МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

В.А. Федорова, О.А. Соловйова

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів

Київ
«Центр учбової літератури»
2008

ББК 65.29я73
Ф 33
УДК [338+658] (075.8)

Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист №1.4/18-Г-2325 від 24.12.2007 р.)

Рецензенти:
Покотілов А.А. — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту;
Шевцова О.Й. — доктор економічних наук, професор, завідуюча кафедри банківської справи Дніпропетровського національного університету

Федорова В.А., Соловйова О.А.
Ф 33 Економіка підприємств та міжнародних компаній: Навч. пос. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 232 с.

ISBN 978-966-364-711-1

В представленому посібнику визначено основні чинники ефективного розвитку підприємства, як в країні, так і на зовнішніх ринках. Наведено приклади управлінських ситуацій, вирішення задач та тестові завдання, що надають можливість оцінити значення конкретних чинників успішної діяльності підприємства з метою визначення його конкурентоспроможності.

Підручник може бути корисним для всіх, хто цікавиться питаннями управління господарською діяльністю підприємства, чинниками впливу на конкурентоспроможність підприємства, механізмом діяльності міжнародних компаній, процесами злиття та поглинання.

Для студентів та аспірантів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

ББК 65.29я73

ISBN 978-966-364-711-1

© Федорова В.А., Соловйова О.А., 2008
© Центр учбової літератури, 2008

ЗМІСТ

ВСТУП 5

КОРОТКИЙ ЗМІСТ ТЕМ 7
Тема 1. **Підприємство як суб'єкт господарювання** 15
Практичне завдання до теми 22

Тема 2. **Виробнича програма підприємства** 23
Практичне завдання до теми 29

Тема 3. **Персонал підприємства** 36
Практичне завдання до теми 42

Тема 4. **Продуктивність праці** 44
Практичне завдання до теми 45

Тема 5. **Оплата праці персоналу підприємства** 48
Практичне завдання до теми 51

Тема 6. **Основні виробничі фонди підприємства** 54
Практичне завдання до теми 65

Тема 7. **Виробнича потужність підприємства** 68
Практичне завдання до теми 72

Тема 8. **Обігові кошти** 74
Практичне завдання до теми 80

Тема 9. **Нематеріальні активи** 83
Практичне завдання до теми 88

Тема 10. **Матеріальні ресурси підприємства** 89
Практичне завдання до теми 91

Тема 11. **Собівартість продукції. Фактори зниження собівартості** 92
Практичне завдання до теми 107

Тема 12. **Ціна продукції і ціноутворення** 111
Практичне завдання до теми 113

Тема 13. **Підвищення рентабельності продукції** 115
Практичне завдання до теми 117

Тема 14. **Система оподаткування підприємств в Україні та у зарубіжних країнах** 120
Практичне завдання до теми 128

Тема 15. **Формування і розподіл прибутку підприємств** 130
Практичне завдання до теми 136

Тема 16. **Управління основними економічними показниками діяльності підприємства і його конкурентоспроможністю** 139
Практичне завдання до теми 154

Тема 17. **Реструктуризація і санація підприємства** 157
Практичне завдання до теми 162

Тема 18. **Інтернаціоналізація компанії** 166
Практичне завдання до теми 173

Тема 19. **Економічний механізм діяльності ТНК** 174
Практичне завдання до теми 181

Тема 20. **Особливості процесів злиття та поглинання** 182
Практичне завдання до теми 211

ПІДСУМКОВІ КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ 214

КОРОТКИЙ УКРАЇНСЬКО-АНГЛІЙСЬКИЙ СЛОВНИК ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ І ПОНЯТЬ 217

ЛІТЕРАТУРА 224

ДОДАТКИ 229
Додаток А 229

ВСТУП

В умовах ринкової економіки у вивченні економічної діяльності головне місце посідає підприємство як суб'єкт господарювання. Оскільки на рівні підприємства створюється необхідна суспільству продукція, надаються необхідні послуги. Успіх діяльності підприємства залежить від того, наскільки грамотно і компетентно керівництво підприємства визначить потреби ринка, створить та організує виробництво продукції, яка користується попитом, забезпечить високим доходом висококваліфікованих працівників.

В умовах інтегрованості економік країн діяльність підприємств набуває міжнародного масштабу. Тому кожна держава, кожне підприємство, що залучається до світогосподарських зв'язків, повинні формувати певні механізми управління своєю зовнішньоекономічною діяльністю.

Основні принципи розвитку великих компаній у 80-і роки — економія, гнучкість, маневреність та компактність — у другій половині 90-х років змінилися на експансію та зростання. Великі компанії прагнуть знайти нові джерела розширення своєї діяльності, серед яких одним з найбільш популярних є злиття та поглинання компаній. Злиття — один з найбільш розповсюджених прийомів розвитку, до якого прибігають в наш час навіть дуже успішні компанії. Цей процес стає звичайним явищем у ринкових відносинах, навіть майже повсякденним.

Сучасний стан розвитку системи світогосподарських зв'язків характеризується значною інтенсифікацією процесів злиття й поглинання, які мають як суб'єктивний, так і об'єктивний характер. Для України, молодої незалежної держави, досвід, накопичений на цьому шляху як розвиненими країнами, так і країнами, що розвиваються, може виявитися корисним, особливо з погляду запобігання негативним наслідкам угод злиття та поглинання.

Навчальний посібник має перш за все велике навчально-методичне та прикладне значення. Фахівці, які будуть мати наго-

ду ознайомитися, навчатися за цим підручником, отримають конкретні уявлення про управління основними економічними показниками діяльності підприємства та засоби підвищення його конкурентоспроможності, механізм діяльності міжнародних компаній, процеси злиття та поглинання.

Наведено приклади вирішення задач та тестові завдання, що надають можливість оцінити значення конкретних чинників успішної діяльності підприємства з метою визначення його конкурентоспроможності.

КОРОТКИЙ ЗМІСТ ТЕМ

Тема 1. Підприємство як суб'єкт господарювання

Поняття підприємства як первинної ланки виробничої сфери. Закон України «Про підприємства в Україні», його основні положення. Види підприємств за різними ознаками: за формою власності (індивідуальне, приватне, сімейне, колективне, державне); за формою відповідальності (акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, товариство з повною відповідальністю, командитне товариство); за формою об'єднання (концерн, корпорація, консорціум, асоціація), за чисельністю і товарним оборотом (малі підприємства), за галуззю (металургійне, машинобудівне, енергетичне, хімічне тощо), фінансово-промислові групи.

Тема 2. Виробнича програма підприємства

Формування плану виробництва. Зовнішні чинники планування (економічна ситуація, демографічний стан, політична стабільність, законодавча політика, екологічна ситуація). Маркетингові дослідження, їх аналіз як основа формування плану. Державні контракти, замовлення. Внутрішні фактори, що впливають на виробничу програму (наявність матеріальних, людських, фінансових ресурсів, виробнича потужність, продуктивність праці, кваліфікація персоналу, нормування витрат тощо).

Номенклатура і асортимент продукції, послуг.

Обсяг виробництва за натуральними, трудовими і вартісними показниками. Товарна, реалізована і валова продукція, незавершене виробництво, переваги і недоліки цих показників. Нормативно-чиста і умовно-чиста продукція.

Тема 3. Персонал підприємства

Склад виробничо-промислового персоналу (робітники, службовці, керівники, спеціалісти, молодший обслуговуючий персонал, учні, охорона). Структура персоналу залежно від галузі виробництва. Професія, кваліфікація. Розрахунки чисельності робітників-відрядників, робітників-погодинників. Чисельність адміністративно-управлінського складу, спеціалістів залежно від розміру підприємств, їх форми власності. Система підвищення кваліфікації.

Тема 4. Продуктивність праці

Поняття про продуктивність праці та значення її підвищення для конкурентоспроможності товарів. Показники та виміри продуктивності праці, методи

їх розрахунку. Переваги і вади різних показників продуктивності праці. Резерви і фактори підвищення продуктивності праці на підприємстві.

Тема 5. Оплата праці персоналу підприємства

Поняття про оплату праці. Закон України «Про оплату праці.» Структура заробітної плати (основна і додаткова заробітна плата, заохочувальні і компенсаційні виплати). Мінімальна заробітна плата, умови і фактори її визначення. Система організації заробітної плати (законодавчі акти, генеральна, галузева угода, колективний договір, трудовий договір). Тарифна система як основа організації заробітної плати (тарифна сітка, тарифні ставки, схема посадових окладів). Міжкваліфікаційні співвідношення.

Форми і системи оплати праці робітників. Система відрядної оплати праці: пряма відрядна, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна, опосередкована відрядна оплата праці. Розцінка як добуток штучно-калькуляційної норми часу на годинну тарифну ставку. Система погодинної оплати праці. Колективна форма оплати праці. Оплата праці керівників, спеціалістів і службовців. Державне регулювання оплати праці (шляхом встановлення мінімальної заробітної плати, регулювання фонду оплати праці, оподаткування). Показники використання трудових ресурсів

(зростання продуктивності праці, скорочення персоналу, відносна економія живої праці).

Тема 6. Основні виробничі фонди підприємства

Виробничі фонди галузі промисловості, їх поділ на основні і обігові. Характерні ознаки основних і обігових фондів. Економічна сутність основних фондів та їх роль в прискоренні НТП. Класифікація основних виробничих фондів за ознакою функціонального призначення у виробничому процесі. Первісна, відновна, залишкова, балансова вартість основних фондів. Фізичний і моральний знос основних виробничіх фондів. Амортизація основних фондів. Розподіл основних виробничіх фондів за нормами амортизаційних відрахувань. Порядок нарахування амортизаційних відрахувань. Оцінка доцільності витрат на ремонт і заміну виробничого устаткування. Оцінка стану основних виробничих фондів за коефіцієнтами зносу, оновлення, вибуття, приросту.

Система показників використання основних виробничих фондів (фондовіддача, фондоємкість, фондоозброєність, окремі показники використання у встановленому устаткуванні, робочому устаткуванні тощо).

Розширене відтворення основних фондів, економічна база для відтворення.

Тема 7. Виробнича потужність підприємства

Поняття виробничої потужності. Засоби розрахунку виробничої потужності (в конкретних одиницях продукції, в умовних одиницях для багатономенклатурного виробництва, у вагових і умовно-вагових одиницях). Середньорічна виробнича потужність. Коефіцієнт використання виробничої потужності.

Тема 8. Обігові кошти

Сутність обігових коштів та їх організація. Склад і розміщення обігових коштів.

Необхідність і методи визначення потреби в обігових коштах. Метод прямого розрахунку й сфера його застосування. Поняття

норм і нормативів обігових коштів, їх розрахунок. Економічний метод обчислення потреби в обігових коштах і його використання.

Джерела формування обігових коштів. Власні обігові кошти. Позичені й залучені обігові кошти.

Показники стану обігових коштів. Нестача власних обігових коштів, її визначення, причини виникнення і джерела поповнення.

Показники ефективності використання обігових коштів. Оборотність обігових коштів і способи її прискорення. Коефіцієнти, що характеризують використання обігових коштів.

Тема 9. Нематеріальні активи

Поняття й види нематеріальних ресурсів підприємства, їх вплив на конкурентоспроможність його продукції на ринку. Характеристика об'єктів промислової власності (винаходів, промислових зразків, корисних моделей, товарних знаків, знаків обслуговування). Інформаційні технології та програмні продукти. Інші нематеріальні ресурси («ноу-хау», раціоналізаторські пропозиції, найменування місця походження товару, гудвіл фірми). Нематеріальні активи як юридично оформлені права виключного користування об'єктами промислової та інтелектуальної власності. Їх вартісна оцінка й строки зношування (старіння).

Тема 10. Матеріальні ресурси підприємства

Види матеріальних ресурсів (сировина і матеріали, паливо і енергія, обладнання). Напрямки використання ресурсів, визначення їх потреби. Нормативна база визначення потреби (норми витрат матеріалів, коефіцієнт використання матеріалів, норми запасів (поточного, складського, страхового), норми використання інструменту, обладнання, устаткування.

Основні напрямки реалізації матеріально- і енергозберігаючих заходів.

Тема 11. Собівартість продукції. Фактори зниження собівартості

Класифікація витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції за місцем їх формування (на робочому місці, в цеху, на підприємстві і поза підприємством), залежно від впливу на

них обсягу виробництва (умовно-постійні і умовно-пропорційні, або змінні), залежно від засобу обчислення на одиницю продукції (прямі і комплексні).

Собівартість продукції за економічними елементами, економічна сутність кожного елементу.

Калькулювання собівартості одиниці продукції. Склад статей у собівартості одиниці продукції. Розрахунки кошторисів виробництва. Типова номенклатура калькуляційних статей витрат, порядок їх обчислення. Цехова, виробнича, повна собівартість.

Напрямки регулювання і зниження поточних витрат (за рахунок підвищення продуктивності праці, обґрунтування норм матеріальних витрат, збільшення обсягу виробництва, підвищення якості продукції, вдосконалення системи управління).

Тема 12. Ціна продукції і ціноутворення

Поняття ціни. Ціноутворюючі фактори (собівартість і прибуток, стан попиту і пропозиції, стан грошової сфери і валютного курсу, цінова і нецінова конкуренція, монопольне регулювання цін, державне регулювання цін).

Методи встановлення ціни (собівартість плюс прибуток, забезпечення фіксованої величини прибутку з урахуванням точки беззбитковості, за рівнем попиту, за рівнем цін конкурентів). Система знижок цін.

Структура ціни одиниці продукції (оптова ціна, відпускна ціна з урахуванням акцизного збору і податку на додану вартість, збутова ціна з урахуванням витрат, прибуток і ПДВ збутової організації, роздрібна ціна з урахуванням витрат, прибуток і ПДВ роздрібної організації).

Рентабельність продукції.

Тема 13. Підвищення рентабельності продукції

Фактори підвищення прибутку і рентабельності продукції (за рахунок зміни цін у зв’язку з підвищенням якості, за рахунок зниження собівартості). Економія ресурсів (зниження матеріальних витрат, витрат на заробітну плату підприємства, відносна економія основних виробничих фондів, нормативних обігових коштів, фонду оплати праці і відрахувань з нього).

Тема 14. Система оподаткування підприємств в Україні у зарубіжних країнах

Система оподаткування підприємств, її функції та призначення. Види податків, що сплачують підприємства. Механізм і напрямки впливу оподаткування на фінансово-господарську діяльність.

Непрямі податки й особливості їх впливу на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання.

Прямі податки. Вплив оподаткування прибутку на фінансово-господарську та інвестиційну діяльність підприємств.

Податок на нерухомість підприємств. Плата за землю. Податок з власників транспортних засобів. Місцеві податки й збори, які сплачують підприємства.

Обов'язкові відрахування підприємств у цільові державні фонди та їх вплив на фінансово-господарську діяльність.

Особливості системи оподаткування суб'єктів господарювання у зарубіжних країнах.

Тема 15. Формування і розподіл прибутку підприємств

Економічний зміст прибутку. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства. Балансовий прибуток і його склад.

Прибуток від реалізації продукції. Фактори, які впливають на формування прибутку. Собівартість продукції та її вплив на прибуток.

Встановлення цін та їх вплив на формування прибутку. Рентабельність продукції.

Прибуток від реалізації інших активів. Позареалізаційний прибуток, його склад і формування.

Методи розрахунку прибутку. Рентабельність підприємств.

Розподіл прибутку підприємств, його зміст і економічне значення. Розподіл прибутку між державою й суб'єктами господарювання.

Формування чистого прибутку підприємств і його використання.

Тема 16. Управління основними економічними показниками діяльності підприємства і його конкурентоспроможністю

Система виживання підприємства в ринкових умовах господарювання. Її ознаки, необхідність практичного використання, її змістовна характеристика. Основні економічні параметри системи виживання. Головні організаційні заходи й необхідні кошти для виживання підприємства, його виходу з кризової економічної ситуації. Внутрішні механізми антикризового регулювання на підприємстві. Моделі оцінки банкрутства на підприємстві.

Визначення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку. Основні економічні показники конкурентоспроможності підприємства. Переваги транснаціональної компанії.

Тема 17. Реструктуризація і санація підприємства

Реструктуризація підприємства (організації) як найрадикальніший захід системи виживання й виходу з економічної кризи, припинення спаду виробництва та його стабілізації. Сутнісна характеристика й можливі форми реструктуризації підприємства (організації).

Суть механізму санації (фінансово-економічного оздоровлення) та її цілей. Програма санаційних заходів фінансово-економічного характеру. Особливості державної підтримки проведення санації потенційно конкурентоспроможних підприємств (організацій).

Тема 18. Інтернаціоналізація компанії

Теорії інтернаціоналізації компанії. Теорія трансакційних витрат. Класифікація компаній за ступенем інтернаціоналізації. Мотиви початку експортної діяльності компанії. Інформаційні потреби компанії у зв'язку з інтернаціоналізацією.

Тема 19. Економічний механізм діяльності ТНК

Податкові умови діяльності ТНК. Міжнародне позиціювання активів ТНК. Трасфертні ціни. Управління фінансовими потоками ТНК.

Основні підходи до оподаткування прибутків корпорацій. Методи оптимізації оподаткування ТНК. Моделі ціноутворення в ТНК.

Тема 20. Особливості процесів злиття та поглинання

Визначення та класифікація угод злиття та поглинання. Важливі ознаки класифікації угод злиття та поглинання. Доцільність процедури злиття. Основні методи фінансування угод злиття та поглинання.

Вплив процесів злиття та поглинання на економіку держави. Правове забезпечення цих процесів в Україні.

Тема 1

ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Усі виробники функціонують у визначених організаційних формах, які дозволяють оптимізувати способи вирішення економічних задач.

Найбільш узагальнюючим поняттям, яке відображає всю різноманітність організаційних форм виробників, є поняття «фірма». Вона виступає як типовий економічний суб'єкт, що забезпечує пропозицію на ринку товарів і послуг і пред'являє попит на ринку факторів виробництва.

В даний час термін «фірма» має подвійне значення.

У вузькому розумінні, фірма — це ім'я, під яким юридично повноправний підприємець (одноособовий чи колективний) веде свої справи.

У широкому розумінні, фірма — це основна організаційна одиниця економіки ринкового типу, зареєстрована у відповідній правовій формі.

У країнах з розвинутою ринковою економікою функціонують мільйони фірм. Історичний досвід господарювання породив безліч їхніх видів, що відображають різні форми і способи залучення і використання капіталу.

Фірми підрозділяються:

1. За видом господарської діяльності і характеру здійснюваних операцій на: промислові, торгові, транспортні, інжинірингові, банківські, фінансово-інвестиційні та ін. Одна з найбільш численних і найбільша за обсягами сумарних продажів група — промислові фірми (до них відносяться такі, в яких не менш 50 % продажів складає продукція власного виробництва).

2. За галузевою сферою діяльності на: одногалузеві і диверсифіковані (багатогалузеві). Серед диверсифікованих фірм виділяються фірми з «вертикальною» (концерни) і «горизонтальною» (конгломерати) інтеграцією підрозділів.

3. За територіально-національними масштабами діяльності на: національні і транснаціональні (найчастіше це великі концерни, для яких характерна міжнародна диверсифікована діяльність).

4. За кількісним критерієм на: великі, середні і малий бізнес. Як кількісний критерій найчастіше використовується показник

чисельності працюючих, абсолютне значення якого диференційовано по державах.

5. За формою власності на майно: державні і недержавні.

Існують і інші ознаки класифікації, вибір яких залежить від мети дослідження поведінки фірм. Необхідно розуміти, що усі види фірм мають рівне право на існування, застосовують різні стратегії у своїй діяльності, мають окремі переваги і недоліки як організаційні одиниці. Економіка національного господарства розвивається під впливом тих тенденцій, що складаються в процесі функціонування світового ринку.

В Україні відсутнє правове визначення поняття фірма, а в якості основної організаційної ланки національного господарства виступає «підприємство».

Відповідно до Закону України «Про підприємства»: «Підприємство — це самостійний, статутний суб'єкт, що має права юридичної особи і здійснює виробничу, науково-виробничу і комерційну діяльності з метою одержання відповідного прибутку (доходу).

Підприємство має самостійний баланс, розрахунковий і інші рахунки в установах банку, печатка зі своїм найменуванням, а промислове підприємство — товарний знак.

Підприємство не має у своєму складі інших юридичних осіб».

Кожна із наведених ознак підприємства є складною категорією й означає наступне:

1. Основна організаційна ланка національного господарства:

— основна організаційна форма підприємництва;

— на рівні підприємства безпосередньо реалізується зв'язок працівника з засобами виробництва, здійснюється з'єднання речовинного й особистісного факторів виробництва, відбувається саме виробництво, виявляється дійсне положення кожного працівника через його відношення до засобів виробництва і самій праці;

— всі інші ланки економіки — галузі, територіальні і народногосподарські комплекси — являють собою комбінацію підприємств;

— являє собою соціально-економічну систему, що займає визначене місце в суспільному виробництві: воно не тільки робить визначену продукцію, але і привласнює частину зробленого продукту з метою задоволення інтересів власника і працівників підприємства.

2. Самостійний господарюючий суб'єкт:

— нікому не підпорядковується;

— самостійно відповідає за кінцевий результат своєї діяльності;

— підприємством керує ринок;

— власник (якщо власник і підприємець не виступають в одній особі) не може втручатися в його діяльності, тому що в противному випадку він повинний узяти на себе відповідальність за результати діяльності;

— власник визначає межі діяльності підприємства через статут;

— як товаровиробник самостійний у виборі напрямків діяльності.

3. Статутний суб'єкт: обов'язкова наявність статуту — документа, на підставі якого існує підприємство й у якому визначені напрямки його діяльності.

4. Юридична особа:

— має своє ім'я;

— має відособлене майно;

— відповідає по боргах тільки активами свого балансу, тобто майном, що закріплене за ним;

— обов'язково веде облік прибутків і збитків.

Українське законодавство класифікує підприємства по формах власності. Відповідно до них в Україні можуть діяти підприємства наступних видів:

— індивідуальне підприємство, засноване на власності фізичної особи і винятково його праці;

— сімейне підприємство, засноване на власності і праці членів однієї родини, що проживають спільно;

— приватне підприємство, засноване на власності окремого громадянина України, із правом наймання робочої сили;

— колективні, засновані на власності трудового колективу підприємства, кооперативу, іншого статутного товариства, суспільної або релігійної організації;

— державні комунальні, засновані на власності адміністративно-територіальних одиниць;

— державні, засновані на загальнодержавній власності;

— спільні, засновані на базі об'єднання майна різних власників (у числі засновників обов'язково фізичні або юридичні особи України);

— підприємства, засновані на власності юридичних осіб і громадян інших держав.

Крім цього, підприємства розрізняються за наступними ознаками:

— галузевою приналежністю;

— типом виробництва (масовий, серійний, індивідуальний);

— характером споживаної сировини (видобувні й обробні);

— економічним призначенням продукції (група «А» і група «Б»);

— часом роботи протягом року (сезонні і цілорічні);

— розміром;

— метою і характером діяльності (комерційні і некомерційні);

— технологічною цілісністю і ступенем підпорядкованості (головні (материнські), дочірні, асоційовані, філії) та ін.

Класифікація підприємств має практичне значення з погляду створення типових структур управління, розробки загальних задач управління, організації, планування та ін.

Усі фірми функціонують у визначених **організаційно-правових формах**, передбачених законодавством країни. Ці форми визначають порядок заснування фірми, відповідальність і правомочності її членів, порядок звітності й оподатковування одержуваного прибутку, структуру органів управління, порядок перетворення або ліквідації фірми.

У країнах з розвинутими ринковими відносинами основними організаційними формами приватного підприємництва є одноособове володіння, товариство.

Одноособове володіння — це ділове підприємство (фізична особа, фірма), власник якого самостійно веде справи у власних інтересах, одержує весь прибуток, несе персональну необмежену відповідальність по всіх його зобов'язаннях, має право наймання і звільнення працівників, укладає договори, контракти.

Товариство (партнерство) — це ділове підприємство (фірма), організоване декількома особами, що спільно володіють і керують ним, яке припускає об'єднання їхніх капіталів і особисту участь у діяльності. Кожен партнер несе необмежену відповідальність по зобов'язаннях, однак може бути партнерство і з обмеженою відповідальністю, коли поряд з основними учасниками, які цілком відповідають за діяльність фірми, маються партнери, відповідальність яких обмежується сумою їхнього внеску в справу. Найбільш розповсюдженими формами партнерств є повні і командитні. Найбільш розповсюдженими формами товариств є акціонерні (у США вони називаються корпораціями) і з обмеженою відповідальністю.

Здійснення державою підприємницьких функцій також припускає наявність декількох організаційних форм підприємств.

При цьому державні підприємства розрізняються за характером і цілями діяльності, способами управління і контролем з боку держави, характером фінансових і майнових відносин з ним і з грошовим ринком, за ступенем господарської самостійності. Основними організаційними формами державних підприємств є:

— **бюджетні** (відомчі) — не мають ні юридичної, ні господарської самостійності;

— **суспільні (публічні) корпорації** — це акціонерні товариства, всі акції яких належать державі;

— **змішані акціонерні товариства (приватна публічна корпорація)** — це акціонерні товариства, частина акцій яких належить державі (найчастіше контрольний пакет, але може бути і менше).

Кожна з названих організаційно-правових форм має як достоїнства, так і недоліки. Тому з погляду виробничого підприємництва вибір організаційно-правової форми ділового підприємства обумовлюється визначеними обставинами:

— масштабом передбачуваної виробничо-господарської діяльності;

— розрахунковою величиною необхідного стартового капіталу;

— наявністю власних коштів і майна;

— необхідністю використання найманої праці;

— наявністю кваліфікованого персоналу, у т.ч. менеджерів;

— рівнем обмеження самостійності з боку засновників;

— можливістю залучення коштів;

— юридичними, нормативними і податковими обмеженнями.

Діяльність господарюючих суб'єктів в Україні регламентується великою кількістю законів, основними з яких є Закони України «Про підприємства», «Про власність», «Про підприємництво», «Про господарські товариства», «Про оренду майна державних підприємств і організацій». Відповідно до них головною ознакою фірми як суб'єкта виробничого підприємництва є її приналежність до відповідної формі власності, а саме: приватна, колективна, державна, змішана, власність іноземного суб'єкта підприємництва або фізичної особи. Фірма будь-якої форми власності має відповідну організаційно-правову форму і вид: фірми у виді приватного, державного, орендного або колективного підприємства; виробничий кооператив; фірми, організовані у формі господарських товариств (акціонерні, товариства з обмеженою або з додатковою відповідальністю, повне і командитне товариство).

Приватне підприємство — це юридична особа, заснована на власності громадянина з правом використання найманої праці.

Державне підприємство — це юридична особа, засновником якого виступає держава.

Орендне підприємство — це юридична особа, що створюється на основі угоди між державним органом (Фондом державного майна) і організацією орендарів, що формується за рішенням трудового колективу.

Колективне підприємство — це господарюючий суб'єкт ринкових відносин, у якого все або частина його майна належить колективу в цілому і кожному залежно від його трудового внеску.

Виробничий кооператив — це організаційно-правова форма здійснення виробничої діяльності не менш ніж трьома громадянами, що об'єднали свої трудові, майнові і фінансові ресурси, паї з метою одержання прибутку. Обов'язкова умова при цьому — особиста участь громадян у виробничій діяльності кооперативу.

Господарські товариства — це структури, створені на основі угоди юридичних осіб і громадян шляхом об'єднання їхнього майна і підприємницької діяльності з метою одержання прибутку.

Акціонерне товариство має статутний фонд, розподілений на певне число акцій рівної номінальної вартості, і несе відповідальність по зобов'язаннях тільки майном товариства.

Відкрите акціонерне товариство — товариство, акції якого поширюються шляхом відкритої підписки і купівлі-продажу на біржах.

Закрите акціонерне товариство — товариство, акції якого поширюються між засновниками.

Товариство з обмеженою відповідальністю має статутний фонд, розподілений на частки, розмір яких визначається установчим документом. Учасники несуть відповідальність тільки в межах внесків. Товариства з обмеженою відповідальністю зберігають всі ознаки закритого акціонерного товариства, вартість придбаних акцій виступає величиною внеску учасника до статутного фонду.

Інші види підприємницьких структур у виді підприємств в Україні підпадає під категорію «партнерства».

Товариство з додатковою відповідальністю має статутний фонд, учасники несуть відповідальність у межах внесків, а при недостатності цих сум — додатково приналежним майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника.

У **повному товаристві** учасники займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність по зобов'язаннях товариства всім майном.

Командитне товариство передбачає, що поруч з одним або більше учасників, що відповідають усім майном, присутні один або більше учасників, відповідальність яких обмежується грошовим внеском у майно.

Сьогодні об'єднання стають **організаційно-економічними формами** підприємництва, основним принципом об'єднання підприємницької діяльності є добровільність, а створення подібних структур здійснюється з урахуванням антимонопольного законодавства України.

Основні форми об'єднань в Україні передбачені Законом «Про підприємства». До них відносяться господарські асоціації, корпорації, консорціуми, концерни.

Господарська асоціація — договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності економічно самостійних підприємств, організацій, які одночасно можуть входити в інші об'єднання. До складу асоціацій, як правило, входять односпеціалізовані підприємства й організації, розташовані на визначеній території.

Корпорації — договірне об'єднання, створене на основі об'єднання виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Консорціуми — тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення загальної мети. Як тільки цільова задача вирішена, консорціум припиняє свою діяльність і його члени можуть вступати в інші об'єднання. Як правило, консорціуми створюються для проведення великих фінансових операцій, а виникають найчастіше в нових галузях або на стику різних галузей і передбачає проведення спільних наукових досліджень. Учасники консорціуму зберігають право юридичної особи.

Концерни — статутні об'єднання підприємств промисловості, транспорту, торгівлі, банків, наукових організацій тощо на підставі повної фінансової залежності від одного або групи підприємців. Підприємства, які входять до концерну, до інших концернів входити не можуть. Як правило, концерн — це багатогалузеве акціонерне товариство, що контролює підприємства через системи участі. Концерн може створюватися на підставі двох різних критеріїв: диверсифікованості; об'єднання підприємств і організацій, які пов'язані загальним технологічним циклом. Створення концерну має на меті протистояти в конкурентній боротьбі й одержувати максимальні доходи шляхом використання загальних фінансових зв'язків, патентно-ліцензійних угод.

У сучасних умовах розширюється мережа міжнародних концернів: картелів, синдикатів.

Картелі — договірні об'єднання підприємств найчастіше однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності: регулювання збуту виробленої продукції на основі угод про ціни, розподілу ринків збуту, частках у загальному обсязі виробництва та ін.

Синдикати — організаційна форма здійснення картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через спеціально створений збутовий орган або збутову мережу одного з учасників об'єднання. Також може організовуватися закупівля сировини. Ця форма характерна для підприємств із масовим виробництвом однорідної продукції.

Специфічною організаційною формою об'єднання капіталів є **холдинги**. Найчастіше саме за допомогою холдингів здійснюється система участі в концерні. Сам по собі холдинг — це акціонерне товариство. У його складі розрізняють материнську компанію і дочірні підприємства. Материнська компанія має контрольний пакет акцій підприємств, які є учасниками концерну або іншого добровільного об'єднання. Дочірні підприємства мають юридичну і господарську самостійність.

Новими формами об'єднань є фінансові й фінансово-промислові групи.

Фінансові групи — об'єднання юридично й економічно самостійних підприємств різних галузей національного господарства. Очолюються одним або декількома банками, що розпоряджаються капіталом підприємств, які входять у групу, координують усі сфери їхньої діяльності.

Фінансово-промислові групи — являють собою об'єднання промислового, банківського, страхового і торгового капіталів, а також інтелектуального потенціалу підприємств і організацій.

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Закон України «Про підприємства в Україні».
2. Види підприємств за різними ознаками.
3. Структура підприємства.

Тема 2

ВИРОБНИЧА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА

Промислове підприємство можна визначити як господарську одиницю, що володіє економічною, організаційною і юридичною самостійністю і здійснює конкретні функції, які полягають у створенні продуктів і наданні послуг, що користуються попитом на ринку, і вирішенні соціальних задач колективу підприємства (забезпечення визначеного стандарту життя працюючих) й суспільства (створення робочих місць, участь у державних і муніципальних програмах тощо).

Реалізація зазначених функцій відбувається, з одного боку, шляхом організації відповідної виробничо-економічної діяльності, а з іншого боку — проведенням визначеної соціально-суспільної політики.

Для здійснення своєї діяльності підприємство формує майно, що може належати йому на правах власності або повного господарського ведення.

Джерелами майна підприємства є:

— грошові й матеріальні внески засновників;

— доходи від реалізації продукції, робіт і послуг;

— цінні папери й доходи від цінних паперів;

— капітальні вкладення і дотації з бюджетів різного рівня;

— безоплатні і благодійні внески;

— викуп майна державних підприємств шляхом конкурсу, аукціону, тендера;

— викуп майна державних підприємств шляхом акціонування;

— інші джерела, не заборонені законодавством.

Будь-яке підприємство незалежне від організаційно-правової форми, форми власності, галузевої приналежності, випуску продукції або послуг, є відкритою економічною системою, характерними рисами якої є: перетворення ресурсів у матеріальні блага (товари і послуги), неодмінна участь людини у виробництві, безупинний розвиток економічної системи і порівняння витрат й результатів у процесі функціонування економічної системи.

Виробничо-економічна діяльність будь-якого підприємства починається з формування виробничих ресурсів — у натуральній і грошовій формах.

Процес виробництва полягає в тому, що наявні ресурси затрачаються для одержання необхідного результату у виді матеріального продукту або послуги. Це використання ресурсів знаходить свій прояв у відповідних формах витрат.

На рівні підприємства господарські процеси протікають у відповідності з попитом та пропозицією, тому необхідне постійне здійснення маркетингу.

На рівні підприємства економічні інтереси полягають у збільшенні обсягу продажів і одержанні такого прибутку, який би забезпечив економічне зростання підприємства, з одного боку, і життєвий стандарт працюючих, з іншої сторони.

В умовах ринкової економіки кожне підприємство прагне до перевищення дохідної частини над видатковою, тому ефективно буде працювати лише те, у виробничо-господарській діяльності якого забезпечується реалізація наступних принципів:

— економічності;

— фінансової стійкості (рівноваги);

— прибутковості.

Принцип економічності вимагає, щоб досягався:

— визначений результат (Вихід) при найменших витратах (Вхід) — принцип мінімізації;

— при заданому обсязі витрат (Вхід) найбільший результат (Вихід) — принцип максимізації.

Міра рівня економічності підприємства визначається шляхом співвідношення планових і фактичних витрат, або планового і фактичного результату (грошова оцінка Входу і грошова оцінка Виходу).

Принцип фінансової стійкості припускає, що в кожен даний момент часу підприємство може зробити обов'язкові на цей момент платежі.

При втраті фінансової стійкості в ринковій економіці в дуже рідких випадках підприємства одержують державні субвенції (дотації), частіше робиться заява про банкрутство або про процедуру по недопущенню його неспроможності — санації.

Принцип прибутковості припускає перевищення результатів над витратами. Тому виробництво по номенклатурі і кількості повинне організовуватися таким чином, щоб досягався можливо великий прибуток, або можливо висока рентабельність.

Під прибутком розуміється різниця між виторгом (обігом) і витратами.

Рентабельність підприємства дозволяє судити про те, якого розміру відсотки приносить вкладений у нього капітал.

Для того, щоб здійснювалося перетворення ресурсів у рамках підприємства, воно повинно мати визначену структуру, на ньому повинні відбуватися визначені процеси, воно повинно здійснювати визначені функції по управлінню й організації виробництва.

Після вибору організаційно-правової форми і структури підприємства, виконання маркетингових досліджень з метою визначення потреби в продукції і попиту на неї, оцінки виробничого потенціалу фірми необхідно визначитися з виробничими ресурсами — потребою в них, їхнім обліком, придбанням і використанням у процесі виробництва.

Ресурси підприємства (фірми) складаються з фінансових і виробничих ресурсів.

До виробничих ресурсів відносяться виробничі фонди (майно підприємства), робоча сила й інформація.

У ринковій економіці одним з основних факторів виробництва є капітал. Під **капіталом** на ринку факторів виробництва розуміють засоби виробництва, у свою чергу, що складаються з предметів праці і засобів праці.

Сукупність засобів виробництва, що мають вартість, у вітчизняній господарській практиці має назву виробничих фондів; при цьому предмети праці відносять до оборотних, а засоби праці — до основних виробничих фондів. В основі цього розподілу лежить розходження в їхньому функціонуванні в процесі виробництва, способі перенесення вартості на готовий продукт і в характері відтворення засобів праці і предметів праці.

Визначення виробничої програми підприємства

Для визначення виробничої програми підприємства використовують натуральні трудові і вартісні показники.

Натуральні показники — це обсяг продукції в натуральних одиницях за номенклатурою.

Маючи трудомісткість одиниці продукції кожного найменування й означену завданням кількість, можна розрахувати виробничу програму в трудових показниках, тобто розрахувати трудомісткість усієї виробничої програми.

Для розрахування виробничої програми у вартісних показниках необхідно, насамперед, визначити структуру ціни одиниці виробу.

Рентабельність продукції дорівнює

$$\mathrm{P}_{ni} = \frac{\Pi_i}{\mathrm{C}_i} \cdot 100\,\%, \qquad (1.1)$$

де P_{ni} — рентабельність продукції *i*-ого найменування у відсотках;

$П_i$ — прибуток підприємства від реалізації одиниці означеної продукції, грошові одиниці (г.о.);

$С_i$ — повна собівартість одиниці означеної продукції, г.о.;

<table>
<tr><td rowspan="2">Повна собівартість</td><td rowspan="2">Прибуток</td><td rowspan="3">Акцизний збір</td><td rowspan="3">ПДВ</td><td colspan="3" rowspan="2">Націнка збутової організації</td><td colspan="3" rowspan="2">Націнка торговельної організації</td></tr>
<tr></tr>
<tr><td colspan="2">Ціна оптова</td></tr>
<tr><td colspan="4" rowspan="2">Ціна відпускна</td><td rowspan="2">Витрати</td><td rowspan="2">Прибуток</td><td rowspan="2">ПДВ</td><td rowspan="2">Витрати</td><td rowspan="2">Прибуток</td><td rowspan="2">ПДВ</td></tr>
<tr></tr>
<tr><td colspan="7">Ціна збутова</td></tr>
<tr><td colspan="10">Ціна роздрібна</td></tr>
</table>

Рис. 1. Структура ціни одиниці виробу

За означеною рентабельністю продукції можна розрахувати оптову ціну одиниці продукції і-ого науменування

$$Ц_{опт.i} = С_i + П_i, \text{ г.о.} \quad (1.2)$$

Тоді товарна продукція, яка підготовлена для постачання споживачам, визначається як

$$ТП = \sum_{i}^{m} N_i Ц_{опт.i} + Р, \quad (1.3)$$

де ТП — обсяг товарної продукції;

N_i — випуск продукції *i*-ого найменування в натуральних одиницях;

$Ц_{опт.i}$ — оптова ціна підприємства одиниці продукції *i*-ого найменування, г.о.;

Р — вартість робіт промислового призначення для інших підприємств, г.о.;

m — номенклатура продукції.

Реалізована продукція підприємства — це вартість відвантаженої продукції, за яку на рахунок підприємства-постачальника надійшли кошти в зазначений термін; реалізована продукція визначається за формулою:

$$РП = ТП + Г_н – Г_к, \text{ г.о.} \quad (1.4)$$

де РП — реалізована продукція, г.о.;

ТП — товарна продукція, г.о.;

$Г_н$, $Г_к$ — готова продукція, яка знаходиться на складі або відвантажена відповідно на початок і кінець зазначеного терміну, г.о.;

Таким чином, реалізована продукція в даному разі буде відрізнятися від товарної на величину зміни залишків готової продукції на складі.

У **валову** продукцію включають (у вартісному виразі) усю продукцію незалежно від ступеню її готовності; валова продукція визначається за формулою:

$$ВП = ТП + НЗВ_к – НЗВ_п, \text{ г.о.} \quad (1.5)$$

де ВП — валова продукція, г.о.;

ТП — товарна продукція, г.о.;

$НЗВ_к$, $НЗВ_п$ — вартість залишків недовершеного виробництва відповідно на початок і кінець зазначеного терміну, г.о.;

Нормативно-чиста продукція, як відомо, відображає знов створену вартість і обчислюється за такою формулою:

$$ЧП_н = \sum_{i}^{m} N_i * НПЧ_i + Р', \quad (1.6)$$

де $ЧП_н$ — обсяг нормативно-чистої продукції, г.о.;

N_i — випуск продукції *i*-ого найменування в натуральних одиницях, шт;

$НЧП_i$ — норматив одиниці чистої продукції *i*-ого найменування, г.о.;

m — номенклатура;

Р′ — вартість робіт промислового призначення (див. формулу 1.3), яка враховує лише заробітну плату працівників з відрахуванням у соціальні фонди і нормований прибуток, г.о.;

Норматив одиниці чистої продукції *i*-ого найменування розраховується за формулою:

$$НЧП_i = ЗП_{рі} + К_{зп} \cdot ЗП_{рі} + П_{ні}, \text{ г.о.} \quad (1.7)$$

де $НЧП_i$ — норматив одиниці чистої продукції, г.о.;

$ЗП_{рі}$ — заробітна плата (основна і додаткова) з відрахунками підприємства в соціальні фонди (які складають 42,5 % від суми основної і додаткової заробітної плати) тих робітників, що виготовляють одиницю продукції *i*-ого найменування;

$К_{зп}$ — коефіцієнт заробітної плати, який дозволяє враховувати витрати на заробітну плату з відрахуваннями в соціальні фонди інших, крім робітників категорії виробничого персоналу;

$П_{ні}$ — нормативний прибуток на одиницю продукції і-ого найменування, г.о.;

$$ЗПР_i = l_i \cdot t_{шki} \cdot К_{ДЗП} \cdot К_{СФ}, \text{ г.о.} \quad (1.8)$$

де $ЗПР_i$ — заробітна плата (основна і додаткова) з відрахуванням підприємства в соціальні фонди за виготовлення одиниці продукції *і*-ого найменування, г.о.;

l_i — годинна тарифна ставка розряду, за яким тарифікована робота по виготовленню одиниці продукції *і*-ого найменування, г.о./година;

$t_{шk}$ — норма години (трудомісткість технологічна) на виготовлення одиниці продукції і-ого найменування, нормо-години;

$К_{ДЗП}$ — коефіцієнт, що враховує додаткову заробітну плату;

$К_{СФ}$ — коефіцієнт, що враховує відрахування в соціальні фонди.

$$К_{зп} = \frac{ФЗП_{пвп} - ФЗП_р}{ФЗП_р}, \quad (1.9)$$

де $К_{ЗП}$ — коефіцієнт заробітної плати;

$ФЗП_{ПВП}$ — фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу підприємства за певний період, г.о.;

$ФЗП_р$ — фонд заробітної плати робітників підприємства за той же період, г.о.

$$ПН_i = (С_i - См_i) * \frac{Р_{Нi}}{100}, \quad (1.10)$$

де Пн — нормативний прибуток на одиницю продукції *і*-ого найменування, г.о.;

$С_i$ — повна собівартість одиниці продукції *і*-ого найменування, г.о.;

$См_i$ — витрати на матеріали для виготовлення одиниці продукції і-ого найменування, г.о.;

$Р_{Нi}$ — нормативна рентабельність, розрахована по відношенню до собівартості без матеріальних витрат, %.

Умовно-чиста продукція відрізняється від нормативно-чистої на величину річних амортизаційних відрахувань:

$$УЧП = ЧП_н + А, \text{ г.о.} \quad (1.11)$$

де УЧП — умовно-чиста продукція, г.о.;

$ЧП_н$ — нормативно-чиста продукція, г.о.;

А — амортизаційні відрахування, г.о.

Амортизаційні відрахування за квартал визначаються як добуток балансової вартості основних фондів станом на початок звітного кварталу та четвертої частини встановленої норми амортизації.

Балансова вартість на початок кварталу (періоду) дорівнює:

$$Ба = Б_{(а-1)} - А_{(а-1)} + П_{(а-1)} - У_{(а-1)} \quad (1.12)$$

де Ба — балансова вартість основних виробничих фондів на початок визначеного періоду;

$Б_{(а-1)}$ — балансова вартість основних виробничих фондів на початок попереднього періоду;

$А_{(а-1)}$ — амортизаційні відрахування за попередній період;

$П_{(а-1)}$ — витрати на придбання основних виробничих фондів у попередньому періоді;

$У_{(а-1)}$ — вартість виведених з експлуатації основних виробничих фондів у попередньому періоді.

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. План виробництва і його формування.
2. Номенклатура і асортимент продукції.
3. Показники обсягу виробництва.
4. Вирішення задач:

Задача 1. Виробництво товарної продукції за рік склало 10 тис. м. куб. газового конденсату, залишок нереалізованої продукції на початок року — 500 м. куб., залишок нереалізованої продукції на кінець року — 300 м. куб. Оптова ціна підприємства за 1 м. куб. продукції — 25 грн.

Визначити річний обсяг реалізованої продукції.

Розв'язання

Реалізована продукція:

$$РП = ТП + П_п - П_к$$

ТП — товарна продукція;

$П_п$ — залишки на складі на початок планового періоду;

$П_к$ — залишки на складі на кінець планового періоду.

Згідно з умовою задачі, ми маємо:

$П_п = 500$ м^3;

$П_к = 300$ м^3.

Товарна продукція:

$$ТП = \sum_{1}^{i} \cdot N_i \cdot О_ц$$

N_i — об'єм продукції *i*-го найменування в натуральному вираженні;
$О_ц$ — оптова ціна 1 товару *i*-го найменування.

Згідно з умовою задачі:
$О_ц = 25$ грн.
$ТП = 10\ 000 \cdot 25 = 250\ 000$ (грн)
$РП = 250\ 000 + (500 - 300) \cdot 25 = 255\ 000$ (грн)

Відповідь: 255 000 грн.

Задача 2. За планом підприємство повинно випустити продукції А — 71 000 шт.; В — 58 000 шт.; С — 63000 шт. Собівартість, доля матеріальних витрат та норматив рентабельності виробів А, В, С відповідно становить: 184 грн, 0,7, 21 %,; 172 грн, 0,73, 18 %; 190 грн, 0,75, 20 %. Технологічна трудоміскість виготовлення виробів А, В, С відповідно 30, 34, 26 н. г. Роботи по виготовленню усіх видів продукції тарифікується 5 розрядом (годинна тарифна ставка — 1,67 грн) Додаткова заробітна плата становить 25 % від основної заробітної плати; коефіцієнт плати $К_{зп} = 0,46$.
Обчислити об'єм нормативно-чистої продукції.

Розв'язання

Нормативно-чиста продукція:

$$Н_ч = ЗП + К \cdot ЗП + П_н$$

ЗП — заробітна плата робітників;
К — коефіцієнт заробітної плати;
$П_н$ — нормативний прибуток.

Згідно з умовою задачі, ми маємо:
$К = 0,46$.

Нормативний прибуток:

$$П_н = \frac{Р(С - С_м)}{100\ \%}$$

Р — рентабельність;
С — собівартість;
$С_м$ — вартість матеріалів.

Згідно з умовою задачі:
$Р_А$ = 21 %, $Р_В$ = 18 %, $Р_С$ = 20 %;
$С_А$ = 184 грн, $С_В$ = 172 грн, $С_С$ = 190 грн;
$С_М(А)$ = 0,7, $С_М(В)$ = 0,73, $С_С(С)$ = 0,75.
$П_{нА}$ = 0,21 · 184 · 0,3 = 11,59 грн.
$П_{нВ}$ = 0,18 · 172 · 0,27 = 8,36 грн.
$П_{нС}$ = 0,2 · 190 · 0,25 = 9,5 грн.
Заробітна плата:

$$ЗП = Г_{ТС} \cdot Н_Г \cdot (1 + К_{ДЗП}) \cdot (1 + К_{СФ})$$

Згідно з умовою задачі:
$Г_{ТС}$ = 1,67 грн;
$Н_Г(А)$ = 30 н.г., $Н_Г(В)$ = 34 н.г., $Н_Г(С)$ = 26 н.г.;
$К_{ДЗП}$ = 0,25;
$К_{СФ}$ = 0,378.
ЗПА = 1,67 · 30 · 1,25 · 1,378 = 86,3 грн.
ЗПВ = 1,67 · 34 · 1,25 · 1,378 = 97,8 грн.
ЗПС = 1,67 · 26 · 1,25 · 1,378 = 74,79 грн.
$Н_Ч$ = (86,3 · 1,46 + 11,59) · 71 000 + (97,8 · 1,46 + 8,36) · 58 000 + + (74,79 · 1,46 + 9,5) · 63 000 = 26013,1 тис. грн.

Відповідь: 26013,1 тис. грн.

Задача 3. Основна продукція підприємництва запланована в обсязі 520 млн грн, послуги промислового характеру — 48 млн грн. Вартість напівфабрикатів складе в планованому періоді 50 млн грн, з них 50 % буде використано для власного виробництва. Розмір незавершеного виробництва на кінець періоду збільшився на 38 млн грн. Залишки готової продукції на складі на початок періоду — 80 млн грн, на кінець періоду — 30 млн грн.

Визначити обсяг товарної, реалізованої, валової продукції підприємства.

Розв'язання

Визначимо обсяг товарної продукції за формулою:

$$ТП = \sum_{i=1}^{m} Ni \cdot Цос + Упр.хар.$$

ТП = 520 + 48 + (50 · 0,5) = 593 млн грн.
Визначимо обсяг валової продукції за формулою:
$ВП = 593 + (0{,}5 \cdot 50 + 38) = 656$ млн грн.
Визначимо обсяг реалізованої продукції:
$РП = ТП + П_н - П_к$
РП = 593 + (80 – 30) = 643 млн грн.

Відповідь: обсяг товарної продукції становить 593 млн грн, обсяг валової продукції — 656 млн грн, обсяг реалізованої продукції — 643 млн грн.

Задача 4. Обсяг валової продукції підприємства в оптових цінах становить 4,5 млн грн, у тому числі вартість основних матеріалів, використаних для виготовлення продукції, — 1 млн грн, купованих напівфабрикатів і комплектуючих виробів — 0,5 млн грн, амортизаційні відрахування — 0,315 млн грн. Обчислити обсяг чистої та умовно-чистої продукції підприємства.

Розв'язання

$$ЧП = \sum_{i=1}^{n} Нчп \cdot Ni + Р$$

УЧП = ЧП + А

Обсяг чистої продукції знайдемо, віднявши з обсягу валової продукції в оптових цінах вартість основних матеріалів і купованих напівфабрикатів і комплектуючих виробів:

ЧП = 4,5 – (1 + 0,5) = 3 (млн грн)

УЧП = 3 + 0,315 = 3,315 (млн грн)

Відповідь: 3 млн грн, 3,315 млн грн

Задача 5. За даними табл.1 обчислити показник валової, товарної та реалізованої продукції підприємства.

Залишки готової продукції на складі підприємства: на початок року — 800 тис. грн, на кінець року — 245 тис. грн.

Таблиця 1

Цех-виготовлювач продукції	Цех—споживач продукції							Відпуск продукції на сторону	Залишок незавершеного виробництва	
	ливарний	ковальський	механічний	складальний	ремонтно-механічний	інструментальний	всього		на початок року	на кінець року
Ливарний	—	100	800	—	50	60	1010	50	80	90
Ковальський	—	—	250	—	—	5	255	20	10	12

Закінчення табл. 1

Цех-виготовлювач продукції	Цех—споживач продукції							Відпуск продукції на сторону	Залишок незавершеного виробництва	
	ливарний	ковальський	механічний	складальний	ремонтно-механічний	інструментальний	всього		на початок року	на кінець року
Механічний	—	—	—	3500	40	60	3600	80	300	170
Складальний	—	—	—	—	—	—	—	5900	580	490
Ремонтно-механічний	60	50	80	45	—	30	265	60	15	12
Інструментальний	60	180	260	60	35	—	595	95	70	75

Задача 6. Основна продукція підприємництва запланована в обсязі 520 млн грн, послуги промислового характеру — 48 млн грн. Вартість напівфабрикатів складе в планованому періоді 50 млн грн, з них 50 % буде використано для власного виробництва. Розмір незавершеного виробництва на кінець періоду збільшився на 38 млн грн. Залишки готової продукції на складі на початок періоду — 80 млн грн, на кінець періоду — 30 млн грн.

Визначити обсяг товарної, реалізованої, валової продукції підприємства.

Задача 7. Визначити нормативи чистої продукції виробів і обсяг нормативної чистої продукції підприємства, виходячи з наступних даних:

Показники	Виріб			
	А	Б	В	Г
1. Річний випуск, шт.	1000	1200	2500	700
2. Собівартість, тис. грн	200	130	100	250
3. Матеріальні витрати в собівартості продукції, тис. грн	110	60	40	120
4. Зарплата виробничих робітників, тис. грн	50	40	30	90
5. Норматив рентабельності, %	15	15	15	15

Фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу підприємства складає 300 млн грн, у тому числі виробничих робітників — 120 млн грн.

Задача 8. Вартість виробничої програми підприємства становила 2840 тис. грн/рік. Продуктивність праці на початок планового періоду дорівнювала 8,2 тис. грн/людино-рік. За п'ять років чисельність промислово-виробничого персоналу зросте на 30 %, а середньорічний приріст продуктивності праці — 4 %.

Визначити обсяг випуску продукції на кінець періоду.

Задача 9. У звітному періоді підприємство випустило виробів *А* в кількості 200 000 одиниць, виробів Б — 300 000 одиниць. Ціна виробу А — 180 грн, Б — 258 грн. Вартість послуг промислового характеру, наданих стороннім підприємствам — 3 750 тис. грн. Залишок незавершеного виробництва на початок року — 750 тис. грн, на кінець року — 530 тис. грн.

Поряд з основною продукцією вироблена тара на суму 1 200 тис. грн, у тому числі для реалізації на сторону на суму 800 тис. грн.

Визначити розмір товарної і валової продукції.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Валова продукція включає:

а) товарну продукцію;

б) реалізовану продукцію;

в) зміну обсягів незавершеного виробництва;

г) зміну залишків готової продукції на складі;

д) зміну обсягів випуску продукції внутрішньозаводського споживання (інструмент, оснащення, запчастини).

2. Яким може бути співвідношення обсягів товарної і реалізованої продукції у виробничій програмі:

а) обсяги товарної і реалізованої продукції однакові;

б) обсяг товарної продукції менший, ніж реалізованої;

в) обсяг товарної продукції більший, ніж реалізованої;

г) різне співвідношення.

3. Яке твердження є правильним:

а) валова продукція більша за обсягом, ніж товарна;

б) товарна продукція більша за обсягом, ніж валова;

в) величина валової продукції може бути меншою, більшою або однаковою з товарною.

4. Товарна продукція — це:
а) готова продукція на складі;
б) незавершене виробництво;
в) ремонтні роботи на сторону;
г) капітальне будівництво для непромислової сфери;
д) запчастини та напівфабрикати для реалізації на сторону;
е) готова для реалізації продукція.

5. Умовно-натуральні показники використовуються при випуску:
а) верстатів;
б) тракторів;
в) мінеральних добрив;
г) тканин;
д) взуття;
е) консервів.

6. Обсяг нормативно-чистої продукції підприємства розраховується як:
а) різниця між валовою продукцією і прямими матеріальними витратами;
б) добуток нормативу чистої продукції на обсяг її випуску у натуральному вираженні за всією номенклатурою;
в) сума заробітної плати усіх категорій працюючих та нормативного прибутку.

Тема 3

ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Робоча сила — це здатність людини до праці, сукупність її фізичних і розумових здібностей. В умовах ринкових відносин «здатність до праці» робить робочу силу товаром. Але це не звичайний товар. Його відмінність від інших товарів полягає в наступному:

— створює вартість більше, ніж сам коштує;

— без його залучення неможливо здійснити ніяке виробництво;

— від нього багато в чому залежить ступінь (ефективність) використання основних і оборотних виробничих фондів, економіка господарювання.

Тому для підприємства з позиції ведення його економіки має істотне значення, як і на яких умовах повинне відбуватися задоволення його потреб у робочій силі (у міру необхідності, довічне наймання та ін.) і як вона повинна використовуватися в процесі виробництва товарів і послуг.

Забезпечення підприємств робочою силою варто розглядати з позиції економіки трудових ринкових відносин, тому що робоча сила — особливий ринковий ресурс:

— може відмовитися від умов праці;

— може звільнитися за власним бажанням;

— може страйкувати, протестувати;

— витрати на робочу силу — предмет переговорів;

— може змінювати ефективність без зв'язку з умовами виробництва;

— може змінювати спеціальність;

— територіально прив'язаний;

— соціально не однорідний;

— взаємозамінний з капіталом.

Усе це в остаточному підсумку припускає розробку і проведення на кожному підприємстві відповідної **кадрової політики**. **Основними напрямками її повинні бути:**

— визначення потреб у робочій силі за кількістю і якістю;

— визначення форм залучення і поповнення робочою силою;

— розробка заходів щодо поліпшення її використання.

Уся кадрова політика повинна будуватися як з урахуванням існуючого ринку праці, так і специфіки виробництва на самому підприємстві. Критерієм її оцінки повинна стати ефективність економіки підприємства.

Проведення визначеної кадрової політики дозволяє сформувати персонал підприємства, що є ресурсом виробництва, а отже, вимагає відповідного обліку і планування.

Класифікація персоналу підприємства

Персонал підприємства — це сукупність постійних працівників підприємства, що одержали необхідну професійну підготовку і (або) мають досвід практичної діяльності.

За характером виконуваних функцій персонал поділяється на промислово-виробничий і непромисловий персонал.

До **промислово-виробничого персоналу** відносяться працівники, безпосередньо зайняті у виробничій діяльності й обслуговуванні виробництва.

До **непромислового персоналу** відносяться працівники, зайняті в житловому, комунальному і підсобному господарствах, здравпунктах і т. п., якщо такі існують на підприємстві.

Весь промислово-виробничий персонал поділяється на **категорії**: **робітники** та **службовці**, у складі яких виділяють **керівників, фахівців та інших службовців** (конторський, обліковий і т.п. персонал).

Керівники — це працівники, які займають посади керівників підприємства і його структурних підрозділів.

Службовці — працівники, які здійснюють підготовку й оформлення документації, облік і контроль, господарське обслуговування (агенти, касири, діловоди, секретарі, статистики та ін.).

Фахівці — працівники, які займаються інженерно-технічними, економічними та іншими роботами (інженери, економісти, бухгалтери, нормувальники, адміністратори, соціологи, юрисконсульти).

Найбільш численна й основна категорія промислово-виробничого персоналу — **робітники**, що безпосередньо беруть участь у виробництві продукції (**основні**), а також у ремонті і догляді за устаткуванням, роблять переміщення предметів праці і готової продукції тощо (**допоміжні**).

Промислово-виробничий персонал поділяється за професіями, спеціальностями і кваліфікаціями.

Професія — вид трудової діяльності, виконання якої вимагає спеціальних знань і трудових навичок, придбаних працівниками в результаті спеціального навчання і практики.

Спеціальність — це більш-менш вузький різновид трудової діяльності в межах визначеної професії (слюсар-…,механік-…,технолог-…).

Вимоги до знань і умінь робітників відображені в єдиному тарифно-кваліфікаційному довіднику робіт і професій робітників (ЄТКД), а службовців — у кваліфікаційному довіднику посад службовців.

Під **кваліфікацією** розуміється рівень спеціальних знань і трудових навичок, необхідних для виконання робіт визначеної складності по якій-небудь професії, спеціальності.

Для робітників кваліфікація оцінюється присвоєнням відповідно до ЄТКД **тарифного розряду**, для фахівців — присвоєнням **категорії**.

Вихідні моменти для визначення потреби в персоналі й оцінка його стану

Проблема забезпечення кадрами багатогранна і складна. Вона торкається багатьох питань ведення економіки. Вихідним моментом у її рішенні є визначення **кількісного і якісного** складу працюючих, який у свою чергу зводиться до:

— визначення величини робочого часу, необхідного для виготовлення визначеного продукту або виконання визначеної роботи;

— визначення кваліфікаційного складу залучених у виробництво.

Для визначення **величини робочого часу** проводять комплексний аналіз виробничих можливостей кожного робочого місця, всіх основних елементів виробничого процесу і рівня його організації як з економічної, так і технічної точки зору. Величина необхідного робочого часу також пов'язана з рівнем **інтенсивності праці**, що вимагає встановлення норм праці (норми часу, норми виробітку, норми обслуговування). Ступінь напруженості норм праці найчастіше визначається на основі **коефіцієнта її виконання**. Якщо він великий, ступінь напруженості низький, і навпаки.

Визначення кваліфікаційного складу залучених працівників ґрунтується на оцінці якості праці.

Якість праці — це складність праці, а в ряді країн — складність і відповідальність.

Під **складністю праці** розуміється сукупність вимог, обумовлених:

— застосовуваними знаряддями праці;

— предметом праці;

— способом виконання робіт.

Відповідно до цих оцінок виробляється розподіл робіт з розрядів, здійснюється тарифікація робіт і встановлення робітником тарифікаційних розрядів.

Для оцінки стану персоналу використовуються наступні показники:

— облікова чисельність;

— середньосписочна чисельність;

— явочна чисельність;

— коефіцієнт вибуття (плинності):

$$К_{ВИБ} = \frac{Ч_{ВИБ}}{Ч} \qquad (3.1)$$

де $К_{ВИБ}$ — коефіцієнт вибуття;

$Ч_{ВИБ}$ — чисельність працівників, які вибули протягом року;

Ч — середньорічна чисельність працівників;

— коефіцієнт прийому (розраховується аналогічно коефіцієнту вибуття, тільки в чисельнику — чисельність прийнятих протягом року);

— вікова структура;

— кваліфікаційна структура;

— статтєва структура;

— відповідність кадрів профілю роботи;

— співвідношення чисельності окремих категорій працюючих і т. д.

Ці показники характеризують тільки потенціал підприємства і його відповідність іншим факторам і умовам виробництва. Ефективність використання персоналу визначається через показники, що характеризують результати діяльності підприємства.

Методи визначення необхідної чисельності працюючих

Розрахунок чисельності промислово-виробничого персоналу здійснюється по всіх категоріях працюючих і в цілому по підприємству. При плануванні й у звітності чисельність визначається як середньосписочна (середня за всі календарні планованого періоду). Основою для її розрахунку є обліковий склад.

Обліковий склад працівників підприємства — це прийняті на постійну і тимчасову роботу, пов'язану з основною і неосновною діяльністю, на термін один день і більше. Обліковий склад враховується за кожний календарний день.

Показник середньосписочної чисельності працівників (фактичний) визначається за даними табельного обліку. При цьому:

$$\overline{Ч}_{М} = \frac{Ч_1 + Ч_2 + ... + Ч_{31}}{31}, \quad \overline{Ч}_{КВ} = \frac{\sum_{i}^{3} Ч_{Мi}}{3}, \; \overline{Ч}_{Р} = \frac{\sum_{i}^{4} Ч_{КВi}}{4}, \qquad (3.2)$$

де $\overline{Ч}_{М}$, $\overline{Ч}_{КВ}$, $\overline{Ч}р$ — відповідно середньомісячна, середньоквартальна, середньорічна чисельність працюючих.

Загальна чисельність працівників підприємства на плановий період визначається в залежності:

— при наявності планового завдання по росту продуктивності праці:

$$\overline{Ч}_{ПЛ} = Ч_{Б} \cdot \frac{I_Q}{Inn}, \qquad (3.3)$$

де $\overline{Ч}_{ПЛ}$ — планова чисельність працівників;

$Ч_{Б}$ — чисельність працівників у базовому році;

I_Q, $I_{ПП}$ — відповідно індекс росту обсягів виробництва і продуктивності праці;

— при відсутності планового завдання по росту продуктивності праці:

$$Ч_{ПЛ} = Ч_{Б} \cdot I_Q \pm \Delta Ч \qquad (3.4)$$

де $\Delta Ч$ — зміна чисельності працівників за факторами росту продуктивності праці.

Методика розрахунку потреби в працівниках має свої особливості стосовно до робітників на нормованих і ненормованих роботах, а також до службовців. Визначення необхідної чисельності працівників для виконання виробничої програми починається з визначення потреби робітників, і насамперед основних.

При розрахунку чисельності робітників розрізняють явочний і обліковий склади.

Явочна чисельність — кількість робітників, які щодня повинні виходити на роботу, щоб забезпечити виконання виробничої програми.

Облікова чисельність — кількість робітників, які з урахуванням планованих невиходів і руху кадрів (відпустки, хвороби, звільнення, прийому і т. п.), забезпечує явочний склад.

Співвідношення між явочним і обліковим складом виражається через **коефіцієнт облікового складу** ($К_{СП}$):

$$Ч_{СП} = К_{СП} * Ч_{ЯВ}, \qquad (3.5) \qquad К_{СП} = F_{НОМ} / FКОР, \qquad (3.6)$$

де $Ч_{СП}$, $Ч_{ЯВ}$ — відповідно облікова і явочна чисельність робітників;

$F_{НОМ}$, $FКОР$ — відповідно номінальний (режимний) і корисний (ефективний) фонд часу одного робітника в плановому періоді, година.

Чисельність робітників визначається наступними методами:

— по **трудомісткості виробничої програми** (застосовується для розрахунку чисельності основних і допоміжних робітників на нормованих роботах):

$$Ч = \frac{\sum_{i}^{n} N_i t_i}{FкорК_{ВН}}, \qquad (3.7)$$

де N_i — кількість виробів i-го виду, шт.;

t_i — трудомісткість виготовлення виробу i-го виду, нормогодина;

Квн — коефіцієнт виконання норм;

n — номенклатура продукції;

— по **числу робочих місць** (застосовується для розрахунку чисельності основних і допоміжних робітників, для яких не можна встановити обсяги робіт, норми обслуговування):

$$Ч = W_{РМ} \cdot fзм, \qquad (3.8)$$

де $W_{РМ}$ — число робочих місць;

fзм — число робочих змін на добу.

— по **нормах обслуговування** (застосовується для розрахунку чисельності допоміжних робітників, наприклад, ремонтників):

$$Ч = \frac{\sum W_i f_{зм}}{Н_О}, \qquad (3.9)$$

де W_i — сумарне число об’єктів, що обслуговуються у зміну;

Но — норма обслуговування (одним робітником у зміну).

Потреба у фахівцях, керівниках і службовцях визначається на основі Типової схеми керування і штатного розкладу (державні підприємства відносять до різних категорій, при цьому врахо-

вується значення підприємства, розміри, масштаби і складність виробництва та інші фактори: на підставі цього по кожному підприємству встановлюється чисельність даної категорії працівників; цей же підхід може бути застосований і для підприємств недержавної форми власності). У ряді галузей промисловості застосовується **нормативний метод** планування чисельності службовців. В основу цього методу покладені розрахунки чисельності зазначених категорій працівників окремо по кожній функції керування з урахуванням факторів, які впливають на обсяги робіт з виконання тієї або іншої функції. Чисельність службовців можна також планувати, виходячи із суми засобів, виділених на оплату праці цієї категорії працівників.

Планування чисельності промислово-виробничого персоналу на тривалий термін визначається, виходячи з обсягу виробництва і рівня продуктивності праці в плановому періоді:

$$\overline{Ч}_{ПВП} = \frac{\sum_{i}^{n} N_i}{В}, \qquad (3.10)$$

де $\overline{Ч}_{ПВП}$ — середньорічна чисельність промислово-виробничого персоналу, чол.;

N_i — кількість продукції *i*-го виду номенклатури, шт.;

В — вироблення продукції на одну людину, шт./чол.

Після визначення планової чисельності, складу і структури персоналу визначається **додаткова потреба** по кожній категорії працівників.

Додаткова потреба, на відміну від планової чисельності, визначається не у виді середньосписочного, а у виді облікового складу й обчислюється як різниця між обліковим складом на початок і кінець планового року, при цьому враховується плановий збиток працюючих з урахуванням виходу на пенсію, навчання, в армію і т. п.

Якщо додаткова потреба існує, то на підприємстві розробляється план **набору, підготовки і підвищення кваліфікації**.

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Склад виробничо-промислового персоналу.
2. Професія, кваліфікація.

3. Чисельність адміністративно-управлінського складу.
4. Вирішення задач:

Задача 1. Виробнича програма підприємства складає 60 тис. шт. Трудомісткість виконання окремих видів робіт на один виріб складає: токарні роботи — 10 н.г., свердлильні роботи — 17 н.г., фрезерні роботи — 8 н.г., шліфувальні роботи — 6 н.г., складальні роботи — 16 н.г. Середній процент виконання норм складає 104 %, а річний дійсний фонд робочого часу одного робітника складає 1780 г. Чисельність допоміжних робітників — 30 % від числа відрядників. Розрахувати планову чисельність робітників за професіями.

Задача 2. Виробнича програма підприємства складає 60 тис. шт. Трудомісткість виконання окремих видів робіт на один виріб складає: токарні роботи — 10 н.г., свердлильні роботи — 17 н.г., фрезерні роботи — 8 н.г., шліфувальні роботи — 6 н.г., складальні роботи — 16 н.г. Середній процент виконання норм складає 104 %, а річний дійсний фонд робочого часу одного робітника складає 1780 г. Чисельність допоміжних робітників — 30 % від числа відрядників.

Розрахувати планову чисельність робітників за професіями.

Тема 4

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

Інтегральним показником якості робочої сили є продуктивність праці.

Під продуктивністю праці варто розуміти витрати праці на виробництво одиниці продукції.

Для характеристики рівня продуктивності праці можна використовувати:

— прямий показник (прямий метод), що характеризує випуск продукції в одиницю робочого часу (вироблення продукції);

— зворотний показник (зворотний метод), що оцінює витрати робочого часу на одиницю виробленої продукції і виконуваної роботи (трудомісткість продукції).

Прямий показник визначається за формулою:

$$П = \frac{В}{Т}, \qquad (4.1)$$

де П — показник вироблення продукції;

В — обсяг виготовленої продукції;

Т — кількість робочого часу, витраченого на виробництво даної продукції.

Слід зазначити, що як показник обсягу виготовленої продукції можуть бути використані:

— обсяг валової продукції (включає готову і незавершену продукцію);

— величина чистої продукції (національного доходу — для оцінки продуктивності суспільної праці на рівні держави);

— обсяг товарної (готової) продукції;

— реалізована (продана) продукція.

При цьому сам показник може бути виражений у натуральних оцінках (шт., $м^3$ і т. д.) або у вартісних.

Продуктивність праці є найбільш розповсюдженим показником продуктивності економіки.

Зворотний метод дозволяє оцінити трудомісткість продукції (Нпр) — величину, зворотну виробленню:

$$Н_{пр} = \frac{Т}{В}, \qquad (4.2)$$

Під трудомісткістю варто розуміти витрати живої праці на виробництво одиниці продукції або на виконання одиниці роботи. На практиці розрізняють наступні види трудомісткості:

• граничну — встановлену замовником при проектуванні виробів, гранично припустимі витрати праці на виробництво цих виробів;

• проектну — необхідні витрати праці на виробництво проектованих виробів;

• планову — плановані на визначений період витрати праці на виготовлення продукції;

• фактичну — фактичні витрати праці.

Величину трудових витрат при визначенні продуктивності праці звичайно вимірюють кількістю людиногодин, людинодніх, людиномісяців і т. п., витрачених на виготовлення даної продукції.

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Продуктивність праці.
2. Показники та виміри продуктивності праці та методи їх розрахунку.
3. Фактори підвищення продуктивності праці.
4. Вирішення задач:

Задача 1. У зв'язку з проведенням заходів щодо вдосконалення технології виробництва, трудомісткість виготовлення виробів у цеху зменшилась наступним чином:

Вироби	Кількість виробів за планом, $N_{пл}$, шт.	Норма годин на один виріб фактична, $t_{шт}$, н.г.	Норма годин на один виріб планова, $t_{шт}$, н.г.
А	3500	12	10
Б	9000	15	12
В	6000	20	15

35 % загальної чисельності працюючих у цеху — робітники-відрядники. У середньому дійсний річний фонд годин роботи одного робітника вважати таким, що дорівнює 1860 год.

Визначити відсоток зростання продуктивності праці за рахунок удосконалення технології виробництва.

Розв'язання

Кількість всіх працюючих:

$$Ч = \frac{Т_{рі} \cdot N_i}{t \cdot К_{вн}}$$

$К_{вн}$ — коефіцієнт виконання норм $\Rightarrow$
$К_{вн} = (12 + 15 + 20) / (10 + 12 + 15) = 47/37 = 1{,}27.$

Фактична кількість працюючих:

$$Ч_{факт} = \frac{10 \cdot 3500 + 12 \cdot 9000 + 15 \cdot 6000}{1860 \cdot 1{,}27} = 98;$$

Фактична кількість відрядників:
$Ч_{факт} = 98 \cdot 0{,}35 = 34.$

Планова кількість працюючих:

$$Ч_{пл} = \frac{12 \cdot 3500 + 15 \cdot 9000 + 20 \cdot 6000}{1860 \cdot 1{,}27} = 125;$$

Планова кількість відрядників:
$Ч_{пл} = 125 \cdot 0{,}35 = 43.$

Фактичне вироблення 1 чол.:

$$В_{факт} = \frac{N}{Ч_{факт.підр.}} \Rightarrow В_{факт} = \frac{18500}{34} = 544{,}1\ (\text{шт/чол});$$

Планове вироблення 1 чол.:
$В_{пл} = 18\ 500 / 43 = 430{,}2$ (шт/чол).

Збільшення продуктивності: $\frac{В_{факт}}{В_{план}} = \frac{544{,}1}{430{,}2} = 1{,}26$

Відповідь: 1,26.

Задача 2. Обсяг виробничої програми підприємства у базовому періоді становив 3680 тис. грн і зріс у плановому періоді на 11 %. Виробіток на одного працюючого у базовому періоді становить 23 тис. грн. За рахунок кращої організації виробництва чисельність промислово-виробничого персоналу зменшиться у плановому році на 10 чол.

Визначити процент зростання продуктивності праці та чисельність працюючих на підприємстві у плановому періоді.

Задача 3. Річний обсяг випуску деталей цехом становить 54 000 шт/рік. Трудомісткість виробу знизиться з 52 до 47 хв./шт. Ефективний річний фонд робочого часу прцівника 1860 год/рік, запланований коефіцієнт виконання норми вироботку 1,15. Визначити зниження трудоємності виробничої програми, відносне вивільнення робітників та ріст продуктивності праці.

Задача 4. Визначити, як зміниться продуктивність праці за таких даних: у звітному році обсяг товарної продукції на підприємстві обчислювався сумою у 21 млн грн при чисельності працівників 3000 чоловік. У плановому періоді обсяг товарної продукції зросте на 20 %, а економія трудових витрат становитиме 300 чоловік.

Задача 5. На плановий період визначено обсяг виробничої програми 5685,5 тис. грн. Виробіток на одного працюючого у базовому періоді становив 8,3 тис. грн. За рахунок кращої організації виробництва чисельність промислово-виробничого персоналу передбачено зменшити на 46 чол. Визначити процент зростання продуктивності праці за плановий період і чисельність працюючих у ньому.

Задача 6. За звітний період випущено 576 000 виробів при чисельності 2300 чол. У наступному році планується випустити 835000 виробів при збільшенні чисельності на 20 %.

Визначити зростання та показники продуктивності праці у звітному і плановому періодах.

Задача 7. На обробку деталі витрачалось 18 хв. Після перегляду норм часу на дану деталь була встановлена норма 15 хв. Тривалість зміни 8 годин.

Обчислити, на скільки відсотків знизилась трудомісткість роботи і зросла продуктивність праці.

Задача 8. На підприємстві за допомогою універсального устаткування 170 робітників виготовляли 850 000 од. продукції. Після впровадження автоматичної лінії чисельність виробничого персоналу скоротилася до 85 чол.

Розрахувати показник росту продуктивності праці в результаті автоматизації виробництва продукції.

Тема 5

ОПЛАТА ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Як усякий товар праця має ціну. Ціна праці — це заробітна плата. «Ціна» праці індивідуума залежить від його якості — кваліфікації.

Заробітна плата — це величина грошової винагороди, виплачуваної найманому робітнику за виконання визначеного завдання, обсягу або робіт виконання своїх службових обов'язків протягом деякого часу.

Розрізняють номінальну і реальну заробітну плату. Номінальна заробітна плата — це нарахована й отримана працівником заробітна плата за визначений період. Реальна заробітна плата — це кількість товарів і послуг, які можна придбати за номінальну заробітну плату.

Існує дві форми оплати праці. Оплата або встановлюється в залежності від часу, протягом якого підприємство використовувало робочу силу, або відповідно до обсягу виконаних робіт. У першому випадку оплата називається погодинною, у другому випадку — відрядною.

Погодинна оплата праці застосовується, якщо або неможливо, або важко нормувати працю, при строго регламентованих, високомеханізованих і автоматизованих виробничих процесах, у виробництвах, що вимагають високої якості і точності виконання робіт, і там, де немає потреби стимулювати інтенсивність праці.

Головна перевага для робітника при погодинній оплаті праці полягає в тому, що він має гарантований щомісячний заробіток, що не залежить від можливого зниження рівня виробництва в даний період часу. Недоліком є те, що робітник не має можливості підвищити свій заробіток шляхом збільшення особистої частки участі у виробничому процесі.

З погляду підприємства головний недолік погодинної оплати в тому, що вона не стимулює підвищення вироблення робітників. При цьому підприємство має відносну економію на заробітній платі при збільшенні виробництва продукції.

Погодинна форма оплати праці включає дві системи: просту погодинну і погодинно-преміальну.

При простій погодинній системі розмір заробітної плати залежить від тарифної ставки працівника і кількості відпрацьованого часу.

Погодинно-преміальна система оплати праці застосовується з метою підвищення якісних або кількісних показників (безаварійна робота, підвищення якості продукції).

Відрядна форма оплати праці застосовується там, де можна встановити однозначну залежність між обсягом зробленої продукції і кількістю витраченої праці кожного робітника або групи робітників.

З погляду робітника відрядна форма оплати праці має ту перевагу, що дає можливість підвищення заробітку при збільшенні інтенсивності праці.

Для підприємства застосування відрядної системи оплати праці дає можливість стимулювати при необхідності вироблення робітників, а основним недоліком є можливе зниження якості у зв'язку з ростом виробництва. Відрядна форма оплати праці має кілька систем: пряму відрядну, відрядно-преміальну, відрядно-прогресивну, непряму відрядну, акордну, колективну відрядну. При прямій відрядній системі оплати праці заробіток робітника знаходиться в прямій залежності від його індивідуального виробітку. Така система застосовується там, де легко можна організувати індивідуальний облік праці. Заробіток визначається як сума добутків відповідної відрядної розцінки на фактичне вироблення.

Розцінка — це частина заробітної плати, що приходиться на одиницю продукції.

При відрядно-преміальній системі понад заробіток по прямих відрядних розцінках виплачується премія за виконання і перевиконання плану по заздалегідь установлених якісних або кількісних показниках.

При відрядно-прогресивній системі оплати праці робітника в межах установленої норми оплачується за основними розцінками, а поверх норми — по підвищеним.

Непрямо-відрядна система застосовується для оплати праці допоміжних робітників, що обслуговують основних робітників-відрядників, від темпу і вироблення яких залежить продуктивність основних робітників.

При акордній системі розмір оплати робіт установлюється не за кожну виробничу операцію окремо, а за весь комплекс робіт, узятий у цілому з указівкою терміну їхнього виконання.

Колективні системи оплати праці доцільно застосовувати в тих випадках, коли неможливий облік індивідуального виробітку кожного робітника.

Порівнювати різноманітні види праці, з огляду на їхню складність і умови виконання, дозволяє тарифна система.

При організації оплати праці робітників основними елементами тарифної системи є тарифно-кваліфікаційні довідники, тарифні сітки і ставки.

Тарифно-кваліфікаційний довідник містить перелік виробництв і професій галузей виробництва з характеристикою кожної професії. За допомогою довідника визначають зміст і розряд роботи і вимоги до її виконавця.

Тарифна сітка являє собою сукупність діючих тарифних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів.

Тарифний коефіцієнт показує, у скільки разів рівень оплати робіт даного розряду вище рівня оплати робіт першого розряду.

Тарифна ставка — це виражений у грошовій формі абсолютний розмір оплати праці в одиницю робочої години. Тарифні ставки можуть бути годинними, денними і місячними. Тарифна ставка I розряду не може бути нижче мінімального розміру оплати праці, установленого державою.

Заробітна плата і продуктивність праці

Політика в області оплати праці є складовою частиною керування підприємством, і від неї значною мірою залежить ефективність його роботи, тому що заробітна плата є одним з найважливіших інструментів, що дозволяють раціонально використовувати робочу силу. При розробці політики в області заробітної плати необхідно враховувати співвідношення темпів росту заробітної плати і продуктивності праці.

Можна виділити три основні моделі, що визначають співвідношення темпів росту продуктивності праці і заробітної плати :

ріст заробітної плати пропорційний росту продуктивності праці;

ріст заробітної плати відстає від росту ПП (дегресивна модель);

ріст заробітної плати випереджає ріст продуктивності праці (прогресивна модель).

Першу модель можна вважати ідеальною. У масштабах держави вона не породжує інфляції, а для підприємства містить стимул до підвищення продуктивності праці його працівників. На практиці таке співвідношення підтримувати важко.

Друга ситуація не повинна породжувати інфляцію, але не містить стимулу до підвищення продуктивності праці.

Якщо темп росту заробітної плати випереджає темп росту продуктивності праці, то така модель стимулює ріст продуктивності праці, але породжує інфляцію.

Занадто високі темпи росту заробітної плати порушують зв'язок між витратами праці і його оплатою, що так само приводить до зниження його продуктивності.

Таким чином, грамотна політика в області оплати праці дозволяє підвищувати її продуктивність, а, отже, ефективність використання робочої сили.

Останнім часом на ряді підприємств застосовується безтарифна система оплати праці. По цій системі заробітна плата всіх працівників являє собою частку у фонді оплати праці всього підприємства, або окремого підрозділу.

Найпоширенішим є такий метод розрахунку заробітної плати, при якому фактична величина заробітку кожного працівника залежить від кваліфікаційного рівня працівника, коефіцієнта трудової участі (КТУ), фактично відпрацьованого часу.

Інший метод визначення заробітної плати з використанням безтарифної системи полягає в тому, що заробітна плата залежить від обсягів реалізації. Наприклад, директору підприємства встановлюється заробітна плата 1,5 % від суми реалізації, його заступникам — 80 % від заробітної плати директора і так далі відповідно до кваліфікаційного рівня.

Різновидом безтарифної системи є також контрактна система, коли з працівником полягає контракт на визначений час із указівкою рівня оплати.

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Структура заробітної плати.
2. Форми і системи оплати праці робітників.
3. Державне регулювання оплати праці.
4. Вирішення задач:

Задача 1. Колективний заробіток за місяць виробничої бригади складає 813 грн. Між членами бригади цей заробіток розподіляється пропорційно відпрацьованому часу і коефіцієнту трудової участі (КТУ): робітник А. М. Іваненко відробив у розрахунковому місяці 18

днів, В. М. Петренко — 20, В. О. Коваленко — 22 дні. КТУ склали відповідно 0,9; 1,0; 1,1.

Розрахувати заробітну плату за місяць, що повинний одержати кожен член бригади.

Розв'язання

Знайдемо заробітну плату робітника *А. М. Іваненко* відносно коефіцієнта трудової участі:

0,9 + 1,0 + 1,1 = 3

813 / 3 = 271 грн.

0,9 · 271 = 243,9 грн.

Знайдемо заробітну плату робітника *В. М. Петренко* відносно коефіцієнта трудової участі:

1 · 271=271 грн.

Знайдемо заробітну плату робітника *В. О. Коваленко* відносно коефіцієнта трудової участі:

1,1 · 271 = 298,1 грн.

Робітник А. М. Іваненко 18 днів за місяць (18 / 30 = 0,6); В. М. Петренко відробив 20 днів за місяць (20 / 30 = 0,67); В. О. Коваленко відробив 22 дні за місяць (22 / 30 = 0,73).

0,6 + 0,67 + 0,73 = 2

813 / 2 = 406,5 грн.

Заробітна плата робітника *А. М. Іваненко* відносно відпрацьованого часу складає 0,6 · 406,5 ~ 244 грн.

Заробітна плата робітника *В. М. Петренко* відносно відпрацьованого часу складає 0,67 · 406,5 ~ 272 грн.

Заробітна плата робітника *В. О. Коваленко* відносно відпрацьованого часу складає 0,73 · 406,5 ~ 297 грн.

Відповідь: Робітник *А. М. Іваненко* отримує заробітну плату за місяць у розмірі ~244 грн, робітник *В. М. Петренко* отримує заробітну плату за місяць у розмірі ~271,5 грн, робітник *В. О. Коваленко* отримує заробітну плату за місяць у розмірі ~297,5 грн.

Задача 2. Висококваліфікований робітник V розряду протягом розрахункового місяця відробив 23 дня при тривалості робочої зміни 8 г. Заплановане виробниче завдання виконане на 105 %. Погодинна тарифна ставка робітника V розряду дорівнює 1,06 гр. од. Встановленний розмір премії складає: за виконання плану — 15 %, за кожен відсоток перевиконання плану — 1,5 % тарифного заробітку.

Визначити загальний розмір заробітної плати за місяць робітника V розряду.

Задача 3. На виробничому підприємстві переважає відрядно-преміальна система оплати праці. Робітник-відрядник протягом поточного місяця відробив 176 н. г. і виготовив 485 деталей. Норма часу на

виготовлення однієї деталі складає 0,4 н. г., а розцінка — 0,292 грн од. за одну виготовлену деталь. Передбачувана премія робітникам нараховується в наступних розмірах: за виконання встановленої робочої норми — 10 %, за кожен відсоток перевиконання норми — 15 % відрядного заробітку.

Визначити загальну суму нарахованої заробітної плати робітника-відрядника за місяць.

Задача 4. На виробничому підприємстві переважає відрядно-преміальна система оплати праці. Робітник-відрядник протягом поточного місяця відробив 176 н. г. і виготовив 485 деталей. Норма часу на виготовлення однієї деталі складає 0,4 н. г., а розцінка — 0,292 гр. од. за одну виготовлену деталь. Передбачувана премія робітникам нараховується в наступних розмірах: за виконання встановленої робочої норми — 10 %; за кожен відсоток перевиконання норми — 1,5 % відрядного заробітку.

Визначити загальну суму нарахованої заробітної плати робітника-відрядника за місяць.

Тема 6

ОСНОВНІ ВИРОБНИЧІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА

Економічні суб'єкти (корпорації, підприємства, індивідуальні виробники) для здійснення виробничого процесу повинні використовувати визначені ресурси: матеріальні, трудові, природні, інформаційні і грошові. Велике значення при цьому мають засоби виробництва.

Засоби виробництва — це сукупність всіх елементів, які беруть участь у процесі виготовлення продукції. Вони поділяються на засоби праці (верстати, машини, печі і т. п.) і предмети праці (сировина, матеріали, напівфабрикати та ін.).

Виражені у вартісній формі засоби виробництва звичайно називають виробничими фондами або виробничим капіталом. Засоби праці складають суттєвий зміст основних фондів (основного капіталу), а предмети праці — оборотних фондів (оборотного капіталу).

Можна виділити три принципових відмінності основних і оборотних фондів (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

ВІДМІННІ ОЗНАКИ ОСНОВНИХ І ОБОРОТНИХ ФОНДІВ

Характеристика	Основні фонди	Оборотні фонди
Збереження речовинної форми у виробничому процесі	Зберігають	Змінюють
Кількість виробничих циклів, у яких бере участь даний фактор	Багато	Один
Характер переносу своєї вартості на готову продукцію	По частинах	Цілком

Основні фонди — це частина засобів виробництва, що зберігають свою речовинну форму, беруть участь у багатьох виробничих циклах і свою вартість переносять на вартість готової продукції частинами в міру зносу.

Залежно від характеру участі основних фондів у процесі виробництва розрізняють виробничі і невиробничі основні фонди. Основні виробничі фонди функціонують у сфері матеріального виробництва; невиробничі — задовольняють побутові і культурні потреби працюючих. До них відносяться ті, які належать підприємствам і обліковуються на їхніх балансах: житлові будинки, дитячі садочки, клуби, стадіони ТА їхнє устаткування.

Основні фонди — це матеріальні цінності, що призначаються платником податку для використання в господарській діяльності платника податку протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів з дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей, та вартість яких перевищує 1000 гривень і поступово зменшується в зв'язку з фізичним або моральним зносом.

У ст. 8. «Амортизація» Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», у п.п. 8.2.2. основні фонди підлягають розподілу за такими групами:

— група 1 — будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, у тому числі житлові будинки та їх частини, вартість капітального поліпшення землі;

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

— група 3 — будь-які інші основні фонди, не включені до груп 1,2 і 4;

— група 4 — електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, комп'ютерні програми, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів).

Співвідношення різних груп основних фондів у загальній їхній вартості називаються структурою основних фондів. Структура основних виробничих фондів різних галузей і підприємств залежить від ряду факторів: складності, конструктивно-технологічних особливостей продукції, що випускається, типу виробництва, особливостей технологічних процесів і технічного рівня застосовуваних машин і устаткування, рівня концентрації виробництва, розміщення підприємств галузі на території країни і т. п.

Залежно від ступеню безпосереднього впливу на предмети праці основні виробничі фонди підрозділяють на активні і пасивні. До активної частини основних виробничих фондів відносять

такі їхні елементи (робітники, машини й устаткування, інструменти), що впливають на форму і властивості предметів праці, визначають продуктивність праці, обсяг випуску продукції. До пасивної частини основних фондів відносять ті елементи (будинку, споруди, передатні пристрої), що створюють умови для нормальної роботи активних основних фондів. Тому що машини й устаткування визначають виробничі можливості галузей, виробничих об'єднань і підприємств, їхня продуктивність і ступінь технічної озброєності праці, є перспективним напрямком підвищення частки активної частини основних виробничих фондів, тобто машин, устаткування, інструментів.

Методи оцінки основних фондів

Існують наступні види вартісної оцінки основних виробничих фондів.

1. Оцінка по первісній вартості, тобто по фактичним витратам, зробленим на створення основних виробничих фондів, їхню доставку і монтаж, у цінах того року, в якому ці витрати були зроблені. Цей вид оцінки використовується для розрахунку амортизаційних відрахувань.

2. Оцінка по відбудовній вартості, тобто по вартості відтворення основних виробничих фондів у сучасних умовах. Необхідність оцінки по відбудовній вартості викликана тим, що в зв'язку з науково-технічним прогресом або інфляційними факторами ті самі види засобів праці (верстати, печі і т. п.), зроблені в різні роки, оцінюються по-різному. Це вимагає періодичної переоцінки основних фондів.

Базою для визначення відбудовної вартості є ринкові ціни на ті або інші елементи основних фондів.

Цей вид оцінки враховує вплив трьох груп факторів:

— морального зносу основних фондів;

— зміни масштабу використаної грошової одиниці (наприклад, у результаті інфляції);

— кон'юнктурного коливання цін на основні фонди (наприклад, у результаті ажіотажного попиту, або застосовуваної державою митної політики).

Відбудовна вартість використовується в наступних ситуаціях:

— при покупці/продажу раніше придбаних основних фондів;

— при визначенні реальної вартості основних фондів, встановленої в ході інвентаризації, що може бути затребуване при зміні

форм власності, ліквідації підприємства або встановленні заставної вартості.

3. Оцінка по первісній або відбудовній вартості з урахуванням зносу (по залишковій вартості), тобто по фактичній вартості, що ще не перенесена на готову продукцію.

Первісна (відбудовна) вартість основних виробничих фондів з урахуванням зносу визначається за формулою:

$$\Phi_{зал} = \Phi_{пер(відб)} - \frac{\Phi_{пер(выдб)} \cdot Н_а \cdot Т_в}{100}, \quad (6.1)$$

де $\Phi_{пер(відб)}$ — первісна або відбудовна вартість основних фондів, грн;

$Н_а$ — норма амортизації на реновацію (повне відновлення), %;

$Т_в$ — термін використання основних фондів (до моменту визначення залишкової вартості), років.

4. Ліквідаційна вартість — вартість реалізації об'єкта після закінчення терміну його корисного використання (експлуатації). Вона визначається за формулою:

$$\Phi_л = \Phi_р - З_л, \quad (6.2)$$

де $\Phi_л$ — ліквідаційна вартість;

Фр — ринкова ціна об'єкта;

$З_л$ — витрати, пов'язані з ліквідацією об'єкта.

Знос і відтворення основних фондів

Основні виробничі фонди піддаються фізичному і моральному зносу.

Під фізичним зносом розуміють втрату основними фондами їхньої споживчої вартості. Наприклад, зниження продуктивності, втрата частини функцій та ін.

Фізичний знос відбувається як при функціонуванні основних фондів, так і при їхній бездіяльності (наприклад, вплив корозії). Ступінь фізичного зносу устаткування залежить від багатьох факторів: від конструкції і якості матеріалів, типу виробництва, специфіки технологічних процесів, кваліфікації робітників, часу фактичного використання і продуктивності устаткування тощо.

Моральний знос основних фондів виражається в зменшенні їхньої вартості незалежно від фізичного зносу. Розрізняють моральний знос першого (I) і другого (II) роду.

Моральний знос І роду відбувається тоді, коли основні фонди з аналогічними споживчими властивостями (продуктивністю, функціями, експлуатаційними характеристиками) з'являються на ринку по більш низькій ціні. Моральний знос першого роду викликається підвищенням продуктивності праці в галузях, що роблять основні фонди.

Моральний знос ІІ роду відбувається тоді, коли за тією ж ціною на ринку з'являються основні фонди з більш високими споживчими властивостями. Моральний знос другого роду обумовлений тим, що починається випуск вже більш ефективних машин і устаткування (вище продуктивність, більша кількість виконуваних функцій, менше енергоємність та ін.) за тією ж ціною. Часто відбувається змішування зазначених моральних зносів (тобто І і ІІ роду). У цьому випадку за більш низькою ціною можна купити основні фонди навіть з більш високими якісними характеристиками, чим замінний аналог. Іншими словами, нова техніка виявляється і дешевше, і краще.

Амортизація основних фондів

Амортизація — це поступове перенесення вартості основних фондів на вироблену продукцію з метою нагромадження коштів для повного їхнього відновлення (реновації).

Грошовим виміром розміру амортизації є амортизаційні відрахування, що відповідають ступеню зносу основних фондів.

Амортизаційні відрахування є важливою частиною поточних витрат на виробництво продукції (вони включаються в собівартість) і фінансових ресурсів народного господарства. Вони відіграють важливу роль в економічному механізмі, виконуючи наступні функції:

• формування фондів для повного відновлення основних фондів, які вибувають, після закінчення терміну їхньої служби (забезпечення простого відтворення);

• нагромадження коштів для розширеного відтворення;

• створення системи планово-фінансових нормативів, необхідних для планування народногосподарських пропорцій відтворення основних фондів і розподілу ресурсів устаткування;

• створення системи госпрозрахункових нормативів, що використовуються у розрахунках собівартості, прибутку і рентабельності;

• створення фонду розвитку виробництва, науки і техніки;

• стимулювання більш швидкого відновлення основних фондів. Якщо раніше амортизаційні відрахування складалися з двох частин, (повне відновлення і капітальний ремонт), то тепер капітальний ремонт, як і інші види ремонту, здійснюється за рахунок поточних витрат виробництва. Відповідно до діючого законодавства у випадку, якщо витрати на ремонт перевищують 5 % балансової вартості всіх основних фондів, то їх відносять на збільшення балансової вартості основних фондів.

Амортизація здійснюється на основі річних норм амортизаційних відрахувань. Під нормою амортизаційних відрахувань розуміється частка вартості основних фондів, що повинна (може) бути перенесена на готову продукцію протягом року. Норми амортизації встановлюються державою у відсотках від вартості основних фондів.

Кругообіг основного руху вартості — це безупинний і послідовний рух вартості в сфері матеріального виробництва.

На першій стадії основні фонди як носій споживчої вартості цілком беруть участь у створенні продукції, а у формуванні її вартості частково, у міру втрати споживчих властивостей.

Друга стадія — включена в собівартість продукції через амортизаційні відрахування вартість основних фондів поступово повертається на підприємство в міру реалізації продукції. На підприємстві починає накопичуватися амортизаційний фонд для реновації основних фондів, тобто придбання нового обладнання в майбутньому замість зношеного.

Третя стадія — після повної амортизації здобуваються нові засоби виробництва і вилучаються старі.

У практиці господарювання різних країн використовуються наступні методи амортизації:

• прямолінійний (рівномірний);
• дегресивний;
• прогресивний;
• виробничий.

Прямолінійна амортизація (амортизація в рівних сумах за рік): витрати на придбання або виробництво об’єкта списуються рівномірно, виходячи з очікуваного терміну використання об’єкта основних засобів. При цьому норма і сума амортизаційних відрахувань залишаються незмінними протягом періоду амортизації.

Дегресивна амортизація (амортизація в зменшуваних сумах за рік): у перші роки використання об’єкта на витрати списуються більш високі суми, ніж у наступні роки. Розрізняють наступні форми дегресивної амортизації: зменшення залишкової вартості

(геометрично-дегресивний метод), арифметично-дегресивний (кумулятивний) метод, методи зменшуваного залишку, прискореного зменшення залишкової вартості й амортизація на основі ставок, які знижуються.

При геометрично-дегресовному методі амортизація розраховується за допомогою застосування твердої процентної ставки амортизації до останньої залишкової вартості об'єкта (амортизація на основі залишкової вартості). У даному випадку амортизаційні відрахування поступово зменшуються, і ніколи не відбувається повне списання вартості основних фондів. Відрахування завжди менше залишкової вартості (навіть вартості металобрухту).

Згідно з арифметично-дегресивним (кумулятивним) методом річна сума амортизації визначається як добуток амортизуємої вартості і кумулятивного коефіцієнту. Кумулятивний коефіцієнт являє собою відношення кількості років, які залишаються до кінця очікуваного терміну використання об'єкту основних фондів, до суми числа років його корисного використання. Для цього методу характерно, що величина річних відрахувань зменшується і до кінця терміну використання відбувається повне списання вартості.

Метод зменшуваного залишку полягає в тому, що застосовується тверда норма амортизації, а база розрахунку амортизації ведеться по групах до балансової вартості, однак балансовою вартістю вважається не повна первісна вартість на початок звітного періоду, а залишкова вартість. Зокрема, елементи даного методу використовуються в даний час в Україні.

Вартість груп основних фондів на початок звітного періоду визначається за формулою:

$$Б_а = Б_{а-1} + П_{а-1} - В_{а-1} - А_{а-1}, \qquad (6.3)$$

де $Б_а$ — балансова вартість груп на початок звітного періоду, грн;

$Б_{а-1}$ — балансова вартість груп на початок періоду, що передує звітному, грн;

$П_{а-1}$ — сума витрат на придбання основних фондів, проведення капітального ремонту, реконструкцію й інші поліпшення основних фондів протягом періоду, що передує звітному, грн;

$В_{а-1}$ — сума виведених з експлуатації основних фондів протягом періоду, що передує звітному, грн;

$А_{а-1}$ — сума амортизаційних відрахувань за період, що передує звітному, грн.

Відповідно до методу прискореного зменшення залишкової вартості річна норма амортизації розраховується, виходячи з те-

рміну корисного використання об'єкта і подвоюється. Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року і річної норми амортизації.

Поряд з вищезгаданими методами до дегресивної амортизації можна віднести метод на основі східчатих ставок, які знижуються. Даний спосіб припускає тверді амортизаційні ставки, дегресивні, які знижуються у визначених інтервалах при збільшенні терміну корисної служби об'єкта.

Прогресивна амортизація (амортизація в зростаючих сумах за рік): на початку використання об'єкта на витрати списується менша сума, ніж наприкінці терміну корисної служби. Нарахування амортизації здійснюється за аналогією з дегресивною амортизацією, але зі зростанням регулярної суми амортизації.

Виробнича амортизація (амортизація в залежності від вироблення і ступеня експлуатації об'єкта): на відміну від розглянутих методів амортизації, пов'язаних з фактором часу, при застосуванні даного методу для вихідної величини розраховується квота амортизації, що залежить від продуктивності.

Списання на основі цього методу найбільшою мірою наближається до фактичного технічного зменшення вартості об'єкта. Застосування цього методу економічно виправдано у випадку значних коливань у виробленні, а також у випадку можливості визначення обсягу вироблення за рік.

Запропоновані вище методи можна розділити на неприскорені і прискорені.

Неприскореною амортизацією варто вважати таку систему її нарахування, що протягом усього економічно раціонального терміну служби засобів праці забезпечить збіг накопиченої суми амортизаційних відрахувань з дійсними темпами втрати засобами праці споживчих властивостей і вартості. З цього можна зробити висновок, що тривалість амортизаційного періоду при використанні неприскореної амортизації повинна бути дорівнювати економічно раціональному терміну служби засобів праці. Крім цього, в умовах високих темпів інфляції варто забезпечувати своєчасну і повну індексацію основних фондів.

З огляду на дану особливість, до неприскореної амортизації можна віднести прямолінійний і виробничий методи її нарахування.

Прямолінійний метод орієнтований на рівномірний фізичний і моральний знос основних фондів. Таке допущення є цілком правомірним стосовно фізичного зносу, однак, не з моральним зносом. Моральний знос основних фондів у більшості випадків від-

бувається прискореними, а не рівномірними темпами, як це передбачено в нормах амортизаційних відрахувань. Тому підприємець повинний мати амортизаційні відрахування, що забезпечують йому можливість заміни наявних основних фондів при виникненні прискореного їхнього морального зносу.

До недоліків рівномірного нарахування амортизації варто віднести:

— свідомо фіксовану незмінну величину амортизаційного періоду;

— недостатнє стимулюючий вплив на підвищення ефективності використання основного капіталу;

— можливість недоамортизації у зв'язку з недостатнім обліком впливу морального зносу;

— недостатній облік умов внутрізмінного використання основного капіталу.

Прискореною амортизацією варто вважати таку систему її нарахування і порядок переоцінки засобів праці, при яких протягом перших років або всього амортизаційного періоду забезпечується випереджальний ріст накопиченої суми амортизаційних відрахувань у порівнянні з дійсними темпами, утрати засобами праці споживчих властивостей і вартості.

Система показників ефективності ОВФ

Система показників, яка характеризує ефективність ОВФ, складається з двох підсистем:

1) показники ефективності відтворення окремих видів і всієї сукупності ОВФ;

2) показники ефективності використання ОВФ.

Підсистема показників ефективності відтворення ОВФ включає:

Коефіцієнт інтенсивного відновлення ОВФ ($К_{ИНТ\ ВІДН}$)

$$К_{ІНТОБН} = \frac{S_{Виб}}{S_{ВВ}}, \qquad (6.4)$$

де $S_{ВИБ}$, $S_{ВВ}$ — вартість ОВФ, які вибули і введені протягом року.

Коефіцієнт оптимального вибуття ОВФ ($КОПТ_{\ ВИБ}$)

$$К_{ОПТВИБ} = \frac{S_{ВИБФАКТ}}{S_{ВИБНОРМ}}, \qquad (6.5)$$

де $S_{ВИБФАКТ}$, $S_{ВИБНОРМ}$ — вартість ОВФ, які вибули фактично і понормі.

Коефіцієнт відновлення ОВФ ($К_{ОБН}$)

$$К_{ОБН} = \frac{S_{ВВ}}{S_К}, \tag{6.6}$$

де $S_К$ — вартість ОВФ на кінець року.

Коефіцієнт вибуття ОВФ ($К_{ВИБ}$)

$$К_{ВИБ} = \frac{S_{ВИБ}}{S_Н}, \tag{6.7}$$

де $S_Н$ — вартість ОВФ на початок року.

Коефіцієнт зносу всієї сукупності ОВФ ($К_{ЗНЗАГ}$)

$$К_{ЗНЗАГ} = \frac{S_И}{S_{ОФ}}, \tag{6.8}$$

де $S_И$ — вартість зносу ОВФ, $S_{ОФ}$ — балансова (первісна) вартість ОВФ.

До показників ефективності використання ОВФ відносяться узагальнюючі і приватні показники.

Узагальнюючі показники залежать від багатьох факторів, що визначають функціонування ОВФ, і виражають кінцевий результат їхнього використання. До них відносяться: фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність.

Фондовіддача (Фв) характеризується кількістю продукції у вартісних або натуральних вимірниках, що приходиться на 1 гривню вартості ОВФ, і визначається зафомулою:

$$Фв = \frac{\underline{Q}}{\overline{S}}, \tag{6.9}$$

де $\underline{Q}$ — обсяг виробництва продукції, грн (натуральні вимірники);

$\overline{S}$ — середньорічна вартість ОВФ, грн, обумовлена за формулою:

$$\overline{S} = S_H + \frac{\sum_{i=1}^{m} S_{ВВi} \cdot t_{Pi}}{12} - \frac{\sum_{i=1}^{n} S_{ВИБi} \cdot t_{HPi}}{12}, \tag{6.10}$$

де t_{pi} — час, у місяцях, протягом якого введені ОВФ беруть участь у процесі виробництва;

t_{Hpi} — час у місяцях, протягом якого вибуті ОВФ не беруть участь у процесі виробництва;

m, n — відповідно кількість введень і вибуттів ОВФ протягом року.

За інших рівних умов підвищення Фв на підприємстві свідчить про поліпшення використання ОВФ.

Фондомісткість (Фм) — характеризується вартістю ОВФ, які необхідні для випуску одиниці продукції або випуску продукції на 1 грн. Вона є величиною зворотною Фв і визначається співвідношенням:

$$\text{Фм} = \frac{1}{\text{Фв}} = \frac{\overline{S}}{Q}. \qquad (6.11)$$

Чим нижче Фм, за інших рівних умов, тим ефективніше використовуються ОВФ.

Фондоозброєність (Фо) — визначається вартістю ОВФ, які приходяться на одного працюючого (робітника) і розраховується за формулою:

$$\text{Фо} = \frac{\overline{S}}{\text{Ч}_{\text{ПВП}}}, \qquad (6.12)$$

де $\text{Ч}_{\text{ПВП}}$ — чисельність промислово-виробничого персоналу.

Підвищення Фо є одним з важливих факторів росту продуктивності праці.

Приватні показники характеризують рівень використання ОФ залежно від впливу окремих факторів. Таких факторів багато. Як приклад приватних показників розглянемо показники використання устаткування. До цієї групи показників відносяться:

1) коефіцієнт використання наявного (установленого) устаткування ($\text{К}_{\text{НУ}}$)

$$K_{H(У)} = \frac{M_{Ф}}{M_{H(У)}} = \frac{N_{Ф}}{N_{H(У)}}, \qquad (6.13)$$

де $\text{N}_{\text{Н}}$,$\text{N}_{\text{У}}$,$\text{N}_{\Ф}$ — відповідно кількість устаткування, що мається в наявності, встановлена і фактично використовується;

2) коефіцієнт змінності ($\text{К}_{\text{ЗМ}}$)

$$K_{ЗМ} = \frac{C_1 + C_2 + C_3 + C_4}{N_У}, \qquad (6.14)$$

де З_1, З_2, З_3, З_4 — кількість станкозмін, відпрацьованих встановленим устаткуванням у першу, у другу, у третю і четверту зміну;

3) коефіцієнт екстенсивного використання (за часом) (Ке)

$$Ke = \frac{T_Ф}{T_{К(Р,ПЛ)}}, \quad (6.15)$$

де $T_К$ $T_Р$ $T_{ПЛ}$ — відповідно календарний, режимний, плановий фонд часу роботи устаткування;

$T_Ф$ — фактично відпрацьований устаткуванням час;

4) коефіцієнт інтенсивного використання (за потужністю) (КІ)

$$К_І = \frac{t_{Н.}}{t_{Ф.}}, \quad (6.16)$$

де $t_Н$, $t_Ф$ — відповідно технічно обґрунтована норма часу і фактичні витрати часу на виготовлення одиниці продукції.

5) інтегральний коефіцієнт (КІНТ)

$$К_{ІНТ} = К_Э \cdot К_{И.}$$

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Знос та амортизація основних виробничих фондів.
2. Оцінка стану основних виробничих фондів.
3. Оцінка ефективності використання основних виробничих фондів.
4. Вирішення задач:

Задача 1. Визначити середню норму амортизації основних виробничих фондів підприємства, якщо річна сума амортизаційних відрахувань становить 420 тис. грн. Вартість основних фондів на початок року обчислювалась у 3,8 млн грн. У листопаді буде введено основних фондів на суму 200 тис. грн, у другому кварталі — на 380 тис. грн. Передбачено вивести основні фонди у травні на 190 тис. грн, у четвертому кварталі — на 210, у грудні — на 100 тис. грн.

Розв'язання

сума амортизаційних відрахувань = ОФ · На

На = сума амортизаційних відрахувань / ОФ

ОФ = 3 800 000 + (200 000 · 2 + 380 000 · 9) / 12 – (190 000 · 8 – 210 000 · 3 – 110 000) / 12 = 3 800 000 + 318 333 – 65 000 = 4 053 333 (грн)

На = 420 000 / 4 053 333 = 0,10 = 10 %

Відповідь: середня норма амортизації основних виробничих фондів підприємства дорівнює 10 %.

Задача 2. Визначити суму амортизаційних відрахувань та показники використання основних фондів, якщо вартість основних фондів на початок року становить 3,8 млн грн. За планом передбачено ввести основні фонди у лютому на 250 тис. грн, у третьому кварталі — на 380 тис. грн, у грудні — на 120 тис. грн та вивести обладнання в липні на 190 тис. грн і в четвертому кварталі на 210 тис. грн. Середня норма амортизації становитиме 12,8 %, а запланований обсяг випуску продукції — 26 млн грн при чисельності працюючих 1680 чоловік.

Розв'язання

$ОПФ_{н.г}$ = 3,8 млн грн.

а = 12,8 %

$\overline{ОПФ} = ОПФ_{н.г.} + (ОПФ_{лют.} \cdot 11 / 12) + (ОПФ_{III} * 6 / 12) + (ОПФ_{г.} \cdot 1 / 12) - (ОПФ_{лип.} \cdot 6 / 12) - (ОПФ_{IV} * 3 / 12) = 3800 + 250 \cdot 11 / 12 + 380 \cdot 6 / 12 + 120 / 12 - 190 \cdot 6 / 12 - 210 \cdot 3 / 12 = 3800 + 229,3 + 190 + 10 - 95 - 52,5 = 4081,7$ тис. грн.

$\overline{ФЕ} = ОПФ / ТП = 4\,081\,700 / 26\,000\,000 = 0,157$ [грн/грн]

$\overline{ФВ} = ТП / ОПФ = 26\,000\,000 / 4\,081\,700 = 6,37$ [грн/грн]

$\overline{ФО} = ОПФ / Ч_{п.п.п.} = 4081,7 / 1680 = 2430$ [грн/чол.]

$\overline{А} = ОПФ \cdot а / 100\ \% = 4\,081\,700 \cdot 12,8\ \% / 100\ \% = 522457,6$ грн.

Відповідь: фондоємність — 0,157, фондовіддача — 6,37, фондоозброєність — 2430, сума амортизаційних відрахувань — 522457,6.

Задача 3. Визначити показники використання основних фондів, якщо відомо, що вартість основних фондів на початок року становила 53 млн грн. У березні було введено основних фондів на 3,2 млн, а в третьому кварталі на 21 млн грн. У липні виведено основних фондів на 7,5 млн грн, а в четвертому кварталі на 9 млн грн.

Запланований обсяг випуску продукції становить 180 млн грн, а чисельність промислово-виробничого персоналу — 4060 чол.

Задача 4. Визначити середню норму амортизації основних виробничих фондів підприємства, якщо річна сума амортизаційних відрахувань становить 420 тис. грн. Вартість основних фондів на початок року

обчислювалась у 3,8 млн грн. У листопаді буде введено основних фондів на суму 200 тис. грн, другому кварталі — на 380 тис. грн. Передбачено вивести основних фондів у травні на 190 тис. грн, у четвертому кварталі — на 210, у грудні — на 100 тис. грн.

Задача 5. Визначити показники використання основних фондів, якщо відомо, що вартість основних фондів на початок року становила 53 млн грн. У березні було введено основних фондів на 3,2 млн грн, а в третьому кварталі — на 21 млн грн. У липні виведено основних фондів на 7,5 млн грн, а в четвертому кварталі — на 9 млн грн. Запланований обсяг випуску продукції становить 180 млн грн, а чисельність промислово-виробничого персоналу — 4060 чоловік.

Тема 7

ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

У складі основних фондів важливою ланкою є виробнича потужність, що характеризує здатність підприємства забезпечити максимально можливий випуск продукції за визначений період (звичайно за рік, квартал, місяць) при повному використанні устаткування і виробничих площ на даному підприємстві.

Виробничу потужність можна оцінювати в натуральних (для спеціалізованих виробництв), умовних (при випуску виробів різної номенклатури) показниках і у вартісному вимірі.

Виробнича потужність підприємства визначається за потужністю провідних цехів, а потужність останніх встановлюється за потужністю провідних груп устаткування. При оцінці виробничої потужності потрібно враховувати, що вона є змінною величиною. Ці зміни обумовлені використанням нової техніки, впровадженням прогресивної технології, матеріалів, розвитком спеціалізації і кооперування, удосконалюванням структури виробництва, підвищенням кваліфікації працюючих, поліпшенням організації виробництва і праці.

При розрахунку виробничої потужності приймають до уваги:

• кількість встановленого устаткування по видах (крім устаткування ремонтних і допоміжних служб);

• виробничі площі основних цехів підприємства;

• режим роботи підприємства (реальний фонд часу його роботи).

Методика розрахунку виробничої потужності залежить від форми і методів організації виробництва, номенклатури виготовленої продукції, типу використовуваного устаткування, характеру виробничого процесу.

Виробничу потужність розраховують при аналізі й обґрунтуванні виробничої програми, у зв'язку з підготовкою і випуском нових виробів, при реконструкції виробництва. У випадку дисбалансу виробничих потужностей по цехах проводяться організаційно-технічні заходи щодо введення нового обладнання, зміні режиму роботи, зниженню трудомісткості продукції та ін.

При аналізі й плануванні і для обліку виробничих можливостей підприємства розробляють планові і звітні баланси виробни-

чих потужностей. Так, виробничу потужність на кінець періоду ($М_к$) обчислюють за наступною схемою:

$$М_к = М_п + М_{вв} - М_{виб} + М_{рез}, \quad (7.1)$$

де $М_п$ — виробнича потужність на початок періоду;

$МВ_в$ — збільшення виробничої потужності за рахунок введення нової або збільшення за рахунок організаційно-технічних заходів;

$М_{виб}$ — зменшення потужності за рахунок її вибуття;

$М_{рез}$ — резервна потужність.

Середньорічна виробнича потужність підприємства (М) визначається за наступною формулою:

$$М = М_п + \frac{М_{вв} \cdot t_{вв}}{12} - \frac{М_{виб} \cdot t_{виб}}{12}, \quad (7.2)$$

де $t_{вв}$ і $t_{виб}$ — число повних місяців з моменту введення потужностей у дію до кінця року і з моменту вибуття потужностей до кінця року.

Показниками використання виробничої потужності є:

• фактичний випуск продукції в натуральному вираженні або вартісних одиницях за визначений період ($В_{пф}$);

• випуск продукції на одиницю устаткування, на 1 кв. метр виробничої площі у вартісних одиницях;

• середній відсоток завантаження устаткування;

• коефіцієнт змінності;

• коефіцієнт використання виробничої потужності, обумовлений формулою:

$$К_{вп} = \frac{В_{пф}}{М}. \quad (7.3)$$

Після обґрунтування виробничої програми оцінюють можливості її виконання з урахуванням виробничої потужності при її нормативному використанні і проводять наступний розрахунок: планований обсяг випуску (розроблений з урахуванням планів збуту й укладених договорів — $В_{план}$) зіставляють з можливим ($В_{можл}$). При $В_{можл} > В_{план}$ необхідно збільшити виробничу потужність або поліпшити її використання, а при $В_{можл} > В_{план}$ варто передбачити довантаження потужності на основі додаткових замовлень, пошуку ринків збуту. У випадку повного використання потужностей і відсутності можливості її збільшення необхідно передбачити зменшення плану виробничої програми.

На кожному підприємстві необхідно домагатися підвищення ефективності використання виробничих потужностей і площ, скорочувати час простоїв, підвищувати ступінь завантаження устаткування в одиницю часу, удосконалювати знаряддя праці і технологію виробництва, домагатися оптимізації структури основних виробничих фондів, забезпечувати швидке освоєння потужностей, що вводяться, і т. д.

Відтворення основних фондів

Існують різні форми простого і розширеного відтворення. Форми простого відтворення — заміна застарілих засобів праці і капітальний ремонт. Грошовим джерелом простого відтворення є амортизаційні відрахування.

Розширене відтворення основних фондів здійснюється шляхом реконструкції, розширення і технічного переозброєння діючих і будівництва нових підприємств і цехів. Усі роботи, пов'язані зі створенням основних фондів, називаються капітальним будівництвом.

Капітальне будівництво являє собою особливу галузь матеріального виробництва, що поєднує будівельну індустрію, діяльність замовників як розповсюджувачів капітальних вкладень, проектно-дослідницькі організації, будівельні науково-дослідні інститути. Ця галузь забезпечує запровадження в дію основних фондів і виробничих потужностей, а також окремих об'єктів будівництва.

Капітальне будівництво є головним джерелом розширеного відтворення основних фондів.

У сучасних умовах інвестиції виступають найважливішим засобом забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці, поліпшення якісних показників діяльності на мікро- на макрорівнях. Чим більші обсяги і вище ефективність інвестицій, тим швидше відбувається відтворювальний процес.

До нового будівництва відноситься будівництво комплексу об'єктів основного, підсобного й обслуговуючого призначень знову створюваних підприємств, що після введення в експлуатацію будуть перебувати на самостійному балансі, здійснюване на нових площах з метою створення нової виробничої потужності.

До розширення відноситься будівництво додаткових виробництв на діючому підприємстві, а також будівництво нових і ро-

зширення існуючих окремих цехів і об'єктів на території діючих підприємств або площах, які примикають до них, для створення додаткових нових виробничих потужностей.

У період переходу до ринкової економіки, коли відбувається спад економіки і багато підприємств припиняють свою діяльність через нестачу обігових коштів, перевага віддається реконструкції і технічному переозброєнню діючих підприємств.

Реконструкція діючих підприємств — це перебудова існуючих цехів і об'єктів, як правило, без розширення будинків і споруджень основного призначення, пов'язана з удосконаленням виробництва і підвищенням його техніко-економічного рівня на основі досягнень науково-технічного прогресу. Реконструкція здійснюється по комплексному проекту для підприємства в цілому. Її задача — збільшити виробничі потужності, поліпшити якість і змінити номенклатуру продукції. При цьому чисельність працюючих звичайно не збільшується, проте поліпшуються умови їхньої праці і передбачаються заходи щодо охорони навколишнього середовища.

При реконструкції виробнича потужність підприємства збільшується насамперед за рахунок усунення диспропорцій у технологічних ланках; впроваджуються маловідходна, безвідхідна технології і гнучкі виробництва; скорочується число робочих місць; підвищується продуктивність праці; знижуються матеріалоємність виробництва і собівартість продукції; підвищується фондовіддача і поліпшуються інші техніко-економічні показники діючого підприємства.

Технічне переозброєння — комплекс заходів щодо підвищення техніко-економічного рівня окремих виробництв, цехів і ділянок на основі впровадження передової техніки і технології, механізації й автоматизації виробництва, модернізації і заміни застарілого і фізично зношеного устаткування новим, більш продуктивним, а також заходу щодо удосконалювання загальнозаводського господарства і допоміжних служб. Воно здійснюється по проектах і кошторисам на окремі об'єкти або види робіт, які розробляються на основі єдиного техніко-економічного устаткування, як правило, без розширення виробничих площ.

Метою технічного переозброєння діючих підприємств є всілякa інтенсифікація виробництва, збільшення виробничих потужностей, випуску продукції і поліпшення її якості при зростанні продуктивності праці і поліпшення інших техніко-економічних показників роботи підприємства.

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Розрахунок виробничої потужності.
2. Середньорічна виробнича потужність.
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності.
4. Вирішення задач:

Задача 1. Меблева фабрика придбала нову технологічну лінію для виготовлення меблів. Тривалість виготовлення одного виробу на ній складає 8 г. Технологічна лінія буде введена в експлуатацію до початку 4 кварталу розрахункового року з 76 робочими днями. Режим роботи лінії — двозмінний, тривалість однієї зміни 8 г. Очікується, що до кінця розрахункового року буде виготовлено 125 м'яких куточків.

Розрахувати виробничу потужність технологічної лінії в 4 кварталі року і коефіцієнт використання виробничої потужності нової технологічної лінії.

Розв'язання

$$Q_{факт.} = \frac{T}{t_i};$$

Згідно з умовою задачі:
$t_i = 8$ г.

$$\mathrm{T} = 76 \cdot 2 \cdot 8 = 1216\,(\text{г.});$$

$$Q_{\text{факт.}} = \frac{1216}{8} = 152(\text{шт.}).$$

Обчислюємо потужність:

$$\Pi = \frac{Q_{\text{факт.}}}{Q_{\text{техн.}}}, \text{ де } Q_{\text{техн.}} = 125 \text{ шт.}:$$

$$\Pi = \frac{152}{125} = 1{,}216.$$

Потужність збільшилась в 1,2 рази.

Відповідь: збільшилась в 1,2 рази.

Задача 2. Визначити виробничу потужність цеху і коефіцієнт використання потужності за наступних умов: кількість однотипних верс-

татів у цеху 100 од., з 1 листопада встановлено ще 30 од., з 1 травня вибуло 6 од., число робочих днів у році — 258, режим роботи двозмінний, тривалість зміни — 8 г, регламентований відсоток простоїв на ремонт устаткування — 6 %, продуктивність одного верстату — 5 деталей в годину; план випуску за рік — 1 700 000 деталей.

Розв'язання

Середньорічна виробнича потужність $\overline{М} = 100 + 30 \cdot 2 / 12 - 8 \cdot 6 / 12 = 101$

Фактичний випуск продукції = 8 год · 2 · 5 дет/год · 258 дн. × × 101 · 0,94 = 1 959 561 дет / рік

$К_{им} = 1\ 959\ 561{,}6 / 1\ 700\ 000 = 1{,}15$

Відповідь: Ким = 1,15.

Задача 3. На ділянці механічного цеху встановлені і функціонують 20 токарських верстатів. Трудомісткість обробки однієї деталі на верстаті складає 0,25 н.г. Ділянка працює в двозмінному режимі при тривалості однієї зміни 8 г. Число неробочих днів у розрахунковому році — 107. Регламентовані простої устаткування складають 5 % від режимного фонду часу. Очікуваний коефіцієнт використання токарських верстатів — 0,85. Розрахувати виробничу потужність ділянки механічного цеху і річну кількість оброблених на токарських верстатах деталей.

Задача 4. Ткацька фабрика працює в дві зміни, тривалість однієї зміни 8 г., кількість ткацьких верстатів на початок року — 500. З 1 квітня встановлено 60 верстатів, а 1 серпня вибули 50 верстатів. Число робочих днів у році — 260, плановий відсоток простоїв на ремонт верстату — 5 %, продуктивність одного верстату — 4 м тканини в годину, план випуску продукції — 7500 тис. м.

Розрахувати виробничу потужність фабрики з випуску тканини і коефіцієнт її використання.

Тема 8
ОБІГОВІ КОШТИ

У виробництві основні й обігові фонди тісно взаємозалежні. При цьому від ефективного використання основних фондів залежить використання обігових фондів. У той же час забезпечення виробництва обіговими фондами і їхньою оборотністю істотно впливають на показники використання основних виробничих фондів.

Обігові виробничі фонди — це частина засобів виробництва, представлених у вартісній формі, що беруть участь у процесі виробництва один раз, цілком змінюють свою натурально-речовинну форму, перетворюючи з предмета праці в готову продукцію, цілком переносять свою вартість на знову створювану продукцію і цілком відшкодовують свою вартість при реалізації продукції.

Обігові фонди мають матеріально-речовинну і вартісну форми.

Поряд з обіговими виробничими фондами на підприємствах маються і фонди обігу, що функціонують у сфері обігу. До фондів обігу відносяться: готова продукція на складах підприємства і відвантажена і кошти в розрахунках і на рахунку підприємства у банку.

Сукупність обігових виробничих фондів і фондів обігу у вартісному вираженні — це обігові кошти підприємства.

До обігових коштів відносяться: виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, готова продукція і кошти.

Виробничі запаси (ВЗ), — це:

1. Сировина, матеріали — це предмети праці, з яких виготовляється ГП, у процесі виробництва вони змінюють свою форму. У машинобудуванні — це чавун, сталь, метали.

2. Покупні напівфабрикати і комплектуючі вироби — також входять як складова частина в ГП і вимагають у процесі виробництва в машинобудуванні визначених витрат праці, наприклад, на зборку, додаткову обробку на даному підприємстві.

3. Допоміжні матеріали, не входять безпосередньо в ГП, але беруть участь у його створенні або використовуються для додан-

ня їй визначених властивостей (мастильні, обтиральні матеріали, барвники).

4. Паливо, енергія.
5. Тара, тарні матеріали.
6. Запчастини для ремонтних робіт.
7. Малоцінні швидкозношені предмети — за своєю природою є засобами праці, їхня вартість входить у вартість готової продукції не цілком, частинами в міру зносу. Але принцип швидкого зношування і малоцінності визначає цю групу засобів праці як елемент обігових коштів.

Виробництво

Матеріальні цінності, що надходять на підприємство, не відразу вступають процес виробництва. Спочатку їх поміщають на складах — наявність запасів на складах забезпечує безперебійність виробництва.

Потім матеріали надходять у цехи, де піддаються обробці і переходять у форму незавершеного виробництва (НЗП).

Вартість НЗП складається з вартості:

а) сировини, що витрачається, основних і допоміжних матеріалів;

б) палива, енергії;

в) перенесеної частини вартості основних фондів;

г) заробітної плати працівникам.

Напівфабрикати власного виготовлення теж відносяться до НЗП.

Витрати на освоєння нової продукції, підготовчі й інші роботи, розраховані на тривалий період — складають витрати майбутніх періодів і враховуються в собівартості продукції в майбутніх періодах. Ці витрати умовно можна віднести до витрат на незакінчені вироби НЗП.

Готова продукція

У результаті завершення процесу виробництва оборотні кошти з форми витрат на НЗП переходять у форму готової продукції (ГП).

Готова продукція — це напівфабрикати або вироби, обробка яких на даному підприємстві довершена, котрі прийняті техніч-

ним контролем і знаходяться на складах підприємства або «у шляху» (відвантажені споживачам).

Кошти

Після реалізації готової продукції обігові кошти приймають вартісну форму. Виручені кошти надходять на рахунок підприємства, а потім використовуються для створення виробничих запасів.

Таким чином, обігові кошти у виробничому процесі приймають форму виробничих запасів і незавершеного виробництва, а в процесі звертання — форму готової продукції і коштів.

Кругообіг оборотних коштів

Відмінна риса оборотних коштів підприємств у тому, що вони змінюють свою натурально-речовинну форму, переходячи зі сфери виробництва в сферу звертання і назад. Ці безупинні зміни називаються кругообігом оборотних коштів.

Процес їхнього звертання може бути виражений:

$$\underbrace{\text{Г} - \text{ВЗ} - \text{НЗП} - \text{ГП} - \text{Г}}_{\text{I} \qquad \text{II} \qquad \text{III}}$$

I — постачання ($Т_С$ — період постачання);

II — виробництво ($Т_П$ — період виробництва);

III — реалізація ($Т_Р$ — період звертання).

Величина обігових коштів, зайнятих у сфері виробництва, визначається тривалістю виробничого циклу виготовлення продукції, рівнем розвитку техніки, досконалістю технології й організації виробництва.

Сума обігових коштів, зайнятих у сфері обігу, залежить від обсягу реалізації і рівня організації постачання і збуту.

Період часу, протягом якого обігові кошти знаходяться в сфері виробництва, називається періодом виробництва.

Час, за який оборотні кошти проходять період виробництва і період обігу, тобто роблять повний кругообіг, називається періодом обороту обігових коштів.

Оборотні кошти проходять три основні стадії (I, II, III) кругообігу: постачання, виробництво і реалізація.

Нормування обігових коштів

Задачею планування обігових коштів є встановлення обґрунтованих нормативів, що забезпечують безперебійність виробничо-господарської діяльності підприємств при мінімальній кількості обігових коштів. Нормативи обігових коштів по елементах і в цілому по всій їхній сумі підприємства розробляють самостійно.

Ритмічність, злагодженість і висока результативність багато в чому залежать від оптимальних обсягів обігових коштів на підприємстві. Тому великого значення набуває процес нормування оборотних коштів, що відноситься до поточного фінансового планування.

Фактичні запаси сировини, коштів і т. д. можуть бути вище або нижче нормативу, або відповідати йому. Це один з найбільш мінливих показників поточної фінансової діяльності.

Під нормативом (лімітом) оборотних коштів розуміється затверджена на підприємстві мінімальна, однак достатня для безупинної роботи підприємства сума обігових коштів.

У межах цього нормативу підприємство робить прямий підрахунок необхідних обігових коштів по кожному елементу з урахуванням конкретних умов роботи:

— типу виробництва і профілю підприємства;

— умов постачання і збуту;

— періодичності витрат матеріальних ресурсів;

— тривалості виробничого циклу. Такі нормативи розраховуються по наступним елементам:

• запасам сировини, основних і допоміжних матеріалів, покупних напівфабрикатів;

• паливу і пальним матеріалам;

• тарі;

• запасним частинам;

• малоцінним і швидкозношуваних предметам;

• незавершеному виробництву;

• витратам майбутніх періодів;

• запасам готової продукції.

Окремі приватні нормативи по елементах матеріальних цінностей можуть поєднуватися в укрупнені нормативи (наприклад, виробничі запаси в цілому, незавершене виробництво, готова продукція). Сума цих укрупнених нормативів складає загальний (сукупний) норматив обігових коштів підприємства.

Нормування власних обігових коштів передбачає наступні етапи розробки нормативу:

1) визначення норм запасу по групах товарно-матеріальних цінностей у відносних величинах, як правило, у днях забезпеченості;

2) визначення величини одноденної витрати даного виду матеріальних цінностей (одноденною витратою по окремих елементах виробничих запасів вважається сума витрат по відповідній статті кошторису виробництва за квартал, ділена на 90);

3) визначення нормативу власних обігових коштів у грошовому вираженні шляхом множення одноденної витрати на норму запасу в днях.

Норма запасу в днях по покупних виробничих матеріалах (сировина, напівфабрикати та ін.) визначає кількість днів роботи підприємства, на яке потрібно створити запас цих матеріалів, щоб забезпечити безперервність виробничого процесу.

Норма запасу в днях складається з наступних елементів:

— часу перебування матеріалу складського запасу (норма поточного запасу);

— часу перебування матеріалів у формі норм гарантійного, або норм страхового запасу;

— часу перебування матеріалів у шляху після їхньої оплати (норм транспортного запасу);

— часу, необхідного для підготовки матеріалів до їхнього використання у виробництві (норм технологічного запасу).

Норми запасів обігових коштів використовуються для розрахунків річних нормативів протягом ряду років. Вони уточнюються по окремих видах матеріальних цінностей при складанні річних фінансових планів у випадку істотної зміни умов виробництва, постачання і збуту. Норми запасів обігових коштів залежать від:

— умов роботи підприємства;

— тривалості виробничого циклу;

— періодичності запуску матеріалів у виробництво;

— часу підготовки матеріалів для виробничого споживання;

— віддаленості постачальників;

— частоти, рівномірності і комплектності постачань;

— розмірів партій, що поставляються, та ін.

По деяких елементах обігових коштів (наприклад, виробничий і господарський інвентар, спецодяг) норму запасу в днях установити неможливо (або недоцільно встановлювати). У цих випадках нормується потреба в них стосовно до якої-небудь характер-

ної для даного елемента розрахункової бази, наприклад, до кількості працюючих, до вартості виробничого, енергетичного або транспортного устаткування, до виробничої площі.

У загальному виді приватний норматив оборотних коштів по окремих елементах (запаси сировини, палива, покупних напівфабрикатів, запасних частин) визначається за формулою:

$$О_{об.с.н} = q_д \cdot Т_{норм}, \tag{8.1}$$

де $q_д$ — середня в одиницю часу потреба, наприклад, середньоденна або середньотижнева потреба у визначеному матеріалі, грн/дн. (грн/тижд.);

$Т_{норм}$ — норма запасу, тобто часовий період, протягом якого передбачена робота на даному запасі (наприклад, норма запасу в днях, кількість днів забезпеченості матеріалом).

У тому випадку, якщо відома потреба в обігових коштах у цілому за період, її питоме значення (в одиницю часу) можна визначити за формулою:

$$q_д = \frac{q_{год}}{F_к}, \tag{8.2}$$

де $q_{год}$ — річна (квартальна) потреба в матеріалі, передбачена кошторисом витрат на виробництві, грн;

$F_к$ — річний (квартальний) фонд роботи підприємств у календарних днях.

Від того, наскільки ефективно буде організоване постачання, виробництво і реалізація, залежить загальна сума обігових коштів підприємства. Ефективність використання обігових коштів характеризується тривалістю одного оберту, прямим коефіцієнтом оборотності (кількістю обертів) і зворотним коефіцієнтом оборотності.

Прямий коефіцієнт оберту — кількість обертів (КОБ):

$$КОБ = \frac{360}{Т_{ОБ}} = \frac{Q}{\overline{ОС}}, \tag{8.3}$$

де Q — обсяг реалізованої продукції;

$Т_{ОБ}$ — тривалість одного оберту;

ОС — середньорічна сума обігових коштів, обумовлена за формулою:

$$ОС = \left(\frac{ОС_п + ОС_К}{2} + \sum_{i=2}^{m} ОС_i \right) \cdot \frac{1}{m}, \tag{8.4}$$

де $ОС_п$ і $ОС_К$ — сума оборотних коштів на початок і кінець року відповідно;

$ОС_i$ — сума оборотних коштів на початок кожного місяця (m = 12) або кварталу (m = 4), починаючи з другого.

Зворотний коефіцієнт оберту ($К_{ОБ}$):

$$К_{ОБ} = \frac{\overline{ОС}}{Q}, \qquad (8.5)$$

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Класифікація оборотних засобів.
2. Оборотні фонди, фонди обігу.
3. Нормування оборотних засобів.
4. Ефективність використання оборотних засобів.
5. Вирішення задач:

Задача 1. Фактичний час одного обороту був доведений до 78 днів завдяки вжитим організаційно-технічним заходам. У базовому періоді обсяг реалізованої продукції становив 22 млн грн, а середньорічний залишок нормованих оборотних засобів — 5,5 млн грн.

Визначити абсолютну суму вивільнених оборотних засобів і суму, на яку можна збільшити план реалізації продукції.

Розв'язання

$S_{н.з.пл} = Т_{об.пл} \cdot Q_{р.пл} / 360 = 78 \cdot 22 / 360 = 4{,}76$ млн грн.
$Т_{об.б} = 360 S_{н.о.з} / Q_р = 360 \cdot 5{,}5 / 22 = 90$ (днів).
$\Delta S_{н.з} = S_{н.з.б} - S_{н.з.пл} = 5{,}5 - 4{,}76 = 0{,}74$ (млн грн).

Відповідь: абсолютна сума вивільнених оборотних засобів дорівнює 4,76 млн грн, а сума, на яку можна збільшити план реалізації продукції, дорівнює 0,74 млн грн.

Задача 2. У плановому періоді час одного обороту довести до 58 днів впровадженням організаційно-технічних заходів. У базовому періоді обсяг реалізованої продукції становив 32 млн грн, а середньорічний залишок нормованих оборотних засобів — 5,5 млн грн. Визначити, на скільки днів скоротиться період обороту оборотних засобів та абсолютну суму вивільнених оборотних засобів.

Розв'язання

1. Визначимо середньорічний залишок нормованих оборотних засобів за умови, що обсяг реалізованої продукції не змінився:

$$S_{н.з.пл} = \frac{T_{об.пл} \cdot Q_{р.пл}}{360} = \frac{58 \cdot 32}{360} \approx 5{,}15 \text{ млн грн.}$$

2. Визначимо період обороту оборотних засобів у базовому періоді:

$$T_{об.б} = \frac{360 \cdot S_{н.о.з}}{Q_р} = \frac{360 \cdot 5{,}5}{32} \approx 62 \text{ дні.}$$

3. Період обороту скоротиться на :

$$\Delta T_{об} = T_{об.б.} - T_{об.пл} = 62 - 58 = 4 \text{ дні}$$

4. Обсяг вивільнених нормованих оборотних засобів дорівнюватиме:

$$\Delta S_{н.з} = S_{н.з.б} - S_{н.з.пл} = 5{,}5 - 5{,}15 = 0{,}35 \text{ млн грн.}$$

Відповідь: період обороту скоротиться на 4 дні, що дасть змогу вивільнити 0,35 млн грн.

Задача 3. Визначити норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві та коефіцієнт оборотності, якщо собівартість виробу 14 000 грн, оптова ціна 18 000 грн, виробнича програма 2000 шт/рік, тривалість виробничого циклу, на початку якого витрачається 3500 грн, — 24 дні. Середньорічний залишок нормованих оборотних засобів становить 3 500 000 грн.

Розв'язання

1. Визначимо затрати, що залишилися:

Початкові затрати — 3500 грн.
Залишилось = 14 000 – 3500 = 10 500 грн.

2. Визначимо коефіцієнт наростання затрат:

$$К_{нз} = \frac{3500}{10\,500} \approx 0{,}3$$

3. Визначимо норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві:

$$Н_{нз} = С \cdot Т_ц \cdot К_{нз}$$

$$Н_{нз} = 14\,000 \cdot 24 \cdot 0{,}3 = 100\,800 \text{ грн.}$$

4. Визначимо коефіцієнт оборотності:

$$K_{об} = \frac{РП}{ОС} = \frac{18\,000 \cdot 2000}{3\,500\,000} = 10{,}3$$

Відповідь: норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві складає 100 800 грн, а коефіцієнт оборотності — 10,3.

Задача 4. У звітному періоді підприємство реалізувало продукції на 100 тис. грн при середньорічному залишку нормованих оборотних засобів 8,34 тис. грн. У плановому періоді обсяг реалізованої продукції зросте на 15 %.

Визначити потребу підприємства в оборотних засобах і суму вивільнених оборотних засобів за рахунок прискорення їх оборотності, якщо відомо, що за планом передбачено зростання коефіцієнта оборотності на 12 %.

Задача 5. У звітному році підприємство запланувало виготовити товарної продукції на суму 110 тис. грн. Залишки нереалізованої продукції на складах на початок року склали 20 тис. грн. Фактично обсяг реалізації за рік зріс порівняно з плановим рівнем на 32 %. Середньорічні залишки нормованих оборотних засобів запланованих в розмірі 2 тис. грн, а фактично склали 1,7 тис. грн.

Встановити суму абсолютного і відносного вивільнення обсягу засобів у результаті прискорення їх оборотності.

Задача 6. Визначити норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві та коефіцієнт оборотності, якщо собівартість виробу 14 000 грн, оптова ціна 18 000 грн, виробнича програма 2000 шт/рік, тривалість виробничого циклу, на початку якого витрачається 3500 грн, — 24 дні. Середньорічний залишок нормованих оборотних засобів становить 3 500 000 грн.

Задача 7. У звітному році мале підприємство «Автосервіс» надало послуги власникам легкових автомобілів на суму 10 тис. грн. При цьому середньорічна сума оборотних коштів склала лише 8340 грн. За умови наявності незадоволеного попиту на автопослуги мале підприємство в наступному за звітним роком має намір збільшити обсяг наданих послуг на 12 %, а оборотність оборотних коштів прискорити на 16 %. Розрахувати потребу малого підприємства в оборотних коштах і можливу суму їх вивільнення за рахунок зростання коефіцієнту оборотності.

Задача 8. Фактичний час одного обороту був доведений до 78 днів завдяки вжитим організаційно-технічним заходам. У базовому періоді обсяг реалізованої продукції становив 22 млн грн, а середньорічний залишок нормованих оборотних засобів 5,5 млн грн.

Визначити абсолютну суму вивільнених оборотних засобів і суму, на яку можна збільшити план реалізації продукції.

Тема 9

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ

Необхідною умовою функціонування будь-якого підприємства в умовах ринкової економіки є ефективне використання його власних нематеріальних ресурсів.

Нематеріальні ресурси — це складова частина потенціалу підприємства, здатна приносити економічну корисність протягом тривалого періоду, для якої характерні:

— відсутність матеріальної основи одержання доходів;

— невизначеність розмірів майбутнього прибутку від їхнього використання.

До нематеріальних ресурсів відносяться об'єкти промислової й інтелектуальної власності та інші ресурси нематеріального походження.

Промислова власність — це поняття, що використовується для визнання виключного права на використання визначених нематеріальних ресурсів.

Відповідно до Паризької конвенції з охорони промислової власності до її об'єктів відносяться: винаходи, промислові зразки, корисні моделі, товарні знаки і знаки обслуговування.

Інтелектуальна власність — це юридичне поняття, що охоплює авторське право й інші права на продукти інтелектуальної діяльності. До них, зокрема, відносяться наукові праці, добутки літератури і мистецтва, програмні продукти.

До інших нематеріальних ресурсів відносяться: ноу-хау, раціоналізаторські пропозиції, гудвіл, найменування місця походження товару та ін.

Нематеріальні ресурси здатні відігравати значну роль у підвищенні конкурентноздатності діючих підприємств.

Серед об'єктів **промислової власності** центральне місце належить винаходам.

Винахід — це визнане істотною новизною рішення технічної задачі в якій-небудь галузі національного господарства, що дає позитивний ефект (може бути економічний, соціальний, науковий, оборонний).

Промисловий зразок — нове, придатне для виконання промисловим способом рішення виробу, у якому досягається єдність технічних і естетичних особливостей.

Корисні моделі — це нові по виду, формі, розміщенню частин або побудові моделі. Для реєстрації корисної моделі досить яких-небудь змін в існуючій.

Товарні знаки — це оригінальне позначення (ім'я, термін, малюнок), що мають правову захищеність і призначені для виділення даного товару серед інших подібних товарів.

Якщо під товарним знаком надаються послуги, то він називається **знаком обслуговування**.

Інтелектуальна власність пов'язана з інформаційною системою підприємства, з інформацією взагалі як особливим і специфічним ресурсом.

Інформаційна діяльність — це сукупність процесів одержання інформації, її обробки, збереження, використання і поширення. Її результатом є створення **інформаційного продукту**.

Інформація є об'єктом власності громадян, юридичних осіб і держави.

Програмне забезпечення — це сукупність програм, що використовуються в роботі ЕОМ.

Банк даних характеризується визначеною сукупністю програмних, організаційних і технічних засобів, призначених для централізованого нагромадження і багатоцільового колективного використання інформації, а також самих даних.

Базою даних називається визначена сукупність інформаційних одиниць у конкретній предметній сфері, яка відображає стан об'єктів і їхні взаємини. Вони можуть використовуватися для рішення різних задач.

Ноу-хау — це не захищені охоронними документами і не розповсюджені знання або досвід науково-технічного, виробничого, управлінського, комерційного, фінансового або іншого характеру, який може бути практично використаний. Основною особливістю ноу-хау є їхній конфіденційний характер, на одержання їх підприємства витрачають значні кошти і час.

Раціоналізаторські пропозиції — це технічне рішення, яке є новим і корисним для підприємства, якому воно подано.

Найменування місця походження товару відображає назву країни (міста, місцевості і т. п.), що використовується для ідентифікації товару, особливості якого визначаються виняткова природними умовами або людськими факторами, характерними для даного географічного об'єкта.

Гудвіл — це термін, що використовується для характеристики загальної вартості фірми. Він формується під впливом ряду факторів, основними з яких є імідж, досвід ділових зв'язків, престиж

товарних знаків, постійна клієнтура і т. д. Можна інакше, «гудвіл» — це актив фірми, який визначається як перевищення покупної ціни над балансовою вартістю активів підприємства.

Нематеріальні активи: поняття й охорона права власності

Нематеріальні **активи** — це довгострокові вкладення в придбання об'єктів промислової й інтелектуальної власності, а також інших аналогічних прав, визнаних об'єктом права власності конкретного підприємства і приносять дохід. Вони включають:

— право на об'єкти промислової власності;

— авторське право;

— право на користування іншими нематеріальними ресурсами;

— право на користування землею й іншими природними ресурсами;

— організаційні витрати на створення підприємства.

Окремі елементи нематеріальних активів мають особливості правового захисту: існує виняткове і не виключне право, а також спеціальний правовий захист.

Власники об'єктів промислової власності дістають **виняткові права** на їхнє використання за допомогою **патентів** на винаходи, промислові зразки, а також **свідчень** на корисні моделі, товарні знаки.

Патентом називається виданий державним органом (патентним відомством) документ, що дає особі або організації виключне право використовувати зазначене в патенті технічне рішення.

Виключне право, що дається власнику патенту, означає монополію на використання об'єктів промислової власності. Це право існує лише на території країни, що видала патент, і не може виходити за її межі.

Промислові зразки захищаються також, як і винаходи.

На корисні моделі патентна грамота не видається, вони заносяться до спеціального регістру. Заявник одержує **свідчення** про реєстрацію, виключне право діє 5 років, може бути продовжене ще на 5 років.

Товарний знак реєструється державою. На нього видається свідчення, що встановлює пріоритет і виключне право на його використання.

Авторське право — система правових норм, що визначають положення авторів наукових публікацій, літературних або худо-

жніх творів, програмного забезпечення для ЕОМ і їхні взаємини з іншими контрагентами.

Власник авторського права має виключне право використовувати продукт своєї інтелектуальної діяльності

Правовий захист **місця походження товарів** виникає на підставі його реєстрації. Видається свідчення, що підтверджує право на його використання. Але це не виключне право.

Ноу-хау, раціоналізаторські пропозиції, гудвіл, що є власністю підприємства, не мають спеціального правового захисту. Їхнє розголошення може завдати шкоди підприємству. Тому вони є складовою частиною комерційної таємниці підприємства і порядок їхнього захисту визначається самим підприємством.

Реалізація права власності на нематеріальні активи

Реалізація права власності на нематеріальні активи здійснюється двома способами:

— використання їх самим підприємством;

— наданням цього права іншій стороні: передача права використання здійснюється у формі ліцензійної угоди.

Ліцензійна угода — це договір, відповідно до якого власник (ліцензіар) передає іншій стороні (ліцензіатові) ліцензію на використання у визначених межах своїх прав на патенти, ноу-хау, товарні знаки і т. д.

Ліцензія — це дозвіл використовувати технічне досягнення або інший нематеріальний ресурс протягом визначеного терміну за установлену винагороду.

Розрізняються кілька видів ліцензій:

1. Залежно від підстави, на якому видається дозвіл використовувати об’єкт ліцензії:

— добровільна ліцензія (ліцензіар сам видає на визначених умовах);

— примусова ліцензія (ліцензія видається на основі рішення державного органу, застосовується рідко).

2. Залежно від обсягу прав на використання ліцензії:

— звичайна ліцензія (ліцензіар може сам використовувати технічне рішення і передавати його іншим ліцензіатам);

— виняткова ліцензія (ліцензіатові надається виключне право на використання, але ліцензіар може використовувати технічне рішення також);

— повна ліцензія (усі права передаються ліцензіатові).

3. Залежно від характеру об'єкта:

— патентна ліцензія;

— безпатентна ліцензія.

За використанням об'єкта ліцензійної угоди ліцензіат сплачує ліцензіатові **визначену винагороду**. Можливі різні способи оплати. Найбільш поширені два:

— **періодичні відрахування (роялті)** — встановлюється у виді ставок до обсягу чистих продажів, собівартості або виробництва в розрахунку на одиницю ліцензійної продукції;

— **одноразові виплати**, що називаються п**аушальною** виплатою. Паушальний платіж представляє собою фактичну ціну ліцензії і не залежить від майбутніх обсягів продажів.

Розрахунки за ліцензії можуть здійснюватися і шляхом передачі ліцензіарові частини цінних паперів ліцензіата.

Має місце і розрахунок у виді зустрічної передачі технічної документації.

На практиці часто можливі і комбінації цих форм винагород (наприклад, при реалізації франчайзингових угод).

Оцінка і знос нематеріальних активів

Специфіка нематеріальних активів обумовлює особливості їхньої оцінки й обліку. У світовій практиці існують різні методи оцінки нематеріальних активів: по собівартості, по покупній вартості, по ринковій вартості.

Нематеріальні активи, створені самим підприємством, оцінюються по **собівартості.** Для цього усі витрати по окремих видах активів збирають на окремому субрахунку бухгалтерського обліку, де і відбивається їхня собівартість.

Якщо нематеріальні активи купують у процесі діяльності підприємства, то вони оцінюються по їх **покупній вартості**. Їхній облік також доцільно здійснювати на субрахунках.

Якщо підприємство приймає рішення продати свої нематеріальні активи або вкласти їх у статутний фонд іншого підприємства, то їх оцінюють по **ринковій вартості**. При цьому використовують спеціальні методи (наприклад, експертні).

По нематеріальних активах здійснюється амортизація.

Амортизації підлягають витрати на придбання нематеріальних активів для власного виробничого використання.

Для амортизації застосовується лінійний метод, по якому кожен окремий вид нематеріальних активів амортизується рівними

частками, виходячи з його первісної вартості. Термін амортизації визначається підприємством самостійно, виходячи з терміну корисного використання таких нематеріальних активів або терміну діяльності, але не більш 10 років безупинної експлуатації.

Амортизаційні відрахування проводяться до досягнення залишковою вартістю нематеріального активу нульового значення.

Вартість гудволу не підлягає амортизації і не враховується при визначенні валових витрат платника податків.

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Поняття й види нематеріальних ресурсів підприємства.
2. Характеристика об’єктів промислової власності (винаходів, промислових зразків, корисних моделей, товарних знаків, знаків обслуговування).
3. Інформаційні технології та програмні продукти.
4. Нематеріальні активи як юридично оформлені права виключного користування об’єктами промислової та інтелектуальної власності.

Тема 10

МАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА

Матеріальні ресурси підприємства відображають вартість сировини, що здобувається зі сторони, і матеріалів; вартість покупних матеріалів; вартість покупних комплектуючих виробів і напівфабрикатів; вартість робіт і послуг виробничого характеру, виплачуваних стороннім організаціям; вартість природної сировини; вартість палива усіх видів, що здобувається зі сторони і витрачається на технологічні цілі, вироблення усіх видів енергії, опалення будинків, транспортні роботи; вартість покупної енергії усіх видів, що витрачається на технологічні, енергетичні, рухові та інші нестатки.

З витрат на матеріальні ресурси, що включаються в собівартість продукції, виключається вартість реалізованих відходів.

Під відходами виробництва розуміються залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, теплоносіїв і інших видів матеріальних ресурсів, що утворилися в процесі виробництва продукції, що втратили цілком або частково споживчі якості вихідного ресурсу. Вони реалізуються по зниженій або повній ціні матеріального ресурсу залежно від їхнього використання.

Виробничі запаси включають наступні засоби:

- сировина й основні матеріали;
- покупні напівфабрикати;
- допоміжні матеріали;
- паливо;
- тару;
- запасні частини для ремонтів машин і устаткування;
- малоцінний і швидкозношуваний інструмент й господарський інвентар.

Норма запасу в днях по покупних виробничих матеріалах (сировина, напівфабрикати та ін.) визначає кількість днів роботи підприємства, на яке потрібно створити запас цих матеріалів, щоб забезпечити безперервність виробничого процесу.

Нормування виробничих запасів на підприємствах здійснюється, виходячи з готового обсягу виробництва, норм витрат матеріалів на одиницю готової продукції і сформованих умов постачання і збуту. Виробничі запаси нормуються в натуральному і

грошовому вираженні. Залежно від призначення і сфери обслуговування виробництва вони підрозділяються на поточні, страхові, транспортні і технологічні.

Для планомірного безперебійного ходу виробництва на підприємстві створюються поточні запаси сировини, матеріалів, палива, тари. Вони повинні покривати потреба підприємства на період між двома постачаннями. Отже, що таке запас $Z_{т.м}$, що відповідає величині постачання в тоннах, метрах і інших натуральних одиницях виміру, розраховується, виходячи із середньодобової потреби в матеріалі й інтервалі постачання:

$$Z_{т.м} = q_м \cdot Т_п, \tag{10.1}$$

де $q_м$ — середньодобова потреба в матеріалі, у натуральних одиницях виміру;

$Т_п$ — середній інтервал між постачаннями матеріалу, дн.

Норма поточного запасу (у днях) $Т_{норм.пот}$ залежить від частоти і рівномірності постачань, відстані між постачальниками і споживачами, характеру й обсягу споживання матеріалів. За інших рівних умов частота постачань впливає на формування норм поточного запасу. Чим менше інтервали між двома постачаннями, тим менше повинно бути на складі матеріалів і, отже, тим менше буде потрібно обігових коштів на їхнє покриття.

Розрахунок сумарного нормативу обігових коштів по всій сукупності матеріальних ресурсів повинний враховувати неодночасність завезення різних матеріалів. По одним матеріальним цінностям запаси підходять до кінця, по іншим тільки надходять на склад. У результаті загальний стан запасів щодня такий, що по одних матеріалах вони складають максимальну, по іншим — мінімальну, а по третім — середню величину. У цілому розмір запасу складає величину, близьку до половини загального запасу матеріалів, споживаних на даному підприємстві. Тому при розрахунку нормативу обігових коштів по поточному запасі приймається не вся його величина, а тільки половина, тобто:

$$Z'_{т.м} = q_м \cdot Т_{норм.тек}, \quad Т_{норм.тек} = \frac{Т_п}{2}. \tag{10.2}$$

Страховий, або гарантійний запас створюється на випадок непередбачених відхилень, порушень планових термінів партій постачань, а також порушень планових умов споживання ма-

теріалів. Величина страхового запасу розраховується за формулою:

$$Z_{\text{ст.м}} = q_{\text{м}} \cdot \text{Т}_{\text{откл}}, \qquad (10.3)$$

де $\text{Т}_{\text{откл}}$ — кількість днів перевищення середнього інтервалу постачань за звітний період.

На практиці страховий запас часто встановлюють у половинному розмірі поточного запасу.

Транспортний запас створюється за рахунок тієї кількості обігових коштів, яка знаходиться на шляху після їхньої оплати.

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Види матеріальних ресурсів.
2. Нормативна база визначення потреб у матеріальних ресурсах.
3. Напрямки реалізації матеріально- і енергозберігаючих заходів.

Тема 11

СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ. ФАКТОРИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ

Собівартість продукції (виробів, робіт, послуг) — це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво і збут.

Перелік включених у собівартість поточних витрат визначений Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств». Собівартість товарної продукції характеризує витрати на виробництво продукції. Собівартість реалізованої продукції характеризує витрати на виробництво і збут. Собівартість валової продукції включає витрати підприємства протягом планового періоду (рік, квартал, місяць) на виробництво і реалізацію продукції, що знаходиться на всіх стадіях виробничого циклу (реалізована/товарна продукція, незавершене виробництво). Іншими словами, складаються витрати на виготовлення і збут продукції, вже реалізованої, виробленої і тієї, яка знаходиться у виробництві.

Цілі обліку собівартості продукції: а) своєчасне, повне і достовірне визначення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом і збутом продукції; б) числення фактичної собівартості окремих видів і всієї продукції; в) контроль за використанням матеріальних трудових і грошових ресурсів.

Напрямки використання собівартості:

• оцінка й аналіз використання планових показників;

• визначення результатів діяльності структурних підрозділів і підприємства в цілому;

• оцінка фактичної ефективності організаційно-технічних заходів, спрямованих на розвиток й удосконалення виробництва;

• планово-економічні й аналітичні розрахунки. Як правило, усі перераховані задачі вимагають забезпечення повного зіставлення планових і звітних даних щодо складу і класифікації витрат, об'єктів і одиниць калькулювання, методів розподілу витрат по плановим (звітним) періодам.

Витрати плануються і враховуються за двома напрямками:

1) за економічними елементами, тобто економічно однорідними видами витрат (наприклад, матеріали, зарплата, амортизація та ін.) — кошторис витрат;

2) за калькуляційними статтями, тобто залежно від місця (сфер виробничої діяльності) виникнення витрат — калькуляція.

Варто підкреслити, що обидва види обліку витрат (як кошторис, так і калькуляція) необхідні в економічній діяльності підприємства, тому що вони виконують різні функції. Кошторис витрат використовується для контролю загальних витрат підприємства або цеху по економічно однорідних елементах. Калькуляція використовується, головним чином, для розрахунку собівартості одиниці продукції і наступного формування базової ціни на продукцію.

По етапах формування можна виділити наступні види собівартості:

— технологічна — це сума витрат на здійснення технологічного процесу;

— виробнича — витрати на виробництво продукції;

— повна — витрати на виробництво і збут.

Характеристика кошторису витрат

Кошторисом витрат називається повне зведення витрат на виробництво і реалізацію продукції, згрупованих по економічно однорідних елементах.

Основними статтями кошторису витрат є:

1) матеріальні витрати;

2) витрати на оплату праці;

3) відрахування на соціальні заходи;

4) амортизація основних фондів і нематеріальних активів;

5) інші операційні витрати.

Це угруповання є єдиною для всієї промисловості. Відповідно до Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості в перераховані статті кошторису включаються наступні види витрат:

1. «Матеріальні витрати»:

• сировина і матеріали, що отримаються у сторонніх підприємств й організацій і входять до складу виробленої продукції, і є її основою, або є необхідним компонентом для виготовлення продукції (робіт, послуг);

• покупні матеріали, використовувані в процесі виробництва продукції (робіт, послуг), а також запасні частини для ремонту устаткування; знос інструментів, пристроїв, інвентарю, приладів, лабораторного устаткування й інших засобів і предметів праці,

що не відносяться до основних виробничих фондів; знос спецодягу, спецвзуття; інші засоби індивідуального захисту, мило й інші миючі засоби, що знешкоджують засоби, молоко і лікувально-профілактичне харчування;

• покупні комплектуючі вироби і напівфабрикати, що підлягають монтажу або додатковій обробці на даному підприємстві;

• роботи і послуги виробничого характеру, що виконуються сторонніми підприємствами або структурними підрозділами підприємства, які не відносяться до основного виду його діяльності.

До робіт і послуг виробничого характеру відносяться:

— здійснення окремих операцій по виготовленню продукції; обробка сировини і матеріалів; проведення відповідних заходів з метою визначення якості використовуваних матеріалів; транспортні послуги сторонніх організацій на перевезення вантажу на території підприємства (переміщення сировини, матеріалів, інструментів, деталей, заготівель, інших видів вантажу з базового (центрального) складу в цехи (відділення) і доставка готової продукції на склади збереження);

— витрати, пов'язані з використанням природної сировини, у розрізі відрахувань для покриття витрат на геологорозвідку і геологопошуки корисних копалин, на рекультивацію земель, плата за лісові ресурси і за воду, яка зібрана з водогосподарчих систем у межах затверджених лімітів, відшкодування в межах нормативу втрат сільськогосподарського виробництва при вилученні угідь для розширення видобутку мінеральної сировини, а також платежі за використання інших природних ресурсів;

— паливо (з боку);

— енергія (з боку);

— втрати внаслідок нестачі матеріальних цінностей у межах норм природного збитку;

— тара;

— повернені відходи (віднімаються).

Вартість матеріальних ресурсів формується, виходячи з цін їхнього придбання (без обліку ПДВ), включаючи націнки й комісійні постачальницьких і зовнішньоторговельних організацій, брокерські послуги, витрати на збереження.

2. «Витрати на оплату праці»:

— основна і додаткова заробітна плата;

— витрати на підготовку і перепідготовку кадрів;

— виплати вихідної допомоги звільненим працівникам.

3. «Відрахування на соціальні заходи»:

— відрахування на державне (обов'язкове) соціальне страхування, включаючи обов'язкове медичне, також страхування нещасних випадків на виробництві і професійних захворюваннях, що привели до втрати працездатності;

— відрахування на державне (обов'язкове) пенсійне страхування (Пенсійний фонд);

— відрахування у Фонд надання допомоги безробітним.

4. «Амортизація основних фондів і нематеріальних активів»:

— амортизаційні відрахування на основні виробничі фонди;

— амортизаційні відрахування на надані в оренду основні фонди;

— витрати, пов'язані зі зносом нематеріальних активів.

5. «Інші операційні витрати»:

— витрати, пов'язані з управлінням виробництвом:

— службові відрядження в межах норм, передбачених законодавством;

— оплата робіт (послуг) консультаційного й інформаційного характеру, пов'язаних із забезпеченням виробництва, збереженням і реалізацією продукції, включаючи послуги щодо зміни структури управління приватизованим підприємством, а також передбачених законодавством обов'язкових аудиторських перевірок;

— оплата робіт із сертифікації продукції;

— оплата послуг інших підприємств щодо керування виробництвом, збереженням і реалізацією продукції (робіт, послуг), якщо штатним розкладом підприємства не передбачені відповідні функціональні служби;

— плата за використання й обслуговування технічних засобів керування: обчислювальних центрів, вузлів зв'язку, засобів сигналізації;

— оплата вартості ліцензії й інших державних дозволів для ведення господарської діяльності підприємства;

— сплата збору за реєстрацію підприємства в органах державного управління, передбаченого законодавством;

— витрати на перевезення працівників до місця роботи і назад;

— платежі по обов'язковому страхуванню майна підприємства;

— витрати на оплату відсотків по фінансових кредитах;

— витрати, пов'язані з оплатою послуг комерційних банків;

— витрати на виготовлення і придбання бланків і цінних паперів, а також інші витрати, пов'язані з емісією цінних паперів;

— витрати на гарантійний ремонт і обслуговування виготовленої продукції, якщо це передбачено умовами реалізації продукції, але не більш двох відсотків вартості цієї продукції;

— витрати на реалізацію продукції;

— нарахування на заробітну плату й авторські винагороди творчим працівникам, що перелічуються у фонди творчих союзів України відповідно до законодавства;

— податки, за винятком передбачених Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», тобто податків, стягнутих із прибутку;

— витрати внаслідок технічно неминучого браку, витрати на операцію зі скляною тарою, виплати на відшкодування збитку, заподіяного здоров'ю працівника, у результаті виконання їм трудових обов'язків;

— оплата концесійних платежів за використання природних копалин;

— витрати на обнародування річного звіту;

— платежі за викиди і скидання забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище, розміщення відходів та інші види шкідливого впливу в межах лімітів;

— сума сплачених орендарем відсотків (винагороди) за використання представлених в оперативну і фінансову оренду основних фондів.

Угруповання витрат по статтях калькуляції

Калькуляція (від лат. calculatio — рахунок, підрахунок) — це представлений у табличній формі розрахунок витрат на виробництво і збут одиниці продукції (виробів, робіт, послуг) або групи однорідних видів продукції. Як і кошторис витрат, калькуляція складається в грошовій формі. На відміну від кошторису витрат калькуляційні статті групуються не за економічно однорідними елементами, а за сферами виробничої діяльності. Калькуляція є основою для визначення середніх витрат виробництва і реалізації одиниці продукції. На основі цієї величини на кожен вид продукції формується базова ціна підприємства.

Виробнича калькуляція містить у собі наступні статті витрат:

1) сировина і матеріали;

2) покупні комплектуючі вироби, напівфабрикати, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств і організацій;

3) паливо й енергія на технологічні цілі;
4) повернені відходи (віднімаються);
5) основна заробітна плата основних виробничих робітників;
6) додаткова заробітна плата основних виробничих робітників;
7) відрахування на соціальні заходи;
8) витрати на зміст і експлуатацію устаткування;
9) загальновиробничі (цехові) витрати;
10) втрати внаслідок технічно неминучого браку;
11) побіжна продукція (віднімається);
12) інші виробничі витрати.

Крім приведених витрат виробничої собівартості при формуванні ціни важливо враховувати наступні статті витрат:

а) адміністративні витрати;
б) витрати на збут;
в) інші операційні витрати.

У приведеній вище типовій номенклатурі статей калькуляції можуть вноситися зміни з урахуванням особливостей техніки, технології й організації виробництва відповідної галузі, питомої ваги окремих видів витрат у собівартості продукції, а також поєднуватися кілька типових статей калькуляції в одну або виділятися з однієї типової статті кілька статей калькуляції.

Розрізняють наступні види калькуляції:

1) планову, котра визначає середню собівартість на черговий плановий період (рік, квартал) і використовується для встановлення оптових цін, які базуються на прогресивних нормах витрат робочого часу, матеріалів, електроенергії й інших витрат;

2) нормативну, котра є різновидом планової і розраховується на усі види виробів виробничої програми, виходячи з реально досяжних в умовах діяльності підприємства найбільш прогресивних норм і нормативів, можливостей використання найбільш сучасних технологічних процесів, прогресивних видів сировини, матеріалів тощо. Нормативна калькуляція використовується в практиці управління виробництвом як своєрідний еталон, порівняння з яким дозволяє виявити наявні розбіжності між нормативною і плановою калькуляцією і намітити шляхи наближення останньої до цього еталону;

3) звітну, котра складається по фактичним даним бухгалтерського обліку виробничих витрат;

4) кошторисну калькуляцію, що розробляється на знов освоювані види продукції або на продукцію, не передбачену планом.

Відповідно до Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості в перераховані

статті калькуляції включаються наступні види витрат (приводиться в скороченому виді):

1. «Сировина і матеріали»:

• вартість сировини і матеріалів, що входять до складу виготовленої продукції, створюючи її основу, або є необхідним компонентом для виготовлення продукції (робіт, послуг);

• вартість покупних матеріалів, використовуваних у процесі виробництва продукції (робіт, послуг) для забезпечення нормального технологічного процесу й упакування продукції.

2. «Покупні комплектуючі вироби» включає вартість:

• покупних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, які підлягають монтажу або додатковій обробці на даному підприємстві;

• робіт і послуг виробничого характеру, що виконуються сторонніми підприємствами або структурними підрозділами підприємства, які не відносяться до основного виду діяльності.

3. «Паливо й енергія на технологічні цілі» включає витрати на усі види палива й енергії (як отримані від сторонніх підприємств й організацій, так і виготовлені самим підприємством), безпосередньо використовувані в технологічному процесі виробництва продукції.

4. «Повернені відходи» відбивають вартість повернених відходів, які віднімаються з загальної суми матеріальних витрат, віднесених на собівартість продукції.

5. «Основна заробітна плата» включає витрати на виплату основної заробітної плати, обчисленої згідно з прийнятою підприємством системою оплати праці у виді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для працівників, зайнятих виробництвом продукції.

6. «Додаткова заробітна плата» включає витрати на виплату виробничому персоналу підприємства додаткової заробітної плати, нарахованої за роботу понад установлені норми, за трудові досягнення і винахідливість і за особливі умови праці. Враховуються доплати, надбавки, гарантійні й компенсаційні виплати, передбачені законодавством, премії, пов’язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

7. «Відрахування на соціальні заходи» включають відрахування від суми основної і додаткової зарплати по встановлених ставках:

• на обов’язкове державне соціальне страхування в зв’язку з тимчасовою втратою працездатності і витратами, обумовленими народженням і похованням (2,9 %);

• на державне (обов'язкове) пенсійне страхування (до Пенсійного фонду), а також відрахування на додаткове пенсійне страхування (31,8 %);

• на обов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття (1,3 %);

• на державне (обов'язкове) страхування від нещасних випадків на виробництві і професійних захворюваннях, які викликали втрату працездатності. Страхові тарифи встановлюються в розмірі від 0,2 до 13,8 % залежно від класу професійного ризику виробництва.

8. «Витрати на утримання і експлуатацію устаткування» включають:

• витрати на повне відновлення основних виробничих фондів і капітальний ремонт у виді амортизаційних відрахувань;

• суму сплачених орендарем відсотків (винагороди) за використання наданих в оперативну і фінансову оренду основних фондів технологічного призначення;

• витрати на проведення поточного ремонту, технічний огляд і технічне обслуговування устаткування, у тому числі одержаного у тимчасове користування по угодах оперативної оренди (лізингу), за винятком його реконструкції і модернізації;

• витрати на утримання цехових транспортних засобів;

• знос малоцінних матеріальних активів;

• інші витрати, пов'язані з утриманням і експлуатацією устаткування (зарплата допоміжного персоналу, витрати на електроенергію та ін.).

9. «Загальновиробничі витрати» включають:

• витрати, пов'язані з управлінням цеху;

• витрати на службові відрядження в межах норм, передбачених законодавством;

• амортизаційні відрахування від вартості основних виробничих фондів загальноцехового призначення;

• суму сплачених орендарем відсотків (винагороди) за використання наданих в оперативну і фінансову оренду основних фондів загальновиробничого призначення;

• витрати некапітального характеру, пов'язані з удосконаленням технологій і організацією виробництва, поліпшенням якості продукції та ін.;

• витрати допоміжного характеру на обслуговування виробничого процесу;

• ряд податків, зборів, пов'язаних з виробничим процесом;

• комунальні витрати цеху;

• витрати на підготовку і перепідготовку працівників.

10. «Втрати внаслідок технічно неминучого браку» включають:

• вартість остаточно забракованої продукції з технологічних причин;

• вартість матеріалів, напівфабрикатів, зіпсованих при налагодженні устаткування, або призупиненні устаткування;

• вартість скляних, керамічних і пластмасових виробів, розбитих при транспортуванні на виробництві;

• витрати на усунення технічно неминучого браку.

11. «Побіжна продукція» (віднімається) включає вартість супутньої продукції, отриманої одночасно з основним (цільовим) продуктом, тобто в єдиному технологічному процесі. Ця продукція за якістю відповідає встановленим стандартам або технічним умовам, приймається відділом технічного контролю і призначається для подальшої переробки або відпустки стороннім підприємствам.

Супутня продукція окремо не калькулюється. Її вартість, обчислена за визначеними цінами, вираховується із собівартості основної продукції.

12. «Інші виробничі витрати» включають витрати, пов'язані із перевіркою якості виробів на відповідність установленим стандартам, вимогам нормативної документації.

Сума наведених витрат складає виробничу собівартість продукції (робіт, послуг).

Крім вищенаведених витрат існують витрати, що не включаються у виробничу собівартість, але враховуються при формуванні ціни продукції. Це адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

а) «Адміністративні витрати» включають:

• витрати на пожежну і сторожову охорону;

• поточні витрати, пов'язані з утриманням і експлуатацією фондів природоохоронного призначення, платежі за викиди і скидання забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище, розміщення відходів й інших небезпечних речовин у межах лімітів;

• витрати, пов'язані з управлінням підприємства;

• витрати на службові відрядження в межах, передбачених законодавством;

• витрати, пов'язані з підготовкою (навчанням) і перепідготовкою кадрів;

• витрати на перевезення працівників до місця роботи і назад;

• витрати на сплату відсотків по фінансових кредитах, а також відсотків за товарні і комерційні кредити; витрати, пов'язані зі сплатою відсотків за користування матеріальними цінностями, отриманими в оренду (лізинг);

• витрати, пов'язані з оплатою послуг комерційних банків та інших кредитно-фінансових установ;

• податки, відрахування;

б) «Витрати на збут» включають витрати на реалізацію продукції, зокрема:

• на відшкодування складських, вантажно-розвантажувальних, перевалочних, пакувальних, транспортних і страхових витрат постачальника, які включаються в ціну продукції відповідно до базису постачання, передбаченим угодою сторін;

• на оплату послуг транспортно-експедиційних, страхових і посередницьких організацій (включаючи комісійну винагороду), вартість яких включається в ціну продукції відповідно до базису постачання, передбаченим угодою сторін;

• на сплату експортного (вивізного) мита і митних зборів;

• на рекламу і передпродажну підготовку товарів.

в) «Інші операційні витрати» включають:

• витрати на наукові дослідження;

• суму безнадійної дебіторської заборгованості;

• собівартість реалізованих виробничих запасів;

• витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;

• штрафи та інші покарання.

Суму виробничої собівартості й адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат можна умовно назвати повною собівартістю.

Класифікація статей калькуляції

Витрати на виробництво можуть бути класифіковані за рядом ознак:

За складом витрат статті калькуляції поділяються на елементні (прості) і комплексні. Елементні складаються тільки з одного однорідного економічного елемента і не піддаються подальшому розчленовуванню (сировина і матеріали, основна зарплата виробничих робітників, відрахування на соціальне страхування тощо). Комплексні складаються з декількох економічно різнорідних, але мають однакове виробниче призначення (витрати на утримання і

експлуатацію устаткування, загальновиробничі/цехові витрати і т. д.). Зокрема, загальновиробничі (цехові) витрати містять у собі практично весь спектр елементних витрат: матеріальні витрати (наприклад, на воду і допоміжні матеріали, опалення і освітлення цеху), зарплату (загальноцехового персоналу), витрати на соціальне страхування (нарахування по попередній статті), амортизацію будинку цеху і загальновиробничого устаткування. У табл. 11.2 дані види витрат позначені індексами «елем» і «компл».

Таблиця 11.1

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО

Ознака	Витрати
1. За місцем виникнення витрат	Виробництва, цеху, ділянки, служби
2. За видами продукції (робіт, послуг)	На вироби, типових представників виробів, групи однорідних виробів, одноразові замовлення, валову, товарну, реалізовану продукцію
3. За видами витрат	Економічні елементи, статті калькуляції
4. За складом витрат	Елементні, комплексні
5. За способами перенесення вартості на продукцію	Прямі, непрямі
6. За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат	Перемінні, постійні
7. За календарними періодами	Поточні, одноразові
8. За визначенням відносин до собівартості продукції	Витрати на продукцію, витрати періоду

Таблиця 11.2

КЛАСИФІКАЦІЯ СТАТЕЙ КАЛЬКУЛЯЦІЇ

Номер статті	Стаття калькуляції (скор.)	За складом витрат	За способом перенесення вартості на продукцію	За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат
1	Сировина і матеріали	елем.	прям.	змін.
2	Покупні комплектуючі вироби	елем.	прям.	змін.
3	Паливо й енергія на технологічні цілі	елем.	прям.	змін.
4	Повернені відходи (відніма-ються)	елем.	прям.	змін.
5	Основна заробітна плата виробничих робітників	елем.	прям.	змін.
6	Додаткова заробітна плата	елем.	прям.	змін.
7	Відрахування на соціальні заходи	елем.	прям.	змін.
8	Витрати на утримання і експлуатацію устаткування	компл.	непрям.	змін. (крім аморт.)
9	Загальновиробничі витрати	компл.	непрям.	постійні
10	Втрати внаслідок технічно неминучого браку	елем.	прям.	змін.
11	Побіжна продукція (відніма-ється)	елем.	прям.	змін.
12	Інші виробничі витрати	компл.	непрям.	змін.
Виробнича собівартість				
Адміністративні витрати				
Витрати на збут				
Інші операційні витрати				
Прибуток				
Оптова ціна підприємства				
ПДВ				
Оптова відпускна ціна підприємства				

За способом перенесення витрат на собівартість продукції при її калькулюванні вони групуються на прямі і непрямі. У таблиці дані види витрат позначені індексами «прямий» і «непрямий». Прямі витрати пов'язані з виробництвом лише даного виду виробу і можуть бути розраховані безпосередньо (прямо), виходячи з обсягу виробленої продукції. Непрямі витрати, як правило, пов'язані з виробництвом декількох видів продукції (наприклад, загальновиробничі й адміністративні витрати). Їхній облік у собівартості даної продукції здійснюється побічно: вони беруться в процентному відношенні від прямих видів витрат, немов накладаючи на них. Не випадково непрямі витрати називаються ще і накладними, а прямі — основними.

Шляхи зниження собівартості

Зниження собівартості продукції відбувається під впливом багатьох факторів, що підвищують технічний, організаційний і економічний рівень виробництва.

При цьому усі фактори розбиті на п'ять груп:

1) фактори підвищення технічного рівня виробництва;
2) фактори удосконалювання організації виробництва і праці;
3) фактори зміни обсягу і структури продукції;
4) фактори поліпшення використання природних ресурсів;
5) галузеві та інші.

Стосовно до більшості техніко-економічних факторів економія від зниження собівартості визначається на підставі порівняння величини прямих поточних витрат на одиницю продукції до і після здійснення заходу і помноження отриманої різниці на планований обсяг виробництва. Однак облік ряду факторів вимагає спеціальних розрахунків.

Розглянемо формули для визначення економії від зниження собівартості для ряду факторів.

1. Зниження собівартості за рахунок підвищення технічного рівня виробництва:

$$\Delta C_{\text{техн.ур}} = \left(\frac{C_0 n_0 + C_1 n_1}{n_0 + n_1} - C_1 \right) N_{\text{пл}}, \qquad (11.1)$$

де C_0, C_1 — витрати на одиницю продукції відповідно до («0») і після («1») проведення заходу;

n_0, n_1 — обсяг випуску продукції до і після проведення заходу в натуральному вираженні;

$N_{\text{пл,}}$ — обсяг випуску продукції в плановому періоді (році) у натуральних вимірниках;

$\left(\frac{C_0 n_0 + C_1 n_1}{n_0 + n_1} - C_1\right)$ — середньозважена собівартість у базовому році, за умови, що захід відбувався у базовому році.

Якщо захід проведений на кінець базового року, то формула має вид

$$\Delta C_{\text{техн.ур.}} = (C_0 - C_1)N_1, \tag{11.2}$$

2. Визначимо зниження собівартості продукції за рахунок економії матеріальних ресурсів:

$$\Delta C_{\text{м}} = (H_0 Ц_0 - H_1 Ц_1)N_1, \tag{11.3}$$

де $\text{Н}_0, \text{Н}_1$ — відповідно нормам витрат даного виду сировини, матеріалів, палива на одну одиницю продукції до і після впровадження заходу;

N_1 — обсяг виробництва в даному плановому періоді;

Ц_0, Ц_1 — оптова ціна підприємства в базовому і плановому році.

3. Зниження собівартості продукції за рахунок розвитку спеціалізації виробництва:

$$\Delta C_{\text{спец}} = (C_0 - (\text{Ц}_0 + T_0)N_1, \tag{11.4}$$

де C_0 — виробнича вартість виробу, переданого на спеціалізоване підприємство;

$\text{Ц}_0, T_0$ — оптова ціна, по якій буде надходити цей виріб, буде надходити від спеціалізованого підприємства і транспортно-заготівельні витрати в розрахунку на одиницю виробу;

N_1 — кількість виробів, що будуть надходити по кооперації зі спеціалізованих підприємств у рік.

4. Зниження собівартості за рахунок поліпшення використання основних виробничих фондів.

Поліпшення використання основних виробничих фондів забезпечує підвищення обсягу випуску продукції і відносне зни-

ження суми амортизаційних відрахувань, розмір якого визначається за формулою:

$$\Delta C_{\text{аморт.}} = \left(\frac{A_0}{N_0} - \frac{A_1}{N_1} \right) N_1 , \tag{11.5}$$

де A_0 — сума амортизаційних відрахувань у базисному періоді без обліку введення нових виробництв;

A_1 — сума амортизаційних відрахувань у планованому періоді з урахуванням введення нових виробництв;

N_0 — фактичний обсяг товарної (валової) продукції у базисному періоді без обліку введення нових виробництв, надбавок за підвищення якості, зміна цін на готову продукцію;

N_1 — обсяг товарної (валової) продукції в плановому періоді.

5. Зниження собівартості за рахунок зміни якості продукції:

$$\Delta C_к = (З_0 - З_1) N_к , \tag{11.6}$$

де $З_0, З_1$ — витрати на виготовлення старої і нової продукції;

$N_к$ — планований обсяг продукції підвищеної якості.

6. Зниження собівартості за рахунок економії витрат по заробітній платі і відрахуванням на соціальне страхування:

$$\Delta ЗП = \left[\left(\tau_0 l_0 - \tau_1 l_1 \right) \left(1 + \frac{З_д}{рік} \right) \left(1 + \frac{З_{соц}}{100} \right) \right] N_1 \tag{11.7}$$

$\tau_0 l_0 - \tau_1 l_1$ економія з основної ЗП

$1 + \frac{З_д}{рік}$ економия з додаткової ЗП

$1 + \frac{З_{соц}}{100}$ економія з відрахувань на с/з

де τ_0, τ_1 — трудомісткість одиниці продукції до і після впровадження заходу,

l_0, l_1 — середньогодинна ЗП робітника до і після проведення заходу, г.о.;

$З_д, З_{соц}$ — середній відсоток додаткової заробітної плати для даної категорії робітників і встановлений відсоток відрахувань на соціальне страхування;

N_1 — обсяг продукції в натуральному вираженні.

Визначивши зниження собівартості під впливом різних факторів, підсумовують отримані результати за формулою:

$$\Delta C_{розр} = \Delta C_{техн.рів} + \Delta C_{матер} + \Delta C_{розв.спец} + \Delta C_{аморт} + \\ + \Delta C_{к} + \Delta C_{ЗП} \quad (11.8)$$

Розрахунок зниження витрат під впливом різних факторів використовується в даний час для визначення планової собівартості товарної продукції на всіх рівнях планування.

Сутність цього методу складається у визначенні й аналізі базисного рівня витрат і розрахунку змін цього рівня в плановому періоді на основі встановлених кількісних залежностей між витратами і різними факторами, що впливають на умови виробництва і реалізації продукції, а саме:

1) визначають собівартість у розрахунковому періоді за умовами базового $C_{розр.б}$, тобто визначають собівартість у розрахунковому періоді, припускаючи, що умови виробництва в розрахунковому періоді не змінюються порівняно з базовим;

2) визначають загальне зниження собівартості в розрахунковому періоді під впливом усієї сукупності діючих факторів:

$$\Delta C_{розр} = \sum_{i=1}^{m} \Delta C_i ; \quad (11.9)$$

3) розраховують собівартість у розрахунковому періоді $C_{розр.пер} = C_{розр.б} - \Delta C_{розр}$, (11.10)

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Собівартість продукції за економічними елементами.
2. Калькулювання собівартості одиниці продукції.
3. Напрямки зниження собівартості продукції.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Собівартість продукції — це:

а) витрати праці на виробництво і реалізацію продукції;

б) витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції;

в) виражені в грошовій формі витрати на виробництво і реалізацію продукції;
г) витрати на виробництво і прибуток підприємства.

2. Яка з відповідей правильна:
а) собівартість продукції вища від її вартості;
б) вартість продукції вища від її собівартості;
в) собівартість продукції дорівнює її вартості;
г) собівартість може бути вища, нижча чи дорівнювати вартості продукції.

3. Структура витрат на виробництво продукції — це:
а) склад витрат і частка кожного елемента у їх загальному обсязі;
б) склад витрат за їхніми статтями;
в) співвідношення витрат у їх обсязі;
г) склад витрат за економічними елементами.

4. Які витрати входять до складу невиробничих витрат:
а) на рекламу;
б) на тару і упаковку;
в) на утримання дитячих закладів;
г) транспортні.

5. Калькуляція собівартості продукції складається:
а) в розрізі комплексних статей;
б) за економічними елементами;
в) за статтями витрат;
г) на визначений період;
д) на калькуляційну одиницю.

6. Кошторис витрат на виробництво продукції складається:
а) за комплексними витратами;
б) у розрізі економічних елементів;
в) за статтями витрат;
г) на визначений період;
д) на одиницю виробу.

7. Які витрати належать до умовно-постійних, чи непропорційних:
а) електроенергія на освітлення;
б) електроенергія на технологічні потреби;
в) сировина й основні матеріали;
г) амортизаційні відрахування;
д) адміністративно-управлінські витрати;
е) заробітна плата робітників-погодинників.

8. Які витрати відносять до умовно-змінних, чи пропорційних:
а) сировина й основні матеріали;
б) адміністративно-управлінські витрати;
в) куповані напівфабрикати;
г) амортизаційні відрахування;
д) паливо й енергія технологічні;
е) уся заробітна плата.

9. Які витрати потрібно додати до виробничої собівартості продукції, щоб отримати повну собівартість:
а) загальнозаводські;
б) на сировину, матеріали, паливо;
в) цехові;
г) позавиробничі;
д) на утримання й експлуатацію обладнання;
е) майбутніх періодів.

10. Які витрати потрібно додати до цехової собівартості продукції, щоб отримати виробничу собівартість:
а) майбутніх періодів;
б) на сировину, матеріали, паливо;
в) цехові;
г) позавиробничі;
д) на утримання й експлуатацію обладнання;
е) загальнозаводські.

11. Які з перелічених елементів не входять до виробничої собівартості:
а) сировина й основні матеріали;
б) заробітна плата основних виробничих робітників;
в) амортизаційні відрахування;
г) витрати на підготовку кадрів;
д) витрати на збут.

12. Повна собівартість продукції більша від виробничої на суму:
а) зміни залишків незавершеного виробництва;
б) прибутку;
в) позавиробничих витрат.

13. Основними шляхами зниження витрат у матеріаломістких галузях є:
а) збільшення норми витрат;
б) використання відходів;
в) випуск якісної продукції;
г) підвищення фондовіддачі;
д) підвищення продуктивності праці;
е) зменшення відходів;
є) підвищення фондоозброєності.

14. Основними шляхами зниження собівартості продукції є:
а) збільшення обсягу реалізації,
б) скорочення і ліквідація браку;
в) підвищення фондовіддачі;
г) зростання продуктивності праці;
д) підвищення якості продукції;
е) економне використання матеріальних ресурсів.

15. Вкажіть витрати, що не залежать від обсягу виробництва:
а) валові;
б) змінні;
в) граничні;
г) прямі;
д) постійні.

16. Назвіть витрати, що залежать від обсягу виробництва:
а) валові;
б) змінні;
в) граничні;
г) постійні.

Тема 12

ЦІНА ПРОДУКЦІЇ І ЦІНОУТВОРЕННЯ

Одним із ключових ринкових інструментів, які роблять вплив на процеси виробництва, обміну і споживання, є ціна.

Ціна являє собою економічну категорію, що означає суму грошей, за яку продавець згоден продати, а покупець готовий купити товар.

В умовах товарних відносин ціна (Ц) виступає як сполучна ланка між виробником і споживачем, тобто є інструментом забезпечення рівноваги попиту та пропозиції. Кількісно ціна визначається, з одного боку, витратами виробництва (В), з іншого боку — ефектом, що одержує споживач (Е):

$$В < Ц < Е.$$

Для нормальної роботи ціна повинна перевищувати витрати по виробництву і купівлі товарів і бути менше сумарного ефекту, який одержує споживач.

Ціни розрізняються залежно від того, на якій стадії товароруху вони формуються. Звичайний масовий товар проходить три стадії товароруху: підприємство — оптова торгівля; оптова торгівля — роздрібна торгівля; роздрібна торгівля — споживачі. Відповідно цим стадіям товароруху виділяють чотири види цін:

— *оптові ціни підприємства* (*відпускна ціна продукції підприємством*);

— *оптові ціни промисловості* (*оптова торгівля*);

— *ціни збуту*;

— *роздрібні ціни* (*роздрібна торгівля*).

Оптова (відпускна) ціна підприємства — це ціна, по якій реалізується продукція підприємства-виробника. Вона структурно складається із собівартості товару, прибутку підприємства і непрямих податків (акциз і податок на додаткову вартість). На основі оптових цін підприємства планують і аналізують вартісні економічні показники діяльності підприємства.

Оптова (відпускна) ціна промисловості — ціна, по якій підприємства й організації-постачальники сплачують продукцію виробникам або збутовим (оптовим) організаціям. Вона містить у собі, крім оптової ціни підприємства, також постачальницько-збутову націнку (витрати плюс прибуток постачальницько-збутових організацій).

Роздрібна ціна — ціна, по якій товари реалізуються в роздрібній торговій мережі населенню. Формування роздрібної ціни відбувається шляхом додавання до оптової ціни промисловості торгової націнки, що складається з витрат і прибутку торгових організацій.

Оптова ціна промисловості може збігатися з оптовою ціною підприємства. Це відбувається в тому випадку, коли підприємство, що випускає товар, саме реалізує його в роздрібній торгівлі. І оптова ціна підприємства може збігатися з роздрібною при самостійній реалізації продукції підприємством через власний роздрібний магазин.

За специфікою виділяють наступні види ціни:

а) базисна ціна (як вартісний рівень для формування величини ціни в залежності від різного рівня якості);

б) скоректована ціна, що враховує конкретні особливості економічної ситуації.

При переході до ринку важливу роль відіграє така класифікаційна ознака, як ступінь свободи цін від впливу держави при їхньому визначенні.

Залежно від цієї ознаки розрізняють:

1) вільні ціни, що складаються на ринку під впливом кон'юнктури незалежно від державних органів. Держава може домагатися зміни цих цін (їхнього рівня) тільки шляхом впливу на кон'юнктуру ринку;

2) регульовані ціни, що складаються під впливом попиту та пропозиції, але, що випробують при своєму формуванні вплив державних органів або за допомогою прямого обмеження їхнього росту або зниження, або шляхом регламентації рентабельності, або яким-небудь аналогічним методом;

3) фіксовані ціни, встановлені державними органами на обмежене коло товарів (електрика, комунальні послуги і т. д.).

Формування ціни на конкретний товар є найважливішою складовою товарної політики підприємства. Розробкою цінової політики на підприємстві займаються вищі посадові особи, тому що рівень цін на товари в остаточному підсумку визначає й основні фінансово-економічні результати діяльності фірми.

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Методи встановлення ціни.
2. Структура ціни одиниці продукції.
3. Фактори впливу на ціну.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Максимальна ціна товару визначається:
а) величиною попиту на товар;
б) цінами конкурентів на аналогічний товар;
в) найвищим рівнем сукупних витрат;
г) монопольним статусом виробника.

2. Мінімальна ціна товару визначається:
а) місткістю ринку товару;
б) рівнем сукупних витрат підприємства;
в) коефіцієнтом еластичності попиту;
г) рівнем змінних витрат.

3. Ціна споживання товару — це:
а) собівартість продукції плюс середній прибуток;
б) сукупність експлуатаційних витрат, витрат на нормальне споживання купленого товару;
в) сума а і б;
г) ціна покупки разом із експлуатаційними витратами, витратами на споживання.

4. За яким методом ціноутворення ціна розглядається й встановлюється як функція цін на аналогічну продукцію конкурентів:
а) «за рівнем попиту»;
б) за методом «забезпечення фіксованого обсягу прибутку»;
в) за прейскурантним методом;
г) встановлення ціни в ході торгів, акту купівлі-продажу;
д) «за рівнем поточних цін».

5. Обсяг продажу підприємства за 9 місяців склав 12,5 млн грн, за IV квартал очікується підвищення продажі порівняно з планом на 5 %. План продажу за IV квартал — 4,5 млн грн, у цілому за рік — 1,5 млн

грн. Ціни за рік підвищилися на 11 %. Темп росту обсягів продажі в дійсних цінах склав при цьому:

а) 114,8 %;
б) 103,5 %;
в) 115,6 %.

6. Обсяг продажу підприємства за 9 місяців склав 12,5 млн грн, за IV квартал очікується підвищення продажі порівняно з планом на 5 %. План продажу за IV квартал — 4,5 млн грн, у цілому за рік — 15 млн грн. Ціни за рік підвищилися на 11 %. Вплив зростання цін на зміну обсягів продажі складе:

а) 2,225 млн грн;
б) 1,707 млн грн;
в) 0,518 млн грн.

7. Ціни на товари загальної вартості 143 тис. грн знижені на 35 %, 256 тис. грн — на 40 %, 360 тис. грн — на 45 %. Середній відсоток зменшення цін при цьому склав:

а) 42 %;
б) 41 %;
в) 43 %.

8. Ціни на товари загальною вартістю 285 тис. грн зросли на 27 %, 490 тис. грн — на 40 %, 620 тис. грн — на 44 %. Середній відсоток при цьому склав:

а) 37 %;
б) 39 %;
в) 40 %.

Тема 13

ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Розмір прибутку характеризує абсолютну прибутковість підприємства, але не дає представлення про ефективність його діяльності, ступінь використання засобів виробництва, за допомогою яких цей прибуток отриманий. З огляду на це, для оцінки ефективності роботи підприємств, характеристики їх відносної прибутковості (ступеня прибутковості) застосовують показник рентабельності, що у загальному випадку розраховується як відношення прибутку до витрат.

Розрізняють наступні показники рентабельності:

1. рентабельність виробництва (загальна);
2. рентабельність окремого виробу.

Рентабельність виробництва визначається за формулою:

$$R = \frac{\text{П}_{\text{бал}}}{\overline{\text{ОФ}} + \overline{\text{ОС}}} \cdot 100\,\% \qquad (13.1)$$

де $\text{П}_{\text{бал}}$ — балансовий прибуток;

$\overline{\text{ОФ}}; \overline{\text{ОС}}$ — середньорічна вартість основних фондів і середньорічна сума обігових коштів нормованих.

Цей показник відображає ефективність використання підприємством виробничих фондів, характеризує ефективність виробництва в цілому. Але ефективність виробництва окремих виробів він не відображає. Для оцінки ефективності виробництва окремих виробів визначають інший вид рентабельності — рентабельність виробу в такий спосіб:

$$R_{\text{вир}} = \frac{\text{П}_{\text{вир}}}{\text{С}_{\text{вир}}} \cdot 100\,\%, \qquad (13.2)$$

де $\text{П}_{\text{вир}}$ — прибуток у розрахунку на один виріб;

$\text{С}_{\text{вир}}$ — собівартість виробу.

Для підвищення зацікавленості виробника в ефективній, раціональній витраті матеріальних ресурсів, рентабельність розраховується в такий спосіб:

$$R_{вир} = \frac{П_{вир}}{СвирМвир} \cdot 100\,\%, \qquad (13.3)$$

де $М_{изд}$ — сума прямих матеріальних витрат, пов'язаних з виготовленням виробу.

Шляхи підвищення рентабельності

Рентабельність підприємства залежить від ряду факторів, головними з яких є:

— досягнутий рівень собівартості;

— оптові ціни на вироблену продукцію;

— зміна номенклатури й асортименту продукції, що випускається;

— якість продукції;

— обсяг продукції, що випускається;

— використання виробничих фондів.

Таким чином, щоб підвищити рентабельність виробництва, необхідно:

— збільшити обсяг одержання прибутку за рахунок зниження собівартості, росту обсягу реалізації, поліпшення якості продукції, що випускається, раціоналізації структури обсягу виробництва;

— підвищити ефективність використання виробничих фондів, прискорити будівництво й освоєння проектних виробничих потужностей.

Визначимо вплив на величину рентабельності кожної з виділених груп факторів.

Порядок розрахунків:

Визначається величина базової (R_0) і розрахункової (R_1) рентабельності виробництва у вище наведеній формулі.

Розраховується загальна зміна рентабельності в розрахунковому періоді:

$$\Delta R = R_1 - R_0; \qquad (13.4)$$

Встановлюють вплив окремих факторів (приріст прибутку, зміна обсягу виробничих фондів) на зростання її рівня.

Вплив приросту прибутку на зростання рентабельності:

$$\Delta R_{\Delta П} = \frac{R_0 \cdot T_{\Delta П_1}}{100}, \qquad (13.5)$$

де R — рентабельність виробництва;

$T_{\Delta П_1}$ — темп зростання прибутку в плановому періоді у відсотках.

Вплив збільшення виробничих фондів на зростання рентабельності:

$$\Delta R_{\Delta ВФ} = \Delta R - \Delta R_{\Delta П}, \qquad (13.6)$$

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Фактори підвищення прибутку і рентабельності.
2. Економія ресурсів.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Рентабельність — це:
а) абсолютний показник ефективної діяльності підприємства;
б) відносний показник ефективної діяльності підприємства;
в) чистий прибуток підприємства;
г) дохід підприємства;
д) відношення прибутку до витрат на його одержання.

2. Рентабельність виробу визначається як процентне відношення:
а) прибутку до повної собівартості;
б) розрахункового прибутку до вартості виробничих фондів;
в) балансового прибутку до вартості виробничих фондів.

3. Загальна рентабельність визначається як процентне відношення:
а) прибутку до собівартості;
б) розрахункового прибутку до вартості виробничих фондів;
в) балансового прибутку до вартості виробничих фондів.

4. Розрахункова рентабельність визначається процентним відношенням:

а) балансового прибутку до вартості виробничих фондів;

б) прибутку до повної собівартості;

в) розрахункового прибутку до вартості виробничих фондів;

г) прибутку до суми вартості виробничих фондів і фонду заробітної плати.

5. Ефективність виробництва забезпечується за рахунок:

а) оптимізації витрат на виробництво;

б) мінімізації витрат на виробництво;

в) максимізації витрат;

г) правильні всі відповіді.

6. Назвіть види рентабельності:

а) рентабельність виробництва;

б) чиста рентабельність;

в) розрахункова рентабельність;

г) балансова рентабельність;

д) загальна рентабельність;

е) рентабельність виробу.

7. Вкажіть правильну відповідь:

а) рівень рентабельності залежить від величини прибутку прямо пропорційно;

б) рівень рентабельності залежить від величини прибутку обернено пропорційно;

в) рівень рентабельності не залежить від величини прибутку.

8. Взаємозв'язок між рівнем рентабельності продукції і величиною її собівартості:

а) прямий;

б) обернений;

в) взаємозв'язку немає.

9. Взаємозв'язок між рівнем рентабельності виробництва і вартістю основних фондів є:

а) прямий;

б) обернений;

в) взаємозв'язку немає.

10. Рентабельність окремого виду продукції обчислюється як частка від ділення величин:

а) прибутку від реалізації одиниці продукції на її повну собівартість;

б) повної собівартості одиниці продукції на прибуток від її реалізації;

в) суми балансового прибутку на обсяг реалізації продукції;

г) обсягу реалізації продукції на суму балансового прибутку.

11. Рентабельність виробництва може визначатися як частка від ділення величин:

а) балансового прибутку на суму витрат на виробництво продукції;

б) чистого прибутку на суму витрат на виробництво продукції;

в) балансового прибутку на обсяг продажу;

г) чистого прибутку на обсяг продажу.

Тема 14

СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ ТА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Система оподаткування характеризується її елементами — суб'єкт оподаткування, об'єкт оподаткування, податкова ставка, джерело нарахування.

Суб'єкти оподаткування — це платники (фізичні або 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 нарахування — джерело, за рахунок якого нараховується той або інший податок (заробітна плата, прибуток тощо).

За методами обчислення податки можна поділити таким чином:

1. Кадастровий (від слова кадастр — таблиця, довідник) — коли об'єкти оподаткування розділені на групи за певною ознакою. Перелік цих груп і їх ознаки заносяться у відповідні довідники. Для кожної групи встановлена індивідуальна ставка податку. Такий метод характеризується тим, що розмір податку не залежить від прибутковості об'єкта. Прикладом такого податку є податок з власників транспортних засобів. Він утримується за встановленою ставкою залежно від об'єму двигуна транспортного засобу і не залежить від того, використовується транспортний засіб або простоює.

2. На підставі декларації. Декларація — документ, у якому платники податку наводять розрахунок доходу і податок із нього. Характерною рисою цього методу є те, що сплата податку відбувається після отримання доходу особою, яка цей дохід отримує. Наприклад, податок на прибуток підприємств.

3. З джерела виплати доходу, що зменшується на суму податку. Наприклад, податок на доходи з фізичних осіб, який спла-

чується підприємством або організацією, де працює фізична особа. До виплати заробітної плати з неї утримується прибутковий податок і перераховується до бюджету, решта сплачується робітнику.

Податкова система відіграє провідну роль у формуванні державних доходів, відчутно впливає на доходи юридичних та фізичних осіб. 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. Роль того чи іншого податку характеризується його приналежністю до певної групи у відповідності з існуючою класифікацією податків.

Класифікація податків проводиться за кількома ознаками: за формою оподаткування, за економічним змістом об'єкта оподаткування, залежно від рівня державних структур, які їх установлюють.

За формою оподаткування податки поділяються на дві групи: прямі і непрямі.

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 підприємств.

Податки на споживання сплачуються не при отриманні доходів, а при їх використанні. Вони справляються у формі непрямих податків.

Податки на майно встановлюються щодо рухомого чи нерухомого майна.

Залежно від рівня державних структур, які встановлюють податки, вони поділяються на загальнодержавні та місцеві.

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.

До загальнодержавних належать такі податки і збори (обов'язкові платежі):

1) податок на додану вартість;

2) акцизний збір;

3) податок на прибуток підприємств, у тому числі дивіденди, що сплачуються до бюджету державними некорпоратизованими, казенними або комунальними підприємствами;

4) податок на доходи фізичних осіб;

5) мито;

6) державне мито;

7) податок на нерухоме майно (нерухомість);

8) плата за землю (земельний податок, а також орендна плата за земельні ділянки державної і комунальної власності);

9) рентні платежі;

10) податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів;

11) податок на промисел;

12) збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету;

13) збір за спеціальне використання природних ресурсів;

14) збір за забруднення навколишнього природного середовища;

15) збір до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення;

16) збір на обов'язкове державне пенсійне страхування;

17) збір до Державного інноваційного фонду;

18) плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності;

19) фіксований сільськогосподарський податок;

20) збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;

21) єдиний збір, що справляється в пунктах пропуску через державний кордон України;

22) збір за використання радіочастотного ресурсу України;

23) збори до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (початковий, регулярний, спеціальний);

24) збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками;

25) збір за проведення гастрольних заходів;

26) збір у вигляді цільової надбавки до затвердженого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

Загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі) встановлюються Верховною Радою України і справляються на всій території України.

Місцеві податки установлюються 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 й у межах установлених граничних розмірів.

До місцевих податків належать:

1) податок з реклами;

2) комунальний податок.

До місцевих зборів (обов'язкових платежів) належать:

1) збір за припаркування автотранспорту;

2) ринковий збір;

3) збір за видачу ордера на квартиру;

4) курортний збір;

5) збір за участь у бігах на іподромі;

6) збір за виграш на бігах на іподромі;

7) збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі та іподромі;

8) збір за право використання місцевої символіки;

9) збір за право проведення кіно- і телезйомок;

10) збір за проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу і лотерей;

11) збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг;

12) збір з власників собак.

Формування податкової системи України вимагає вивчення досвіду розвинутих країн, податкові системи яких мають багаторічну історію. Для визначення шляхів удосконалення податкової системи України необхідне вивчення світового досвіду, що повинне супроводжуватися порівнянням податкової системи України з податковими системами розвинутих країн. Це вивчення може стати основою для визначення шляхів удосконалення податкової системи України.

Сучасним податковим системам властива значна частка податкових надходжень бюджетів у ВНП.

Відмінності в загальному рівні оподатковування різних країн показують існування зв'язку між часткою податкових надходжень у ВНП і моделлю ринкової економіки з властивими їй масштабами і формами державного регулювання. Так, найменші масштаби перерозподілу державою ВНП характерні для американського варіанта ліберальної ринкової економіки і японської моделі. У США це обумовлено використанням податкової політики як засобу державного регулювання економічних процесів і, насамперед, як засобу створення умов, сприятливих для діяльності промислових компаній, що вимагає низького рівня податкового преса в країні. У Японії невелика частка податків у ВНП є наслідком того, що податкова політика як метод державного регулювання відіграє другорядну роль. Провідна роль належить іншим методам — державному програмуванню, прямій державній підтримці визначених галузей і підприємств (цільові субсидії і т. п.).

Найбільш висока частка податкових надходжень у ВНП характерна для шведського варіанта моделі функціонування соціалізації з властивим їй державним утручанням, насамперед, не у виробництво, а у відносини розподілу, що обумовлює необхідність акумулювання в руках держави значної частини ВНП із її подальшим використанням на соціальні цілі.

В Україні частка податкових надходжень бюджетів у ВВП істотно нижча, ніж аналогічні показники в розвинутих країн.

Співвідношення прямих і непрямих податків має визначені особливості в різних країнах. Так, у США, Японії, Канаді, Великій Британії переважають прямі податки. У Франції — непрямі податки, з яких основними є: податки на споживання, акцизи, внески підприємців у фонди соціального страхування. Німеччина й Італія мають досить врівноважену структуру податків (частка непрямих податків у Німеччині — 45,2 %, в Італії — 48,9 %).

Зміна співвідношення між прямими і непрямими податками на користь перших стало також наслідком росту орієнтації західних суспільств на соціальний компроміс, що обумовило підпорядкування податкових систем принципу соціальної справедливості. Реалізація цього принципу вимагає встановлення оптимальної структури податкової системи, тобто оптимального співвідношення між прямими і непрямими податками. Відомо, що прямі податки ставлять рівень оподатковування в пряму залежність від рівня доходів, вважаються більш справедливими, чим непрямі, тому що останні не тільки не залежать від розміру доходів, а і мають регресивний характер. Розвиток прямого оподатковування з високими прогресивними ставками, властивим податковим системам західних країн, у 50—70-х рр. дало можливість перекласти основну вагу податків на найбільш забезпечені верстви населення і використовувати акумульовані державою фінансові ресурси для реалізації соціальних програм, державних замовлень, капіталовкладень.

Однією з важливих причин розвитку непрямих податків у країнах ЄС стала, поряд з історичними традиціями, наполегливо проведена політика уніфікації податкових систем країн співтовариства. Політика уніфікації була проголошена із самого початку інтеграційних процесів у Західній Європі. У наш час результатом цієї політики стало зближення методів стягування непрямих податків, тоді як у сфері прямого оподатковування окремим країнам надається велика самостійність.

Значна роль непрямих податків у багатьох західних країнах викликана їх високою фіскальною ефективністю і можливістю цих податків, для збалансування місцевих бюджетів (зокрема, в Німеччині). Ця можливість обумовлена тим, що споживання є більш-менш рівномірним у територіальному розрізі, тому непрямі податки забезпечують більш рівномірні надходження в місцеві бюджети.

Україна за структурою податкових надходжень близька до країн із середнім доходом. Деяке зниження частки податків на

зовнішньоекономічну діяльність обумовлено декількома факторами: звільненням від сплати ПДВ з експорту, пільгове оподаткування зовнішньоекономічної діяльності, здійснюваної між Україною і Росією та ін. Основною причиною значної ролі непрямих податків в Україні є простота збору і складність приховання бази оподатковування.

Важливим аспектом структури податкових систем розвинутих країн є структура прямих податків, що характеризується визначеними закономірностями, а саме — залежністю співвідношення між податком на прибуток корпорацій і особистим прибутковим податком від структури національного доходу. У країнах з розвинутою ринковою економікою в створеному національному доході переважають індивідуальні доходи. Тому частка особистого прибуткового податку значно вища. Так, у США найбільшою статею доходів є прибутковий податок з населення, що стягується по прогресивній шкалі. Маються неоподатковуваний податком мінімум доходів і три податкові ставки (15, 28 і 33 %). Неоподатковуваний мінімум доходів є змінною величиною, що має тенденцію до збільшення. На початку 90-х років він дорівнював 2 тис. дол. Податком може обкладатися або окрема людина, або родина. В останньому випадку складуються усі види доходів членів родини за рік.

У державному бюджеті Франції прибутковий податок з фізичних осіб перевищує 18 %. Даний податок стягується щорічно з доходу, який декларується на початку року за підсумками попереднього фінансового року. Оподатковуванню підлягає фіскальна одиниця — родина, яка складається з двох чоловіків і осіб, що знаходяться в них на утриманні.

В Японії фізичні особи сплачують державний прибутковий податок по прогресивній шкалі, що має п’ять ставок: 10, 20, 30, 40 і 50 %. Крім того, прибутковий податок префектури по трьох ставках: 5, 10 і 15 %. Крім цього існують місцеві прибуткові податки. Поверх того кожен, незалежно від величини доходу, сплачує податок на мешканця в сумі 3200 ієн на рік. Здавалося б, прямі прибуткові податки в цій країні дуже високі. Але варто мати на увазі, що існує досить значний неоподатковуваний мінімум, що враховує також родиний стан людини. Від сплати податку звільняються кошти, витрачені на лікування. Додаткові податкові пільги мають багатосімейні громадяни.

В Україні прибутковий податок із громадян відіграє другорядну роль, він забезпечує не набагато більше 15 % податкових надходжень. Перше місце серед прямих податків займає

податок на прибуток підприємств — близько 15 %. Це обумовлено тим, що заробітна плата в Україні складає незначну частину ВВП, крім того, високий рівень сумарних нарахувань на заробітну плату приводить до приховання більшої частини заробітної плати в комерційних приватних підприємствах. Ставка податку на прибуток підприємств в Україні нижча, ніж у більшості розвитих країн, і складає 25 %. Однак, суми податку на прибуток відповідно до українського законодавства виявляються значно вищими, ніж аналогічні суми відповідно до законодавства більшості розвинутих країн, через те, що в Україні значно розширена база цього податку. Так, у законодавстві Нідерландів приведений список витрат підприємства, що не можуть бути віднесені на собівартість продукції, а всі інші витрати можуть бути відняті з прибутку до оподатковування. У законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» приведений список витрат, що можуть бути включені в собівартість продукції, а всі інші витрати не можуть бути відняті з прибутку до оподатковування. Це приводить до значного збільшення податкових платежів, і отже, до зниження підприємницької активності.

Західною теорією і практикою оподатковування визнаний взаємозв'язок між розміром податку на прибуток і його вплив на виробничі стимули. Вважається, що обкладання прибутку податком, що перевищує 50 % його величини, негативно впливає на стимули до приватнопідприємницької виробничої діяльності. Оптимальним з так званого з'єднання фіскальних і стимулюючих задач вважається податок, що не перевищує третини прибутку. Таке розуміння податку на прибуток викликало поступове скорочення його граничних ставок у процесі податкових реформ, а також застосування широкого спектра податкових пільг. Тому в більшості розвинутих країн податок на прибуток корпорацій грає не стільки фіскальну, скільки регулюючу роль.

Структура непрямих податків західних країн характеризується найбільшою питомою вагою податків на споживання, що стягуються у формі специфічних акцизів, тобто податків на окремі види (групи) споживчих товарів, послуг, і універсальних, що обкладають валовий обіг комерційного чи промислового підприємства. Найбільш розповсюдженою формою універсального акцизу є податок на додаткову вартість. У загальній сумі непрямих податків специфічні акцизи і податок на додаткову вартість складають близько 90 % надходжень.

Одним з найбільш важливих та істотних змін, що відбуваються в структурі податків країн з розвинутою ринковою економікою, є зменшення відносної частки податків на споживання.

Таке положення обґрунтовується двома головними причинами:

по-перше, у податкових надходженнях швидкими темпами зростає частка податків на соціальне страхування;

по-друге, розширюється податкова база для індивідуального прибуткового податку.

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Податок і збір.
2. Платники податків і зборів і їх обов'язки.
3. Загальнодержавні та місцеві податки і збори.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Спосіб нарахування амортизації належить до методів:

а) економічних;
б) групових;
в) правових;
г) адміністративних.

2. Встановлення розмірів податкових платежів належить до методів:

а) економічних;
б) нормативних;
в) групових;
г) правових;
д) адміністративних.

3. Які з наведених видів впливу держави на економіку можна віднести до методів прямого впливу:

а) встановлення податкових пільг;
б) заборона монополій;
в) ліцензування підприємницької діяльності;
г) державні контракти;
д) лімітування і квотування;
е) регулювання інноваційної діяльності;
є) стимулювання нарощування обсягів виробництва.

4. Вкажіть правильну відповідь:
а) банківська система України є триступеневою;
б) банківська система України є двоступеневою;
в) усі відповіді неправильні.

5. Антимонопольне законодавство регулює проблеми:
а) девальвації:
б) демонополізації;
в) реновації;
г) дефляції;
д) інфляції.

6. Назвіть податки, які належать до прямих:
а) ПДВ;
б) податок на прибуток;
в) податок на землю;
г) акцизний збір;
д) мито;
е) усі відповіді правильні.

7. Назвіть непрямі види податків:
а) ПДВ;
б) податок на прибуток;
в) податок на землю;
г) акцизний збір;
д) мито;
е) усі відповіді правильні.

8. Структура податків є:
а) стабільною;
б) динамічною;
в) мінімальною;
г) максимальною.

Тема 15

ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Результатом діяльності підприємства є прибуток. Прибуток — перевищення доходу над витратами. З економічної точки зору, прибуток — різниця між грошовими надходженнями і грошовими виплатами. З господарської точки зору прибуток — це різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду.

Вивчення всіх аспектів, пов'язаних із прибутком, привело до розуміння того, що прибуток, обчислювальний у бухгалтерському обліку, не відображає дійсного результату господарської діяльності. Це призвело до чіткого розмежування таких понять, як бухгалтерський і економічний прибуток. Перше — результат реалізації товарів і послуг, друге — результат «роботи» капіталу. Дана тема присвячена аналізу бухгалтерського прибутку, трактування якого необхідне для цілей оподатковування.

Підприємства реалізують свою продукцію споживачам, одержуючи за неї грошовий виторг. Однак це ще не означає одержання прибутку. Для виявлення фінансового результату необхідно зіставити виторг із витратами на виробництво продукції та її реалізацію, тобто із собівартістю продукції.

Підприємство отримує прибуток, якщо виторг перевищує собівартість; якщо виторг дорівнює собівартості, то вдалося лише відшкодувати витрати на виробництво і реалізацію продукції, і прибуток відсутній; якщо витрати перевищують виторг, то підприємство одержує збиток, тобто негативний фінансовий результат, що ставить його в складне фінансове становище, що не виключає і банкрутство.

Прибуток класифікується по декількох ознаках, основними з який є:

— джерела формування;

— види діяльності;

— склад елементів, що формують прибуток.

Систематизація основних видів прибутку представлена на рис. 15.1. Відповідно до наведеної класифікації розглянемо основні види прибутку.

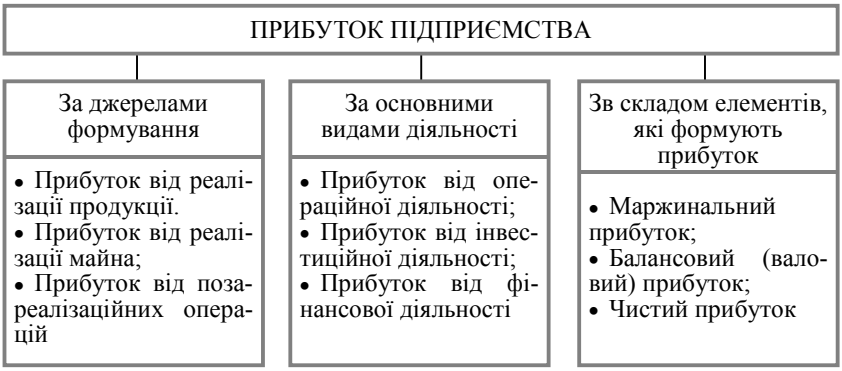


Рис. 15.1. Класифікація прибутку

Кінцевий фінансовий результат, який називається валовим (балансовим) прибутком/збитком, складається з фінансового результату від реалізації продукції (робіт, послуг), основних фондів й іншого майна підприємства і доходів від позареалізаційних операцій, зменшених на суму витрат по цих операціях.

Прибуток (збиток) від реалізації продукції (робіт, послуг) визначається як різниця між виторгом від реалізації в діючих цінах без ПДВ і акцизів і витратами на виробництво і реалізацію продукції.

Підприємства, які здійснюють експортну діяльність, при визначенні прибутку з виторгу від реалізації продукції виключають ще й експортні мита.

Друга складова валового (загального) прибутку підприємства — прибуток від реалізації основних засобів й іншого майна.

Третя складова валового прибутку — прибуток від позареалізаційних операцій, тобто від операцій, безпосередньо не пов'язаних з основною діяльністю: здача майна в оренду, доходи по цінних паперах підприємства, перевищення суми отриманих штрафів над сплаченими, прибуток від спільної діяльності, прибуток минулих років, виявлений в звітному році та ін.

У процесі управління прибутком ключова роль приділяється формуванню прибутку від операційної діяльності. Під операційною діяльністю розуміють основний вид діяльності підприємства, з метою здійснення якої воно створено.

Безумовно, характер операційної діяльності визначається специфікою галузі, в якій працює дане підприємство. Для більшості підприємств базою операційної діяльності є виробничо-комерційна чи товарно-збутова діяльність.

Інвестиційна діяльність пов'язана з процесом обґрунтування і реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємства. Результати цієї діяльності відображені частково в прибутку від позареалізаційних операцій (у виді доходів від участі в спільних підприємствах, від вкладення цінних паперів), а частково — у прибутку від реалізації майна.

Фінансова діяльність пов'язана із забезпеченням підприємства зовнішніми джерелами фінансування (*залучення додаткового акціонерного капіталу, емісія облігацій й інших цінних паперів, залучення кредиту, а також обслуговування притягнутого капіталу шляхом виплати дивідендів і кредитів*). *Виходячи з того, що в даному випадку сформувати прибуток прямо не можна, під прибутком від фінансової діяльності розуміють непрямий ефект від залучення капіталу із зовнішніх джерел на умовах більш вигідних, ніж середньоринкові.*

Маржинальний прибуток характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності (*валового доходу підприємства від цієї діяльності, зменшеного на суму непрямих податкових платежів*) *за винятком суми змінних витрат. Валовий прибуток характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності, за винятком всіх операційних витрат: як постійних, так і змінних* (*балансовий прибуток відповідно являє собою різницю між усією сумою чистого доходу і всією сумою його поточних витрат*). *Чистий прибуток характеризує суму балансового* (*валового*) *прибутку, зменшеного на суму податкових платежів.*

Для підвищення ефективності роботи підприємств першочергове значення має виявлення резервів збільшення обсягів виробництва і реалізації, зниження собівартості продукції (робіт, послуг), зростання прибутку.

Для визначення основних напрямків пошуку резервів збільшення прибутку, факторів, що впливають на його одержання, класифікують по різних ознаках.

До зовнішніх факторів відносяться природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та ін. Ці фактори не залежать від діяльності підприємств, але можуть значно впливати на величину прибутку.

Внутрішні фактори поділяються на виробничі і позавиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і, у свою чергу, можуть підрозділятися на екстенсивні й інтенсивні.

Екстенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни: обсяги засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи устаткування, чисельності персоналу, фонду робочого часу та ін.

Інтенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через якісні зміни: підвищення продуктивності устаткування і його якостей, використання прогресивних видів матеріалів і удосконалювання технології їх обробки, прискорення оборотності обігових коштів, підвищення кваліфікації і продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості і матеріалоємності продукції, удосконалювання організації праці і більш ефективне використання фінансових ресурсів та ін.

Методи визначення прибутку

Величина прибутку визначається методом прямого рахунку і розрахунково-аналітичним методом. При використанні методу прямого рахунку розрахунок здійснюється для кожної складової прибутку окремо. Прибуток від основної реалізації визначається за формулою:

$$П_{ор} = \sum_{i=1}^{n}(Ц_i - C_i)N_i + \sum_{j=1}^{m}(V_j - C_j) + \sum_{K=1}^{l}(V_K - C_K), \qquad (15.1)$$

де $Ц_i$ — оптова ціна підприємства одиниці продукції *i*-ого виду;

C_i — її повна собівартість;

N_i — обсяг реалізованої продукції в натуральних одиницях;

n — номенклатура виробів;

m — номенклатура робіт і послуг;

V_j, C_j — відповідно вартість і собівартість послуг;

V_K, C_K — відповідно вартість і собівартість робіт.

Прибуток від іншої реалізації визначається за аналогічною формулою, але відносно номенклатури й асортименту іншої продукції.

Величина іншого прибутку розраховується в такий спосіб:

$$П_{ІНШ} = \sum_{i=1}^{n}(Двн_i - Рвн_i), \qquad (15.2)$$

де $Двн_i$, $Рвн_i$ — відповідно доходи і витрати від *i*-го виду діяльності, не пов'язаної з виробництвом і реалізацією продукції;

n — номенклатура видів діяльності.

Метод прямого рахунку простий і точний, але при великій номенклатурі випуску продукції стає громіздким. Крім того, він не дозволяє простежити вплив на прибуток різних факторів, що змінюють його величину.

Тому поряд з методом прямого рахунку застосовують розрахунково-аналітичний (пофакторний) метод розрахунку прибутку. Розрахунок ведуть у наступній послідовності:

1) припускаючи, що в розглянутому періоді умови виробництва не змінюються у порівнянні з базовим періодом, визначають прибуток планованого року ($П_{1R_0}$), виходячи з базового рівня рентабельності:

$$П_{1R_0} = Ц_1 - С_1 = R_0 \cdot С_1 \cdot \frac{1}{100}; \qquad (15.3)$$

де «0» — базовий період,

«1» — плановий (розрахунковий) період;

2) розраховують загальну зміну величини прибутку під впливом різних факторів

$$\Delta П = \sum_{i=1}^{m} \Delta П_i \ , \qquad (15.4)$$

де $\Delta П_i$ — збільшення прибутку за рахунок *i*-ого фактора.

3) визначають прибуток у плановому періоді:

$$П_1 = П_{1R_0} + \Delta П \ , \qquad (15.5)$$

Фактори зростання прибутку

Фактори — це причини, що призводять до збільшення прибутку й умови, в яких вони діють.

Виходячи з формули:

$$П = \sum_{i=1}^{n} (Ц_i - С_i) N_i \ , \qquad (15.6)$$

сформулюємо фактори приросту прибутку:

1) ріст обсягу реалізованої продукції і на цій основі збільшення прибутку;

2) зниження собівартості продукції;

3) підвищення якості продукції (збільшення ціни);

4) зміна структури обсягу виробництва, тобто номенклатури й асортименту.

Розрахунок зміни величини прибутку за рахунок основних факторів

З урахуванням виділених груп факторів розрахунок загальної зміни прибутку в плановому (розрахунковому) періоді призводять у такий спосіб:

1. Зміна обсягу продукції, що випускається

$$\Delta\Pi\Delta Q = \left(\frac{Q_1}{Q_0} - 1\right)\Pi_0, \tag{15.7}$$

де Q — обсяг реалізованої продукції;

Π — прибуток;

«0» — базовий період;

«1» — плановий період.

2. Зміна цін

$$\Delta\Pi\Delta\text{Ц} = (\text{Ц}_1 - \text{Ц}_0)N_1, \tag{15.8}$$

де Ц — ціна одиниці продукції;

N — обсяг реалізованої продукції в натуральних вимірниках.

3. Зниження (зростання) собівартості

$$\Delta\Pi\Delta\text{C} = \left(\frac{\text{C}_1}{\text{C}_0} - 1\right)\cdot Q_1, \tag{15.9}$$

де C — собівартість одиниці продукції;

Q — обсяг випуску продукції.

4. Зміна номенклатури, асортименту продукції, що випускається, рентабельності.

$$\Delta\Pi_{\text{H,A}} = \left(\frac{R_1}{R_0} - 1\right)\Pi_0, \tag{15.10}$$

де R — рентабельність виробу (виробництва).

5. Сумарна зміна прибутку визначається за наступною формулою:

$$\Delta\Pi = \sum_{i=1}^{m}\Delta\Pi_{\text{i}} = \Delta\Pi_{\Delta Q} + \Delta\Pi_{\Delta\text{Ц}} + \Delta\Pi_{\Delta\text{C}} + \Delta\Pi_{\Delta R}.$$

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Валовий доход підприємства.
2. Скоригований валовий доход.
3. Валові витрати.
4. Прибуток у розпорядженні підприємства.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. До виручки від позареалізаційних операцій входять грошові кошти, одержані від:
а) реалізації основної продукції;
б) основних фондів;
в) нематеріальних активів;
г) здачі майна в оренду;
д) операцій з цінними паперами.

2. Назвіть чинники, які впливають на величину виручки від реалізації продукції:
а) обсяг виробництва;
б) стан основних фондів;
в) вартість майна підприємства;
г) якість продукції;
д) орендна плата.

3. Балансовий прибуток включає:
а) прибуток від діяльності підсобних господарств;
б) додатковий продукт у грошовому вираженні;
в) чистий дохід підприємства у грошовій формі;
г) першочергові платежі до бюджету;
д) доходи і збитки від позареалізаційної діяльності підприємства.

4. Основними шляхами збільшення прибутку на промисловому підприємстві є:
а) підвищення продуктивності праці;
б) зростання виробництва і реалізації продукції;
в) зниження собівартості продукції;
г) поліпшення якості продукції;
д) розширення асортименту;
е) підвищення фондовіддачі.

5. Прибуток від реалізації продукції — це:

а) виручка від підприємницької діяльності;

б) дохід від підприємницької діяльності;

в) виручка від реалізації продукції за мінусом повної собівартості;

г) додатковий продукт у грошовому вираженні;

д) прибуток від діяльності підсобних господарств.

6. Кошти фонду споживання використовують для фінансування:

а) науково-дослідних робіт;

б) виплати матеріальних допомог;

в) виплати дивідендів;

г) природоохоронних заходів;

д) стихійних втрат.

7. Кошти фонду накопичення використовують для фінансування:

а) науково-дослідних робіт;

б) виплати матеріальних допомог;

в) виплати дивідендів;

г) природоохоронних заходів;

д) стихійних втрат.

8. Кошти резервного фонду використовують для фінансування:

а) науково-дослідних робіт;

б) виплати матеріальних допомог;

в) виплати дивідендів;

г) природоохоронних заходів;

д) стихійних втрат.

9. Прибуток — це:

а) сума грошей, яку можна вилучити у підприємства, не порушивши його спроможності продовжувати виробництво на незмінному рівні;

б) економічна категорія, що відображає частину суспільного продукту, створеного робітниками у додатковий робочий час, і присвоєна власником підприємства;

в) одна з форм вартості додаткового продукту, що визначається як різниця між реалізаційною ціною продукту і витратами на його виробництво та збут.

10. Балансовий прибуток — це:

а) загальна сума прибутку підприємства за всіма видами виробничої і невиробничої діяльності;

б) прибуток, який за величиною завжди відповідає валовому прибутку підприємства;

в) валовий прибуток за мінусом суми податку на прибуток.

11. Чистий прибуток:

а) це загальна сума прибутку підприємства за всіма видами виробничої і невиробничої діяльності;

б) за величиною завжди відповідає валовому прибутку підприємства;

в) це валовий (балансовий) прибуток за мінусом першочергових платежів до бюджету.

Тема 16

УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ ПОКАЗНИКАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА І ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ

Фінансова криза на підприємстві залежить від екзогенних (зовнішніх) і ендогенних (внутрішніх) факторів. До головних зовнішніх факторів, що обумовлюють кризовий розвиток підприємства, відносяться:

— соціально-економічні фактори загального розвитку країни, зокрема зниження обсягу її національного доходу, інфляційні коливання, нестабільність податкового законодавства і високий рівень оподатковування, безробіття;

— ринкові фактори, такі як зниження купівельного попиту, монополізм на ринку, нестабільність валютного, фондового і фінансового ринків;

— до інших факторів відносяться політичні, демографічні, криміногенні фактори, стихійні лиха.

Внутрішніми факторами фінансової кризи на підприємстві є:

— фактори, пов'язані з виробничою діяльністю підприємства, такі як неефективний маркетинг, високі витрати, низький рівень використання основних фондів, високий розмір запасів товарно-матеріальних цінностей, поганий асортимент продукції;

— до інвестиційних факторів відносяться неефективний фондовий портфель, висока тривалість будівельно-монтажних робіт, перевитрата інвестиційних ресурсів, недосягнення запланованого прибутку від реалізації інвестиційного проекту;

— фінансові фактори складають неефективна фінансова стратегія і структура активів підприємства, висока частка позикового капіталу, зростання дебіторської заборгованості, висока вартість капіталу, перевищення припустимих меж фінансових ризиків.

Унаслідок впливу чи сукупності деяких з цих факторів на фінансово-господарську діяльність підприємства впливають наступні негативні явища:

— втрата клієнтів і покупців продукції, зменшення кількості договорів на її постачання;

— неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей, підвищення собівартості і різке зниження продуктивності праці;

— збільшення розміру неліквідних обігових коштів і наявність наднормативних запасів;

— виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і підвищення плинності кадрів;

— істотне зниження виторгу від реалізації і підвищення тиску на ціни.

Виділяють такі **види кризи**:

— стратегічна криза характерна тим, що на підприємстві зруйнований виробничий потенціал і недостатньо довгострокових факторів успіху;

— криза прибутковості характеризується тим, що наростаючі збитки з'їдають власний капітал підприємства, що приводить до незадовільної структури балансу;

— криза ліквідності свідчить про неплатоспроможність підприємства, чи існує реальна загроза втрати платоспроможності.

Важливою умовою застосування правильних і своєчасних антикризових заходів на підприємстві є ідентифікація глибини фінансової кризи. Виділяють три **фази кризи**, що практично відповідають його видам:

— перша фаза кризи, що безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства за умови введення антикризового управління. Це, як правило, криза ліквідності;

— друга фаза загрожує подальшому існуванню підприємства і вимагає негайного проведення фінансової санації. Цій фазі найчастіше відповідає криза прибутковості;

— третя фаза — це кризовий стан, не сумісний з подальшим існуванням підприємства і приводить до його ліквідації. Це стратегічний вид кризи.

Антикризове фінансове керування на підприємстві — це частина загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає в розробці і використанні методів попередньої діагностики банкрутства і механізмів фінансового оздоровлення підприємства. Метою антикризового фінансового керування є швидке поновлення платоспроможності і відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства.

Реалізація політики антикризового фінансового керування на підприємстві полягає в здійсненні наступних послідовних заходів:

— періодичне дослідження фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку, що

викликають погрозу банкрутства. З цією метою, в першу чергу, виділяється група об'єктів спостереження і визначається «кризове поле». Потім аналіз і контроль показників «кризового полю» включається в систему моніторингу фінансової діяльності підприємства;

— визначення масштабів кризового стану підприємства здійснюється шляхом аналізу відхилень від нормального ходу його фінансової діяльності;

— вивчення факторів, що обумовили кризовий розвиток підприємства, виробляється шляхом угруповання цих факторів і визначення ступеню їх впливу на форми і масштаби кризового розвитку;

— формування цілей і вибір механізмів антикризового фінансового управління. Як такі механізми розглядаються, в першу чергу, можливість забезпечення фінансового оздоровлення підприємства за рахунок реалізації його внутрішніх резервів. При недостатності цих резервів розглядається можливість забезпечення фінансового оздоровлення підприємства за рахунок зовнішньої фінансової допомоги і часткової реорганізації підприємства. Якщо всі ці заходи не приводять до позитивного результату, то залишається єдиний вихід — припинення діяльності підприємства і початок процедури його банкрутства;

— впровадження внутрішніх механізмів фінансової стабілізації для забезпечення платоспроможності і фінансової стійкості підприємства;

— вибір ефективних форм санації — як до початку процедури банкрутства, так і під час проведення такої процедури. Однією з форм санації може бути реорганізація підприємства;

— фінансове забезпечення ліквідаційних процедур при банкрутстві підприємства. Ці процедури обговорені законом. У ході ліквідаційних процедур виробляється розробка відповідних бюджетів, підготовка активів підприємства до реалізації, здійснюється забезпечення вимог кредиторів за рахунок реалізованого майна.

Діагностика банкрутства

Банкрутство і ліквідація підприємства — це не тільки збитки для його акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів і споживачів продукції, але і зменшення податкових надходжень у бюджет, зростання безробіття, економічна і соціальна нестабільність у кра-

їні. Серед підприємств, справи про банкрутство яких розглядаються в судах, є значна кількість таких, які потрапили у важкий фінансовий стан тимчасово. Вартість їх активів значно вище, ніж кредиторська заборгованість і за певних умов ці підприємства можуть розрахуватися з боргами й успішно функціонувати далі.

Тому настільки важливим заходом стає **діагностика кризового розвитку** підприємства і загрози його банкрутства. З цією метою на підприємстві застосовується система раннього попередження банкрутства. Це особлива інформаційна система, за допомогою якої керівництво підприємства одержує інформацію про потенційну загрозу діяльності підприємства внаслідок зовнішніх і внутрішніх факторів. Найважливішим інструментом її є дискримінантний аналіз, коли за допомогою математичних і статистичних методів будується функція і розраховується інтегральний показник, за допомогою якого можна оцінити загрозу банкрутства для підприємства. Існують різні підходи до прогнозування фінансової неспроможності.

Найпростішим і наочним показником загрози банкрутства є **коефіцієнт абсолютної ліквідності («кислотний тест»), що** прослідкується в динаміці і являє собою відношення суми коштів до суми поточних зобов'язань підприємства.

Дослідження фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку здійснюється також з використанням показників **потоку платежів і чистого грошового потоку.**

Будь-яка **оцінка кредитоспроможності** є одночасно і методикою прогнозування банкрутства, наприклад, у виді розрахунку наступних показників:

— норми прибутку на капітал як відношення суми прибутку до валюти балансу;

— коефіцієнтів абсолютної й швидкої ліквідності і покриття, як відношення оборотних активів підприємства в різному ступені їх ліквідності до його поточних зобов'язань;

— коефіцієнта залучення коштів як відношення суми всякого роду заборгованості до валюти балансу, що характеризує залежність підприємства від кредиторів.

Уявлення про загрозу банкрутства можна скласти, аналізуючи такі показники як коефіцієнт рентабельності капіталу підприємства і коефіцієнт оборотності його активів.

$$Р = 1 / [(1 / Ко) + (1 / Фв)],$$

де Р — рентабельність капіталу підприємства у відсотках;

П — балансовий прибуток підприємства в гривнях;

Т — виторг від реалізації продукції підприємства в гривнях;

Ко — коефіцієнт оборотності обігових коштів у кількості оборотів;

Фв — фондовіддача основних фондів і інших необоротних активів підприємства в гривнях.

$$До = (О \cdot t) / Т,$$

де До — оборотність обігових коштів;

О — середній залишок обігових коштів;

t — число днів періоду, за який проводиться аналіз;

Т — виторг від реалізації продукції.

Дискримінантний аналіз випереджає **тест на банкрутство («Тест Тамари»)**, що складається з шести показників:

1. Коефіцієнт забезпеченості власним капіталом, як відношення суми власного капіталу до валюти балансу. Незадовільне значення цього показника може свідчити про наявність стратегічної кризи на підприємстві, тобто про найважчу його фазу, третю, не сумісну з подальшим функціонуванням підприємства.

2. Норма прибутку на капітал, як відношення суми прибутку до валюти балансу. Незадовільне значення цього показника, розглянутого в динаміці за ряд років, сигналізує про можливу наявність кризи прибутковості, тобто про другу фазу кризового розвитку, коли необхідна термінова санація.

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, як відношення суми коштів до суми поточних зобов'язань. Значення цього коефіцієнта в розмірах, нижче припустимого, свідчить про кризу ліквідності і вимагає проведення антикризових заходів для виведення підприємства з першої фази його кризового розвитку.

4. Коефіцієнт співвідношення вартості товарної і готової продукції свідчить про такі причини кризового розвитку як затовареність, низькі обсяги реалізації продукції, криза надвиробництва і націлює підприємство на пошук причин і вживання відповідних заходів.

5. Коефіцієнт оборотності капіталу, як відношення суми виторгу від реалізації до валюти балансу характеризує ефективність використання інвестованого в підприємство капіталу. Незадовільне значення цього коефіцієнта вимагає прийняття серйозних і глобальних заходів на підприємстві.

6. Коефіцієнт співвідношення обігу від реалізації і дебіторської заборгованості, як відношення виторгу від реалізації до суми дебіторської заборгованості свідчить про відволікання оборотних

коштів підприємства в дебіторську заборгованість і жадає від підприємства вживання термінових заходів до її рефінансування.

Ці показники характеризують здатність до нейтралізації загрози банкрутства за рахунок внутрішнього потенціалу підприємства.

У закордонній практиці широко розповсюджена **інтегральна оцінка** загрози банкрутства:

— **модель Альтмана** або Z-рахунок Альтмана являє собою п'ятифакторну модель, що виглядає в такий спосіб:

$$Z = 1{,}2\ X_1 + 1{,}4\ X_2 + 3{,}3\ X_3 + 0{,}6\ X_4 + 1{,}0\ X_5, \text{ чи}$$

$$Z = 1{,}2(\text{РК} / \text{А}) + 1{,}4(\text{НП} / \text{А}) + 3{,}3(\text{ЧД} / \text{А}) + 0{,}6(\text{ВК} / \text{ПК}) + 1{,}0(\text{Т} / \text{А}),$$

де *Z* — інтегральний показник рівня загрози банкрутства.

РК — сума робочого чи функціонуючого капіталу підприємства;

А — сума всіх його активів;

НП — чистий прибуток підприємства;

ЧД — чистий доход підприємства;

ВК — сума власного капіталу підприємства, що за кордоном оцінюється по ринковій вартості;

ПК — сума позикового капіталу;

Т — виторг від реалізації продукції.

Якщо значення Z складає менш 1,8, то ймовірність банкрутства на підприємстві дуже висока, якщо це значення знаходиться в інтервалі 1,81—2,7, то така ймовірність висока, якщо показник складає 2,71—2,99, то підприємство має можливу ймовірність загрози банкрутства, і при значенні рахунка Альтмана більш 3,0, ймовірність загрози банкрутства дуже низька. Точність прогнозування складає 95 %.

Більш надійний для оцінки загрози банкрутства українських підприємств **коефіцієнт фінансування важколіквідних активів**, що може бути представлений у такий спосіб:

1. НА + З < В

2. НА + З < В + ДК

3. НА + З < В + ДК + КК

4. НА + З > В + ДК + КК,

де НА — середня вартість необоротних активів підприємства;

З — середня сума запасів товарно-матеріальних цінностей підприємства;

С — середня сума власного капіталу підприємства;

ДК — середня сума довгострокових кредитів банку;

КК — середня сума короткострокових кредитів банку.

Ця модель, крім оцінки загрози банкрутства, відображає також політику фінансування активів, що проводить підприємство. У першому випадку ймовірність загрози банкрутства на підприємстві дуже низька і таке підприємство здійснює консервативну політику фінансування своїх активів. В другому випадку підприємство має можливу ймовірність загрози банкрутства і політика фінансування його активів помірна. У третьому випадку при агресивній політиці фінансування активів підприємство має високу ймовірність загрози банкрутства. У четвертому випадку політика фінансування активів підприємства понад агресивна, отже, ймовірність загрози банкрутства такого підприємства дуже висока.

Таким чином, **діагностика банкрутства** на підприємстві полягає в проведенні таких послідовних заходів:

— дослідження фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку здійснюється з використанням тих методів і показників, про які викладено вище;

— визначення масштабів кризового стану підприємства, виходячи з класифікації видів і фаз кризи;

— вивчення основних факторів, які обумовили кризовий розвиток підприємства, що розділяються на зовнішні і внутрішні фактори.

Конкуренція — центр ваги всієї системи ринкового господарства, тип взаємин між виробниками з приводу встановлення цін й обсягів пропозиції товарів на ринку. Це конкуренція між виробниками. Аналогічно визначається конкуренція між споживачами як взаємини з приводу формування цін і обсягу попиту на ринку.

У світі залишилося дуже мало країн, де панує командно-адміністративна економіка в її класичному вигляді. У Китаї, В'єтнамі хоч і зберігається соціалістичний лад, але економіка має ринкові елементи. Там з'явилася конкуренція. Де є ринок, там неодмінно має бути і конкуренція. Сфера зовнішньоекономічної діяльності теж не може стояти осторонь конкуренції. У цьому невеликому підрозділі зупинимося на основних засадах конкуренції.

Як засоби в конкурентній боротьбі для поліпшення своїх позицій на ринку компанії використовують, наприклад, якість виробів, ціну, сервісне обслуговування, асортименти, умови поставок і платежів, інформацію через рекламу.

Конкуренція — суперництво між учасниками ринкового господарства за кращі умови виробництва, купівлі й продажу товарів. Таке зіткнення неминуче й породжується об'єктивними умовами:

повною господарською відособленістю кожного суб'єкта ринку, його повною залежністю від господарської кон'юнктури й

протиборством з іншими претендентами за найбільший дохід. Боротьба за економічне виживання й процвітання — закон ринку. Конкуренція (як і її протилежність — монополія) може існувати тільки за певного стану ринку. Різні види конкуренції (і монополії) залежать від певних показників стану ринку. Основні з них:

— кількість фірм (господарських, промислових, торговельних підприємств, що мають права юридичної особи), які поставляють товари на ринок;

— свободу входження підприємства на ринок і виходу з нього;

— диференціація товарів (додання певному виду товару того самого призначення різних індивідуальних особливостей — за фабричною маркою, якістю, кольором та ін.).

Конкурентна стратегія є частиною стратегічного маркетингу;

вона визначає діяльність підприємства, спрямовану на підвищення його рівня конкурентоспроможності.

Найсильнішим чинником з усієї сукупності є конкурентна боротьба серед продавців товару і послуг. Умови конкуренції можуть виявлятися в різноманітних формах з неоднаковою мірою інтенсивності.

Інтенсивність конкуренції зростає в міру того, як зростає кількість діючих на ринку підприємств, а їхні розміри й ринкові можливості стають приблизно однаковими.

Загострення конкуренції призводить до того, що слабкі або неефективно працюючі підприємства змушені вийти з ринку. Кількість конкуруючих підприємств зменшується, а їх сила зростає.

Конкуренція посилюється, коли ринкові умови змушують конкурентів використати зниження цін або інші засоби, що стимулюють маркетинг для збільшення обсягу продаж, а також коли витрати на вихід із галузі перевищують витрати, необхідні для продовження конкуренції. За цих умов підприємству доцільніше продовжити конкурентну боротьбу навіть з перспективою зниження рівня прибутку.

Загроза підвищення конкуренції від входження на ринок нових конкурентів посилюється, якщо ринок характеризується діючими на ньому низькими бар'єрами входу.

Загроза посилення конкуренції від підприємств, що пропонують товари-субститути, зростає, якщо ціни на ці товари нижчі, а якісні характеристики приблизно однакові або переважають за відповідними показниками товарів галузі.

Одночасна взаємодія всіх видів конкурентних сил визначатиме характер конкуренції. Як правило, чим вищий рівень конкуре-

нції, тим нижча прибутковість діяльності підприємств, що беруть участь на даному ринку.

Найнепривабливіша конкурентна ситуація на ринку, з точки зору прибутковості операцій, складається в разі, коли конкуренція між продавцями дуже висока: галузь характеризується низькими бар'єрами входу: ринок зазнає серйозної конкуренції з боку товарів-субститутів, а постачальники і покупці значно впливають на дії підприємств-виробників.

З іншого боку, ідеальна конкурентна ситуація для отримання прибутку виникає, коли позиції постачальників і покупців стосовно підприємств-виробників слабкі, відсутні або недостатньо конкурентоспроможні товари-субститути; вхідні бар'єри відносно високі, а конкуренція між продавцями помірна.

Як свідчить досвід стратегічного менеджменту, підприємство не може контролювати досягнення жорстко визначених кінцевих результатів. Тому основний акцент в управлінні необхідно перенести на створення і підтримку його унікальних конкурентних переваг.

Конкурентні переваги підприємства:

• унікальні відчутні та невідчутні ресурси, якими володіє підприємство, стратегічно важливі для даного підприємства сфери бізнесу, які дозволяють перемагати в конкурентній боротьбі;

• висока компетентність підприємства в певній сфері, яка дає найкращі можливості перемагати конкурентів, залучати споживачів і зберігати їх прихильність до товарів підприємства;

• будь-яка ексклюзивна цінність, якою володіє організація і яка дає їй перевагу над конкурентами;

• ключові фактори успіху — фактори, від яких залежить успіх на ринку, конкурентні можливості, прибутковість підприємства.

Конкурентні переваги втілюються в товарах, які випускаються і реалізуються даною організацією на ринку.

Конкурентні переваги в сучасному світі бізнесу перестали бути статичними. Вони змінюються під впливом інноваційного процесу (розробка нових технологій, зміна стилю життя і потреб споживачів, нове законодавство, рішення влади тощо). Тому для утримання конкурентних переваг потрібне постійне впровадження нововведень.

Для збереження (поновлення) конкурентних переваг у зв'язку зі змінами конкурентного середовища необхідний постійний моніторинг дій конкурентів і відслідковування споживчих уподобань.

Існують різні стратегічні варіанти (напрями) росту: захоплення ринків, розвиток уже існуючого ринку, розвиток свого вироб-

ництва. Методами такого зростання можуть бути розширення асортименту, пропозиція товарів-новинок на ринок, створення нових моделей продукції, розширення обсягів збуту підприємства шляхом об'єднання з підприємствами-постачальниками сировини, матеріалів, збутовими транспортними фірмами.

Для проведення аналізу конкурентних переваг фірми застосовують такі методи: кабінетні дослідження — робота з фінансовими документами, статистичною та іншою внутрішньою інформацією; спостереження і опитування споживачів, ділових партнерів і працівників фірми за спеціальними методиками; мозковий штурм; конференції; експертні оцінки; бенчмаркінг (порівняльний конкурентний аналіз); метод аналізу комплексу об'єктів;

GAP-аналіз; LOTS-аналіз; SWOT-аналіз; методи портфельного аналізу з використанням матриць БК Г. І. Ансоффа та ін.

Виявлені конкурентні переваги дають можливість фірмі забезпечити низькі витрати виробництва, що дозволяє добитися рівня собівартості, меншого у конкурентів. Це наслідок вищої продуктивності, яка забезпечує фірмі більшу рентабельність і стійкість щодо зниження ціни продажу, нав'язаного ринком чи конкуренцією.

Одним із індикаторів конкурентоспроможності підприємства є його потенціал щодо рівня питомих витрат порівняно з провідними конкурентами, що визначається залежно від великої кількості чинників, серед яких найрозповсюдженішими є відмінності:

— в цінах на сировину, матеріали, компоненти, енергію та інші ресурси, що купуються у постачальників (фінансовий потенціал);

— в технологіях виробничих процесів і рівнях морального старіння або фізичного зносу технічних засобів і обладнання (технологічний потенціал);

— у видатках на комплекс маркетингових заходів — рекламу, стимулювання продажу, дослідження ринку, розробку і впровадження на ринок нових продуктів (маркетинговий потенціал);

— у видатках на транспортні операції і страхування;

— у видатках на організацію товаропросування по каналах збуту і різноманітні рівні знижок оптовим або роздрібним посередникам, що просувають товар до кінцевого споживача.

Для того щоб підприємство успішно конкурувало на ринку, його витрати мають бути на одному рівні з провідними конкурентами. Чим більші питомі витрати підприємства порівняно з аналогічними витратами конкурентів, тим нижчий рівень його конкурентоспроможності. Методика проведення порівняльної

оцінки конкурентоспроможності підприємства включає такі основні етапи:

1. На основі проведення аналізу сильних і слабких сторін діяльності підприємства вибираються показники, що будуть використовуватися як критерії оцінки різноманітних сторін конкурентоспроможності підприємства.

2. За кожним критерієм необхідно встановити коефіцієнт відносної значущості, що характеризує ступінь впливу цього критерію на загальну оцінку конкурентоспроможності. Величини всіх коефіцієнтів мають бути підібрані таким чином, щоб їхня сума за всіма критеріями становила 100.

3. Для кожного критерію конкурентоспроможності встановлюється шкала оцінки. Найбільш зручні для використання бальні оцінки в діапазоні від 1 до 5 або від 1 до 10. Припускається, що найнижча оцінка прояву окремого показника дорівнюватиме 1, а найвища — відповідно 5 або 10 балів.

4. По кожному конкуренту збирається необхідна інформація, що дає можливість порівняти відповідні критерії конкурентоспроможності.

5. Виробляється оцінка показників підприємства і основних конкурентів за кожним критерієм, і ці дані заносяться до відповідної аналітичної таблиці. Підсумковий рядок таблиці характеризує загальну оцінку конкурентоспроможності по кожному підприємству і дає змогу визначити не тільки його рейтинг, а й причини, що його зумовили. Знання того, в чому підприємство програє конкурентам і в чому полягають його конкурентні переваги, є важливою умовою вибору правильного стратегічного спрямування в довгостроковій перспективі.

У процесі аналізу конкурентоспроможності підприємства керівництво фірми повинно з'ясувати, чи має фірма внутрішні сили (потенціал), щоб використовувати зовнішні можливості, і чи є в неї слабкі сторони, які можуть ускладнити проблеми, що пов'язані із зовнішніми загрозами.

Стратегія міжнародного маркетингу являє собою систему заходів у сфері виробництва і збуту продукції, переважно на зовнішніх ринках, що мають довгострокове цільове спрямування і передбачають більш конкретні форми і засоби виробничо-збутової діяльності.

Найважливішими напрямами стратегічної діяльності підприємства можуть бути:

1. Стратегія диверсифікації — освоєння виробництва нових товарів, товарних ринків, а також нових видів послуг. При цьому

діяльність спрямована на освоєння нових видів підприємницької діяльності в інших галузях виробництва з метою подолання обмежень зростання окремої галузі і зниження ймовірності падіння попиту при зміні кон'юнктури ринку.

2. Стратегія сегментації — підвищення ступеня пропозиції товару і послуг для можливо більшої кількості груп споживачів, вибір максимальної глибини асортименту в кожному сегменті ринку.

3. Стратегія інтернаціоналізації — освоєння нових, зарубіжних ринків, включаючи не тільки розширення експорту товарів, але й експорт капіталу; створення підприємств, що випускають товар у країнах-імпортерах, минаючи обмежувальні торговельні бар'єри, використовуючи переваги цільової робочої сили і дешевої місцевої сировини.

Конкурентоспроможність підприємства визначають, насамперед, його конкурентні переваги — унікальний актив фірми, невикористані можливості, резерви, які дають їй перевагу над конкурентами. Конкурентні переваги втілюються в товарах. Вони можуть бути технічні (інноваційні, науково-дослідні роботи), збутові (широка мережа дилерів, сервісні послуги, швидка доставка), виробничі (низька собівартість, якість продукції), маркетингові та ін. Отже, аналіз конкурентоспроможності підприємства дає можливість з'ясувати, чи має фірма внутрішні сили (потенціал), щоб використовувати зовнішні можливості, чи є в неї слабкі сторони, які можуть ускладнити проблеми, що пов'язані із зовнішніми загрозами.

При визначенні конкурентної стратегії необхідно враховувати стратегічні цілі підприємства. Це може бути зростання обсягів продажу, збільшення частки ринку, підвищення якості товару, розширення асортименту, висока репутація серед покупців та ін. Стратегія підприємства повинна враховувати особливості ринку, привабливості галузі та умови конкуренції, використовувати свої сильні сторони та нейтралізувати слабкі.

При виході на зовнішні ринки підприємство повинно врахувати його конкурентні переваги, які є основними елементами конкурентної стратегії: висока якість продукції і широкий асортимент, загрози на зовнішніх ринках — поява та посилення конкурентів, поява товарів замінників, підвищення митних тарифів, підвищення цін на паливо.

Будь-яка організація знаходиться і функціонує в повному середовищі й кожна її дія можлива лише за умови, що середовище дозволяє її здійснити.

Вивчення безпосереднього оточення організації спрямоване на аналіз стану тих складових зовнішнього середовища, з якими організація знаходиться в безпосередній взаємодії. Організація може здійснювати відчутний вплив на характер та зміст цієї взаємодії і тим самим активно брати участь у формуванні додаткових можливостей та запобіганні загроз її подальшому існуванню.

Основу аналізу безпосереднього оточення фірми становить конкурентний аналіз середовища, який, як правило, будують на моделі п'яти сил М. Портера. Відповідно до цієї теорії на діяльність фірми впливають п'ять сил:

- конкурентна боротьба всередині галузі;
- загроза появи товарів та послуг-субститутів;
- спроможність постачальників диктувати свої умови;
- загроза появи нових конкурентів;
- спроможність покупців диктувати свої умови.

Вивчення конкурентів, тобто тих, з ким організації доводиться боротися за покупця та за ресурси, які вона прагне отримати із зовнішнього середовища, щоб забезпечити своє існування, займає особливе і дуже важливе місце в стратегічному управлінні. Вивчення їх спрямоване на те, щоб виявити слабкі та сильні сторони конкурентів і на основі цього побудувати свою стратегію конкурентної боротьби.

Конкурентне середовище формується не лише внутрішньогалузевими конкурентами, які виробляють аналогічну продукцію та реалізують її на одному і тому ж ринку. Суб'єктами конкурентного середовища є ті фірми, які можуть увійти на ринок, а також ті, які виробляють товар-замінник. Крім них, на конкурентне середовище організації помітний вплив здійснюють покупці її продукту та постачальники, які, володіючи силою торгу, можуть помітно послабити позиції організації.

Міжнародний поділ праці у формі спеціалізації та кооперування між підприємствами однієї і тієї ж корпорації, а також значна частка внутрішньофірмового товарообігу є якісними критеріями транснаціональності фірми.

Транснаціональні корпорації (ТНК) є головним суб'єктом світогосподарських відносин і формою, що втілює в собі, як правило, усі види сучасного міжнародного бізнесу. ТНК сьогодні — це в основному великі за обсягом виробництва та величиною доданої вартості, виключно ефективні з точки зору виробництва і прибутку фірми. Вони мають величезний економічний потенціал. Середньорічний обсяг продаж ТНК становить кілька сотень мі-

льйонів доларів, понад 500 ТНК мають річний обсяг збуту понад 1 млрд дол., а найбільші — десятки мільярдів доларів.

У цілому ТНК контролюють 70—90 % ринків товарів, послуг і технологій. Загальний обсяг реалізації 200 найбільших з них уже становить понад 30 % світового валового внутрішнього продукту.

Разом з тим слід відзначити, що велетенські розміри не є обов'язковими для ТНК. Часто ТНК бувають порівняно невеликими за масштабами операцій, але незвичайно гнучкими, виключно ефективними з точки зору виробництва і прибутку (особливо у сфері наукомісткої технології, обслуговування та ін.).

Транснаціональність капіталу і діяльності є основною рисою ТНК. Вирішальним у визначенні ТНК є не стільки те, з яких країн надходить капітал, скільки те, куди він прямує, де оперує, звідки здобуває прибутки. Більшість сучасних ТНК становить один національний, а не багатонаціональний капітал.

За визначенням ООН, ТНК — це «підприємства, що є власниками, або такими, що контролюють виробництво товарів і послуг за межами країни, в якій вони базуються».

Інакше кажучи, ТНК — це міжнародні концерни, тобто групи підприємств (дочірніх фірм) навколо іншого підприємства (материнської компанії), яка тримає акції цих підприємств. Для того щоб бути спроможною контролювати дочірні підприємства, головному підприємству в багатьох західних країнах достатньо мати від 20 % до 40 % акцій. У США, де акції багатьох підприємств належать сотням і тисячам акціонерів, для ефективного контролю достатньо оволодіти 10—15 % акцій. У рамках концернів часто дочірні підприємства є власниками акцій інших дочірніх підприємств в інших країнах, економічним механізмом їх формування є ПІІ. Саме тому колосальна фінансова і промислова могутність ТНК має *наднаціональний характер.*

Характерною особливістю ТНК є:

1) географічна диверсифікація виробництва на світовому рівні;

2) диверсифікація діяльності;

3) участь у міжнародній спеціалізації виробництва.

Внутрішньофірмова спеціалізація виражається у виробництві різноманітних товарів різними філіями ТНК.

Важливим якісним критерієм транснаціональності є поводження фірми, орієнтація і стратегія її менеджменту. Для ТНК визначальним вважається подвійна орієнтація їхньої діяльності. З одного боку, менеджмент фірми орієнтований на регіональний і

глобальний ринок, на світові стандарти якості, витрат виробництва, ефективності тощо, на специфіку механізму функціонування цих ринків. З іншого боку, транснаціональна фірма здобуває за кордоном національне життєве середовище і повинна функціонувати згідно з її законами і правилами.

Як тільки фірма стає транснаціональною, вона відразу ж поширює прогнозування і стратегічне планування на міжнародний, а потім і на світовий рівень.

Діяльність ТНК, як і будь-якої організації, залежить від таких ситуаційних чинників внутрішнього середовища, як цілі, технологія, люди, структура.

Вихід фірми на світовий ринок розпочинається з альтернатив діяльності: куди спрямувати свою діяльність, яку форму зарубіжних операцій обрати, як побудувати організаційну структуру корпорації, щоб забезпечити створення певних товарів або послуг у рамках специфічних (ринкових) обмежень у витратах (продуктивність) і утримуваного прибутку (рентабельність).

Не підлягає сумніву, що конкретним наслідком, до якого прагне кожна ТНК як форма підприємницького бізнесу, є отримання прибутку. Безперечним є й те, що прибуток важливий для виживання фірми в умовах світового ринку.

При формуванні цілей транснаціональна фірма повинна охоплювати широке коло напрямів і показників своєї діяльності.

До показників, які впливають на формування цілей ТНК, належать:

— прибутковість (рівень прибутків, щорічний приріст доходу в розрахунку на акцію);

— маркетинг (приріст обсягів продажів, вплив інтеграційних процесів на приріст частки ринку);

— виробництво (застосування ефекту масштабу, впровадження ефективних методів виробництва);

— фінанси (фінансування зарубіжних філій, оптимізація податків, політика оптимізації структури капіталу);

— персонал (впровадження ефективних методів управління);

— відносини з урядами країн (адаптація стратегічних планів розвитку філій до загальнодержавної програми розвитку даної країни);

— науково-дослідницька праця (впровадження патентоспроможної технології виробництва);

— охорона навколишнього середовища (принципи дотримання законодавства щодо охорони навколишнього середовища).

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Основні економічні показники діяльності підприємства.
2. Основні економічні показники конкурентоспроможності підприємства.
3. Переваги транснаціональної компанії.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Управління — це:
а) процес впливу суб'єкта управління на об'єкт управління;
б) стосунки між людьми у процесі виробництва;
в) процес цілеспрямованого впливу на колективи людей для організації й координації їхньої діяльності.

2. Вкажіть методи управління:
а) єдиноначальності;
б) правові;
в) стимулювання;
г) соціально-психологічні;
д) виховні;
е) економічні;
є) комплексні;
з) адміністративні.

3. Основні принципи управління:
а) неперервність;
б) єдиноначальність;
в) поєднання матеріального та морального стимулювання;
г) плановість та економічність;
д) науковість.

4. Система управління виробництвом на підприємстві включає:
а) суб'єкти управління;
б) економічну кібернетику;
в) об'єкти управління;
г) вироблене рішення;
д) рішення, реалізоване управлінням;
е) інформацію;
є) економічне стимулювання.

5. До економічних методів управління належать:
а) госпрозрахунок;
б) система фінансування та кредитування;
в) облік і контроль виконання;
г) матеріальне стимулювання;
д) планування;
е) ціноутворення.

6. Органами управління підприємством є такі служби:
а) планова;
б) технічна;
в) економічна;
г) зовнішніх господарських зв'язків;
д) фінансова;
е) виробнича.

7. Планово-економічний відділ підприємства має у своєму складі:
а) групу обліку;
б) групу змінних диспетчерів;
в) бюро планування виробництва та реалізації продукції;
г) бюро планування собівартості.

8. Економічна служба підприємства складається з таких відділів:
а) конструкторського;
б) планово-економічного;
в) постачання і збуту;
г) праці й заробітної плати;
д) фінансового;
е) облікового.

9. Найефективнішим є управління, що здійснюється на основі використання інформації:
а) ретельно відібраної;
б) конкретної;
в) такої, що містить лише необхідні матеріали, позбавленої зайвих даних.

10. Назвіть методи планування:
а) статистичний;
б) балансовий;
в) розрахунково-аналітичний;
г) техніко-економічного аналізу;
д) нормативний;
е) метод оптимізації планових рішень.

11. Основними показниками фінансового плану підприємства є:
а) загальна сума прибутку;
б) собівартість товарної продукції;
в) асигнування з бюджету;
г) дохід підприємства;
д) платежі до бюджету;
е) рентабельність виробництва.

12. Модель Альтмана є:
а) трифакторною;
б) чотирифакторною;
в) п'ятифакторною;
г) шестифакторною.

13. Якщо значення «Z-рахунку» Альтмана дорівнює 1,95, то ступінь ймовірності банкрутства підприємства:
а) дуже високий;
б) високий;
в) можливий;
г) дуже низький.

14. Ступінь ймовірності банкрутства підприємства високий, якщо значення «Z-рахунку» Альтмана:
а) нижче 1,8;
б) дорівнює 2;
в) дорівнює 2,8;
г) вище 3;
д) вище 4.

15. При визначенні ступеня ймовірності банкрутства підприємства слід ураховувати:
а) організаційну структуру підприємства;
б) потреби споживчого ринку;
в) специфіку певної галузі або підгалузі;
г) загальний обсяг виробництва продукції підприємства.

Тема 17

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ І САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова стабілізація підприємства здійснюється в трьох напрямках:

— усунення неплатоспроможності;

— відновлення фінансової стійкості;

— зміна фінансової стратегії.

Цим напрямкам відповідають механізми фінансової стабілізації:

— оперативний механізм фінансової стабілізації підприємства за принципом «відсікання зайвого» носить захисний характер і зводиться до зменшення поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань. Він полягає в проведенні таких заходів як, у першу чергу, скорочення витрат підприємства на підставі «нуль-базису-бюджету». Продовження термінів кредиторської заборгованості і пролонгація банківських позичок також сприяють стабілізації фінансового положення підприємства. Відстрочка виплати дивідендів і збільшення, у зв'язку з цим, суми грошових активів підприємства є одним із заходів його фінансової стабілізації. З метою збільшення платоспроможності і поліпшення поточного фінансового стану підприємства здійснюється ліквідація портфеля короткострокових фінансових вкладень і реалізація довгострокових вкладень, тобто депозитних внесків. Найважливішим заходом оперативної фінансової стабілізації для українських підприємств є рефінансування дебіторської заборгованості і прискорення її обороту. Крім того, на підприємстві повинна здійснюватися нормалізація поточних запасів товарно-матеріальних цінностей, скорочення страхових і сезонних їх запасів.

Ціль включення оперативного механізму фінансової стабілізації підприємства вважається досягнутою, якщо значення коефіцієнта покриття стає більше, ніж 1,0. Це означає, що відновилася платоспроможність підприємства.

Тактичний механізм фінансової стабілізації підприємства являє собою модель фінансової рівноваги, що виглядає в такий спосіб:

$$ДП_п = ДП_о,$$

$$ДП_п = ЧП_{ін} + А_о + ΔАК + ΔВФР,$$

$$ДП_о = ΔНА + ΔЧРК, \text{ или}$$

$$ЧП_{пр} + А_о + ΔАК + ΔСФР = ΔНА + ΔЧРК,$$

де $ДП_п$ — сума позитивного грошового потоку;

$ДП_о$ — сума негативного грошового потоку;

$ЧП_{ін}$ — сума чистого прибутку підприємства, що направляється на його виробничий розвиток;

$А_о$ — сума амортизаційних відрахувань;

ΔАК — приріст акціонерного капіталу підприємства;

ΔВФР — приріст власних фінансових ресурсів підприємства;

ΔНА — приріст необоротних активів підприємства;

ΔЧРК — приріст чистого робочого капіталу підприємства, тобто суми його оборотних активів.

Тактичний механізм фінансової стабілізації спрямований, з одного боку, на збільшення позитивного грошового потоку. Досягається це збільшення за рахунок росту чистого доходу підприємства, збільшення його чистого прибутку за рахунок проведення ефективної податкової політики, зниження виплат дивідендів, застосування норм прискореної амортизації основних фондів, реалізації невикористовуваного майна або додаткового випуску акцій підприємства. З іншого боку, тактичний механізм фінансової стабілізації на підприємстві спрямований на зниження споживання інвестиційних ресурсів. З цією метою підприємство відмовляється від здійснення інвестиційних проектів, а залучення необхідних основних фондів і нематеріальних активів виробляється на умовах лізингу або селенгу. Підприємство припиняє формування портфеля довгострокових фінансових вкладень. Здійснюється зниження нормативу оборотних активів.

Ціль включення тактичного механізму фінансової стабілізації вважається досягнутою, якщо коефіцієнт фінансової стійкості на підприємстві стає більше, ніж 1,0. Це означає, що відновився достатній рівень фінансової стійкості підприємства.

Стратегічний механізм фінансової стабілізації на підприємстві являє собою модель прискореного економічного росту, що виглядає в такий спосіб:

$$ΔТ_п / Т_ф,$$

$$ΔТ_п / Т_ф = (ЧП / Т_п) \cdot (ЧП_{вир} / ЧП) \cdot (Т_п / А) \cdot (А / ВК),$$

де $ΔТ_п$ — приріст обсягу реалізації продукції за планом;

$Т_ф$ — фактичний обсяг реалізації продукції;

$\Delta Т_п / Т_ф$ — темп економічного росту підприємства;

ЧП — сума планованого чистого прибутку підприємства;

$ЧП_{вир}$ — планована сума чистого прибутку, що направляється на виробничий розвиток підприємства;

А — планова середня норма використовуваних активів підприємства;

ВК — планова середня сума використовуваного капіталу підприємства.

Модель прискореного економічного росту показує, що підприємству необхідно домагатися постійного приросту таких показників:

— росту рентабельності реалізації продукції ($ЧП / Т_п$) за рахунок здійснення ефективної цінової і податкової політики;

— зростання чистого прибутку, що направляється на виробничий розвиток підприємства ($ЧП_{вир} / ЧП$) за рахунок проведення ефективної дивідендної політики;

— прискорення оборотності активів підприємства ($Т_п / А$);

— використання ефекту фінансового левериджа ЕФЛ (А / ВК).

Ціль включення стратегічного механізму фінансової стабілізації підприємства вважається досягнутою, якщо відбувається зростання ринкової вартості підприємства.

Якщо застосування заходів внутрішньої фінансової стабілізації на підприємстві не призведе до бажаних результатів і поліпшення фінансового стану підприємства не відбувається, особливо важливим стає розгляд питання про можливість санації або реструктуризації підприємства.

Санація (оздоровлення або виживання) — це комплекс послідовних взаємозалежних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і поновлення або досягнення його прибутковості і конкурентноздатності в довгостроковий період. Метою фінансової санації є покриття поточних збитків і усунення причин їхнього виникнення, чи поновлення збереження ліквідності і платоспроможності підприємства, скорочення усіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу і формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру. Рішення про санацію може прийматися:

— з ініціативи підприємства, що знаходиться в кризовому стані, до звертання кредиторів у суд про визнання його банкрутом;

— після звертання боржника за власною ініціативою в арбітражний суд про визнання його банкрутом;

— з ініціативи фінансово-кредитної установи, що має право застосувати до клієнта, оголошеному неплатоспроможним, комплекс санаційних заходів;

— з ініціативи заставоутримувача цілісного майнового комплексу відповідно до договору про заставу й у деяких інших випадках.

Сукупний капітал підприємства складається з власного і позикового, таким чином, фінансова санація може здійснюватися шляхом самофінансування або з залученням коштів із зовнішніх джерел. За формальними ознаками розрізняють дві її **форми**:

— санацію без залучення позикових коштів шляхом зменшення номінального капіталу підприємства, конверсії власності в борг або боргу у власність, пролонгації термінів погашення або добровільного зменшення заборгованості, самофінансування;

— санацію із залученням нового фінансового капіталу шляхом альтернативної санації, зменшення номінального капіталу з наступним його збільшенням (двоступінчата санація), безповоротної фінансової допомоги власників і персоналу, емісії облігацій конверсійної позики, залучення довгострокових кредитів і позик.

Санація може здійснюватися у виді:

— реорганізації боргу без зміни юридичної особи здійснюється шляхом погашення боргу за рахунок коштів бюджету по державних підприємствах. Підприємства інших форм власності можуть залучати для цієї мети кредити банку. У цьому випадку санатором виступає банк-кредитор. За згодою кредиторів підприємства може бути здійснене переведення боргу іншій юридичній особі. У цьому випадку санатором є інше підприємство. Підприємство може зробити випуск своїх облігацій під гарантію санатора, звичайно банку, чи страховій компанії.

Реорганізації підприємства зі зміною статусу юридичної особи шляхом злиття з іншим фінансово-стійким підприємством. У цьому випадку санатором виступає інше підприємство. Придбання іншим підприємством цілісного майнового комплексу боржника — це санація шляхом поглинання підприємства. При багатогалузевій структурі підприємства в його складі створюються нові юридичні особи. Це санація шляхом поділу підприємства, однак, її здійснення вимагає кредитної підтримки. Санація підприємства шляхом перетворення в господарче товариство відкритого типу вимагає забезпечення засновниками внеску в статутний фонд такого підприємства. Крім того, реорганізація підприємства

може здійснюватися шляхом передачі його в оренду. Це відбувається, як правило, коли державне підприємство передається в оренду трудовому колективу. Для державних же підприємств варіантом реорганізації в ході санаційних заходів є його приватизація.

Результати санації можуть бути оцінені розміром додаткового прибутку за рахунок нормалізації господарської діяльності в порівнянні з прибутком в умовах кризи. Витрати на санацію можуть розглядатися як інвестиції санатора й оцінюються тими ж методами, як і реальні інвестиції через чистий приведений дохід (ЧПД), індекс прибутковості (ИП), внутрішню норму прибутковості (ВНП).

Ціль санації вважається досягнутою, якщо вдалося нормалізувати виробничу діяльність і уникнути оголошення підприємства банкрутом із припиненням його діяльності і продажем майна. При відсутності пропозицій по проведенню санації або незгоди кредиторів з її умовами Арбітражний суд визнає боржника банкрутом.

Банкрутство — це нездатність підприємства задовольнити у встановлений термін претензії кредиторів і виконати зобов'язання перед бюджетом у зв'язку з недостатністю активів у ліквідній формі. Умови і порядок визнання підприємства банкрутом обговорені чинним законодавством. Рішення про визнання підприємства банкрутом виносить Арбітражний суд за заявою кредитора, банку, податкової інспекції, самого підприємства або прокурора. Існує ще таке поняття як «фіктивне банкрутство». Це навмисна самоліквідація підприємства, що залучило значні обсяги позикового капіталу і, що використовувало його в метах наживи окремих осіб. Фіктивне банкрутство переслідується в карному порядку. У постанові про визнання боржника банкрутом суд призначає ліквідаційну комісію в складі представників кредиторів, банків, фінансових органів, Фонду держмайна, якщо боржник державне підприємство. З моменту визнання боржника банкрутом:

— припиняється підприємницька діяльність боржника;

— до ліквідаційної комісії переходить право розпорядження його майном і всі майнові права й обов'язки;

— визнаються минулими, терміни всіх боргових зобов'язань банкрута;

— припиняється нарахування пені і відсотків на усі види заборгованості банкрута.

Ліквідаційна комісія:

— проводить повну інвентаризацію майна боржника і його оцінку по балансовій вартості;

— оцінює майно по ринковій, тобто по мінімальній вартості, і визначає ліквідаційну масу. Вона складається з усього майна в ринковій оцінці за винятком закладеного, орендованого, що знаходиться на відповідальному збереженні й особистому майні працівників підприємства;

— проводить роботу зі стягнення дебіторської заборгованості і розраховується з кредиторами;

— складає ліквідаційний баланс і подає його власнику або органу, що призначив ліквідаційну комісію. Вірогідність і повнота ліквідаційного балансу повинні бути підтверджені аудитором;

— визначає найбільш ефективні форми реалізації майна у виді конкурсу, аукціону, на товарних біржах тощо. Здійснює реалізацію майна боржника.

Якщо після задоволення вимог кредиторів майна у підприємства не залишилося, то суд виносить рішення про його ліквідацію. Якщо таке майно у підприємства залишилося, то воно вважається вільним від боргів і може продовжувати господарську діяльність. При цьому по законодавству повинне бути досить коштів на балансі для функціонування підприємства в даній організаційно-правовій формі, тобто повинний дотримуватися необхідний розмір статутного фонду.

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Система виживання підприємства (організації) в ринкових умовах господарювання.
2. Основні економічні параметри системи виживання.
3. Головні організаційні заходи й необхідні кошти для виживання підприємства, його виходу з кризової економічної ситуації.
4. Сутнісна характеристика й можливі форми реструктуризації підприємства (організації).
5. Конверсія, розукрупнення й диверсифікація виробництва як дійові форми реструктуризації суб'єктів господарювання.
6. Розробка й здійснення програми (бізнес-плану) реструктуризації підприємства (організації).
7. Суть механізму санації (фінансово-економічного оздоровлення) та цілей.

8. Програма санаційних заходів фінансово-економічного характеру.
9. Практика й ефективність санації суб'єктів господарювання в Україні.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Реструктуризація включає в себе:
а) пошук можливості отримання інших джерел доходів;
б) зміну бази оподаткування на підприємстві;
в) реформу кадрової політики;
г) переоформлення юридичних установчих документів.

2. Реструктуризація підприємства має бути спрямована насамперед на:
а) відновлення конкурентоспроможності підприємства;
б) підвищення конкурентоспроможності продукції;
в) вихід підприємства на нові ринки збуту продукції;
г) підвищення конкурентоспроможності підприємства.

3. Стратегічна реструктуризація підприємства забезпечує:
а) оперативне зниження дебіторської заборгованості;
б) відновлення конкурентоспроможності продукції;
в) суттєве покращання результатів діяльності підприємства;
г) довготермінову конкурентоспроможність підприємства.

4. Який вид реструктуризації підприємства характеризується процесами комерціалізації або корпоратизації підприємства?
а) організаційно-правова реструктуризація;
б) управлінська реструктуризація;
в) економічна реструктуризація;
г) фінансова реструктуризація.

5. Проведення реструктуризації підприємства можливе шляхом:
а) об'єднання підприємств із створенням нової юридичної особи;
б) створення холдингової компанії на базі дочірніх підприємств;
в) перепрофілювання підприємства;
г) виділення окремих структурних підрозділів зі створенням нових юридичних осіб;
д) усі відповіді правильні.

6. Підприємство, яке потенційно піддається реорганізації, характеризується:
а) швидким входженням у нові ринки;
б) високою спроможністю освоєння нових ринків;
в) доволі важким освоєнням нових ринків;
г) низькою спроможністю освоєння нових ринків збуту продукції.

7. Процес фінансового оздоровлення починається із:
а) виявлення й аналізу причин фінансової кризи;
б) визначення цілей санації;
в) розробки програми санації;
г) реалізації плану санації;
д) усі відповіді правильні.

8. При проведенні процесу санації першочергово необхідно сформувати:
а) систему санаційних заходів;
б) цілі та стратегію санації;
в) проект санації;
г) бізнес-план санації.

9. Система санаційних заходів розробляється на основі.:
а) стратегії санації;
б) програми санації;
в) бізнес-плану санації;
г) реалізації плану санації.

10. Система взаємопов'язаних заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризи, називається:
а) проектом реструктуризації підприємства;
б) стратегією санації;
в) бізнес-планом санації;
т) програмою санації.

11. Середньозважені очікувані платежі у відсотках до позичкового й акціонерного капіталу є:
а) ціною підприємства;
б) вартістю капіталу;
в) ліквідаційною вартістю підприємства;
г) рівнем прибутковості.

12. Якщо прибутковість підприємства нижча від вартості її капіталу, то:
а) це підприємство підлягає ліквідації;
б) це підприємство є банкрутом;
в) це є однією із перших ознак руху до банкрутства даного підприємства;
г) це підприємство є прибутковим.

13. Приведені до теперішнього часу потоки виплат кредиторам і акціонерам визначають:
а) ціну підприємства;
б) балансову вартість підприємства;
в) величину сукупних активів підприємства;
г) величину сукупних зобов'язань.

14. Якщо ринкова вартість акціонерної компанії нижча від суми зобов'язань кредиторам, то:

а) акціонерний капітал компанії збільшується;
б) акціонерний капітал компанії втрачає вартість;
в) платоспроможність акціонерної компанії падає;
г) акціонерна компанія є платоспроможною.

15. Ліквідація фірми є вигіднішою за її експлуатацію, якщо ринкова вартість фірми:

а) нижча від ліквідаційної вартості активів;
б) нижча від суми зобов'язань кредиторам;
в) дорівнює сумі сукупних активів фірми;
г) нижча від балансової вартості активів фірми.

16. Банкрут — це юридична особа:

а) що неспроможна своєчасно задовольнити вимоги кредиторів;
б) що неспроможна своєчасно сплатити податки;
в) проти якої порушено справу про банкрутство;
г) боржник, що перебуває у процесі ліквідації.

Тема 18

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ КОМПАНІЇ

Існуючі теорії інтернаціоналізації фірми можуть бути розділені на три групи:

1. *стадійні моделі*, в яких інтернаціоналізація постає як поступовий, послідовний процес;

2. *умовні моделі*, що постулюють визначені умови та дії, які компанія має здійснити у випадку виконання цих умов. Ці моделі формулюються відповідно до формули: «Якщо..., тоді...»;

3. *моделі*, *що орієнтовані на дію* й акцентують увагу на самому процесі взаємодії між економічними суб'єктами.

Головна ідея *стадійних моделей* інтернаціоналізації полягає в тому, що компанія у своєму міжнародному розвитку проходить ряд послідовних етапів. Інтернаціоналізація розглядається як послідовний упорядкований процес, схожий для всіх підприємств.

Теорія стадій — домінуюча, хоча й небеззаперечна, модель інтернаціоналізації компаній. Головні постулати *теорії стадій* полягають у тому, що нестача досвіду і знань про іноземні ринки є важливою перешкодою на шляху міжнародного розвитку компанії і що необхідні знання можуть бути отримані, головним чином, завдяки досвіду практичної міжнародної діяльності. Передбачається також, що менеджери керуються двома принципами: принципом збільшення довгострокового прибутку (що рівнозначно зростанню підприємства) і принципом мінімізації ризиків, яким піддається фірма. Звідси випливає, що шляхом інтернаціоналізації фірма буде просуватися невеличкими кроками в міру збільшення обсягу знань про ринок.

Відповідно до *умовних моделей* фірма схильна піддаватися впливу турбулентного і, як правило, несприятливого навколишнього середовища. Завдання менеджерів фірми полягає в досягненні найкращого балансу між навколишнім середовищем (можливостями і погрозами) і фірмою (сильними і слабкими сторонами). Беручи це до уваги, можна виділити три основних компоненти *умовних моделей*: чинники навколишнього середовища, тобто модель навколишнього середовища, в якому діє фірма; можливості, тобто альтернативи, доступні фірмі; критерії прийняття рішень, які використовуються менеджерами. Серед

найбільш популярних критеріїв застосовуються максимізація прибутку, частки ринку, контролю; мінімізація витрат і ризику.

Умовні моделі формулюються відповідно до формули: «Якщо..., тоді... «. Вони можуть розглядатися як критика *стадійних моделей*. Унаслідок розходження чинників, що впливають на підприємства, процес інтернаціоналізації кожної фірми є специфічний.

Базові постулати теорії полягають у тому, що, по-перше, унаслідок недосконалості ринку й опортунізму його учасників, фірма, укладаючи угоди, несе визначені витрати; по-друге, фірма підвищує ефективність своєї роботи шляхом зниження даних витрат; по-третє, загальні витрати можуть бути знижені шляхом інтеграції окремих видів діяльності у внутрішньофірмову структуру.

Теорія трансакційних витрат визначає умови, при яких фірма повинна інтеналізувати той або інший вид діяльності. У випадку міжнародної діяльності це означає, що фірма повинна вибрати між використанням агента або імпортера, з одного боку, і заснуванням торгової дочірньої компанії з іншого.

Теорія підтверджує, якщо такі критерії (ступінь невпевненості в результатах угод; частота здійснення угод; кількість інвестицій, необхідних для здійснення контрактів) оцінюються високо, тоді даний вид діяльності повинен бути інтеналізований, тобто виконаний фірмою самостійно (шляхом відкриття в країні, що приймає, власного підрозділу). Проте на практиці через фінансові обмеження фірми часто використовують імпортерів або експортерів (екстеналізують експортну діяльність).

Еклектична парадигма для іноземних прямих інвестицій була розроблена Даннінгом у 70-х рр. Теорія використовується, головним чином, для пояснення діяльності мультинаціональних корпорацій. Парадигма описує умови, при яких компанія віддасть перевагу експорту продукції перед здійсненням іноземних прямих інвестицій. Умови розділені на три групи: переваги володіння, переваги місця розташування й переваги інтеналізації.

Фірма має ***переваги володіння*** стосовно інших підприємств, що обслуговують визначений ринок, якщо їй належать матеріальні й нематеріальні активи, менш доступні для інших фірм. Переваги володіння є наслідком розміру фірми, монополістичного стану, кращих ресурсних можливостей (матеріальні ресурси, торгові марки, патенти тощо).

Якщо перша умова здійснюється, компанія повинна мати деякі переваги, що випливають з характеристик економіки іншої

держави (так звані ***переваги місця розташування***), інакше іноземний ринок обслуговувався б шляхом експорту продукції. Переваги місця розташування визначають місце розміщення інвестицій і є наслідком різної вартості чинників виробництва.

Реалізація перших двох умов повинна стати причиною виконання даної операції всередині фірми (***переваги інтеналізації***). За відсутності таких переваг фірма може екстеналізувати операцію, наприклад, видати ліцензію на виробництво своєї продукції іншому підприємству.

Парадигма говорить: якщо фірма має дані переваги, вона в ході міжнародної діяльності буде здійснювати іноземні прямі інвестиції.

У даний час визнано, що існує три принципово відмінних засоби організації економічної діяльності: *ієрархія*, *ринок* і *мережа*, хоча в дійсності вони доповнюють один одного.

Базовий елемент будь-якої економіки — фірма — звичайно характеризується як *ієрархія*, що означає розподіл ресурсів усередині фірми відповідно до рішень менеджерів. У плановій економіці координація діяльності підприємств здійснюється також за допомогою *ієрархії* у вигляді державного апарату. В економіці ринкового типу цю функцію виконує *ринок*, в якому фірми, що спонукуються силами конкуренції, намагаються одержати доступ до обмежених ресурсів.

Крім цих двох моделей координації діяльності економічних суб'єктів деякі дослідники виділяють третю модель — *мережу*. Індустріальна система, що складається з фірм, зайнятих виробництвом, розподілом і споживанням продукції, описується як мережа взаємовідносин між індивідуальними виробниками.

Мережовий підхід підкреслює, що економічна діяльність є частина соціальної взаємодії, де індивід розглядається як соціальна істота, а не як раціональний покупець. Таким чином, економічні процеси (такі, як формування ціни, розподіл ресурсів) знаходяться під впливом не тільки економічних чинників, але й соціальної взаємодії між продавцем і покупцем.

Інтернаціоналізація світової економіки почалася з торгівлі. Перші підприємства, що мали виробничі потужності за межами країни походження, з'явилися в другій половині XIX ст., а найбільш швидкий розвиток міжнародного бізнесу почався після Другої світової війни. У наші дні міжнародний бізнес — це складне, багатогранне явище, що притягує увагу економістів з усіх країн. Перерахуємо тільки деякі тенденції, що характеризують розвиток сучасного міжнародного бізнесу.

Основні зміни, що прискорюються, відбуваються в технології. Технологія, а особливо інформаційна технологія, є одним із головних чинників, які впливають на розвиток міжнародного бізнесу. Завдяки розвитку транспорту й комунікацій економічний світ став більш гомогенним. Розвиток комп'ютерних мереж відкриває нові можливості у сфері маркетингу. Маючи можливість вступати в контакт з клієнтом поза залежністю від його місцезнаходження, компанія може поширювати свою продукцію на світовому ринку.

Розвиток технології веде до посилення конкуренції. Сьогодні споживачі більш поінформовані, що дозволяє їм бути більш критичними. Це особливо яскраво виявляється в галузях із значними споживачами, що мають доступ до інформації з усього світу, наприклад, у галузі з виробництва устаткування для атомних станцій або в галузі з надання корпоративних банківських послуг.

Дерегулювання економічної діяльності — ще одна характеристика світової економіки, що впливає на стан конкуренції в багатьох міжнародних галузях (телекомунікації, телебачення, авіаперевезення). Унаслідок дерегулювання багато європейських компаній розглядають Європу як єдиний внутрішній ринок.

Спеціалізація й розвиток кооперації — також риса сучасного міжнародного бізнесу. Виробники часто концентрують свої зусилля на головному напрямку роботи, надаючи здійснення допоміжних функцій іншим організаціям. Водночас значні фірми все частіше займаються невластивою їм діяльністю. Наприклад, такі компанії, як Кока-кола, Шелл, Юнілевер, самостійно здійснюють необхідні їм банківські послуги.

Розвиток технології, дерегулювання й спеціалізація сприяють формуванню головної тенденції розвитку сьогоднішнього міжнародного бізнесу —його глобалізації. Вона виявляється як через збільшення обсягів міжнародної торгівлі, так і через зростання обсягів іноземних інвестицій, пов'язаних, головним чином, із діяльністю мультинаціональних корпорацій.

Традиційно структура будь-якої галузі описується такими категоріями, як кількість і розмір компаній, ступінь продуктової диверсифікації, бар'єри проникнення в галузь. Залежно від ступеня інтернаціоналізації фірми можуть бути поділені на чотири групи.

У табл. 18.1 наводиться порівняльна характеристика чотирьох типів компаній.

Таблиця 18.1

КЛАСИФІКАЦІЯ КОМПАНІЙ ЗА СТУПЕНЕМ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Характеристика	Національні компанії	Нові міжнародні компанії	Досвідчені міжнародні компанії	Глобальні компанії
Ринок	внутрішній	сусідні ринки	регіональні ринки + віддалені ринки	діяльність на головних світових ринках
Торгові і виробничі підрозділи підприємства за рубежем	немає	мають торгові представництва й відділення	мають торгові представництва й відділення	виробничі й торгові потужності на головних ринках
Види продукції, що випускається	як правило, один	як правило, один	декілька	більше, у різноманітних сферах бізнесу
Широта асортименту кожного виду продукції	декілька різновидів	більше	багато	декілька або багато
Частка експорту в обсязі збуту продукції	не експортує	незначна	велика	переважна
Обсяг імпорту сировини й комплектуючих	як правило, використовують вітчизняну сировину	можливе використання імпортної сировини	широко використовують імпортну сировину	координація постачання між найбільшими ринками сировини
Організація керування зовнішньоекономічною діяльністю	відділ збуту	відділ збуту	експортний відділ, регіональні експортні відділи	експортний відділ, регіональні експортні відділи або підрозділи за видами продукції
Освіченість персоналу з питань зовнішньоекономічної діяльності	низька	початкові знання й досвід	великі знання й досвід	знання й досвід роботи на головних світових ринках

1. ***Національна фірма***, яка збуває свою продукцію на внутрішньому ринку й не розглядає можливості міжнародної діяльності.

2. ***Нова міжнародна фірма —*** це фірма, що як і раніше орієнтована на внутрішній ринок, але здійснює експорт у культурно або фізично близькі країни.

3. ***Досвідчена міжнародна фірма***. Фірма експортує продукцію в багато регіонів світу й починає використовувати інші фор-

ми міжнародної діяльності, особливо ліцензійні контракти й спільні підприємства.

4. ***Глобальна компанія.*** Фірма активно використовує такий інструмент міжнародної діяльності, як прямі іноземні інвестиції, а також координує функції збуту, постачання й виробництва між різними країнами, використовуючи порівняльні переваги національних економік. До цієї категорії належать більшість мультинаціональних корпорацій.

Очевидно, що багато фірм починають займатися експортною діяльністю в пошуках додаткового прибутку. Проте цей мотив є далеко не єдиний. Експортна діяльність фірми ініціюється цілою низкою чинників, які одержали назву мотивів початку експортної діяльності компанії. Під мотивами розуміються рушійні сили, завдяки яким фірма починає експортувати свою продукцію з метою використання або розвитку наявних ресурсів таким чином, щоб були досягнуті довгострокові і/або короткострокові цілі компанії.

Мотиви початку експортної діяльності компанії (табл. 18.2), підрозділяються на дві категорії: проактивні і реактивні.

Таблиця 18.2

ОСНОВНІ МОТИВИ ПОЧАТКУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проактивні мотиви	Реактивні мотиви
1. Прибуток і зростання 2. Амбіції й устремління менеджерів 3. Унікальний продукт або технологія 4. Можливості закордонних ринків 5. Економія на масштабах виробництва 6. Податкові й інші фінансові вигоди	1. Тиск конкурентів 2. Недостатні розміри або зниження активності на внутрішньому ринку 3. Наявність надлишкових виробничих потужностей 4. Несподівані закордонні замовлення 5. Збільшення обсягу продажів сезонної продукції 6. Близькість закордонних споживачів

Проактивні мотиви початку експортної діяльності — це зовнішні або внутрішні стимули, що спонукають компанію починати активні дії, засновані на бажанні менеджерів підприємства використовувати наявні конкурентні переваги або ринкові можливості, які відкриваються перед ним.

Реактивні мотиви початку експортної діяльності припускають, що фірма займає пасивну позицію й лише реагує на погрози, що виникли в її внутрішньому або зовнішньому середовищі.

Розглядаючи можливості міжнародного розвитку компанії, менеджери повинні прийняти відповідні рішення за чотирма основними блоками: спочатку необхідно вирішити, чи варто починати або розвивати процес інтернаціоналізації фірми. Далі необхідно зробити вибір стосовно того, які ринки й у якій послідовності стануть полем міжнародної діяльності компанії. Також ключовим рішенням є вибір моделі проникнення на визначені ринки. І, нарешті, менеджерам підприємства необхідно визначитися відносно маркетингової програми, що буде використана для роботи на відібраних ринках.

Рішення за кожним з позначених напрямків потребують збору різноманітної інформації. У табл. 18.3 наведені основні інформаційні потреби фірми, що вступає на шлях міжнародного розвитку.

Таблиця 18.3

ІНФОРМАЦІЙНІ ПОТРЕБИ ФІРМИ У ЗВ'ЯЗКУ З ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЄЮ

Сфера прийняття рішень	Необхідна інформація
Визначення необхідності інтернаціо-налізації	• можливості міжнародних ринків (попит на продукцію фірми); • співвідношення можливостей на внутрішніх і зовнішніх ринках; • конкурентоздатність фірми стосовно місцевих і закордонних компаній; • схильність менеджерів до інтернаціоналізації
Вибір ринку для міжнародної експансії	• ринковий потенціал основних світових ринків; • рівень конкуренції на кожному з закордонних ринків; • політичні ризики; • торгові бар'єри; • культурна й фізична віддаленість закордонних ринків
Вибір моделі проникнення на ринок	• характеристики виробленого продукту (стандартний/складний); • розмір ринків; • поведінка посередників; • поведінка місцевих конкурентів; • транспортні витрати; • державне регулювання
Розробка маркетинго-вої програми	• поведінка споживача; • методи взаємодії з конкурентами; • доступні канали розподілу; • доступні канали просування

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Теорії інтернаціоналізації компанії.
2. Охарактеризувати розвиток сучасного міжнародного бізнесу.
3. Надати характеристику компаній за ступенем інтернаціоналізації.
4. Назвіть причини інтернаціоналізації компанії.
5. Назвіть проактивні мотиви початку експортної діяльності фірми.
6. Назвіть реактивні мотиви початку експортної діяльності фірми.
7. Охарактеризуйте інформаційні потреби компанії у зв'язку з інтернаціоналізацією.

Тема 19

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

Економічний механізм діяльності ТНК визначається економічним та регулятивним середовищем у країнах базування та країнах здійснення діяльності філій ТНК, режимом торговельних, митних, податкових і фінансових взаємовідносин між країнами діяльності ТНК, можливостями використання переваг транснаціональної діяльності для підвищення кінцевої ефективності функціонування ТНК.

Таким чином, економічний механізм діяльності ТНК визначається взаємодією його національних і трансграничних чинників. В його основі — чотири взаємопов'язані складові:

— Податкові умови діяльності ТНК, які визначають стимули та можливості трансграничного трансферту виробництва та збуту.

— Міжнародне позиціювання активів ТНК з метою зниження ризиків і податкових зобов'язань.

— Трансфертні ціни, за якими здійснюються трансакції між філіями ТНК у різних країнах.

— Управління фінансовими потоками ТНК, тобто управління внутрішніми розрахунками між філіями ТНК і зовнішніми фінансовими розрахунками з іншими контрагентами.

Провідна роль серед цих складових належить податковим умовам діяльності ТНК, оскільки планування діяльності ТНК базується на врахуванні різниці в умовах економічної діяльності в країнах, де здійснює операції компанія. Ці умови передусім залежать від існуючих у приймаючих країнах систем оподаткування та ефекту їх впливу на глобальні операції ТНК. Податкові зобов'язання ТНК поєднуються з плануванням мінімізації цих зобов'язань у глобальному масштабі за рахунок переваг транснаціоналізації діяльності. Ефект оподаткування вирішальним чином впливає на ключові аспекти діяльності ТНК: іноземне інвестування, фінансову структуру, структуру та вартість залучення капіталу, управління валютними ризиками, фінансовий контроль. Найчутливішими ці аспекти є до таких основних податків, як податки на прибуток, на додану вартість, на капітал і дивіденди, на доходи працівників, соціальні податки. Вирішальне значення у

визначенні податкових умов діяльності транснаціональної компанії мають такі аспекти оподаткування на національному та глобальному рівнях:

— структура оподаткування, що розглядається як система основних податків і процедура їх сплати;

— порівняльний рівень оподаткування основних операцій і результатів діяльності;

— застосування національних чи глобальних підходів до оподаткування прибутків у різних країнах;

— різниця в режимах та умовах уникнення подвійного оподаткування між різними країнами при проведенні трансграничних операцій;

— наявність чи відсутність податкових пільг, кредитів і заліків щодо операцій ТНК.

Важливе значення для визначення податкових умов діяльності ТНК має застосовуваний у країні підхід до оподаткування прибутків корпорацій. Розрізняють два основні підходи: національний, резидентський або світовий і територіальний.

Перший підхід базується на тому, що оподатковуються всі прибутки корпорації, зареєстрованої в певній країні. Це означає, що оподатковуються прибутки, отримані в країні реєстрації, а також прибутки, отримані від діяльності філій корпорації в усіх інших країнах світу.

Другий підхід передбачає оподаткування прибутків, отриманих місцевими та іноземними компаніями на території певної країни. Залежно від того, який підхід щодо оподаткування зарубіжних операцій використовується в країні реєстрації ТНК, можуть виникати різні податкові проблеми. Так, якщо ТНК зареєстрована в країні зі світовим підходом до оподаткування, то прибуток від діяльності філій корпорації в інших країнах може оподатковуватися двічі — в іноземній країні, де розташована філія, і в країні реєстрації ТНК. По суті, цей підхід узаконює подвійне оподаткування одного і того самого прибутку. Для зменшення негативних наслідків подвійного оподаткування між країнами укладаються двосторонні угоди про уникнення такого оподаткування. Відповідно до податкового законодавства країни реєстрації ТНК податок з прибутку філії, сплачений в іншій країні, за умовами угод може бути врахований при визначенні оподаткованого прибутку ТНК. Водночас за угодами про уникнення подвійного оподаткування передбачено знижені ставки оподаткування при трансферті прибутку, дивідендів. роялті та інших видів доходу від філій до материнської корпорації.

З метою оптимізації оподаткування ТНК використовують певні методи, їх класифікують на дві основні групи: організаційні та економічні. До організаційних методів оптимізації оподаткування ТНК відносять:

здійснення експорту товарів і послуг спеціальними способами (без фактичного перетину кордону; на основі толінгу — тимчасове ввезення сировини і комплектуючих на митну територію та їх переробка на готову продукцію з наступним експортом); здійснення зарубіжних операцій на основі агентських угод, партнерства або спільної інвестиційної діяльності з місцевими компаніями без створення юридичної особи;

створення зарубіжного представництва, а не філії, що дає змогу не декларувати прибутки в країні їх походження, де діє представництво;

створення спеціальних дочірніх компаній у країнах зі сприятливим або пільговим оподаткуванням чи в офшорних зонах;

передача частини зарубіжних філій або дочірніх підприємств під контроль спеціальної холдингової компанії, зареєстрованої у країні зі сприятливим оподаткуванням операцій з капіталом і репатріації дивідендів.

Основні економічні методи оптимізації оподаткування ТНК охоплюють:

— застосування трансфертних цін у розрахунках між філіями і дочірніми компаніями ТНК у різних країнах;

— концентрацію дивідендів та інших доходів корпоративних фінансових компаній, розташованих у країнах з пільговим оподаткуванням фінансових операцій, пільговим режимом уникнення подвійного оподаткування або офшорних зонах;

— застосування різних форм внутрішньокорпоративного кредитування з використанням власних фінансову структур або кредитування філій під гарантії ТНК;

— здійснення інвестицій за рахунок власних нагромаджених доходів або залучених ресурсів через власну інвестиційну компанію у структурі ТНК;

— здіснення трансферту активів ТНК через ліцензійні угоди з власними філіями;

— спорудження підприємств і придбання нерухомості через внутрішньокорпоративні компанії з нерухомості, розташовані в країнах з пільговим оподаткуванням операцій з нерухомістю або в офшорних зонах;

— здійснення транспортного обслуговування операцій ТНК через власні транспортні та судноплавні компанії, зареєстровані в офшорних зонах.

Податковий менеджмент ТНК тісно пов'язаний з іншим важливим компонентом їх економічного механізму — міжнародним позиціюванням активів.

Коли компанія працює лише на внутрішньому ринку, проблему нерівномірного надходження виручки від реалізації продукції або надлишкової ліквідності вона вирішує на основі відомих та однорідних для всіх можливостей внутрішнього ринку. Це може бути, наприклад, розміщення надлишкової ліквідності на депозитних рахунках тих банків, які або обслуговують компанію, або пропонують конкурентні умови процентів. Інша ситуація спостерігається у міжнародних операціях ТНК. У цьому випадку виникають обмеження та ризики при переміщенні активів і фінансових коштів, які є наслідком політичних, податкових, валютних та інших обмежень, а також наявності різних обмежень ліквідності активів (фінансових ресурсів) у різних країнах та їх переміщення між країнами. Політичні причини можуть прямо або опосередковано обмежувати трансферт фінансових ресурсів між філіями в різних країнах операцій ТНК. До таких обмежень можна віднести, наприклад, запровадження обмеженої конвертованості валют, застосування спеціальних несприятливих валютних курсів для фінансових операцій, обмеження на придбання іноземної валюти на внутрішньому валютному ринку для цілей, переказу за кордон як дивідендів або інвестицій в інші філії ТНК.

Обмеження та ризики на міжнародний трансферт коштів транснаціональні компанії обминають різними шляхами, які передбачені законодавчо й відповідають міжнародним правилам. Переважно це обумовлено політичними причинами, зокрема для зменшення прямого переказу дивідендів від філій ТНК у політичне нестабільних або «чутливих» країнах. Наприклад, найбільшим за масштабами є прихований переказ активів у формі не дивідендів, а роялті, різних агентських та комісійних, плати за послуги, надані штаб-квартирою ТНК, та інших подібних виплат. Таким чином, досягається подвійний ефект — зниження оподаткованих міжнародних трансфертів фінансових коштів між філіями ТНК і заміщення «чутливих» трансфертів (наприклад, виплата дивідендів) трансфертом фінансових ресурсів у вигляді «м'яких» витрат (роялті, плата за послуги та ін). Такі витрати дають змогу ТНК також застосовувати внутрішньокорпоративні активи у випадку так званих «блокованих фондів» і використовувати їх для оптимізації економічної структури, фінансових та інвестиційних програм ТНК.

«Блоковані фонди» — це корпоративні активи ТНК, які інвестовані або застосовуються в країнах з неконвертованою чи обме-

жено конвертованою валютою й іншими значними валютними обмеженнями, що не дають змоги переказувати дивіденди з філій до штаб-квартири ТНК, або значними обмеженнями на трансферт дивідендів, контролем і обмеженням сплати роялті та послуг до штаб-квартири ТНК.

З точки зору ТНК як інвестора такі фонди е економічно «блокованими», оскільки отримуваний від їх використання прибуток не може бути переказаний інвестору з прийнятними рівнем політичного ризику та економічно можливими трансакційними витратами.

Для економічно доцільного використання «блокованих» фондів ТНК застосовують різні методи. Основними серед них є:

по-перше, «фронтовані» кредити, або пов'язане фінансування. Вони являють собою форму кредитування материнською ТНК своєї філії не прямо, а через великий міжнародний банк. «Фронтовані» кредити — це кредити, які великі міжнародні банки надають філіям під забезпечення депозиту ТНК, розміщеного на рахунку банку в одному з основних фінансових центрів світу. Така структура фінансування збільшує гарантії повернення кредитів, оскільки у разі політичних змін у країні, де діє філія ТНК, ця філія і сама ТНК менш захищені політично, ніж великий міжнародний банк, який за рахунок своєї фінансової та політичної ваги може забезпечити повернення кредитів;

по-друге, непов'язаний експорт. Його суть — використання філіями ТНК своїх надходжень у місцевій валюті для придбання місцевої продукції та її наступного експорту. Непов'язаний експорт є методом подолання неконвертованості або обмеженої конвертованості місцевої валюти з метою забезпечення валютної окупності інвестицій;

по-третє, примусове реінвестування прибутків у країні діяльності філії ТНК. Можливості використання інструментів місцевого фінансового ринку також можуть бути обмеженими. У такому разі ТНК здійснють стратегію реінвестування у власне виробництво або придбання певних місцевих активів (акції, цінні папери, нерухомість, інше), які в майбутньому можуть збільшити свою вартість і стати більш ліквідними. Фактично відстрочка повернення інвестицій стає додатковою платою за входження на ринок з огляду на очікувані вигоди від його можливої в майбутньому лібералізації та зростання вартості місцевих активів.

Трансфертні ціни відіграють важливу роль в економічному механізмі ТНК і глобальній економіці в цілому. Це зумовлено передусім тим, що значну (майже половину) частку глобального

експорту становить внутрішній оборот ТНК між філіями в різних країнах. Внутрішній оборот ТНК опосередковується внутрішньокорпоративними цінами, які мають назву «трансфертні». Трансфертні ціни виконують різноманітні функції.

Механізм трансфертних цін базується на можливості їх відхилення від ринкових. Відносне зниження трансфертних цін на імпортовані філією комплектуючі та сировину від інших філій ТНК означає фактично її додаткове фінансування і збільшення прибутку. Відносне підвищення трансфертних цін на імпортовані від корпоративної структури ТНК товари призводить до фактичного трансферту фінансових ресурсів до материнської компанії. Якщо розглянути це з точки зору експорту, залежність буде оберненою.

Основні характеристики трансфертних цін:

а) вони не є вільно ринковими, а є внутрішніми регульованими цінами ТНК, а тому стабільнішими;

б) вони базуються на витратах на виробництво або індикаторах ринкових цін, але водночас встановлюються на рівні, який відповідає певним потребам ТНК — мінімізації податків і митних витрат, трансферту фінансових ресурсів від однієї філії ТНК до іншої, акумуляції активів ТНК у певній країні та ін. Відхилення трансфертних цін від ринкових визначає обсяг перерозподілу фінансів всередині ТНК;

в) трансфертні ціни сприяють формуванню внутрішньої норми прибутку ТНК за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів і мінімізації податкових та інших зобов'язань у глобальній корпоративній структурі;

г) трансфертні ціни впливають на основні макроекономічні показники: рівень експорту, валового внутрішнього продукту, національного доходу, державного бюджету приймаючих країн.

Податкові органи розвинутих країн контролюють рівень трансфертних цін ТНК з огляду на їх важливу роль, в інших країнах такого контролю фактично не існує. Для аналізу та контролю трансфертних цін, який здійснюється час від часу в процесі податкового аудиту ТНК, як правило, використовують певні моделі ціноутворення. Найпоширенішими з них є такі:

1) модель розрахунку ціни на основі витрат виробництва плюс фіксована (середньогалузева) норма прибутку;

2) модель розрахунку ціни на основі ринкових аналогів, тобто цін на такі ж види продукції;

3) модель розрахунку ціни на основі оцінки параметрів основної споживчої вартості, такої, наприклад, як потужність, швидкодійність, вміст основної хімічної речовини та ін.;

4) модель розрахунку ціни на основі експертної оцінки вартості нових технологій або продуктів.

Податковий контроль трансфертних цін спрямований на встановлення заниження податкових зобов'язань ТНК шляхом встановлення «несправедливих» цін. Всі інші наслідки застосування трансфертних цін при цьому не враховуються.

Управління внутрішніми фінансовими потоками ТНК є, по суті, оперативним фінансовим менеджментом компанії або управлінням її грошовими потоками.

Для цього ТНК використовують певні специфічні моделі та структури, які обираються з огляду на досягнення оптимального розміщення та управління фінансовими ресурсами у глобальному масштабі. Найменш поширеним переважно у глобальних торговельних ТНК є децентралізований фінансовий менеджмент У цьому випадку кожна філія самостійно приймає рішення і здійснює управління всіма фінансовими трансакціями. Система централізованого депозитарію у ТНК характеризується тим, що кожна філія підтримує мінімальний фінансовий баланс лише на невідкладні виробничі потреби. Всі інші грошові кошти централізуються та управляються на рівні ТНК (або регіональної управляючої компанії ТНК). Це дає змогу мінімізувати валютні ризики і зменшити витрати на зовнішні залучення, отримати додатковий прибуток від розміщення надлишкової ліквідності на депозитних рахунках чи від коротко- і середньострокового інвестування на міжнародних фінансових ринках.

Значна кількість ТНК, які здійснюють трансграничне виробництво з великим обсягом постачання спеціалізованої продукції, використовують корпоративний багатосторонній кліринг. Він передбачає розрахунки за постачання продукції між філіями централізовано, через багатосторонній взаємний облік платіжних зобов'язань. Логічним розвитком такої системи є застосування так званого внутрішньокорпоративного банку. Ним є або корпоративна фінансова компанія, або фінансовий департамент ТНК, який веде спеціальні корпоративні клірингові та фінансові рахунки в банку, або корпоративний банк, в якому ТНК — контролюючий акціонер.

Внутрішньокорпоративний банк здійснює всі основні операції з обслуговування ТНК: клірингові розрахунки між філіями, депозитарні операції, кредитування, інвестування, валютні операції, обслуговування акціонерів та ін. Він має значні переваги щодо оптимізації фінансового менеджменту ТНК й отримання додаткових прибутків за рахунок фінансових операцій.

Таким чином, економічний механізм транснаціональних компаній — це структурна єдність насамперед чотирьох компонентів: податкових умов, міжнародного позиціювання активів, трансфертних цін, управління фінансовими потоками.

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Які основні складові формують внутрішню структуру економічного механізму ТНК?
2. Що таке податкові умови діяльності ТНК і як вони визначаються?
3. Розкрийте, яке практичне значення має розмежування підходів до оподаткування прибутків ТНК.
4. Назвіть методи оптимізації оподаткування ТНК і охарактеризуйте їх.
5. Що таке міжнародне позиціювання активів ТНК?
6. Назвіть і розкрийте фактори, які обмежують трансферт фінансових ресурсів між філіями ТНК, розташованими в різних країнах.
7. Яке призначення «блокованих фондів» у міжнародному позиціюванні активів ТНК?
8. З'ясуйте роль трансфертних цін в економічному механізмі ТНК.
9. Що таке децентралізований фінансовий менеджмент і яка його роль в управлінні фінансовими потоками транснаціональної компанії?

Тема 20

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ

В економічній літературі існують різноманітні підходи до визначення та класифікації угод злиття та поглинання. У вузькому розумінні під злиттям розуміють передачу усіх прав та обов'язків двох або більше компаній новій юридичній особі у процесі реорганізації. Відповідно, поглинанням вважається припинення діяльності одного чи декількох товариств з передачею усіх прав та обов'язків іншій юридичній особі. У широкому розумінні злиття та поглинання пов'язано з переходом контролю над діяльністю компанії, який може носити як формальний, так і неформальний характер.

Вузьке розуміння злиття та поглинання виходить з визначення реорганізації юридичної особи, формами якої є злиття та поглинання. Реорганізація компаній, як визначено законодавством України, означає зміну юридичного статусу одного або декількох суб'єктів, що задіяні в реорганізації. Будь-яка юридична особа може змінити свій юридичний статус тільки одним з визначених законодавством способів. Форми реорганізації компаній можна розділити на дві групи: без залучення існуючих організацій — реорганізація шляхом ділення, виокремлення або перетворення, та за участі існуючих юридичних осіб — реорганізація шляхом злиття або приєднання компаній.

Таким чином, в юридичному сенсі, злиття та поглинання компаній — це окремий випадок реорганізації, характерною ознакою якої є зміна юридичного статусу одного із залучених суб'єктів та припинення його існування. Проте, як свідчить національна та світова економічна практика, злиття та поглинання компаній необов'язково означає зміну юридичного статусу та припинення діяльності одного або декількох юридичних осіб, що робить непридатним використання поняття реорганізація для економічного аналізу злиття та поглинання компаній. Наприклад, об'єднання компаній в економічному сенсі, тобто встановлення єдиного контролю над економічними процесами у залучених компаніях, може відбуватися за допомогою придбання контрольних пакетів акцій цих компаній з боку третьої компанії та низкою інших способів.

Існують певні відмінності в трактуванні поняття «злиття компаній» в світовій теорії та практиці і у вітчизняному законодавстві.

Відповідно до загальноприйнятого за кордоном підходу під злиттям розуміють будь-яке об'єднання господарюючих суб'єктів, в результаті якого формується єдина економічна одиниця з двох чи більше раніше існуючих структур. У світовій практиці поняття «злиття» та «поглинання» не мають такого чіткого розмежування, як в українському законодавстві. Навіть самі англійські аналоги даних понять мають неоднозначний переклад. Так, наприклад, під терміном «*merger»* може розумітися поглинання (шляхом придбання цінних паперів або основного капіталу), злиття (компаній); «*acquisition*» — придбання (наприклад, акцій), поглинання (компаній); «*merger and acquisitions»* — злиття та поглинання компаній.

Поглинання компанії можна визначити як взяття однією компанією іншої під свій контроль, керівництво нею з придбанням абсолютного або часткового права власності. Поглинання компанії найчастіше здійснюється шляхом купівлі усіх акцій підприємства на біржі, що означає придбання цієї компанії.

Відповідно до вітчизняного законодавства під злиттям розуміють об'єднання підприємства (або кількох підприємств), яке перебуває у фінансовій кризі, з іншим, фінансово стійким підприємством (кількома підприємствами). У разі злиття підприємств усі майнові права та обов'язки кожного з них переходять до новоствореного підприємства. Бухгалтерські баланси підприємств консолідуються. Під час такої реорганізації активи і пасиви підприємств, що реорганізуються, у повному обсязі передаються підприємству-правонаступнику. Підприємства, які злилися, припиняють господарську діяльність і втрачають свій юридичний статус.

Приєднання — це спосіб корпоративної реструктуризації, який передбачає приєднання всіх прав та обов'язків однієї або кількох юридичних осіб-правопопередників до іншої юридичної особи — правонаступника. У результаті такої реструктуризації підприємства, що приєднуються, вилучаються з державного реєстру та втрачають свій юридичний статус.

Принципова різниця між злиттям і приєднанням полягає в тому, що в процесі злиття всі майнові права та обов'язки кількох юридичних осіб концентруються на балансі підприємства, яке створюється, а в процесі приєднання — на балансі підприємства, що вже функціонує на момент прийняття рішення про приєднання.

У світовій практиці під злиттям може значитися об'єднання декількох фірм, в результаті якого одна з них виживає, а останні втрачають свою самостійність та припиняють існування. У вітчизняному законодавстві цьому випадку відповідає термін «приєднання».

Що стосується об'єднання підприємств, то відповідно до Господарського кодексу України таким є господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань. Згідно з Положенням бухгалтерського обліку № 19 об'єднання підприємств визначається як з'єднання окремих підприємств в результаті приєднання одного підприємства до іншого або внаслідок одержання контролю одним підприємством над чистими активами та діяльністю іншого підприємства. Українське законодавство видокремлює придбання як вид об'єднання підприємств, в результаті якого покупець набуває контроль над чистими активами та діяльністю інших підприємств в обмін на передачу активів, прийняття на себе зобов'язань або випуск акцій.

В сучасному корпоративному менеджменті можна виділити багато різноманітних типів злиття та поглинання компаній. Але найбільш важливі ознаки класифікації цих процесів є наступні (додаток А):

— характер інтеграції компанії;
— національна приналежність об'єднуваних компаній;
— відношення компаній до злиття;
— спосіб об'єднання потенціалу;
— умови злиття;
— механізм злиття.

Залежно від характеру інтеграції компанії виділяють:

— *горизонтальні злиття* — об'єднання компаній однієї галузі, які виробляють один і той самий виріб або здійснюють однакові стадії виробництва;

— *вертикальні злиття* — об'єднання компаній різних галузей, що пов'язані технологічним процесом виробництва готового продукту, тобто розширення компанією-покупцем своєї діяльності або на попередні виробничі стадії, аж до джерел сировини, або на наступні — до кінцевого споживача. Наприклад, злиття гірничодобувних, металургійних та машинобудівних компаній;

— *родові злиття* — об'єднання компаній, які випускають взаємопов'язані товари. Наприклад, фірма, яка виробляє фотоапара-

ти, об'єднується з фірмою, що виробляє фотоплівку або хімреактиви для фотографування;

— *конгломератні злиття* — об'єднання компаній різноманітних галузей без наявності виробничої спільності, тобто злиття такого типу — це злиття фірми однієї галузі з фірмою іншої галузі, що не є ні постачальником, ні споживачем, ні конкурентом. В рамках конгломерату компанії, що об'єднуються, не мають ні технологічної, ні цільової єдності з основною сферою діяльності фірми-інтегратора. Профілююче виробництво в такому виді об'єднання приймає розпливчасті окреслення або зникає взагалі.

В свою чергу можна виділити три різновиди конгломератних об'єднань:

— *злиття з розширенням продуктової лінії* (product line extension mergers), тобто з'єднання неконкуруючих продуктів, канали реалізації та процес виробництва яких схожі. В якості прикладу можна привести придбання компанією *Procter & Gamble*, провідним виробником миючих засобів, фірми *Clorox* — виробника відбілюючих засобів для білизни.

— *злиття з розширенням ринку* (market extension mergers), тобто придбання додаткових каналів реалізації продукції, наприклад, супермаркетів, в географічних районах, які раніше не обслуговувались.

— *чисті конгломератні злиття*, що не передбачують ніякої спільності.

Залежно від національної приналежності компаній, що об'єднуються, можна виділити два види злиття компаній:

— *національні злиття* — об'єднання компаній, які знаходяться в рамках однієї держави;

— *транснаціональні злиття* — злиття компаній, що знаходяться в різних країнах (transnational merger), придбання компаній в інших країнах (cross-border acquisition).

Враховуючи глобалізацію господарської діяльності, в сучасних умовах характерною рисою стає злиття та поглинання не тільки компаній різних країн, але й транснаціональних корпорацій.

Залежно від відношення керівного персоналу компаній до угоди злиття або поглинання компанії можна виділити:

— *дружні злиття* — злиття, за яких керівний склад і акціонери компанії, що купує, та компанії, яку купують (цільової, обраної для купівлі) підтримують дану угоду;

— *ворожі злиття* — злиття та поглинання, за яких керівний склад цільової компанії (компанії-мішені) не згодний з угодою,

що готується, та реалізує низку протизахватних заходів. У цьому випадку компанія-покупець змушена вести на ринку дії проти цільової компанії з метою її поглинання.

Залежно від способу об'єднання можна виділити наступні типи злиття:

— *корпоративні альянси* — це об'єднання двох або декількох компаній, що сконцентровано на конкретному окремому напрямку бізнесу, що забезпечує отримання синергетичного ефекту тільки в цьому напрямку, в інших видах діяльності фірми діють самостійно. Компанії з такою метою можуть створювати спільні структури, наприклад, спільні підприємства;

— *корпорації* — цей тип злиття має місце тоді, коли об'єднуються всі активи залучених до угоди фірм.

В свою чергу, залежно від того, який потенціал в ході злиття об'єднується, виділяють:

— *виробничі злиття* — це злиття, за яких об'єднуються виробничі потужності двох або декількох компаній з метою отримання синергетичного ефекту за рахунок збільшення масштабів діяльності;

— *суто фінансові злиття* — це злиття, за яких компанії, що об'єдналися, не діють як одне ціле, при цьому не очікується суттєва виробнича економія, але має місце централізація фінансової політики, яка сприяє посиленню позицій на ринку цінних паперів, у фінансуванні інноваційних проектів.

Злиття можуть здійснюватися на паритетних умовах («п'ятдесят на п'ятдесят»). Однак накопичений досвід свідчить про те, що «модель рівності» є найважчим варіантом інтеграції. Будь-яке злиття в результаті може закінчитися поглинанням.

В світовій практиці можна виділити також наступні види злиття компаній:

— злиття компаній, які функціонально пов'язані лінією виробництва або збуту продукції (product extension merger);

— злиття, в результаті якого виникає нова юридична особа (statutory merger);

— повне поглинання (full acquisition) або часткове поглинання (partial acquisition);

— пряме злиття (outright merger);

— злиття компаній, що супроводжується обміном акцій між учасниками (stock-swap merger);

— поглинання компанії з приєднанням активів за повною вартістю (purchase acquisition) тощо.

Тип злиття залежить від ситуації на ринку, а також від стратегії діяльності компаній та ресурсів, які вони мають.

Злиття та поглинання компаній мають свої особливості в різних країнах та регіонах світу. Так, наприклад, на відміну від США, де відбуваються злиття або поглинання великих фірм, в Європі йде поглинання дрібних та середніх компаній, сімейних фірм, невеликих акціонерних товариств суміжних галузей.

Досить розповсюдженою є думка, що правила визначення ефективності та привабливості угод злиття компаній прості й зводяться до придбання фірми із зростаючої галузі або купівлі її за ціною нижче балансової вартості.

Але все це зовсім неоднозначно. Оцінюючи ефективність такого виду реструктуризації компаній необхідно враховувати дуже багато факторів.

Під час купівлі компанії відбувається інвестування коштів. Отже, можна застосовувати основні принципи прийняття рішень про довгострокові вклади. Однак, оцінка ефективності злиття або поглинання найчастіше дуже важка, що пов'язано з наступними моментами:

- необхідністю визначення економічних вигод та витрат, розрахунку синергетичного ефекту від злиття та поглинання компаній;
- необхідністю виявлення як мотивів злиття, так і того, хто із учасників найвірогідніше отримає з нього прибуток, а хто понесе збитки;
- появою під час злиття чи поглинання особливих податкових, правових, кадрових та бухгалтерських проблем;
- необхідністю враховувати, що не всі злиття та поглинання здійснюються на добровільних началах. У випадку ворожих поглинань видатки на реалізацію цієї угоди можуть суттєво перевищити прогнозні.

Для оцінки ефективності такої угоди використовують різноманітні підходи. Дуже часто аналіз злиття чи поглинання починають із прогнозу майбутніх потоків грошових коштів компанії, яку збираються приєднати. До такого прогнозу включають будь-яке збільшення доходів чи зниження витрат, що обумовлене злиттям чи поглинанням, і потім дисконтують ці суми та порівнюють отриманий результат з ціною купівлі. В цьому випадку очікувана чиста вигода розраховується як різниця дисконтованого потоку грошових коштів придбаної компанії, включаючи вигоди злиття чи поглинання, і грошових коштів, необхідних для здійснення цієї угоди.

Якщо приведена вартість очікуваного від злиття нарощеного грошового потоку перевищує ціну, яку необхідно заплатити за придбану фірму, то фірмі-покупцю можна здійснювати покупку.

В цьому випадку аналіз ефективності злиття чи поглинання компаній передбачає:

- прогнозування грошового потоку;
- визначення рівня дисконтної ставки або ціни капіталу для оцінки прогнозованого грошового потоку;
- оцінку реальної вартості придбаної фірми;
- порівняльний аналіз отриманих даних.

Розглянутий вище підхід не завжди дає об'єктивні результати. Навіть добре підготований аналітик може припуститися серйозних прорахунків, оцінюючи вартість компанії. Очікувана чиста вигода може виявитися позитивною, але зовсім не тому, що дане злиття дійсно ефективне, а лише тому, що майбутні потоки грошових коштів компанії, що обрана в якості мішені, оцінюються занадто оптимістично. З іншого боку, дійсно доцільне злиття може і не відбутися, якщо буде недооцінений потенціал компанії, що поглинається. Доцільніше спочатку зрозуміти, чому дві або декілька компаній, об'єднавшись, будуть коштувати дорожче, ніж кожна окремо, оцінити можливі при цьому економічні вигоди та видатки.

Економічні вигоди від злиття виникають лише тоді, коли ринкова вартість компанії, створеної в результаті злиття чи поглинання, вища, ніж сума ринкових вартостей фірм до їх об'єднання.

Одним з найскладніших завдань аналізу ефективності злиття та поглинання є розрахунок синергетичного ефекту. У випадку наявності синергетичного ефекту злиття чи поглинання вважається економічно виправданим і можна переходити до оцінки видатків для його здійснення.

Якщо припустити, що під час купівлі цільової компанії відбувається негайна оплата її ринкової вартості, то видатки придбання компанії можна визначити як різницю між сплаченими за неї грошовими коштами та ринковою вартістю компанії. Видатки, що з'явилися в процесі злиття, представляють собою премію, або надбавку, яку компанія-покупець платить за цільову фірму понад її вартості як окремої економічної одиниці.

На цю величину акціонери і власники компанії, яка поглинається, отримають більше, порівняно з ринковою вартістю їх компанії. Але те, що для них є виграшем, для акціонерів поглинаючої компанії складає видатки. В більшості випадків виграш для цільової компанії нижче, ніж видатки поглинаючої компанії, оскі-

льки існують певні суми, виплачені інвестиційним банкам, консультантам, адвокатам, бухгалтерам.

Чиста приведена вартість для поглинаючої компанії, що виникає від поглинання іншої фірми, вимірюється різницею між вищеназваними вигодами та видатками. У випадку, якщо чиста приведена вартість від угоди злиття чи поглинання компанії є позитивною, то відповідна угода є економічно обґрунтованою і можна робити рекомендації щодо її проведення.

В ході аналізу ефективності злиття та поглинання компаній є доцільним оцінювати можливу реакцію інвесторів. Якщо курс акцій поглиненої компанії впаде після оголошення про майбутню угоду, то це означатиме, що інвестори, по суті, подають її менеджерам сигнал про те, що на їх думку, вигоди поглинання сумнівні або що поглинаюча компанія збирається заплатити за цільову компанію дорожче, ніж необхідно.

В ході загального аналізу, запропонованого вище, може бути прийнято рішення про так звану *доцільність злиття*. Під цим поняттям розуміється можливість здійснення трансформування за певних ринкових обставин і за умови досягнення кінцевої мети — підвищення ефективності діяльності та зростання вартості компаній, а також активізації їх підрозділів. Вивчення практичного досвіду дозволило виділити найвагоміші в умовах злиття підприємств фактори їх діяльності, які пропонується оцінювати за допомогою методу експертних оцінок.

На основі факторів доцільності злиття підприємств можна приймати такі рішення: відмовитися від розгляду альтернатив інтеграції; забезпечити відкритість злиття підприємств і провести реальний аналіз ринків, переваг і недоліків альтернатив їх розвитку.

В економічній літературі вибір стратегічної альтернативи розвитку підприємства (в тому числі злиття) найчастіше пропонується ставити в залежність від ринкової кон'юнктури та інтенсивності його розвитку. Інтенсивність розвитку підприємства (N) доцільно визначити в такий спосіб:

$$N = \overline{Q} \cdot \text{К}, \qquad (20.1)$$

де $\overline{Q}$ — темп приросту доходу (виручки) підприємства від реалізації продукції (за певний період до злиття) (%);

К — коригувальний коефіцієнт потенціалу розвитку підприємства (визначається методом експертних оцінок).

Коригувальний коефіцієнт пропонується визначати з урахуванням можливостей щодо залучення підприємством додаткових

інвестицій, нарощування виробничих потужностей, використання резервів зменшення витрат, активізації інноваційної діяльності, а також стадії життєвого циклу продукції, інфляції та кадрового потенціалу підприємства. В основу такої моделі покладено матрицю Бостонської консалтингової групи, доповнену оцінкою інтенсивності розвитку ринку і підприємства. На базі такої оцінки можна визначати перспективність злиття порівняно з іншими стратегічними альтернативами розвитку підприємства та формувати перелік його потенційних партнерів.

З огляду на розширення застосування у сфері злиття підприємств синергетичної теорії, пропонується, наприклад, для їх вертикального або горизонтального злиття метод обґрунтування вибору потенційних партнерів. Він грунтується на комплексному підході до оцінки ефективності злиття та поглинання підприємств з тих міркувань, що позитивний економічний ефект може бути досягнутий одночасно за кількома напрямами їх діяльності. Такий підхід базується на теорії операційних синергій — у частині економії затрат на виробництво одиниці продукції та фінансових синергій — у частині економії податків.

Аналіз діяльності ряду підприємств дозволяє стверджувати, що вертикальне злиття є ефективнішим для підприємств з високим рівнем змінних витрат, а горизонтальне — відповідно, постійних. При цьому оцінювати структуру витрат пропонується на основі коефіцієнтів змінних ($К_з$) і постійних ($К_п$) витрат. Кожне з підприємств очікує на позитивний економічний ефект (зниження витрат) від об'єднання зусиль щодо виробництва певних видів продукції:

$$К_з = В_з \cdot О_в / (С_з * О_з) \cdot 100\ \%, \qquad (20.2)$$

$$К_п = В_п \cdot О_г / (С_з \cdot О_з) \cdot 100\ \%, \qquad (20.3)$$

де $В_п$ і $В_з$ — відповідно, постійні та змінні витрати підприємства;

$С_з$ — загальна собівартість його продукції;

$О_в$ і $О_г$ — обсяги виробництва певних видів продукції підприємства, навколо яких відбувається вертикальне і горизонтальне злиття;

$О_з$ — загальний обсяг виробництва продукції підприємства.

Співвідношення $К_з < К_п$ вказує на доцільність горизонтального злиття підприємств, а $К_з > К_п$ — відповідно, вертикального. Коли йдеться про визначення об'єктів для злиття, то потенційні партнери повинні мати такі значення коефіцієнтів: для вертикального злиття — однаково низькі $К_п$ і високі $К_з$, а для горизонтального — однаково високі $К_п$ і низькі $К_з$. Граничні значення від-

повідних показників пропонується встановлювати залежно від пріоритетів і сфери діяльності підприємств, від номенклатури їх продукції. Згідно з аналізом практики злиття підприємств, таке рекомендоване граничне значення може становити 40 %.

Практика свідчить, що глибокий і послідовний аналіз злиття підприємств є неодмінною складовою успіху їх діяльності у майбутньому. При цьому основою для проведення аналізу ефективності слугує моделювання фінансової звітності підприємства, новоствореного в результаті злиття, з урахуванням національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Запропонований метод передбачає обчислення ряду показників ефективності злиття підприємств як на стадії відбору партнерів, так і з метою оцінки їх майбутньої діяльності. Під час розгляду альтернатив горизонтального злиття важливо визначити потенційних партнерів, яких пропонується порівнювати за показником прибутковості частини ринку підприємств ($П_{чр}$):

$$П_{чр} = (ВП / Q \cdot В_к) \cdot 100\ \% \qquad (20.4)$$

де ВП — валовий прибуток;

Q — дохід (виручка) від реалізації продукції (обсяг частини ринку);

$В_к$ — вартість злиття підприємств.

Під час оцінки ефективності злиття підприємств слід формувати стратегію розвитку щодо тієї продуктової ніші, яку буде захоплено новоствореним підприємством у майбутньому. При цьому витрати на злиття можна порівнювати з витратами, необхідними для захоплення ринкових ніш шляхом конкуренції, створення нових виробничих потужностей і забезпечення додаткового обсягу виробництва.

Ефективність вертикального злиття підприємств найчастіше пов'язують з рівнем їх вертикальної інтеграції, що характеризується показником новоствореної вартості (НВ). За статтями витрат НВ визначається як сума затрат на оплату праці, а також виробничих накладних, адміністративних і збутових витрат, які враховує запропонований коефіцієнт НВ ($К_{нв}$):

$$К_{нв} = ВП / (Р + Н + А + З) \cdot В_к \cdot 100\ \%, \qquad (20.5)$$

де Р — затрати на оплату праці;

Н — виробничі накладні витрати;

А — адміністративні витрати; З — збутові витрати.

Якщо в результаті злиття підприємств значення коефіцієнта $К_{нв}$ збільшується порівняно з тими, які були у окремих підпри-

ємств, то рішення про вибір партнера буде позитивним. З групи потенційних партнерів обирається та компанія, в якої $К_{нв}$ є найбільшим.

Сьогодні для оцінки ефективності фінансового злиття підприємств найчастіше використовуються два показники. Перший — це зростання вартості об'єднаних підприємств, тобто «вартісний розрив», який можливий завдяки появі додаткових грошових потоків в результаті їх злиття, а другий — коефіцієнт конвертації, тобто обміну акцій залежно від способів оплати цього злиття.

Якщо після проведеного аналізу угода буде визнана доцільною, на порядку денному негайно постає питання визначення джерел отримання коштів для її проведення.

Аналізуючи процеси злиття та поглинання, неможливо переоцінити роль фінансування у проведенні подібних угод: наявність вільних коштів є вихідним пунктом ініціювання M&A-угоди, і надалі державні органи ведуть ретельний нагляд за платоспроможністю компанії-покупця. Так, у США впродовж 10 днів з моменту реєстрації пропозиції щодо купівлі акцій іншої компанії необхідно розкрити джерела фінансування для Комісії з цінних паперів. У Росії Міністерство з антимонопольної політики та підтримки підприємництва в змозі запитувати інформацію щодо джерел коштів, що є необхідними для здійснення угод злиття та поглинання, що дозволяє доводити реальний зв'язок між формально незалежними угодами, — ненадання таких даних може стати причиною для відмови у клопотанні.

Фінансування угод M&A — це вкладання коштів, які направлені на «оплату» злиття та поглинання. *Рефінансування подібних угод* — це зміна умов оплати угоди, що були передбачені в договорі раніше.

Основними методами фінансування M&A-угод є:

- запозичене фінансування (debt financing);
- фінансування з використанням власного чи акціонерного капіталу (equity financing);
- змішане, або гібридне, фінансування (hybrid financing).

Ці три методи також інколи називають «паперовим фінансуванням».

Інструментами запозиченого фінансування є: строкові кредити, револьверні (відновлювані) кредити та кредитні лінії, бридж кредити, комерційні папери, фінансування з використанням дебіторської заборгованості, договір про продаж/лізинг.

Компанії користуються револьверними кредитами у тих випадках, коли не можуть отримати звичайний банківський кре-

дит, і намагаються використати отримані кошти на короткострокові потреби. Головною перевагою револьверного кредиту є те, що його можна повернути у будь-який момент часу. Найбільший револьверний кредит за сумою для фінансування угоди злиття та поглинання — в 500 млн дол. — був наданий в 1998р. корпорації *Chrysler* для фінансування її злиття з німецьким авто гігантом *Daimler-Benz*. В 1999 р. англійська компанія *Vodafone* для фінансування поглинання американської телекомунікаційної компанії *AirTouch* отримала револьверні кредити на загальною сумою 7,5 млрд дол. і строковий кредит на 1 рік на суму 3 млрд дол. Револьверні кредити були розбиті на два: 4 млрд дол. строком на 1 рік та 3,5 млрд дол. строком на 5 років.

Ще одним інструментом фінансування угод злиття та поглинання виступають *бридж кредити* (*bridge loan*). Вони надаються компаніям для здійснення негайного короткострокового фінансування угоди та обов'язкові до обміну на «бросові» («мусорні») облігації. *«Мусорні» облігації* — це облігації, що не підкріплені реальними активами.

Відсутність «довгих» грошей є серйозною проблемою для фінансування поглинань, які по суті є формою довгострокового інвестування. Через існування даної проблеми у банків, широкого розповсюдження набуло так зване «бридж-фінансування», за якого банки надають кредити, які потім погашаються за рахунок коштів розміщених довгострокових інструментів, у тому числі облігацій. Така схема фінансування, окрім того, дозволяє уникнути браку облігацій — необхідності значного періоду часу для підготовки та здійснення їх випуску. Таким чином, якщо компанія планує здійснити поглинання у найближчий час — вона може залучити синдикований кредит, який у короткостроковому періоді буде заміщений наступним випуском облігацій. Причому банки, що видали кредит, зазвичай самі потім і здійснюють розміщення, заробляючи на цьому. Таким чином, банки зацікавлені в реалізації такої схеми фінансування, тим самим спрощуючи доступ до грошових коштів підприємствам, які збираються здійснити поглинання.

Прикладом бридж-фінансування з наступним випуском облігацій є придбання консорціумом «*Татнафта*» турецького нафтопереробного концерну *Tupras* в 2004 р. Російська компанія взяла для цього кредит у банків *CSFB* і *BNP Paribas* загальною сумою 375 млн дол., в якості бридж-фінансування під розміщення майбутнього облігаційного займу «*Татнафти*».

Найчастіше для фінансування угод злиття та поглинання використовуються строкові та револьверні кредити, але інколи компанії віддають перевагу використанню інших, некредитних джерел. Як вже згадувалося вище, компанії для фінансування угод злиття та поглинання можуть використовувати комерційні папери, боргові цінні папери, а також дебіторську заборгованість та надання активів в лізинг.

Комерційні папери (*commercial paper*) — це різновид незабезпечених простих векселів, випуск яких здійснюють переважно великі стабільні компанії, оскільки вартість залученого капіталу визначається перш за все кредитним рейтингом компанії-емітента. Найчастіше вартість даного виду фінансування нижче вартості банківських кредитів. Ці векселі гарантують достатньо низький прибуток, випускаються строком від 2 до 270 днів та є одним з найбільш популярних інструментів короткострокового фінансування M&A-угод. Окрім низької вартості вони гарантують достатньо швидкий доступ до фінансових ресурсів, а питання швидкості оплати угоди є ключовим на заключних етапах здійснення M&A-угод, та недотримання строків може призвести до їх зриву. Так, саме шляхом випуску комерційних цінних паперів, в 1999 р. було рефінансоване поглинання англійською телекомунікаційною компанією *Vodafone* американської компанії *AirTouch* вартістю 10,5 млрд дол. Іншим інструментом запозиченого фінансування є облігації — боргові цінні папери. За достатньо довгого строку обігу, що може досягати 5 років, облігації, як правило, гарантують фіксований прибуток своїм власникам, а вартість капіталу для компанії-боржника набагато нижча, ніж за використання короткострокових цінних паперів. У зв'язку з цим часто практикується процес початкового залучення капіталу для негайного фінансування угоди шляхом розміщення комерційних паперів з подальшою їх конвертацією в облігації. Саме так в 2001 р. було рефінансоване придбання *Clairol* (американського виробника засобів для догляду за волоссям) компанією *Procter&Gamble* загальною вартістю 5 млрд дол. Фінансування злиття та поглинання облігаціями має свої негативні сторони. В цьому випадку можливе падіння кредитного рейтингу компанії, що, в свою чергу, робить умови наступних запозичень менш привабливими.

Серед інших джерел запозиченого фінансування M&A-угод виступає використання дебіторської заборгованості в якості застави, а також лізинг (попередній продаж придбаного обладнання для подальшого лізингу). Їх використання досить обмежене, оскільки об'єм залучених коштів є лімітованим.

Що стосується використання лізингу для фінансування угод M&A, в цьому випадку можливе використання двох основних схем:

- шляхом поворотного лізингу — отримання необхідних для здійснення такої угоди коштів за рахунок продажу та подальшої оренди у лізингової компанії вже наявних у компанії потужностей;
- шляхом придбання цікавого для компанії майнового комплексу лізинговою компанією та подальшого надання цього майна в лізинг компанії з передачею його у власність по закінченні договору.

В Росії, наприклад, цікавий досвід банка «*Авангард*» та компанії *ВАТ* «*Авангард-лізинг*», яка йому належить. Компанія бере активну участь у складних проектах, вартістю в десятки мільйонів доларів, що окупаються протягом чотирьох-п'яти років. Так, компанія брала участь у будівництві заводу з переробки газового конденсату в Якутії, з обсягом фінансування близько 20 млн дол.; заводу з виробництва склотари в Сергієво-Посадському районі Підмосков'я з обсягом фінансування 30 млн дол. Також було здійснено фінансування будівництва м'ясокомбінату у Катеринбурзі, рибозаводу у Москві, деревопереробного комбінату у Петрозаводську. В кожному випадку керівництво підприємствами здійснює лізингоотримувач, який за підсумками договору стає власником компанії. Ще більшим проектом є будівництво трьох солодовенних заводів із загальним об'ємом фінансування більше 120 млн дол. Потужність трьох солодовенних заводів — 300 тис. т солоду на рік.

Прикладом використання схеми поворотного лізингу за кордоном, наприклад, є продаж та подальший лізинг 2005 р. 300 магазинів компанії *Boots* (Велика Британія, власник марки *Clearasil*), своєї роздрібної мережі в галузі здоров'я та краси. Отримані від операції кошти компанія планувала спрямувати в тому числі на зниження ціни та збільшення часу роботи магазинів.

Другим методом фінансування угод злиття та поглинання є фінансування з використанням акціонерного капіталу: в 1995—2000 рр. від 30 до 40 % усього об'єму M&A-угод було профінансовано шляхом обміну акцій. Мова йде про те, що компанії, які вирішили укласти угоду M&A, проводили додаткову емісію акцій, які надалі обмінювалися на акції компанії, що поглинається або приєднується. Так, злиття фармацевтичних фірм *Beecham PLC* і *Glaxo Wellcome PLC* в 2000 р. вартістю 76 млрд дол. та об'єднання *Pfizer* и *Warner — Lambert* вартістю 90 млрд дол. бу-

ли профінансовані шляхом обміну акцій. З російської практики можна навести нещодавнє злиття *ЮКОСа* та «*Сибнафти*»: за умовами угоди компанія «*ЮКОС*» придбала 92 % акцій «*Сибнафти*», 20 % з яких були оплачені коштами, а ще 72 % — обмінені на 26,1 % акцій самого *ЮКОСа*.

Найбільш розповсюджені способи оплати угоди акціями компанії-покупця:

- нова емісія акцій;
- викуп акцій у своїх акціонерів;
- використання раніше викуплених акцій (treasurystock);
- використання недорозміщених акцій останнього випуску — акцій, що знаходяться «на полиці» (stock put «on the shelf»).

Головна відмінність між фінансуванням із залученням запозиченого капіталу та фінансування з використанням акціонерного капіталу полягає в тому, що у другому випадку кредитор має право на участь в управлінні компанією та на частку її прибутку, тоді як при запозиченому фінансування кредитор отримує лише право вимагати повернення наданих коштів та відсотків за їх використання.

Третім видом фінансування угод злиття та поглинання, як вже згадувалося вище, є гібридне, або змішане, фінансування. Як видно з назви, до нього відносять інструменти, що включають в себе ознаки як фінансування з використанням запозиченого капіталу, так і з використанням акціонерного капіталу одночасно.

Інструментами гібридного фінансування є: привілейовані акції, варранти, цінні папери, що конвертуються, сек'юритизовані кредити та серединне фінансування (mezzanine financing).

Привілейовані акції (*preferred stock*) надають їх власнику пріоритет на участь у прибутках та на активи компанії у випадку її ліквідації. Традиційно привілейовані акції вважаються більш ризикованими цінними паперами, ніж облігації, у зв'язку з чим інвестори вимагають більш високу прибутковість за цими цінними паперами. Деякі привілейовані акції подібні до безстрокових облігацій та не мають строку погашення, однак більшість прив'язані до фонду погашення (sinking fund), зазвичай з умовою щорічного погашення не менше 2 % випуску.

Так, найбільше злиття російських компаній 1999 р. — об'єднання нафтових компаній «*ЛУКОЙЛ*» та «*КоміТЕК*» — було профінансоване з використанням привілейованих акцій. Угода вартістю 500 млн дол. була завершена шляхом обміну акцій у співвідношенні 4,2 акції компанії «*КоміТЕК*» за одну конвертовану привілейовану акцію «*ЛУКОЙЛ*». При цьому компанія

«*ЛУКОЙЛ*» погодилася обміняти на даних умовах акції не тільки акціонерів, які володіють контрольними пакетами, але й усі останні розміщенні акції «*КомiТЕК*», що не було обов'язковим за російським законодавством.

Варрант (*warrant*) — це емітований компанією опціон, який надає право власнику купити зазначену кількість акцій компанії за визначеною ціною. Досить часто варранти розповсюджуються в ході розміщення займу та використовуються для того, щоб спонукати інвесторів купити облігації довгострокового займу фірми з більш низькою ставкою відсотка, ніж за іншими умовами купівлі. З початку 90-х років компанія *AT&T* розмістила облігаційні займи з варрантами на суму 1,57 млрд дол. Це була найбільша операція з M&A фінансування, з усіх угод фірм будь-якого типу, і ця операція стала першим випадком використання варрантів великою та сильною корпорацією.

На відміну від виконання варрантів, які приносять компанії додаткові кошти, конверсія цінних паперів не приносить додаткового капіталу. Подібні операції обміну лише покращують фінансове положення компанії (оскільки за балансом відбувається зменшення долі запозичених джерел фінансування у загальному об'ємі використовуваних компанією коштів) та полегшують залучення додаткового капіталу.

Більшість випусків конвертованих цінних паперів здійснюються за умови можливості їх відкликання, що дозволяє компанії-емітенту або погасити борг, або викликати його конверсію — залежно від співвідношення між конверсійною вартістю паперів та ціною викупу.

Прикладом фінансування угод злиття та поглинання з використанням конвертованих цінних паперів є дії американської компанії *AT&T*, яка в 2000 р. розмістила конвертовані привілейовані акції на суму 5 млрд дол. для фінансування поглинання компанії з виробництва дроту *Media One*. Розміщення супроводжувалося випуском варрантів. В цілому фірми, які випускають облігації з варрантами, мають менші розміри і більш високий рівень ризику, ніж фірми, які випускають конвертовані облігації.

Під сек'юритизацією активів (securitization) розуміють обернення заборгованості компанії в цінні папери з метою їх подальшого розміщення серед інвесторів. Найстарішим типом сек'юритизації активів є цінні папери, забезпечені іпотекою. В наш час в якості застави або об'єкта сек'юритизації використовуються різноманітні активи, включно з дебіторською заборгованістю фірми. Необхідно зазначити, що лише великі компанії в змозі вико-

ристовувати сек'юритизовані кредити для фінансування угод злиття та поглинання. Дрібні та середні компанії не є такими привабливими для потенційних кредиторів, оскільки не можуть гарантувати свої виплати достатньою мірою.

Серединне фінансування (*mezzanine financing*), яке також називають фінансуванням другого рівня (second tie financing or subordinated debt), представляє собою незабезпечену позику, яка гарантує кредитору отримання прав на участь у капіталі компанії й надалі. Така участь може бути здійснена у формі передачі кредитору конвертованих облігацій, конвертованих привілейованих акцій чи варрантів. Найчастіше серединне фінансування здійснюється з використанням варрантів. В якості незабезпеченого кредиту виступають строкові кредити строком на 5-10 років, за якими компанія зобов'язана виплачувати відсотки регулярно впродовж усього строку, а основну суму боргу — одноразово, в кінці періоду. Дане фінансування отримало свою назву, тому що кошти, отримані таким чином, знаходяться «посередині» між традиційними борговими коштами та коштами, отриманими з використанням акціонерного капіталу. Крім того, інвестори, які надають компанії кошти шляхом серединного фінансування, під час покриття зобов'язань даної компанії отримують свою частку після традиційних кредиторів, але до акціонерів. Серединне фінансування дозволяє компанії залучати більший об'єм коштів, ніж вона в змозі гарантувати заставою, однак і під більш високі відсотки. Цим серединне фінансування подібне до бросових облігацій, з тією лише відмінністю, що, по-перше, воно має визначені характеристики фінансування з використанням акціонерного капіталу, а по-друге, завжди розміщується за закритою підпискою. Джерелом отримання серединного фінансування зазвичай є венчурні компанії.

Викуп компанії (*buyout*) представляє собою зміну форми власності компанії, що призводить до переходу контролю над нею до групи інвесторів або кредиторів. Для того, щоб здійснити більшість угод викупу, потрібно залучення дуже великих об'ємів запозичених коштів, що не є особливістю даних угод. Це дало таким угодам назву викупу з важелем (Leverage buyout, LBO). Їх розрізнюють залежно від того, хто здійснював угоду: менеджмент компанії, її працівники, інвестори, тощо. Як правило, основу боргового фінансування угоди викупу (50—60 % від загальної суми боргових зобов'язань) складає великий кредит, який забезпечений активами компанії та її майбутніми прибутками. Це так званий кредит привілейованого статусу або основний кредит

(senior credit). Власні кошти ініціаторів угоди зазвичай не перевищують 10 % всього об'єму фінансових ресурсів. Останні 30-40 % капіталу залучаються шляхом випуску бросових облігацій (junkbonds), які, як вже було розглянуто, відрізняються високою прибутковістю, але одночасно мають дуже слабке забезпечення, оскільки всі активи спрямовані на забезпечення кредиту, який складає основу фінансування. Основна проблема угод викупу в тому, що ініціатори угоди часто в своєму прагненні до надприбутку готові піти на все заради придбання обраної компанії-цілі, внаслідок чого ціна викупу/купівлі цієї компанії часто завищується, внаслідок чого показник *EBIT* (прибуток до виплати відсотків та оподаткування — Earnings before interests and taxes) може сильно підвищитися. Але тим не менш величезні об'єми заборгованості можуть перекривати будь-які, навіть високі показники діяльності фірми та призвести до серйозних фінансових проблем компанії в майбутньому.

Яскравим прикладом *купівлі компанії керуючими, або MBI-угоди*, визнаної, наприклад, журналом *Euromoney*, найбільшою й найдраматичнішою угодою викупу з важелем, може слугувати придбання в 1989 р. компанії *RJR Nabisco* відомою групою венчурних капіталістів *Kohlberg, Kravis & Roberts* (*KKR*) за 25 млрд дол. Більш детально ця угода представляла собою купівлю керуючими, або *MBI* (Management Buy-In). До моменту оголошення про наміри реалізації угоди в 1988 р. ринкова ціна акцій *RJR Nabisco* була 56 дол. за акцію. В результаті конкурентної боротьби *KKR* запропонували заплатити 109 дол. за акцію (що майже вдвічі більше існуючої на той момент ринкової ціни) і придбали *RJR Nabisco* за 25 млрд дол. Очевидно, що для реалізації цієї угоди потрібно було залучення величезного займу. Компанія змогла отримати кредит у розмірі 14 млрд дол. — рекорд, який було перевершено за поглинання компанією *Olivetti* італійської телекомунікаційної компанії *Telecom Italia*. В цій угоді був використаний кредит у 25 млрд дол. В планах покупця був продаж непотрібних активів, значне підвищення ефективності роботи компанії з метою забезпечення погашення такого великого боргу. Загалом придбана компанія змогла сильно підвищити об'єм операційного прибутку, багато чим завдяки оновленому вищому керівництву. Але це був лише внутрішній добробут. Ззовні справи йшли зовсім по-іншому. На ринку запозичень ціни на бросові облігації *RJR Nabisco* стрімко падали, що ускладнювало додаткове довгострокове фінансування цієї компанії і призвело до підвищення відсоткових ставок, за якими вона могла кредитуватися.

Це було викликано тим, що кредитори *RJR Nabisco* відчули, що викуп з важелем примушує їх втрачати все те забезпечення, яким вони володіли раніше за наданими позиками. Однак були й такі, хто отримав безумовну і дуже велику користь від цієї угоди, — акціонери *RJR Nabisco*. Підвищення ринкової ціни акцій майже вдвічі забезпечило приріст їх капіталу на 8 млрд дол. Звісно хтось повинен був заплатити за таке значне зростання добробуту акціонерів. Це були кредитори *RJR Nabisco*, а слідом за ними і сама компанія, яка вже через 2 роки відчула значні фінансові проблеми. В 1991 р. *KKR* продав свої вклади в компанію, а сама *RJR Nabisco* знову була перетворена в акціонерне товариство відкритого типу.

Якщо викуп компанії здійснюється її вищим керівництвом, то така угода є *викупом компанії керуючими, або MBO* (*Management buyout*). Такі угоди мають також іншу назву — угоди з грошовими потоками (cash flow deals). Це пояснюється тим, що саме грошові потоки використовуються керівниками для погашення позик, що були зроблені ними для фінансування викупу компанії.

Часто компанія використовує викуп керуючими, коли хоче звільнитися від неосновного напряму своєї діяльності. Тоді будь-який підрозділ чи дочірня компанія виділяється зі структури материнської та переходить в руки вищого керівництва цього підрозділу, стаючи при цьому закритим акціонерним товариством або партнерством. Така операція поряд із вже розглянутими вище плюсами виокремлення бізнесу має ще деякі важливі особливості, що є досить сильним стимулом до проведення MBO.

Менеджери компанії, добре ознайомлені зі своїм бізнесом, стаючи власниками компанії, будуть ставити ефективне ведення власного бізнесу першочерговою задачею, оскільки їх добробут напряму залежить від добробуту фірми.

Прагнення до збільшення рівня прибутковості і підвищення рівня конкурентоздатності буде диктуватися наявністю значних довгострокових зобов'язань знов створеної компанії та необхідністю їх обслуговування.

Найбільшим MBO 1999 р., здійсненим європейськими компаніями, є поглинання *Zeneca Specialties* — спеціалізованого хімічного підрозділу англо-шведської компанії *AstraZeneca*. Інвестиційна компанія *Investcorp* та пенсійний фонд *Cinven* викупили підрозділ, перейменувавши його в *Avecia*, що обійшлося їм в 505 млн фунтів у вигляді акцій, у 585 млн фунтів у формі кредиту та ще в 540 млн фунтів у вигляді бросових облігацій. Крім того,

вперше двоє інвесторів об'єдналися для здійснення спільного МВО.

Таким чином, викуп керуючими і взагалі викуп з важелем має одну безперечну перевагу — він змушує керівників компанії вести ефективний бізнес, знижувати витрати та підвищувати рентабельність виробництва.

Процес злиття та поглинання може призвести до небажаних наслідків для держави. Тому з метою захисту свого внутрішнього ринку та споживачів кожна країна впроваджує різноманітні методи регулювання цих процесів. Для багатьох країн світу і зокрема для України небезпечним наслідком злиття та поглинання компаній є отримання однією з них ролі монополіста на даному ринку. Щоб запобігти цьому, в Україні було створено Антимонопольний комітет. Його завдання — визначення того, чи не потягне за собою монополізацію ринку та чи інша угода злиття та поглинання. Відповідно до законодавства України само по собі володіння суб'єктом господарювання монопольним становищем не є протиправним. Таким є дії чи бездіяльність монополістів, які обмежують конкурентоспроможність інших учасників ринку, притискають їх інтереси чи інтереси споживачів. Найчастіше наслідком зловживання монопольним становищем є завищення цін та зниження якості товарів та послуг. Особливістю цього виду порушення законодавства про захист економічної конкуренції є здійснення господарюючим суб'єктом, який займає монопольне становище на ринку, таких дій, що були б неможливі в умовах ефективної конкуренції на ринку. Це, зокрема, отримання прибутку, зумовленого не ефективністю діяльності або високою продуктивністю, а неправомірним використанням свого домінуючого становища на ринку, або утримання чи посилення такого становища шляхом усунення з ринку конкурентів чи обмеження їхнього доступу на ринок. Запобігання, виявлення та припинення зловживань монопольним (домінуючим) становищем є напрямом роботи Антимонопольного комітету України, що за сучасних умов забезпечує найбільший безпосередній соціально-економічний ефект. Це випливає з того, що функціонування ринків природних монополій, ринків господарської діяльності державних органів, багатьох інших монополізованих ринків безпосередньо зачіпає життєві інтереси найширших кіл громадян України. Відповідно, саме на запобіганні, виявленні та припиненні зловживань монопольним становищем, насамперед на соціально значущих ринках, концентруються головні зусилля органів Антимонопольного комітету України. Антимонопольний комітет

України та його територіальні відділення у встановленому законом порядку розглядають також справи про недобросовісну конкуренцію та інші справи щодо порушення антимонопольно-конкурентного законодавства.

Вітчизняним законодавством допускається існування лише природної монополії, тобто стану товарного ринку, за якого задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю продукції в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами господарювання, не можуть бути замінені у споживанні іншими, у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на такі товари, ніж попит на інші товари (послуги).

Суб'єктами природної монополії можуть бути суб'єкти господарювання будь-якої форми власності (монопольні утворення), які виробляють (реалізують) товари на ринку, що перебуває у стані природної монополії. Законом про природні монополії визначаються сфери діяльності суб'єктів природних монополій, а також інші питання регулювання відносин, що виникають на товарних ринках України, які перебувають у стані природної монополії.

В Україні процес формування антимонопольного законодавства почався з прийняття Закону України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності». Подальший процес реформування антимонопольного законодавства супроводжувався прийняттям комплексу законодавчих актів. Так, був прийнят Закон України «Про Антимонопольний комітет України», яким було закріплено статус, структуру, повноваження та основні засади діяльності Антимонопольного комітету України. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» визначив правові засади захисту господарюючих суб'єктів і споживачів від недобросовісної конкуренції. Були внесені відповідні зміни до Кодексу України про адміністративні правопорушення та Кримінального кодексу України, які встановили адміністративну та кримінальну відповідальність за порушення антимонопольного законодавства. Важливим кроком стало закріплення принципу захисту конкуренції у Конституції України. У 2001 році був прийнятий Закон України «Про захист економічної конкуренції», робота над яким тривала 9 років. Цей закон є основним нормативним документом у галузі конкурентного законодавства України. Основними засадами ви-

значено підтримку та захист економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності і спрямованість на забезпечення ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин. У законі виважено дається визначення таких основних термінів, як економічна конкуренція, контроль, монополізація, суб'єкт господарювання. Закон «Про захист економічної конкуренції» враховує відповідні положення законодавства ЄС у сфері регулювання конкурентних відносин, підґрунтя якого заклала Угода «Про партнерство та співробітництво між Європейським Співтовариством та Україною». Так, Україна взяла на себе зобов'язання із забезпечення відповідності законодавства в пріоритетнах сферах, де конкуренція посідає одне з важливих місць.

Слід зазначити, що в Законі «Про захист економічної конкуренції» не дається визначення поняття «монопольне (домінуюче) становище» суб'єкта господарювання на ринку товарів та послуг, хоча й встановлено критерії для його визначення. Конкретизує це поняття Методика визначення «монопольного (домінуючого) становища», затверджена розпорядженням Антимонопольного Комітету України від 5 березня 2002 р. № 49-р. На підставі Методики, монопольним (домінуючим) становищем можна визнати таке становище суб'єкта господарювання, що дозволяє йому самостійно або разом з іншими суб'єктами господарювання визначати умови обороту товарів на ринку.

Відповідно до критеріїв визначення монопольного становища суб'єкта законом «Про захист економічної конкуренції» встановлено, що суб'єкт господарювання посідає монопольне становище на ринку, якщо:

— на цьому ринку в нього немає жодного конкурента;

— не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших суб'єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, наявності бар'єрів для доступу на ринок інших суб'єктів, наявності пільг чи інших обставин.

Зокрема, монопольним вважається становище суб'єкта, частка якого на ринку товару не перевищує 35 %, якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції. Монопольним також може визнаватися становище суб'єкта, якщо його частка на ринку товару становить 35 або менше відсотків, але він не зазнає значної конкуренції. Монопольним вважається також становище кожного з кількох суб'єктів господарювання, якщо стосовно них виконуються такі умови: сукупна частка не більше трьох суб'єктів, яким

на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 50 %; сукупна частка не більше п'яти суб'єктів, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 70 % — і при цьому вони не доведуть, що між ними є значна конкуренція.

Можна зазначити, що в Україні закон встановлює значно нижчий відсотковий розмір частки на товарному ринку для надання статусу монополіста, ніж в інших країнах. Наприклад, у Російській Федерації домінуючим визначається положення суб'єкта, частка якого на ринку становить 65 %, у США — 60 %. Законодавство ЄС не встановлює розміру частки ринку, контроль над якою дозволяє визнати суб'єкта господарювання монополістом. Така частка для кожного випадку визначається окремо.

Згідно з Законом України «Про захист економічної конкуренції», дозвіл на концентрацію надає Антимонопольний комітет України лише у разі, якщо така концентрація не призводить до монополізації чи суттєвого обмеження конкуренції на всьому ринку або в значній його частині. Лише в окремих випадках, якщо позитивний ефект для суспільних інтересів здійснюваної концентрації переважає негативні наслідки обмеження конкуренції, дозволити концентрацію може Кабінет Міністрів України.

З метою адресного антимонопольного контролю Антимонопольним комітетом України складається Перелік суб'єктів господарювання, що посідають монопольне становище на ринку. До переліку включаються суб'єкти господарювання, частка яких на загальнодержавному ринку певного товару перевищує 35 %, однак, рішенням комітету до переліку можуть бути включені й суб'єкти, частка яких на ринку певного товару не перевищує 35 %.

Антимонопольний Комітет України, український орган контролю за конкуренцією, є відповідальним за формування антимонопольного законодавства та захист підприємців та інтересів споживачів. АМК також правомочний видавати постанови, що тлумачать антимонопольне законодавство.

Закон України «Про захист економічної конкуренції» визначає контроль як вирішальний вплив одного чи кількох легальних організацій чи осіб на діяльність бізнес-одиниці або її частини, або прямий, або опосередкований через інші організації/осіб, зокрема в силу наступного:

- права володіти або використовувати усі або значну частину активів;
- права гарантувати вирішальний голос під час голосування керівного складу бізнес-одиниці;

• здатність приймати рішення щодо контрактів та угод, які визначають види діяльності, загальні обов'язки персоналу або здійснюють інші управлінські функції бізнес-одиниці;

• призначення на посаду керівника (заступника голови наглядової ради, ради директорів або іншого керівного органу компанії) такої особи, яка посідає одну чи декілька згаданих посад у інших організаціях;

• призначення більшої половини членів наглядової ради, ради директорів або інших керівних органів з таких осіб, які посідають згадані посади у інших компаніях.

Попереднє ухвалення концентрації Антимонопольним комітетом є обов'язковим у випадку злиття, коли загальна вартість підприємства або сукупний товарообіг за останній фінансовий рік перевищує 12 млн євро, і в той же час:

• загальна вартість або сукупний товарообіг щонайменше двох учасників концентрації перевищує 1 млн євро;

• загальна вартість або сукупний товарообіг в Україні принаймні одного учасника концентрації перевищує 1 млн євро.

Навіть якщо межа не перевищена, все одно схвалення для концентрації є необхідним, якщо один або усі учасники концентрації — разом з підконтрольними підприємствами — займають частку ринку, що перевищує 35 % цього або суміжного ринку.

Відповідно до українського законодавства реєстрація у АМК є обов'язковою, якщо перевищена дозволена межа. Реєстрація також обов'язкова для узгодженої діяльності, з деякими виключеннями для малого та середнього бізнесу (тобто таких, чия загальна вартість активів або сукупний товарообіг не перевищує 500 000 євро) відносно спільної купівлі товарів, що не є причиною обмеження ринкової конкуренції.

Концентрація може виникнути у випадках, коли:

— дві або більше раніше незалежних компаній зливаються;

— одне або більше підприємств отримує прямий або непрямий контроль над іншою компанією (компаніями) або її часткою шляхом:

• безпосередньої чи опосередкованої (через інших учасників) купівлі активів у формі інтегрованих майнових одиниць чи підрозділів (з урахуванням активів підприємств, що знаходяться у процесі ліквідації);

• укладення контрактів на управління, оренду, лізинг, концесію чи інших договорів з отриманням права використовувати основні засоби у формі інтегрованих майнових одиниць чи підроз-

ділів, у тому числі з використанням активів підприємств, які знаходяться у процесі ліквідації;

• призначення чи обрання на найвищу керівну позицію або як членів Ради Директорів осіб, які вже займають такі позиції в інших підприємствах, або створення ситуації, за якої більше, ніж 50 % членів наглядової ради, правління чи іншого наглядового або виконавчого органу однієї чи більше компаній є одні й ті самі люди;

• створення самостійної бізнес-одиниці з двох або більше організацій, яке зазначає, що ця бізнес-одиниця буде провадити свою комерційну діяльність незалежно, тобто це новоутворення не призведе до координації конкурентних умов серед учасників ринку. Закон «Про захист економічної конкуренції» обумовлює, що створення спільного підприємства, яке призведе до координації конкурентних умов серед родових компаній або між ними, не буде вважатися концентрацією. У зв'язку з цим, таке створення спільного підприємства вважається узгодженою діяльністю, яке також в деяких випадках може вимагати попереднього схвалення АМК. Але в цьому випадку «Положення про концентрацію» від 2002 р. повинні використовуватися в іншій процедурі та за інших умов;

• одна особа чи підприємство прямо або опосередковано купує частину в раді, що складає до або більше 25—50 % голосів у найвищому органі іншого підприємства, який приймає рішення.

Випадки, в яких не виникає концентрація, не потребують схвалення АМК. До таких можна віднести:

• створення бізнес-одиниці, метою чи результатом діяльності якої є координація конкурентної поведінки між родовими організаціями або між ними та новоутвореними бізнес-одиницями. Дії такого характеру розглядаються як узгоджену діяльність відповідно до сучасного антитрестового законодавства. У деяких випадках, коли граничні норми та інші умови можуть бути віднесені до узгоджених дій, вимагається попереднє схвалення АМК відповідно до «Положення про концентрацію» від 2002 р.;

• купівля акцій здійснюється установами, чия звичайна діяльність включає операції та угоди з цінними паперами або іншу фінансову діяльність. Розміщення відповідних цінних паперів має бути здійснене у встановлений період. Такий привілей має наступні умови:

— холдинг повинен бути створений на тимчасовій основі;

— мета такої купівлі — перепродаж;

— заборонено використовувати право голосу за такими акціями.

• діяльність здійснюється між бізнес-одиницями, які пов'язані функціями контролю. Цей привілей не буде застосовуватися у випадках, в яких такий контроль був набутий без ухвалення АМК;

• набуття контролю над компанією або її частиною, включаючи розподіл її власності, здійснюється за наказом арбітражного голови або урядовця у процесі ліквідації.

Якщо у результаті угоди створюється спільне підприємство (СП), згідно з українським законодавством воно повинно відповідати певним організаційним обмеженням. СП підпадають під дію конкурентного законодавства так само, як і інші компанії.

Створення спільного підприємства з двох або більше компаній, що на постійній основі будуть здійснювати усі функції автономної економічної одиниці, які не передбачають координації конкурентних умов серед компаній-учасниць, вважається концентрацією і вимагає попереднього ухвалення АМК України.

Проте, створення СП, яке призведе до координації конкурентних умов між однією або кількома родовими компаніями і, відповідно, вважається узгодженою діяльністю, також вимагає попереднього ухвалення АМК, не зважаючи на те, що не визначається як концентрація.

Необхідно зазначити, що всі фінансові дані розраховані для сторін концентрації, беручи до уваги контролюючі відносини, що включають контрольовану та контролюючу сторони.

Українське законодавство щодо конкуренції є придатним для усіх видів злиття, які впливають чи можуть вплинути на економічну конкуренцію в Україні. Саме тому міжнародні злиття також розглянуті у тих випадках, коли вони зустрічаються з обумовленими вимогами і хоча б один учасник поглинання (наприклад, ціль або покупець, або один із засновників нового підприємства, тощо) має сукупний товарообіг або вартість активів в Україні, що перевищує 1 млн євро або чия доля ринку є більшою за 35 %.

Для реєстрації не існує якихось спеціальних граничних термінів. Але учасники концентрації або узгодженої діяльності мають звернутися до АМК і повинні отримати його попереднє схвалення щодо вищезгаданої діяльності підприємства.

АМК встановлює штрафи за наступні порушення:

1. за проведення концентрації без попереднього схвалення АМК у розмірі до 5 % доходу за попередній фінансовий рік зі всіх учасників концентрації;

2. за неподання документації на розгляд АМК у встановлений термін: до 1 % від прибутку за попередній фінансовий рік.

3. антиконкурентна узгоджена діяльність, реалізована без попереднього схвалення АМК, може бути обкладена штрафом у розмірі до 10 % прибутку кожного учасника такої діяльності за минулий рік.

Представники виконавчої влади підприємств, які порушують конкурентне законодавство, понесуть адміністративну відповідальність (штрафи).

Процедура реєстрації вимагає певних фінансових витрат від учасників угоди. Закон України «Про захист економічно конкуренції» визначає наступні офіційні платежі, що мають бути сплачені сторонами, що звертаються до АМК:

- за отримання схвалення для концентрації — 300 неоподатковуваних мінімумів;
- за отримання схвалення для узгодженої діяльності — 150 неоподатковуваних мінімумів;
- за отримання попереднього рішення щодо схвалення АМК, яке є необхідним для здійснення концентрації, — 80 неоподатковуваних мінімумів.

Діюче законодавство не передбачає жодних обмежень відносно періоду здійснення угоди. Воно також не встановлює жодних вимог щодо відкладення або призупинення реалізації угоди.

Відповідно до законів України, угода може бути завершена тільки після отримання схвалення АМК, до цього моменту вона є забороненою. Учасники концентрації повинні утриматись від будь-якої діяльності, яка може обмежити конкуренцію та/або яка може унеможливити її повернення до попереднього стану.

Для отримання схвалення АМК щодо концентрації або узгодженої діяльності учасникам необхідно подати до Антимонопольного комітету заяву, що складається з двох частин: безпосередньо сама заява та додаткова документація.

Заява на отримання ухвалення АМК, якщо таке потрібно, має подаватися або перед відкритим аукціоном або тендером, або протягом 30 днів після оголошення переможця, якщо інше не передбачено законом.

Заява має бути складена у письмовій формі та містити у собі наступну інформацію: правову норму (що вказує спеціальне призначення цього закону), яка встановлює основу для реєстрації заяви до АМК; назву та інші деталі (поштову адресу, телефон, факс і т. д.) подавача; угоду щодо якої подавач бажає отримати ухвалення.

Додаткова документація повинна містити генеральну угоду, контракти, рішення виконавчих органів підприємств у письмовій

формі, копії установчих документів усіх учасників та чернетки документів, що описують концентрацію або узгоджену діяльність.

Додатково усі учасники повинні надати АМК велику кількість ділової інформації, що включає, але не обмежується, наступним: фінансовий звіт; об'єм виробленої продукції, наданих послуг; інформацію щодо частки ринку; інформацію щодо головних споживачів, конкурентів, постачальниках тощо. У випадку ворожого поглинання, учасник, що звертається до АМК, повинен надати лист з інформацією тільки стосовно себе, а Комітет має право вимагати інформацію від компанії-цілі.

Під час прийняття рішення щодо схвалення угоди, рівень монополізації та рівень конкуренції є найважливішими критеріями. Велика доля ринку не завжди є основою для прийняття рішення. Спеціальні вимоги можуть бути адресовані підприємствам з ринковою долею менше 30 %, якщо не існує інших сильних конкурентів на даному ринку.

Що стосується узгодженої діяльності, також береться до уваги вид (горизонтальний, вертикальний, змішаний чи конгломератний) та фінансовий стан компаній-учасників.

Антимонопольний комітет може ухвалити узгоджену діяльність, яка сприяє:

— промисловому розвитку;

— технічному, технологічному та економічному зростанню;

— розвитку малого та середнього бізнесу;

— оптимізації експортно-імпортних операцій;

— розвитку та впровадженню уніфікованих технічних стандартів товарів;

— раціоналізації виробництва.

Згідно з Законом України «Про захист економічної конкуренції», АМК може прийняти рішення щодо примусового позбавлення прав власності підприємства або заборони обернення цінних паперів.

Примусове позбавлення прав власності не застосовується якщо:

— організаційний або територіальний розподіл підприємств або їх частин чи підрозділів є неможливим;

— існує сильна взаємозалежність між підприємствами, їх частинами та підрозділами.

Рішення Антимонопольного комітету щодо примусового позбавлення прав власності повинно бути виконане протягом визначеного періоду не менше 6 місяців.

Дозвіл АМК може включати певні обмеження або регулятивні дії, що спрямовані на мінімізацію негативного впливу концентрації або узгодженої діяльності. Такі обмеження можуть обумовлювати подальшу підтримку або розподіл власності або обов'язкові вимоги щодо продажу частини власності.

Будь-яка третя сторона може підлягати дослідницькому процесу АМК, якщо рішення може сильно вплинути на її права або інтереси, які захищаються законом.

Треті сторони також мають право звернутися до суду щодо охорони своїх прав та інтересів.

Інформація стосовно концентрації та узгодженої діяльності може бути розкритою або оприлюдненою, вона до цього була загальнодоступною або учасники не заперечували її розкриттю. Інформація, що має обмежений доступ або є конфіденційною, в тому числі комерційна та банківська, повинна зберігатися та охоронятися згідно з законодавством. Уся конфіденційна інформація повинна буди відправлена у АМК окремими файлами з позначкою «конфіденційно».

Інформація щодо рішення АМК може бути оприлюднена в офіційних виданнях.

Якщо компанія, державна організація або інша сторона не погоджується з рішенням АМК, вони можуть звернутися до суду або економічного суду щодо отримання петиції на часткове або повне скасування чи переформування рішення АМК. Звернення за петицією автоматично не призупиняє дії рішення АМК на період розгляду петиції судом, хоча суд може прийняти рішення про призупинення такого рішення.

Компенсації за нанесені збитки через дії АМК виплачуються з державного бюджету, не дивлячись на помилки службовців Комітету.

Не існує жодного спеціального контролю за злиттям відносно іноземного інвестування.

Конкурентне законодавство не має жодних спеціальних правил щодо контролю АМК відносно галузі, де проходить злиття. Особливості обумовлені фінансовими розрахунками банків та страхових компаній. Проте спеціалізоване законодавство має деякі специфічні положення відносно угод злиття у деяких секторах, зокрема банківському, медіа та енергетиці.

З метою вдосконалення своєї діяльності Антимонопольний комітет тісно співпрацює з конкурентними органами інших юрисдикцій.

АМК має розвинені стосунки з конкурентною владою інших країн через двосторонні угоди. Зокрема, угода з Грузією (2002 р.), Азербайджаном (2002 р.), Російською Федерацією (2000 р.), Литвою (1997 р.), Польщею (1997 р.), Угорщиною (1996 р.), Болгарією (1994 р.), Чеською Республікою (1994 р.) та іншими країнами. У 2002 р. був підписаний меморандум щодо кооперації з Францією.

Україна є членом угоди щодо Дотримання узгодженої антимонопольної політики з країнами СНД (редакція 1993 р., була замінена новою угодою у 2000 р.). Ця угода є складовою рамкової програми Ради країн СНД щодо конкурентної політики. У травні 2004 р. голова АМК України був обраний головою Ради країн СНД щодо конкурентної політики.

Антимонопольний комітет України також є членом деяких міжнародних асоціацій щодо конкурентного регулювання. З січня 2002 р. Україна стала членом Міжнародної організації з питань конкуренції. Україна також приймає участь у конференціях ООН та Організації економічної співпраці та розвитку.

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Типи злиття в залежності від характеру інтеграції компанії.
2. Типи злиття в залежності від способу об'єднання.
3. Проблеми оцінки ефективності процесу злиття або поглинання.
4. Підходи оцінки ефективності злиття чи поглинання.
5. Методи фінансування угод M&A.
6. Вплив процесів злиття та поглинання на економіку держави.
7. Мотиви проведення процедури злиття.
8. Правове забезпечення процедури злиття та поглинання в Україні.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Об'єднання компаній різних галузей, пов'язаних спільністю технологічного ланцюга, — це:

а) родове злиття;
б) вертикальне злиття;
в) горизонтальне;
г) конгломератне.

2. Злиття з розширенням продуктової лінії передбачає:

а) об'єднання компаній різних галузей, які пов'язані єдиним технологічним процесом;

б) об'єднання компаній, що випускають компліментарні товари;

в) поєднання неконкуруючих продуктів, канали реалізації й процес виробництва яких схожий;

г) придбання додаткових каналів збуту в нових регіонах.

3. Відмінною рисою періоду M&A 1887—1904 рр. є:

а) велика кількість конгломератних злиттів;

б) множинний характер;

в) зростання частки ворожих поглинань;

г) переважна більшість горизонтальних злиттів.

4. Ефект субоптимізації — це:

а) зростання ціни продукту по мірі просування до кінцевого споживача;

б) підвищення ціни у зв'язку з надвисокими вимогами до якості продукту;

в) надмірне зростання вартості кінцевого продукту внаслідок завищення ціни кожним з учасників технологічного ланцюга;

г) вірної відповіді немає.

5. Закордонні ринки часто розглядаються як більш важливий сектор діяльності порівняно з національним ринком у рамках:

а) інтернаціональної;

б) поліцентричної;

в) геоцентричної;

г) регіоцентричної компанії;

д) вірні відповіді а), б);

е) вірні відповіді г), д).

6. З наведених нижче корпорацій найбільш орієнтованою на зовнішні ринки є:

а) Xerox;

б) Ford Motors;

в) Nestle;

г) Microsoft.

7. До розділених корпорацій (за ознакою походження власників з різних країн) не можна віднести:

а) Royal-Dutch-Shell;

б) Unilever;

в) ABB;

г) вірної відповіді немає.

8. Теорія трансакційних витрат:

а) визначає умови, за яких фірма має інтелізувати або екстеналізувати той чи інший вид діяльності;

б) пропонує шляхи зниження трансакційних витрат;

в) розглядає вплив трансакційних витрат на ефективність ведення бізнесу;

г) всі відповіді вірні.

ПІДСУМКОВІ КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Визначити класифікацію підприємств в Україні.
2. Функції і задачі планування діяльності підприємства.
3. Бізнес-планування на підприємстві.
4. Визначення точки беззбитковості.
5. Витрати як основа прийняття рішень щодо розвитку підприємства.
6. Економічна сутність, класифікація та структура основних виробничих фондів.
7. Методи оцінки основних виробничих фондів.
8. Знос та відтворення основних виробничих фондів.
9. Роль амортизаційних відрахувань в економіці. Кругообіг руху вартості.
10. Методи амортизації основних виробничих фондів.
11. Виробнича потужність підприємства. Показники використання виробничої потужності.
12. Загальні показники використання основних виробничих фондів.
13. Часткові показники використання основних виробничих фондів.
14. Визначення виробничої програми підприємства.
15. Визначення валового доходу відповідно до закону України «Про оподаткування прибутку підприємств».
16. Визначення валових витрат відповідно до закону України «Про оподаткування прибутку підприємств».
17. Визначити поняття собівартості продукції.
18. Характеристика кошторису витрат.
19. Групування витрат за статтями калькуляції.
20. Класифікація статей калькуляції.
21. Проаналізувати можливість зниження собівартості продукції.
22. Навести структуру обігових коштів.

23. Нормування обігових коштів.
24. Показники обертаємості обігових коштів.
25. Обігові кошти та обігові фонди підприємства, їх склад.
26. Кругообіг та класифікація обігових коштів за джерелами утворення.
27. Поняття та види нематеріальних активів.
28. Розрахунок чисельності робітників.
29. Визначити поняття продуктивності праці і дати оцінку одиницям її вимірювання.
30. Визначити фактори зростання продуктивності праці.
31. Визначення поняття заробітної плати, назвати види заробітної плати.
32. Класифікація прибутку підприємств.
33. Характеристика основних видів прибутку.
34. Класифікація чинників впливу на прибуток.
35. Політика формування власних фінансових ресурсів.
36. Рентабельність виробництва підприємства: поняття та значення.
37. Рентабельність продукції: поняття та значення.
38. Розподіл і використання прибутку.
39. Визначити поняття ціни продукції, проаналізувати ціноутворюючі фактори й еластичність попиту за ціною.
40. Види цін.
41. Напрями використання фінансових ресурсів.
42. Фінансові відносини та інструменти підприємства.
43. Загальна оцінка фінансового стану підприємства.
44. Групи фінансових ресурсів. Джерела формування ресурсів підприємства.
45. Функціонування підприємства: суть, цілі та задачі.
46. Планування і прогнозування фінансових результатів господарської діяльності підприємства.
47. Види діяльності підприємства, їх суть, та призначення.
48. Політика антикризового фінансового управління підприємством при загрозі банкрутства.
49. Діагностика банкрутства.
50. Внутрішні механізми фінансової стабілізації на підприємстві.
51. Теорії інтернаціоналізації компанії.
52. Охарактеризувати розвиток сучасного міжнародного бізнесу.
53. Надати характеристику компаній за ступенем інтернаціоналізації.

54. Назвіть причини інтернаціоналізації компанії.
55. Назвіть проактивні мотиви початку експортної діяльності фірми.
56. Назвіть реактивні мотиви початку експортної діяльності фірми.
57. Охарактеризуйте інформаційні потреби компанії у зв'язку з інтернаціоналізацією.
58. Що таке податкові умови діяльності ТНК і як вони визначаються?
59. Розкрийте, яке практичне значення має розмежування підходів до оподаткування прибутків ТНК.
60. Назвіть методи оптимізації оподаткування ТНК і охарактеризуйте їх.
61. Що таке міжнародне позиціювання активів ТНК?
62. Назвіть і розкрийте фактори, які обмежують трансферт фінансових ресурсів між філіями ТНК, розташованими в різних країнах.
63. Яке призначення «блокованих фондів» у міжнародному позиціюванні активів ТНК?
64. З'ясуйте роль трансфертних цін в економічному механізмі ТНК.
65. Що таке децентралізований фінансовий менеджмент і яка його роль в управлінні фінансовими потоками транснаціональної компанії?
66. Типи злиття в залежності від характеру інтеграції компанії.
67. Типи злиття залежно від способу об'єднання.
68. Підходи оцінки ефективності злиття чи поглинання.
69. Методи фінансування угод M&A.
70. Вплив процесів злиття та поглинання на економіку держави.
71. Мотиви проведення процедури злиття.

КОРОТКИЙ УКРАЇНСЬКО-АНГЛІЙСЬКИЙ СЛОВНИК ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ ТА ПОНЯТЬ

А

Адміністративні витрати — administrative (managerial) costs — загальногосподарчі витрати, які направлені на обслуговування та управління підприємством

Активи — assets — ресурси, що контролюються підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому

Амортизаційні відрахування — depreciation charges — відрахування частини вартості основних фондів для покриття їх зносу

Амортизація — amortization — поступове зношування основних фондів і перенесення їхньої вартості у міру зношування на собівартість продукції з метою подальшого відшкодування зношування основних фондів

Асортимент продукції — assortment of products — склад і співвідношення окремих видів виробів у продукції підприємства, галузі

Б

Бухоблік — book-keeping, accounting — процес виявлення, виміру, реєстрації, накопичення, узагальнення, збереження та передавання інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень

В

Валовий доход — gross income — збільшення активів або зменшення зобов'язань підприємства, яке приводить до збільшення загального капіталу

Валовий прибуток — gross profit — різниця між виручкою та купівельною вартістю товарів (для торгового підприємства), виручка від реалізованої продукції (для виробничого підприємства), а також прибутки від інших господарських операцій

Варрант — warrant — це емітований компанією опціон, який надає право власнику купити зазначену кількість акцій компанії за визначеною ціною.

Викуп компанії — buyout — зміна форми власності компанії, що призводить до переходу контролю над нею до групи інвесторів або кредиторів.

Відвантажена продукція — shipped production — це вартість виробленої та відвантаженої продукції підприємствам-отримувачам

Відрахування на соціальне страхування — deductions in the social insurance fund — відрахування з нарахованого особистого доходу громадян, а також з фонду оплати праці підприємства у різні соціальні фонди (Пенсійний фонд України, фонд сприяння допомоги безробітних, соціального забезпечення та інше)

Власні кошти — internal funds — частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань

Д

Диверсифікація — diversification — розповсюдження господарської діяльності на нові сфери (розширення номенклатури продукції, видів послуг тощо)

Додаткова заробітна плата — additional wages — рівень якої залежить від результатів господарської діяльності та встановлюється у формі премій, винагород та компенсаційних виплат, які не передбачені трудовим законодавством

Доплати до заробітної плати — bonus — поряд з основною заробітною платою робітники можуть одержувати доплати за сумісництво, за понаднормові, за святкові дні тощо

Е

Енергоємність — energyintensity — показник витрачання енергоресурсів на виробництво якої-небудь продукції. Виражається в натуральних одиницях витрачання енергії, необхідної для виготовлення одиниці продукції, або у відсотках до вартості матеріальних ресурсів, що використовуються в структурі собіварстості продукції

Ефективність — efficiency, effectiveness — досягнення найбільших результатів при найменших витратах

К

Капіталоємність — capital intensity — загальна потреба підприємства в капіталі

Капітальні вкладення — investments — частина інвестицій, що направляється на розширене відтворення основних засобів

Коефіцієнт завантаження обігових коштів — coefficient of working capital utilization — характеризує їх суму, яка приходиться на одну гривню реалізованої продукції

Комерційні папери — commercial paper — це різновид незабезпечених простих векселів, випуск яких здійснюють переважно великі стабільні компанії, оскільки вартість залученого капіталу визначається перш за все кредитним рейтингом компанії-емітента.

Конверсія — conversion — процес переведення підприємств оборонних галузей на випуск цивільної продукції

Конвертовані цінні папери — convertible securities — це облігації або привілейовані акції, які у визначений термін за певних умов можуть за бажанням їх власника бути обмінені на звичайні акції.

Кошторис — estimate — це витрати підприємства, пов'язані з його основною діяльністю за певний період незалежно від того, відносяться вони до собівартості продукції чи ні і згруповані за економічно однорідними елементами

Л

Ліквідаційна вартість — liquidation cost — вартість реалізації об'єкту після закінчення терміну його корисного використання (експлуатації)

Ліквідність — liquidity — здатність матеріальних засобів, інших ресурсів швидко перетворюватись на гроші; здатність підприємства своєчасно сплачувати свої зобов'язання, перетворювати статті активу балансу на гроші

М

Матеріаломісткість — input of material per unit of product — показник витрачання матеріальних ресурсів на виробництво якої-небудь продукції. Виражається в натуральних одиницях витрачання сировини, матеріалів, палива й енергії, необхідних для виготовлення одиниці продукції, або у відсотках до вартості матеріальних ресурсів, що використовуються в структурі собівартості продукції

Модернізація — modernization — зміна, удосконалення, які відповідають сучасним вимогам

Моральний знос — obsolescense — старіння техніки внаслідок появи нових, більш досконалих зразків

Н

Накладні видатки — overhead expenses; burden costs — видатки, які, як правило, пов'язані з виробництвом декількох видів продукції, розраховуються у відсотковому відношенні від прямих видів витрат і не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом

Нарахування на заробітну плату — charge on wages — відрахування з нарахованого особистого доходу громадян (особистий прибутковий податок), а також з фонду оплати праці підприємства у різні соціальні фонди (Пенсійний фонд України, фонд сприяння допомоги безробітних, соціального забезпечення та інше)

Націнка — extra charge — складається з витрат та планованого прибутку збутових і торговельних організацій

Незавершене виробництво — unfinished production — витрати на незакінчену виготовленням продукцію на всіх стадіях виробничого процесу — від першої технологічної операції до прийняття готового продукту

Ненормовані обігові кошти — unfixed current capital — до яких відносять: продукцію відвантажену, однак неоплачену, грошові кошти та кошти на рахунках

Номенклатура продукції — nomenclature of products — перелік видів продукції, яка виробляється на певному підприємстві, в галузі

Норма амортизації — depreciation norm, rate of depreciation, amortization quota — вага вартості основних фондів, яка може бути перенесена на готову продукцію протягом року

Норма прибутку — rate of profit — відношення додаткової вартості до всього авансованого капіталу, виражене у відсотках

Нормативна калькуляція — normative costing — це калькуляція, яка є різновидом планової, розраховується на усі види виробів виробничої програми, враховуючи реально досяжні, в умовах діяльності підприємства, найбільш прогресивні норми та нормативи, можливість використання найбільш сучасних технологічних процесів, прогресивних видів сировини та інше

Нормовані обігові кошти — standardized working/running means — до яких відносять: виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, готова продукція на складах

О

Обіговий капітал — current capital — частина продуктивного капіталу, вартість якого в процесі споживання цілком переноситься на продукт і повертається до підприємця в грошовій формі протягом кожного кругообігу капіталу

Обігові кошти — circulating/floating/running assets — кошти виробництва, які беруть участь тільки в одному виробничому циклі, протягом якого повністю переносять свою вартість на вартість готової продукції

Оплата праці — remuneration of labour — це заробіток, який виплачується згідно з трудовим договором працівникові підприємства за випущену ним продукцію, виконану роботу чи надані послуги. Вона складається з основної й додаткової оплати праці, а розміри залежать від результатів праці співробітника і господарської діяльності підприємства в цілому

Оподатковуваний прибуток — taxable profit — сума прибутку, яка визначена у податковому законодавстві об'єктом оподаткування за розрахунковий період

Оптова ціна — wholesale price — ціна, за якою реалізується продукція підприємства-виробника

Основна заробітна плата — basic wages — це плата, яка залежить від результату праці робітників та визначається тарифними ставками,

відрядними розцінками, посадовими окладами, а також доплатою у розмірі, не вище встановленої діючим законодавством

Основний капітал — fixed (basic) capital — частина продуктивного капіталу, що цілком бере участь у процесі виробництва, але переносить свою вартість на зроблений продукт вроздріб у міру зносу

Основні засоби — fixed assets — це матеріальні активи, які підприємство використовує для виробництва продукції (надання послуг) або надання в оренду, термін використання якого більше одного року

П

Підприємство — enterprise, company — самостійна виробничо-господарська одиниця, створена в установленому законом порядку з метою отримання прибутку або задоволення будь-яких потреб

Планова калькуляція — planned costing — визначає середню собівартість на черговий плановий період і використовується для визначення оптових цін

Повна відновна вартість основних фондів — full present value of capital assets — оцінка по вартості відновлення основних виробничих фондів у сучасних умовах. Базою для визначення відновної вартості є ринкові ціни на ті або інші елементи основних фондів

Позареалізаційні доходи — extra realization income — доходи від операцій, безпосередньо не пов'язаних з основною діяльністю

Позиковий капітал — loan capital — кошти, отримані підприємством для тимчасового користування

Потужність виробництва — production capacity — відображає максимально можливий обсяг виробленого продукту, на який здатне підприємство (фірма) за визначений проміжок часу, найбільш ефективно використовуючи потенціал, що є в його розпорядженні

Працемісткість — input of labour per unit of product — економічний показник, що характеризує витрати робочого часу на виготовлення одиниці продукції або на виконання певних робіт

Прискорена амортизація — emergency (accelerated) depreciation — така система нарахування і порядок переоцінки засобів праці, при якому забезпечується випереджаюче зростання накопиченої суми амортизаційних нарахувань у порівнянні з дійсними темпами втрати засобами праці споживчих якостей та вартості

Продуктивність праці — labour productivity — показник продуктивності, ефективності трудових зусиль, характеризує кількість продукції, виробленої в одиницю часу, або витрати часу на виробництво одиниці продукції

Просте відтворення основних фондів — simple reproduction of fixed capital — заміна застарілих засобів праці та капітальний ремонт за рахунок амортизаційних відрахувань

Прямі виробничі видатки — direct manufacturing expenses — витрати, які пов'язані з виробництвом даного виду виробу і можуть бути

розраховані безпосередньо, виходячи з обсягу продукції, що випускається

Р

Реалізована продукція — products sold — це вартість відвантаженої продукції, за яку на рахунок підприємства-постачальника надійшли кошти в зазначений термін

Револьверний кредит — revolving credit — це кредитна лінія, що найчастіше використовується великими фірмами, яка надається зазвичай під забезпечення короткостроковою дебіторською заборгованістю та товарними запасами компанії. При цьому під час відкриття даного кредиту чи кредитної лінії працівники банка-кредитора проводять оцінювання даних активів компанії та встановлюють ліміт кредитування, а надалі слідкують за станом активів, що виступають забезпеченням

Рентабельність виробництва — production profitability — показник ефективності виробництва, що характеризує співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності й витратами на виробництво продукції. У загальному вигляді визначається як відношення прибутку до вартості основних і оборотних виробничих фондів

Рентабельність продукції — products profitability — відношення прибутку від реалізації продукції до її повної собівартості, а також до собівартості за відрахуванням прямих матеріальних витрат

Роздрібна ціна — retail price — ціна, за якою товари реалізуються в роздрібній торговельній мережі населенню

Розширене відтворення основних фондів — extended reproduction of fixed capital — здійснюється шляхом реконструкції, розширення та технічного переозброєння діючих та будівництва нових підприємств, цехів

С

Санація — readjustment — система заходів, які проводяться для відвернення банкрутства підприємств за допомогою держави або банків

Сезонна знижка — seasonal discount — проводиться в період відсутності основного попиту

Сек'юритизовані кредити — securitized credit — це кредити компанії, обернені в цінні папери

Серединне фінансування — mezzanine financing — представляє собою незабезпечену позику, яка гарантує кредитору отримання прав на участь у капіталі компанії й надалі

Собівартість товарної продукції — commercial production cost — витрати на виробництво промислової продукції (робіт, послуг)

Строковий кредит — term loan or term credit — це борговий контракт, за яким боржник зобов'язується регулярно виплачувати кредито-

ру у встановлені строки внески для погашення боргу та відсотків. Як правило, в якості позичальників виступають комерційні банки, страхові компанії та пенсійні фонди. Строк надання строкових кредитів може складати від 1 до 15 років, але найчастіше такі кредити надаються на 3—7 років під забезпечення основними фондами компанії. Відмінною рисою даного інструмента запозиченого фінансування є швидкість залучення коштів та відносно низька вартість обслуговування боргу

Т

Товарна продукція — commodity product — це обсяг продукції у вартісному вираженні, який призначений для поставки іншим організаціям, а також послуги промислового характеру

Транснаціональна корпорація — transnational company — це організація, що використовує у своїй діяльності міжнародний підхід і передбачає формування транснаціонального виробничого, торгового й фінансового комплексу з єдиним центром прийняття рішень у країні базування і з філіями в інших країнах

Ф

Фізичний знос — wear and tear — втрата основними фондами їх споживчої вартості

Фонди обігу — circulation funds/assets — кошти, пов'язані з обслуговуванням процесу обігу товарів. Включають: готову продукцію на складах підприємства, відвантажену, однак не сплачену продукцію, гроші та кошти на розрахунковому рахунку

Фондовіддача — capital productivity — вартісний показник випуска продукції на виражену у вартісних одиницях величину основних фондів

Фондоємність — capital intensity — показник, який являє собою величину основних виробничих фондів (за вартістю), що приходиться на кожну гривню виробляємої продукції

Ц

Ціноутворення — pricing — процес формування цін, тарифів і системи цін

Ш

Швидкість обертання оборотних коштів — rate of running assets turnover, velocity — кількість оборотів, яку оборотні кошти здійснюють у плановому періоді

Я

Якість — quality — сукупність властивостей (характеристик) продукції, що зумовлюють її здатність задовольняти конкретні особисті й виробничі потреби відповідно до свого призначення

ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України.
2. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.84 р. № 8073-X.
3. Кримінальний кодекс України від 05.04.01 р. № 2341-III.
4. Про систему оподаткування: Закон України від 25.06.91 р. № 1251-XII, зі змінами і доповненнями.
5. Про власність: Закон України від 07.02.91 р. № 697-XII, зі змінами і доповненнями.
6. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 30.12.1997 р. № 793/97, зі змінами і доповненнями.
7. Про підприємства: Закон України від 27.03.91 р., № 887-XII, зі змінами і доповненнями.
8. Про природні монополії: Закон України від 20.04.2000 р. № 1682-III, зі змінами і доповненнями.
9. Про Антимонопольний комітет України: Закон України від 26.11.93 р. № 3660-XII, зі змінами і доповненнями.
10. Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 07.06.96 р. № 236/96-ВР, зі змінами і доповненнями.
11. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.01 р. № 2210-III, зі змінами і доповненнями.
12. Положення про порядок проведення перевірок додержання законодавства про захист економічної конкуренції, затверджене розпорядженням Антимонопольного комітету України від 25.12.01 р. № 182-р.
13. Господарський кодекс України від 04.02.05 р. № 2424-IУ, ОВУ, 2005р., № 8.
14. Цивільний кодекс України від 14.06.07 р. — http://civkodeks.org.ua/8.htm
15. Asia-Pacific M&A bulletin. — www.pwc.com/extweb/ pwcpublications.nsf/docid/6efeb0bc028af3368525704d007db149
16. Escalationg deals. — http://www.pwc.com/extweb/pwcpublications.nsf/ docid/c4c861675d67ab0080257116002b4349/$file/ manda_2005.pdf
17. *John H.* Dunning. Multinational Enterprises And The Global Economy. Addison_Wesley Publishers Ltd. 1993. — 687 p.

18. *Lall S.* Implications of Cross-Border Mergers and Acquisitions by TNCs in Developing Countries: A Beginner's Guide // QEH Working Paper Series, Working Paper.– June 2002. — № 88. — 12 p.

19. M&A market in Russia in H1 2006. — www.kpmg.fi/Binary.aspx?Section=174&Item=3520.

20. *А. Пустовіт,* Ronald Marks. Ukraine. — www.hierosgamos.org/hg/db_lawfirms.asp?action=attorney&n1=64338.

21. *Акупонек С. П.* Теория переходного периода к рынку. — М.: Р-Аргус, 1995. — 141 с.

22. *Ангишкин А. И.* Наука, техника, экономика. — М.: Экономика, 1996. — 255 с.

23. *Ансофф И.* Стратегическое управление: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 89 с.

24. *Бойко В. В.* Экономика предприятий Украины: Учебное пособие. — Днепропетровск: Пороги, 1997. — 311 с.

25. *Бойчик І. М., Харів П. С., Хопчан М. І.* Економіка підприємств. — Львів: В-во «Сполом», 1998. — 398 с.

26. *Устименко В.* Стратегии слияний и поглощений // Рынок ценных бумаг. — № 20 (299), 2005.

27. *Шаповал В. М., Аврамчук Р. Н.* Економіка підприємства: Уведення в спеціальність: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 288 с.

28. *Вихрущ В. П., Тирпак І. В*. Економіка нових форм господарювання. — Бучач, 1994. — 258 с.

29. *Владимирова И. Г.* Слияние и поглощение компаний. — http://eup.ru/Documents/2003-07-28/1AD32.asp.

30. *Ворст И., Реветлоу П.* Экономика фирмы: Учебник. — М.: Высшая школа, 1994. — 402 с.

31. *Герчикова И. Н.* Менеджмент. — Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. — 480 с.

32. *Герчикова И. Н.* Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. — М.: АО «Консалт-банкир», 2000. — 440 с.

33. *Горфинкель В. Я., Куприянов Е. М.* Экономика предприятия. Учебник для ВУЗов. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. — 352 с.

34. *Грузинов В. П. и др.* Экономика предприятия: Учебник для ВУЗов. — М.: Банки — биржи, ЮНИТИ, 1998. — 299 с.

35. *Грузинов В. П., Грибов В. Д.* Экономика предприятия. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 342 с.

36. *Джон Д. Дэниэлс, Ли Х. Радеба*. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. — М: Дело, 1998. — 746 с.

37. Економіка підприємств / За редакцією В. П. Вахруща, П. С. Харіва. — Тернопіль, 1995. — 302 с.

38. Економіка підприємства. Підручник. — В 2-х т. Т. 1 / За ред. С. Ф. Покропивного. — К.: Хвиля-Прес, Донецьк: МП «Поиск», Т-во книголюбів, 1995. — 482 с.

39. Економіка підприємства: Підручник. — В 2-х т. Т. 2 / За ред. С. Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ, 2000. — 526 с.

40. *Задоя А. А., Петруня Ю. Е.* Основы экономики: Учебное пособие. — К.: Высшая школа, Знание, 1998. — 352 с.

41. *Зайцев Н. А.* Экономика промышленного предприятия. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 398 с.

42. *Чекун И., Гвардин С.* Бридж-финансирование при слияниях и поглощениях. — http://www.consultprom.ru/analitica/100406.shtml

43. *Чекун И., Гвардин С.* Выкуп долговым финансированием. — http://www.consultprom.ru/analitica/050506.shtml

44. *Чекун И., Гвардин С.* Использование лизинга для финансирования слияний и поглощений. — http://www.consultprom.ru/analitica/100706.shtml

45. *Іванов Ю. Б., Кравченко Ю. І., Хоменко М. М.* Вступ до бізнесу. — К.: Лібра, 1995. — 233 с.

46. *Кулішов В. В.* Економіка підприємства: теорія і практика: Навчальний посібник. — К.: Ніка-Центр, Ельга, 2004. — 216 с.

47. Курс экономики / Под. ред. Райзберга Б. А. М.: ИНФРА-М, 1997. — 413 с.

48. *Царев М.* 2005 год: мировой рынок слияний и поглощений обязан своим ростом Азиатско-Тихоокеанскому регіону. — http://www.KPMG.fi

49. *Генске М.* Механизмы финансирования слияний и поглощений: международный опыт. — www.ma-journal.ru/pdf/art_129.pdf

50. Международный менеджмент / Под ред. С. Э. Пивоварова и др. — С.Пб: Питер, 2001. — 576 с.

51. Міжнародний маркетинг: навчальний посібник / Под ред. Т. М. Циганкова. — К.: КНЕУ, 1998. — 120 с.

52. *Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. — М.: Дело, 1994. — 702 с.

53. *Нгуен Тхі Хант.* Міжнародний ринок злиттів і поглинань: останні тенденції і перспективи росту. — Коммерсант — № 2. — 2005.

54. *Кузьмін О.* Економічні проблеми злиття підприємств // Економіка України. — № 12. — 2003.

55. П(с)БО 19 «Об'єднання підприємств» — Стандарти бухгалтерського обліку.

56. *Панченко Є. Г.* Міжнародний менеджмент. — К.: КДЕУ, 1996. — 200 с.

57. *Петрович, Будищева.* Экономика промышленного производства. — Львов: 1996. — 514 с.

58. *Пирогов А. Н.* Менеджмент в России и за рубежом. — «Слияния и поглощения компаний: зарубежная и российская теория и практика.». — http://www.deloshop.ru/menu_5-text_maloe_0-13-404.html

59. *Раицкий К. А.* Экономика предприятия: Учебник для вузов. — 1999. — 693 с.

60. *Руднев А*. Перспективы мирового рынка слияний и поглощений // электронный журнал «Защита вашей собственности». — 2004. — Май. — № 7.

61. Справочник директора предприятия. / Под ред. М.Г. Лапусты. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 400 с.

62. *Сазонець І. Л., Сазонець О. М*. Інвестування: корпоративний аспект. — Дніпропетровськ: ДАУБП, 1999. — 106 с.

63. *Сазонець І. Л., Сазонець О. М*. Методи оцінки інвестиційної привабливості акціонерних товариств. — Донецьк: ІЕП НАН України, 1999. — 20 с.

64. *Сазонець І. Л., Сазонець О. М*. Розрахунок ефективності придбання пакету акцій // Академічний огляд. — 1999. — № 2. — С. 91.

65. *Стафеев. Д. А*. Влияние IT-технологий на процесс слияния бизнеса компаний // Государственный Университет Управления, Россия http://nit.miem.edu.ru/2004/section/35.htm

66. *Сычев В., Кокшаров А*. Время сливаться // журнал «Эксперт». — 2004. — 10 февраля. http://www.expert.ru/

67. *Соловйова О. А*. Процессы слияний и поглощений на мировом страховом рынке: Фінанси України — Матеріали 11-ї Міжнародної науково-практичної конференції: Зб. наук. праць. — Дніпропетровськ, 2007.

68. *Соловйова О. А*. Методичні рекомендації до практичних занять з курсу «Основи зовнішньоекономічної діяльності». — Д.: ДНУ. — 2005. — 40 с.

69. *Смілянська О. Ю*. Фінансовий ринок: Навчальний посібник. — Київ: Центр навчальної літератури, 2005. — 384 с.

70. Транснаціональні корпорації: Навч. посіб. для ВУЗів. / Під ред. Рокочі В. В., Плотнікова О. В. — К.: КНУ, 2001. — 340 с.

71. *Федорова В. А*. Стратегічне планування в умовах ринкової діяльності: Зб. наук. праць «Механізм регулювання економіки». — Суми: СУМДУ, 2000, С. 129—134.

72. *Федорова В. А*. Стратегія підприємства для виробництва конкурентоспроможної продукції в умовах ринкової економіки: Зб. наук. праць «Актуальні проблеми науки і освіти». — Дніпропетровськ: Навчальна книга, 2002.

73. *Федорова В. А., Пуригіна О. Г*. Дослідження інвестиційної привабливості економіки України в умовах її трансформації // Матеріали 10-ї Міжнародної науково-практичної конференції «Фінанси України»: Зб. наук. праць. — Дніпропетровськ, 2006.

74. *Харів П. С*. Економіка підприємства: Збірник задач і тестів: Навч.посіб. — К.: Знання-Прес, 2001. — 301 с.

75. *Чарльз В. Л. Гіл*. Міжнародний бізнес. — К.: Основи, 2001. — 854 с.

76. *Шегда А. В*. Економіка підприємства: Навч.посіб. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. — 336 с.

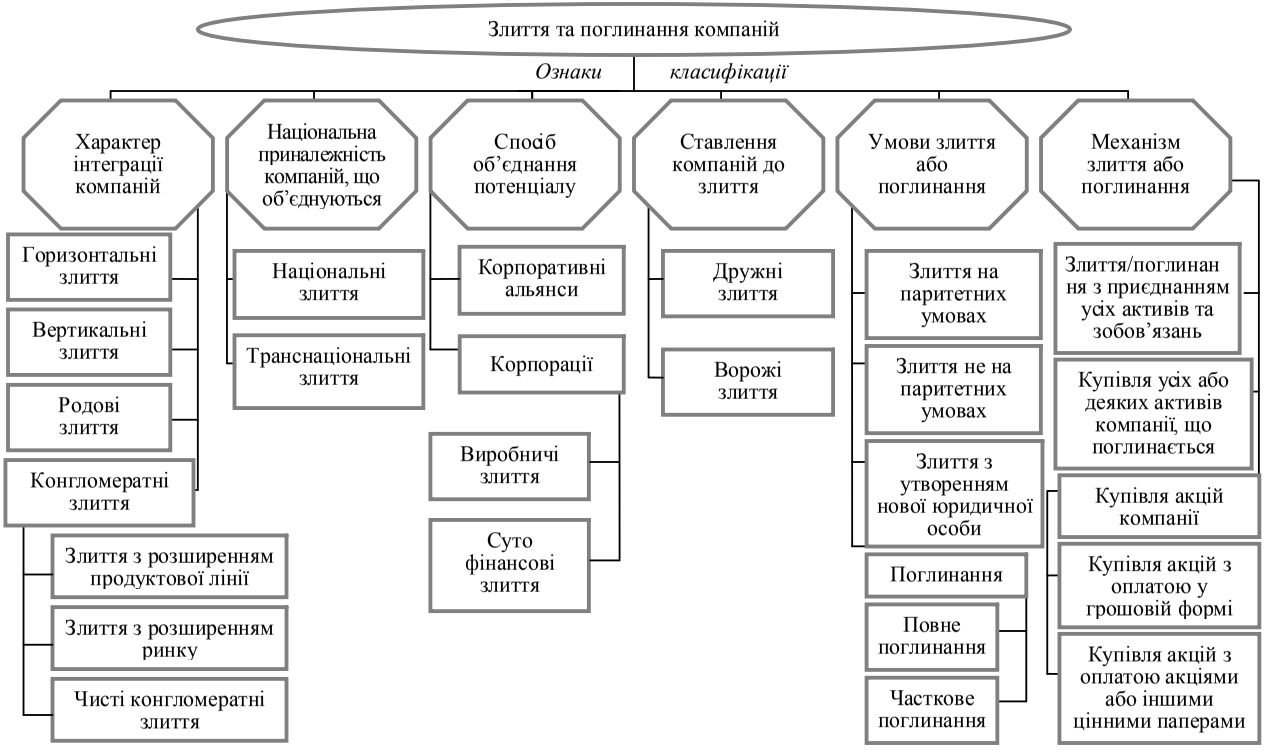
77. *Шимаи М. И.* Роль и влияние транснациональных корпораций в глобальных сдвигах в конце XX столетия // http://www.ptpu.ru/Issues/3_99/5_3_99.htm

78. *Шмален Г.* Основы и проблемы экономики предприятия. Пер. с нем. / Под ред. А. Г. Поршняева. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 324 с.
79. Экономика и статистика фирм. / Под ред. С. Д. Ильенковой. — М.: 1996. — 452 с.
80. Экономика предприятия. / Под ред. О. И. Волкова. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 276 с.
81. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. В. Я. Гордфинкеля. — М.: ИНФРА, 1997. — 416 с.
82. Экономика предприятия: Учебное пособие / Под общ. ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. — 632 с.
83. Экономика: принципы, проблемы и политика. — К.: Хагар-Демос, 1993. — 432 с.
84. Экономика: Учебник/ Под ред. А. С. Булатова. — М.: Изд-во БЕК, 1997. — 512 с.
85. *Эми Меррик*. Слияния совершенствуют бизнес и повышают цены. — http://mergers.ru/library/publication/pages_10.html
86. http://eup.ru/Documents
87. http://mergers.ru/library/ publications/pades_33.html
88. http://www.k2kapital.com/news/reportings/137461.html
89. http://www.ma-journal.runewsukraina
90. http://www.management.com.ua/ tend/tab_m&a.xls
91. http://www.pwc.com
92. http://www.pwc.com/ua/
93. http://www.thomsonfinancial.com/
94. http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15
95. http://www.assoinvest.ru/index.htm
96. http://www.wilmerhale.com/2006M&Areport
97. http://www.euronews.net/
98. http://www.moodys.com/
99. http://rokf.ru/investment/
100. http://www.investgazeta.net/

ДОДАТКИ

Додаток А

КЛАСИФІКАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ



НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Валентина Андріївна ФЕДОРОВА,
Оксана Анатоліївна СОЛОВЙОВА

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

Навчальний посібник

Керівник видавничих проектів – *Б.А.Сладкевич*
Друкується в авторській редакції
Дизайн обкладинки – *Б.В. Борисов*

Підписано до друку 11.04.2008. Формат 60х84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.
Умовн. друк. арк. 7,25.
Наклад 1000 прим.

Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006