдання і конкретні дії громадських організацій та спілок рибогосподарських підприємств у роботі з органами влади. Безумовно, залишається визначає протекціоністська політика з боку громадських організацій інтересів рибогосподарського співтовариства, але принципово новим повинен стати набір конкретних дій.

Проведені в даний час в Україні зусилля і реформи передбачають скорочення державного втручання в ринкові відносини і відхід від надмірного державного регулювання, на користь вільного функціонування ринку на основі саморегулювальних структур. На плечі громадських, а надалі, після прийняття норм відповідного законодавства, саморегулювальних організацій повинна лягти завдання проведення громадської експертизи та погодження нормативних актів, тому що без цього не можна повною мірою бути впевненим у правильності та достатності прийнятих рішень.

Громадські організації та спілки мають стати природним провідником спільно з владою, прийнятих рішень, для чого їм необхідно займатися широкою популяризацією прийнятих рішень і їх роз'ясненням рибогосподарської громадськості. Під їхнім егідою повинні проводитися громадські слухання, форуми, конференції та інші подібні заходи за тематикою стояли, і розроблених рішень з метою вироблення зрозумілих і прийнятих бізнесом заходів і рекомендацій для органів влади. Відповідні федеральні органи повинні бути зобов'язані розглядати пропозиції рибалок і адекватно, у встановлені терміни, вживати конкретних заходів законодавчого або керуючого характеру. Впровадження таких принципів управління галуззю відповідає реаліям сьогоднішнього дня і обов'язково дасть позитивний результат у нашій

спільній справі підвищення ефективності роботи рибної галузі, зміцнення її конкурентоспроможності та забезпеченні продовольчої безпеки України.

Головне, чого необхідно домогтися, це право безпосередньо рибалок впливати на оперативне зміна законодавчих та нормативних актів на основі реальних результатів промислових експедицій. У зв'язку з цим і перед самими громадськими організаціями і всім рибогосподарським спільнотою постає невідкладне завдання завершення оформлення внутрішніх відносин між собою, вибудовування впорядкованої структури і системи об'єднання зусиль всього багатотисячного колективу рибогосподарських підприємств, а з боку держави необхідно передбачити бюджетне фінансування і приділяти цим організаціям більше уваги.

У ринкових умовах, особливо в розвинених країнах, саморегулювальних організацій помітно впливають на розвиток усього рибогосподарського комплексу, і вони разом з державою визначають цінову політику. З упевненістю можна сказати, що і нам необхідно будемо рухатися в цьому напрямку, щоб робити як можна більше якісної рибопродукції і щоб підняти наш вітчизняний рибний ринок.

Держава сприяє розвитку прибережного рибальства і марикультури з метою забезпечення торговельної мережі країни рибопродукції та об'єктами марикультури; залученню іноземних інвестицій.

Контрольні питання

- 2 Які основні завдання ставлять перед Українським державним фондом підтримки фермерських господарств?
- 3 Який існує порядок використання коштів державного бюджету для надання підтримки фермерським господарствам?
- 4 Яким господарствам надається фінансова підтримка?
- 5 У чому полягає характеристика засад співпраці бізнесу і держави?

14 ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ РИБНИЦТВА

Страховання тісно пов'язане з підприємницькою діяльністю, яка неможлива без ризику. За допомогою страхування створюються певні фінансові гарантії стабільності й прибутковості виробництва на випадок настання всіляких несприятливих ситуацій, у якій рано чи пізно до певної міри опиняється кожна підприємницька структура, включена в мінливий непередбачений ринковий механізм. Страховання є не тільки спосіб захисту господарства від руйнівних стихійних лих, але й засіб подолання несприятливих періодів в економічній ринковій кон'юнктурі.

Для підприємця виняткового значення набуває страхування від політичних ризиків, комерційних, правових, технічних небезпек, воно ж сприяє упорядкуванню фінансових та юридичних взаємозв'язків між різними суб'єктами ринку.

Враховуючи, що метою будь-якої підприємницької діяльності є одержання прибутку, особливо великого значення набуває страхування від очікуваної його втрати або недержання передбачуваних доходів.

Прийнято вважати: фактори, які спричиняють втрати (недержання) прибутку, зумовлюються двома групами причин.

До першої групи відносяться всілякі порушення нормального виробничого процесу внаслідок стихійних лих, аварій та інших не передбачуваних подій. До другої групи відносять зміну ринкової кон'юнктури, погіршення або ж поліпшення умов виконання контрактів постачальниками чи відмову споживачів від замовленої продукції.

Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» регулює відносини у сфері страхування сільськогосподарської продукції, що здійснюється з державною підтримкою, з метою захисту майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників і спрямований на забезпечення стабільності виробництва в сільському господарстві.

Для цілей цього Закону наведені нижче терміни використовуються в такому значенні:

- андеррайтинг - процес аналізу запропонованих до страхування ризиків, прийняття рішень про страхування певного ризику та визначення тарифної ставки, адекватної ризику, франшизи та інших умов договору;
- державна підтримка - надання сільськогосподарському товаровиробнику з державного бюджету в порядку, встановленому цим Законом, грошових коштів у вигляді субсидій для оплати частини страхового платежу (страхової премії), нарахованого за договором страхування;
- договір страхування (стандартний договір страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою від

сільськогосподарських виробничих ризиків) - договір страхування, що укладається між страховиком і страхувальником - сільськогосподарським товаровиробником із страхування сільськогосподарської продукції на умовах, встановлених законом. Типові договори страхування розробляються для кожного страхового продукту та/або для окремої культури і погоджуються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування і реалізує державну аграрну політику, та національною комісією, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг. У рамках програми державної підтримки страхування сільськогосподарської продукції страхові компанії використовують тільки стандартні договори страхування;

- застраховане майно - майно сільськогосподарського товаровиробника, щодо якого укладено договір страхування відповідно до цього Закону;
- катастрофічні ризики у сільському господарстві - надзвичайні ситуації техногенного і природного характеру, велика сукупність або масштаби проявів стихійних сил природи (посуха, град, морози, повені тощо) і діяльності людини у процесі створення матеріальних благ (аварії, пожежі тощо), що завдають збитки у значних розмірах.

Порядок визнання ризику катастрофічним визначається Кабінетом Міністрів України:

- сільськогосподарський страховий ризик (страховий ризик) - ризик загибелі (втрати, пошкодження) застрахованих посівів (посадок), загибелі (недобору, недоотримання) застрахованого урожаю, загибелі (втрати, вимушеного забою, вимушеного знищення, травматичного пошкодження або захворювання) застрахованих сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей і тваринницької продукції, що належать сільськогосподарському товаровиробникові на праві власності або на іншій законній підставі, внаслідок настання страхової події, яка передбачена договором страхування;
- сільськогосподарський товаровиробник - юридична особа незалежно від організаційно-правової форми, яка займається виробництвом сільськогосподарської продукції та/або розведенням, вирощуванням та виловом риби у внутрішніх водоймах та її переробкою на власних чи орендованих потужностях, у тому числі з власновиробленої сировини на давальницьких умовах, та здійснює операції з її постачання;
- стандартний договір перестрахування - договір перестрахування, укладений членами Аграрного страхового пулу на однакових умовах;

- стандартний страховий продукт (страховий продукт) - комплекс документів, що містить певні визначені (стандартні) умови страхування, які не можуть змінюватися і є обов'язковими для виконання сторонами за договором страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою;
- страхувальник - сільськогосподарський товаровиробник, який уклав із страховиком договір страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою;
- страховий платіж (страховий внесок, страхова премія) - плата за страхування, що сплачується страхувальником страховику згідно з договором страхування;
- страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою - економічні відносини щодо страхового захисту майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених цим Законом, за рахунок грошових фондів, що формуються у страховика шляхом сплати страхувальником страхових платежів (премій), частина яких компенсується за рахунок державних субсидій, та доходів від розміщення коштів цих фондів, яке здійснюється відповідно до положень цього Закону і визначається наявністю та особливостями ризиків, носіями яких є сільськогосподарські рослини і тварини.

14.1 Страхування сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей, риби та інших водних живих ресурсів і тваринницької продукції

1. Страхування сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей, риби та інших водних живих ресурсів і тваринницької продукції здійснюється на випадок завдання збитку внаслідок настання подій (страхових ризиків), передбачених стандартним страховим продуктом.

2. Страхова вартість сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей, риби та інших водних живих ресурсів і тваринницької продукції визначається виходячи з ціни одиниці продукції, розрахованої центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування і реалізує державну аграрну політику. Вказані ціни можуть бути диференційовані за видами продукції, областями або природно-економічними зонами. Дані про рівень цін на продукцію доводяться до відома страхувальників і страховиків.

3. Сільськогосподарські тварини можуть прийматися на страхування за описом або без опису - за загальною кількістю голів у групах.

4. При страхуванні сільськогосподарських тварин за описом загальна страхова вартість тварин визначається шляхом складання страхової вартості усіх застрахованих сільськогосподарських тварин. При страхуванні сільськогосподарських тварин без опису загальна страхова вартість тварин визначається шляхом складання вартості тварин у кожній групі. При цьому вартість тварин у групі визначається шляхом множення середньої вартості однієї тварини у групі на загальну кількість голів у групі.

14.2 Визначення збитку у разі настання страхового випадку при страхуванні сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей, риби та інших водних живих ресурсів і тваринницької продукції

1. При страхуванні сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей, риби та інших водних живих ресурсів і тваринницької продукції збитком є втрати страхувальника від загибелі або вимушеного забою (знищення), травматичного пошкодження або захворювання сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей, риби та інших водних живих ресурсів і тваринницької продукції, а також втрати від недобору (недоотримання) продукції бджільництва внаслідок настання страхового випадку. Збиток при страхуванні сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей, риби та інших водних живих ресурсів і тваринницької продукції визначається виходячи з їх страхової вартості. При цьому збиток зменшується на вартість придатної до використання або реалізації продукції (м'ясо, шкура, шерсть, субпродукти тощо).

2. Якщо страхування тварин здійснювалося без опису і на дату страхової події загальна кількість тварин даного виду і віку у групі виявилася більшою, ніж було застраховано, розмір збитку визначається пропорційно до загальної кількості застрахованих тварин у групі та фактичної кількості тварин даного виду і віку на дату страхової події.

3. Обсяг втрат у разі загибелі або вимушеного забою тварин, що вирощуються на м'ясо, розраховується як різниця між вартістю застрахованої продукції і вартістю допущеного до реалізації м'яса.

Порядок повідомлення про страховий випадок та оформлення страхового акта передбачає:

1. При настанні страхового випадку страхувальник зобов'язаний не пізніше 72 годин з дня його настання повідомити про нього у письмовій формі страховика. У повідомленні про страховий випадок зазначаються: реквізити договору страхування, предмет страхування, причина збитків (втрат), дата їх реєстрації, розмір пошкоджених площ, орієнтовні розміри збитку (втрат) та страхового відшкодування.

2. У разі загибелі або вимушеного забою (знищення), травматичного пошкодження або захворювання застрахованих сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей, риби та інших водних живих ресурсів і тваринницької продукції страхувальник зобов'язаний протягом 48 годин з моменту виявлення цієї події повідомити про неї у письмовій формі страховика і зареєструвати факт загибелі, вимушеного забою (знищення), травматичного пошкодження або захворювання сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей, риби та інших водних живих ресурсів і тваринницької продукції в центральному органі виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у галузі ветеринарної медицини (центральному органі виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері рибного господарства та рибної промисловості, охорони, використання та відтворення водних живих ресурсів). У повідомленні зазначаються: обсяг втрат, орієнтовні причини втрат, їх приблизна вартість, дата настання страхового випадку. При вимушеному забої тварин повідомлення про страховий випадок підписується і представником центрального органу виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у галузі ветеринарної медицини.

3. Страховик зобов'язаний протягом двох робочих днів, як тільки стане відомо про настання страхового випадку, вжити заходів щодо оформлення всіх необхідних документів для своєчасного здійснення страхової виплати та скласти страховий акт, в якому зазначаються: оцінка впливу на урожай застрахованих і незастрахованих ризиків; метод розрахунку і уточнені дані про суму втрат; розмір пошкоджених площ; розмір втрат, понесених внаслідок настання страхового випадку; додаткові витрати страхувальника; розрахунок страхового відшкодування; заперечення сторін щодо розміру встановленого збитку. Страховий акт складається у двох примірниках і підписується страховиком та страхувальником. Страхувальник може залучити до визначення розміру збитку та складення страхового акта представників центрального органу виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері нагляду (контролю) в агропромисловому комплексі, та/або центрального органу виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у галузі ветеринарної медицини. Один примірник страхового акта залишається у страховика, другий - у страхувальника.

4. Якщо при настанні страхового випадку сільськогосподарська продукція була використана у цілях, відмінних від визначених у договорі страхування, у такому разі оцінюється вартість даної продукції і на цю суму зменшується розмір збитку. Страхувальник зобов'язаний попередньо повідомити страховика про використання сільськогосподарської продукції в інших цілях.

5. При частковому пошкодженні сільськогосподарської продукції здійснюється попередня оцінка збитку, що виник внаслідок настання страхового випадку. Після закінчення виробничого циклу (сільськогосподарського року) проводиться остаточна оцінка збитку і виплачується страхове відшкодування.

6. При оформленні страхового акта страхувальник і страховик мають право проводити додаткову експертизу, апелювати до будь-яких доказових документів для встановлення причин і розміру збитку. Вартість експертизи оплачується стороною, яка вимагає її проведення, і не включається до суми страхового відшкодування.

Порядок укладення договору страхування передбачає:

1. Договір страхування укладається між страхувальником та страховиком відповідно до вимог стандартного страхового продукту.

2. Факт укладення договору страхування підтверджується в письмовій формі згідно з договором страхування, який страховик надає страхувальнику. Договір страхування укладається у двох примірниках, що мають рівну силу. Завірені страховиком копії договорів страхування протягом 10 днів з дати їх укладення передаються до Пулу.

3. Страховий платіж (страхова премія) сплачується страхувальником відповідно до встановленого договором страхування терміну.

4. Страховик має право при укладенні договору страхування обстежувати об'єкт страхування для встановлення вартості майна, що підлягає страхуванню, і ступеня ризику. Страховик має право контролювати дотримання страхувальником агротехнічних правил та інших умов, встановлених договором.

5. Страховик зобов'язаний вести реєстр укладених договорів.

6. Умови страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою, стандартні страхові тарифи, форми договорів страхування та додатків до них, форми інших документів щодо укладення та супроводження договорів страхування і врегулювання страхових випадків за ними затверджуються національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, разом із центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування і реалізує державну аграрну політику.

Умови договору страхування передбачають :

1. У договорі страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою, крім умов, встановлених Законом України "Про страхування", обов'язково зазначаються:

- кадастровий номер і площа земельних ділянок, зайнятих застрахованими культурами, або координати глобальної системи позиціонування (GPS - супутникової системи навігації) - при страхуванні урожаю;

- вид, порода, санітарно-ветеринарний стан, ідентифікаційний номер (якщо присвоєний) тварини - при страхуванні сільськогосподарських тварин;
- вид, класифікація, умови розведення та показники вилову живих водних ресурсів - при страхуванні живих водних ресурсів;
- кількість бджолосімей у вуликах, їх продуктивність, умови їх розведення - при страхуванні у бджільництві;
- прогнозований обсяг продукції (врожайність) в натурі та ціни, що використовуються для розрахунку страхової вартості вирощеної продукції;
- рівень страхового покриття;
- основні агротехнічні і технологічні заходи, які страхувальник зобов'язується виконати;
- порядок визначення розміру страхового відшкодування.

2. Договір страхування може включати й інші умови, що не суперечать законодавству.

Відповідальність страховика за договором страхування починається з дня внесення страхового внеску, але не раніше дати, встановленої в договорі.

Термін дії договору страхування сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей, риби та інших водних живих ресурсів і тваринницької продукції закінчується в день закінчення строку, на який був укладений договір страхування, або в день загибелі (втрати, вимушеного забою, вимушеного знищення, травматичного пошкодження або захворювання) застрахованих сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей, риби та інших водних живих ресурсів і тваринницької продукції.

Якщо в період страхування настав страховий випадок, страхувальник зобов'язаний повідомити про це страховика, а також про збір урожаю, забій тварин, вилов риби, збирання продукції бджільництва або отримання іншої продукції тваринництва не пізніше ніж за 10 днів до дня передбачуваного початку цих робіт.

. Договір страхування, на підставі якого проводиться часткова виплата страхового відшкодування, дійсний до закінчення встановленого в ньому терміну в межах різниці між страховою сумою і виплаченим страховим відшкодуванням.

Дія договору страхування припиняється за згодою сторін, а також у випадках, передбачених договором страхування відповідно до вимог Закону України "Про страхування".

. У разі розірвання договору страхування частина страхового платежу (страхової премії), отримана у вигляді субсидії, пропорційно до терміну дії договору, що залишається до його закінчення, відшкодовується

страхувальником до державного бюджету протягом 10 днів з дня розірвання договору страхування.

У разі відчуження застрахованого майна страхувальник має право вимагати розірвання договору страхування і повернення страхового платежу (страхової премії) за термін дії договору, що залишається до його закінчення, з утриманням операційних (управлінських) витрат страховика.

Якщо при відчуженні застрахованого майна страхувальник не висунув вимогу розірвання договору страхування, права і обов'язки, зазначені в договорі, бере на себе новий власник. Страховик і новий власник мають право розірвати договір страхування протягом місяця з дня відчуження майна.

Надання фінансової підтримки здійснюється у порядку:

Державна підтримка страхування сільськогосподарської продукції полягає у наданні з державного бюджету сільськогосподарським товаровиробникам грошових коштів у вигляді субсидій на відшкодування частини страхового платежу (страхової премії), фактично сплаченого ними за договорами страхування сільськогосподарської продукції, в порядку, встановленому цим Законом.

Перелік сільськогосподарських страхових ризиків, а також об'єктів страхування, частина страхових платежів (страхових премій), яка субсидується з державного бюджету, визначається Кабінетом Міністрів України за поданням центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування і реалізує державну аграрну політику, з урахуванням вимог статті 5 цього Закону.

Порядок та умови надання державної підтримки шляхом здешевлення страхових платежів (премій) затверджуються Кабінетом Міністрів України за поданням центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування і реалізує державну аграрну політику.

Контрольні питання

1. Якій існує порядок і правила обов'язкового страхування?
2. На яких засадах базується система страхування рибогосподарських підприємств?
3. Які чинники враховуються при обов'язковому страхуванні підприємств рибництва?
4. Які види відповідальності існують при обов'язковому страхуванні?
5. Що собою являє специфічний об'єкт страхування?
6. Як визначаються суми відшкодування на підприємствах?
7. Як визначається страховий збиток при страхуванні сільськогосподарських тварин?
8. Які основні документи складаються при страхуванні підприємств?
9. Що собою являє страхова подія?

ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р.
2. Закон України № 1023-ХІІ від 12.05.91. «Про захист прав споживачів».
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 № 996-ХІУ // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999.-№9.-С.3-8
4. Гальчинський А.С., Геєць В.М. та ін. „Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 - 2015 роки) "Шляхом європейської інтеграції" // Ант. кол.: Най. ін-т стратег. досліджень, економ., прогнозування НАН України, Міністерство економіки та з питань європ. інтегр. України. — К.: ІВУ Держкомстату України. — 2004
5. Закон України № 1877-ІУ від 24.06.04 р. «Про державну підтримку сільськогосподарського господарства України».
6. Кисельов А.П. Основи бізнесу: Підручник.-К.: Вища шк., 1998.-191 с. Волков А.А. Фінанси підприємств. Підручник // К.: - 2000.
7. Гібіш Л.В. Фінанси: Навч. посібник. – 2-ге вид., стереотип. – К.: МАУП, 1998. – 92с.
8. Іваненко В.М. Курс економічного аналізу: Навч. Посіб. – К.: Знання – Прес, 2000. – 207с.
9. Иванов В.М. Финансовый рынок: Конспект лекций. – К.: МАУП, 1999. – 112с.
10. Завгородний В.П. Бухгалтерский учет в Украине с использованием национальных стандартов. К.: 2001.
11. Несторенко І.П. Фінансові інститути: Підручник // К.: 1999
12. Организационная структура предприятия. Коноков Д.Г. Рожков К.А. (Серия «Бизнес-Тезаурус»), 2001.

Додаткова

1. Бізнес-план сільськогосподарського підприємства: Міжнародна Фінансова Корпорація спільно з урядом Нідерландів.-К.: Століття, 2000.- 123 с.
2. Оторошко О. В. „Фіскальна політика як засіб стабілізації економіки” // Фінанси України. – 2005, №6

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни

ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ У РИБНИЦТВІ

Укладач: О.А. Тучковенко

Підп. до друку
Умовн. друк. арк.

Формат
Тираж

Папір
Зам. №

Надруковано з готового оригінал-макета

Одеський державний екологічний університет
65016, Одеса, вул. Львівська,
