

ЛІТЕРАТУРА



НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНА

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

Кафедра менеджменту
інноваційної діяльності
та підприємництва

ЕКОНОМІКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА

(опорний конспект лекцій для студентів усіх
форм навчання напряму підготовки 6.050701
«Електротехніка та електротехнології»

Тернопіль – 2015

Владимир О. М. Економіка та організація виробництва (опорний конспект лекцій для студентів усіх форм навчання напряму підготовки 6.050701 «Електротехніка та електротехнології» / О. М. Владимир. – Тернопіль, ТНТУ ім. Івана Пулюя, 2015. – 180 с.

Укладач: к.е.н., доц. Владимир Ольга Михайлівна

Рецензенти: д.е.н., проф. Андрушків. Б. М.
д.е.н., проф. Кирич Н. Б.

Розглянуто й затверджено на засіданні кафедри менеджменту інноваційної діяльності та підприємництва. Протокол № 1 від 27 серпня 2015 р.

Схвалено й рекомендовано до друку методичною комісією факультету управління та бізнесу у виробництві. Протокол № 4 від 16 листопада 2015 р.

ВСТУП

Щоб вижити підприємство повинно постійно думати про якість своєї продукції і зниження затрат на її виробництво. Це завдання керівників різних рівнів і спеціалістів підприємства визначає стратегію та тактику організації виробництва.

При розробці і реалізації виробничої політики, яка має своєю метою пристосування підприємства до вимог ринку, керівникам і спеціалістам підприємства необхідно тримати в полі зору широкий круг питань, які стосуються не тільки сфери виробництва. Вони мають визнати, що виробництво – це тільки частина процесу, який весь час оновлюється.

Розвивати виробництво, збільшувати його потужність, тобто добре організовувати комплекс всіх робіт на підприємстві можна тільки тоді, коли добре знаєш умови ринку, тобто те, чого від тебе чекають.

Перехід на ринкові відносини кардинально змінює погляд на організацію виробництва, яка створює умови для найкращого використання техніки та людей в процесі виробництва і тим самим підвищує його ефективність.

На перший план в організації виробництва виступає нова мета виробництва, яка дає змогу в будь-який момент перебудувати виробництво на випуск інших видів продукції при зміні попиту на неї з найменшими затратами, а також це повинно бути виробництво високої культури, яке створює умови для випуску точно у визначені терміни високоякісної продукції, яка може бути конкурентоспроможною на ринку. Для керівників і спеціалістів підприємства можливості для успішного ведення господарювання відкриваються лише тоді, коли вони ясно оцінюють стан свого виробництва, перспективи для досягнення поставленої мети.

Кожне підприємство має свої специфічні завдання організації виробництва – комплекс завдань із забезпечення сировиною, найкраще використання робочого часу та робочої сили, поліпшення асортименту та якості випуску продукції, освоєння нових її видів. На практиці багато завдань з організації виробництва вирішують технологи, тому важливо розрізняти функції технології і функції організації виробництва.

Метою дисципліни «Економіка та організація виробництва» є вивчення обґрунтування побудови підприємств, виробництв, їх структурних підрозділів, провадження виробництва та управління ними на науковій основі в енергетиці та енергетичному машинобудуванні, оволодіння принципами роботи з ринком, формування економічного мислення в умовах ринкової економіки.

Завдання вивчення дисципліни «Економіка та організація

виробництва» впливають з мети і полягають у наступному:

- показати місце економіки та організації виробництва як науки в розвитку суспільства і енергетики зокрема;
- розглянути сучасні виробничі системи та тенденції їх розвитку;
- ознайомитись із системами розробки та освоєння нової техніки;
- показати організацію проектно-конструкторських робіт, технологічну підготовку виробництва;
- розкрити види виробництв та планування;
- освоїти принципи оперативного планування та регулювання енергетичного виробництва, диспетчеризації його;
- навчитись проводити розрахунки по всьому аспекту економіко-технічних проблем.

Вивчення дисципліни «Економіка та організація виробництва» дозволить студентам:

- засвоїти знання теоретичного і практичного характеру з питань організації енергетичного виробництва;
- навчитись кваліфіковано вибирати оптимальні програми в енергетичному машинобудуванні;
- проводити аналіз ефективності експлуатації енергооб'єктів;
- розвивати нетрадиційну енергетику.

Курс «Економіка та організація виробництва» тісно пов'язаний з такими дисциплінами як «Підприємництво», «Основи підприємницької діяльності», «Менеджмент»

Тема 1. Основи діяльності підприємства в умовах ринку, задачі та розвиток економіки енергетики

- 1.1. Мета функціонування підприємств.*
- 1.2. Ринкова модель і конкурентоздатність підприємства.*
- 1.3. Мета і задачі економіки енергетики*
- 1.4. Взаєморозвиток енергетики і економіки*
- 1.5. Структура енергетичної галузі України*

1.1. Мета функціонування підприємств

Приступаючи до створення підприємства, підприємець чи група підприємців повинні мати перед собою чітку і ясну мету. Ця мета має бути підкріплена системою постійного одержання замовлень на їхню продукцію чи послуги. Намічуваний випуск продукції чи надання послуг повинні бути забезпечені необхідними матеріальними ресурсами. Нарешті, починаючи нову справу, варто продумати можливість поповнення свого капіталу. Усі ці питання необхідно докладно відобразити в основному документі - підприємницькому бізнес-плані.

Важливою якістю будь-якого підприємця, сучасного підприємства є здатність гнучко реагувати на зміну ситуації. Для цього треба бути компетентним в обраній сфері діяльності, мати необхідні риси характеру: цілеспрямованість, завзятість,

готовність до невдач, здатність учитися і робити висновки зі своїх помилок. Слід підібрати надійних партнерів і соратників.

Треба бути готовим до конкурентної боротьби. Необхідно чітко організувати маркетинг, уміти підтримувати неформальні зв'язки, а на більш пізніх етапах - офіційні відносини як з постачальниками сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, так і зі споживачами продукції, із замовниками.

Сучасне підприємство - складна організаційна структура. В умовах ринкової економіки зростає значення трьох основних напрямків організації промислового підприємства: наукової організації виробництва, праці та керування.

1.2. Ринкова модель і конкурентоздатність підприємства

Найважливішим фактором у ринковій економіці є дух суперництва. Найбільш яскравий прояв суперництва - конкуренція. Конкуренція - це економічне змагання підприємців, які виробляють однакові товарів на ринку для залучення як змога більшого числа покупців і одержання завдяки цьому максимальної вигоди.

Конкуренція - важливий засіб контролю у ринковій системі. Ринковий механізм попиту та пропозицій доводить побажання споживачів до підприємств - виготовлювальників продукції, а через них - і до постачальників ресурсів. Саме конкуренція змушує підприємство-виготовальника і постачальників ресурсів належним чином задовольняти побажання споживачів. Вона викликає розширення виробництва і зниження ціни продукту до рівня, що відповідає витратам виробництва.

Але цим не обмежується позитивний вплив конкуренції на економіку, її ефективність. Конкуренція змушує підприємства найбільш повно сприймати науково-технічні досягнення, застосовувати ефективну техніку, технологію, сучасні методи організації виробництва і праці.

Поняттям, протилежним конкуренції, є монополія. При монополії на ринку є тільки один продавець і безліч покупців. Будучи єдиним виробником даного товару, монополіст назначає за нього монополю високу ціну. У результаті суспільство має підвищені витрати, тому що менше споживачів мають змогу купувати товар, зроблений і запропонований в умовах монополії, а ті, хто купує цей товар, будуть сплачувати більше. В умовах вільної конкуренції у монополіста менше пропозицій.

1.3. Мета і задачі економіки енергетики

В період побудови в Україні ринкової економіки значно підвищується роль економічної підготовки спеціалістів, які після закінчення ВНЗу будуть працювати в галузях народного господарства і від яких, значною мірою, буде залежати ефективність роботи підприємств. Перш за все, це стосується спеціалістів–енергетиків, бо на підприємствах цієї галузі економіка найтісніше пов'язана з технологією виробництва і тому проблеми підвищення його ефективності можуть бути вирішені саме інженерами–енергетиками, які для цього повинні бути озброєні глибокими знаннями проблем економіки.

“Економіка організації та виробництва” належить до дисциплін економіко–організаційного циклу і спирається на фундаментальні знання, здобуті під час вивчення дисциплін “Основи економічної теорії”, “Мікро– та макроекономіки”, “Менеджменту”, “Маркетингу”.

Надійне енергопостачання за конкурентноспроможними цінами має важливе значення для успішного розвитку сучасної економіки будь-якої країни. Для України це особливо важливо, оскільки її економіка базується на промисловості, а в цьому секторі перше місце посідають енергоємні галузі: сталеплавильна, хімічна, будівельних матеріалів, виробництва кольорових металів, фарфоро–фаянсова, скляна.

1.4. Взаєморозвиток енергетики і економіки

Економіка енергетики тісно пов'язана з розвитком енергетики та економіки.

Так, перша велика промислова революція XVIII ст. здійснила революційний переворот в техніці і технології виробництва, наслідком, якого був перехід від мануфактурного виробництва до капіталістичної фабрики. Однак, тодішня енергетична база, заснована на водяному колесі і фізичній силі людей і тварин, являлися гальмом подальшого розвитку продуктивних сил. Тому, об'єктивно необхідним була поява більш сучасного, потужного економічного двигуна, який відповідав би початковому етапу розвитку капіталізму. Таким двигуном стала економічна школа фізіократів, заснована Франсуа Кене, класична школа Адама Сміта і Давіда Рікардо.

В першій половині XIX ст. розвивається контраверсійний напрямок. Представники цього шляху заперечували трактування класичною школою основних положень економічної науки – джерела вартості, доходу, багатства, капіталу тощо.

Представником нової течії в Англії був Джейм Міль. В цей час виникає теорія Т.Мальтуса про народонаселення, згідно якої чисельність населення збільшується в геометричній прогресії, а виробництво – в арифметичній, через що в суспільстві існують безробіття та злидні.

В середині XIX ст. розвивається історична школа. В 40-х роках у Німеччині з'являються К.Маркс та Ф.Енгельс. Історична школа виникла як реакція на марксизм та класичну школу. Її теоретики використовували факти із історії народного господарства і виправдовували експлуататорські відносини, проголошуючи їх вічними.

В кінці XIX - початку XX століть здійснюється еволюція західноєвропейської і американської економічних течій. Основоположником нової історичної школи став Густав Шмолер. Вона вбачала першочергове завдання у боротьбі із марксизмом і намагалась вилучити з політекономії соціальні проблеми. В цей час вважається, що вирішальна роль в господарському житті належить державі. Так виникає в 30-х роках XX століття кейнсіанство. Д. Кейнс відхилив твердження про вільну ринкову ціну і зв'язок її із повною зайнятістю.

В другій половині XIX ст. були зроблені відкриття, які дозволили почати практичне використання електричної енергії для силових потреб, освітлення, а пізніше і технології при великій економічній вигоді.

1.5. Структура енергетичної галузі України

З енергетикою України нерозривно пов'язаний паливно–енергетичний комплекс або ПЕК. Він є одним із самих великих і потужних комплексів національної економіки, і включає єдину систему енергозабезпечення країни, охоплює сукупність процесів виробництва, перетворення транспорту і розподілу паливно–енергетичних ресурсів.

Головним завданням ПЕК є ефективне і надійне забезпечення всіх потреб народного господарства енергією необхідної якості.

Державними структурами ПЕК є:

- Міністерство палива та енергетики України (Мінпаливенерго);
- Державний комітет України по використанню ядерної енергії (Держкоматом);
- Міністерство вугільної промисловості;
- Державний комітет по нафтовій, газовій і нафтопереробній промисловості;
- Державний комітет з енергозбереження;
- Міністерство економіки та європейської інтеграції.

ПЕК України складається із двох економічно самостійних галузей:

- електроенергетики;

- паливної промисловості.

Паливна промисловість охоплює процеси по видобутку природних видів палива і їх переробці, що реалізуються:

- вугільною промисловістю;
- газовою промисловістю;
- нафтовою промисловістю;
- торф'яною промисловістю;
- атомною промисловістю.

Електроенергетика переживала найбільші проблеми у 1995 році. В цей час споживання перевищувало виробництво. Частота в системі досягала критичного рівня 49,2 Гц. Росія відключилась від єдиної енергосистеми в перших числах грудня 1995 року. Енергосистеми Польщі, Словаччини і Угорщини відмовились від підключення до Української системи.

В такій ситуації необхідно було робити радикальну реорганізацію електроенергетичного сектору. Приймається Указ Президента від 21.05.94 “Про міри направлені на ринкові перетворення в області електроенергетики України,” терміни виконання якого були зірвані.

Правда, до кінця 1994 року була створена комісія по питаннях регулювання електроенергетики України. 04.04.95 виходить Указ Президента №282 “Про структурну перебудову в

електроенергетичному комплексі України”, який деталізує Указ від 21.05 94.

В результаті виконання Указів і ряду Постанов КМУ до кінця 1995 року було створено демонополізовану структуру управління, що базувалась на конкурентному оптовому ринку електроенергії (малюнок 1.1) в складі якої увійшли:

1. Національний диспетчерський центр (НДЦ) з вісьмома регіональними диспетчерськими центрами (РДЦ), на базі яких функціонує підприємство “Енергоринок”. НДЦ і 8 РДЦ відповідають за наступне:

Електроенергетика переживала найбільші проблеми у 1995 році. В цей час споживання перевищувало виробництво. Частота в системі досягала критичного рівня 49,2 Гц. Росія відключилась від єдиної енергосистеми в перших числах грудня 1995 року. Енергосистеми Польщі, Словаччини і Угорщини відмовились від підключення до Української системи.

В такій ситуації необхідно було робити радикальну реорганізацію електроенергетичного сектору. Приймається Указ Президента від 21.05.94 “Про міри направлені на ринкові перетворення в області електроенергетики України,” терміни виконання якого були зірвані.

Правда, до кінця 1994 року була створена комісія по питаннях регулювання електроенергетики України. 04.04.95 виходить Указ Президента №282 “Про структурну перебудову в

електроенергетичному комплексі України”, який деталізує Указ від 21.05 94.

В результаті виконання Указів і ряду Постанов КМУ до кінця 1995 року було створено демонополізовану структуру управління, що базувалась на конкурентному оптовому ринку електроенергії (малюнок 1.1) в складі якої увійшли:

1. Національний диспетчерський центр (НДЦ) з вісьмома регіональними диспетчерськими центрами (РДЦ), на базі яких функціонує підприємство “Енергоринок”. НДЦ і 8 РДЦ відповідають за наступне:

Тема 2. Підприємство як організаційна основа виробництва

- 2.1. *Поняття і функції підприємства*
- 2.2. *Види підприємств в Україні, та види їх об'єднань*
- 2.3. *Поняття і види господарських товариств.*
- 2.4. *Особливості створення підприємства у вигляді акціонерного товариства*

2.1. Поняття і функції підприємств.

Підприємці мають змогу реалізувати свій підприємницький потенціал, об'єднуючись у такі організаційно-правові структури як підприємства. Підприємство є основною ланкою бізнесу, адже саме воно здійснює виробництво матеріальних благ і надання послуг.

Виникають питання, що ж таке суб'єкт господарювання? Хто ним може бути?

В Україні суб'єктами господарювання є фізичні та юридичні особи, а також філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій, утворені ними для здійснення господарської діяльності.

Юридичною особою називають будь-який господарюючий суб'єкт, якому притаманні наступні *ознаки*:

1) наявність відокремленого майна, яким володіє юридична особа на правах власності, тобто майно цієї особи повинне бути відокремлене від майна її власників;

2) самостійність і цілісність її організаційної структури, що закріплено в Статуті, і впливає на діяльність юридичної особи. Під організаційною структурою у даному випадку розуміють сукупність виробничих структурних підрозділів (наприклад, виробництв, цехів тощо) та функціональних структурних підрозділів апарату управління (наприклад, управлінь, служб тощо);

3) можливість вступати у договірні відносини з іншими господарюючими суб'єктами від свого імені, що призводить до виникнення відповідних прав і обов'язків;

4) відповідальність за всіма своїми зобов'язаннями;

5) наявність печатки, рахунків у банку, самостійного балансу та ідентифікаційного коду.

Учасниками юридичної особи можуть бути як фізичні так і юридичні особи.

Фізичною особою можуть бути громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства.

Організаційна функція зводиться до впровадження нових форм і методів організації виробництва, нових форм заробітної

плати та їх оптимального співвідношення з традиційними, до раціонального поєднання форм одиничного поділу праці, основних елементів системи продуктивних сил і контролю за їх використанням.

Господарська функція підприємництва – передбачає найефективніше використання трудових, матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інформаційних ресурсів.

Соціальна функція полягає у виготовленні тих товарів і послуг, які необхідні суспільству відповідно до основної мети і вимог дії основного економічного закону.

Особистісна функція підприємництва передбачає реалізацію власної мети підприємця, отримання ним задоволення від своєї роботи. Так, наприклад, при опитуванні власників дрібних компаній Великобританії з'ясувалось, що переважна більшість із них (понад 80 %) головними стимулами своєї підприємницької діяльності вважають не особисте збагачення, а можливість відчувати себе незалежним і мати задоволення від власної праці. Очевидно, що це можливо лише за умов успішної роботи компанії, отримання відповідних прибутків.

Найменування підприємства та порядок його вибору

Розкривши поняття підприємств, розглянемо такий важливий атрибут кожного суб'єкта господарювання як його *найменування*. Для того, щоб відрізнитися від великої кількості

інших господарюючих суб'єктів, кожна юридична особа повинна мати своє найменування. Це найменування повинно містити назву підприємства та інформацію про його організаційно-правову форму.

2.2. Види підприємств в Україні та види їх об'єднань.

У сучасній економіці можна зустріти велику кількість різноманітних підприємств, які можна класифікувати за різними ознаками, але згідно з чинним законодавством в Україні виділять наступні види підприємств (табл. 2.1).

Слід звернути увагу, що унітарними можуть бути підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації, або на приватній власності засновника.

Види об'єднань в Україні

Для того, щоб успішно працювати в умовах конкуренції (координувати виробничу, наукову та іншу діяльність, вирішувати спільні економічні та соціальні завдання) підприємства можуть об'єднуватися, створюючи об'єднання підприємств.

Об'єднанням підприємств є господарська організація, яка

визнається юридичною особою і до складу якої входять два або більше господарюючих суб'єкта.

Залежно від порядку заснування, об'єднання підприємств можуть утворюватися як господарські об'єднання або як державні чи комунальні об'єднання.

Господарські об'єднання – це об'єднання підприємств, утворених за ініціативою підприємств, незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність.

Державне (комунальне) господарське об'єднання підприємств утворюється державними (комунальними) підприємствами за рішенням Кабінету Міністрів України або у визначеному законодавством порядку, рішенням міністерств (інших органів, до сфери управління яких входять підприємства, що утворюють об'єднання) або рішенням компетентних органів місцевого самоврядування.

2.3. Поняття і види господарських товариств.

При виборі організаційно-правової форми підприємства часто надають перевагу господарським товариствам, враховуючи їх наступні позитивні моменти:

- простота створення підприємства;
- реальна можливість залучення необхідних інвестицій;
- можливість діяльності у різних сферах народного

господарства (банківська, страхова, інвестиційна діяльність, промисловість, сільське господарство, транспорт тощо).

Господарські товариства є юридичними особами, які можуть здійснювати будь-який вид підприємницької діяльності, що не суперечить чинному законодавству України. Засновниками та учасниками товариства можуть бути підприємства, організації, установи, тобто юридичні особи України, а також громадяни України; водночас, ними можуть бути іноземні особи, особи без громадянства, іноземні юридичні особи, а також, міжнародні організації.

Господарські товариства мають право здійснювати свою діяльність лише на підставі установчих документів.

Установчі документи повинні містити відомості про вид товариства, предмет і цілі його діяльності, склад засновників і учасників, найменування та місцезнаходження товариства, розмір і порядок формування статутного капіталу, порядок розподілу прибутків і збитків, склад і компетенцію органів управління та порядок прийняття ними рішень, а також порядок внесення змін до установчих документів і порядок ліквідації та реорганізації товариства. Необхідно відмітити, що у випадку відсутності зазначених відомостей в установчих документах товариству може бути відмовлено в державній реєстрації.

Лише після державної реєстрації товариство може розпочинати свою діяльність. Вважається, що господарське

товариство створюється на невизначений строк, набуваючи статусу юридичної особи з дня його державної реєстрації у порядку, визначеному чинним законодавством України. Проте, слід розуміти, що товариство – це ціла система, яка поєднує у собі різних суб'єктів з різними інтересами. Для того, щоб ця система нормально функціонувала, держава визначає на законодавчому рівні їх права та обов'язки. Так, учасники господарського товариства мають право:

- брати участь в управлінні справами товариства у порядку, визначеними установчими документами;
- брати участь у розподілі прибутку товариства та одержувати його частку (дивіденди);
- одержувати інформацію про діяльність товариства. На вимогу учасника товариство зобов'язане надати йому для ознайомлення річні баланси, звіти про фінансово-господарську діяльність товариства, протоколи ревізійної комісії, протоколи зборів органів управління товариства тощо;
- вийти у передбаченому установчими документами порядку зі складу учасників товариства.

Учасники товариства мають також інші права, передбачені чинним законодавством і установчими документами товариства.

Учасники господарського товариства зобов'язані:

Крім статутного, на підприємстві створюється також і *резервний капітал*, розмір якого законодавчо регламентується. *Резервний капітал – сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства та установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку.*

В Україні виділяють наступні *види господарських товариств*: товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства та акціонерні товариства (рис. 2.1).

Господарські товариства відіграють провідну роль у формуванні ринкових відносин в Україні. Чинне законодавство дає можливість обирати оптимальну організаційно-правову форму підприємства для того, щоб створити сприятливі умови для формування, становлення і розвитку вітчизняного ринку товарів і послуг. Тому слід детальніше вивчити особливості створення, управління та діяльності господарських товариств різних видів тля того, щоб враховувати їх переваги та недоліки.

2.4. Особливості створення підприємства у вигляді акціонерного товариства.

Акціонерне товариство

Акціонерним є товариство, статутний капітал якого

поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і учасники якого несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства лише у межах вартості належних їм акцій. Наприклад, якщо Ви придбали акції акціонерного товариства за 10 000 грн., а воно з часом збанкрутувало, то Ви втратите лише ті 10 000 грн., за корті придбали акції акціонерного товариства.

Акціонерне товариство діє на основі розробленого засновниками товариства та затвердженого Загальними зборами Статуту, яким передбачається максимальна сума, на яку можуть бути випущені акції за їх *номінальною вартістю* (вартістю, зазначеною на акції). Ця сума по-іншому називається статутним капіталом.

В Україні діють акціонерні товариства публічного та приватного (відкритого і закритого) типу, що також зазначається у Статуті. В першому випадку його акції вільно продаються усім бажаючим, у другому – тільки обмеженому колу осіб (як правило, тільки працівникам даного підприємства).

Публічним акціонерним товариством є товариство, акції якого можуть розповсюджуватися шляхом відкритої підписки та купівлі-продажу на біржах. АТ відкритого типу є найбільш поширеним у країнах з ринковою економікою.

Приватним акціонерним товариством є товариство, акції якого розповсюджуються між засновниками, членами трудового

колективу та не можуть розповсюджуватися шляхом відкритої підписки, купуватися і продаватися на біржі.

Акції акціонерного товариства приватного типу продаються лише заздалегідь визначеним особам, засновникам, членам адміністрації, працівникам. Перехід акцій від одного акціонера до іншого повинен відповідати порядку, визначеному в Статуті.

Особа, яка купує акцію або пакет акцій, стає акціонером даного АТ і отримує право на частину його прибутку, яка називається *дивідендом*, та відповідну кількість голосів (одна проста акція – один голос) на Загальних зборах. Відомо, що скупивши більше половини всіх акцій товариства (контрольний пакет), можна отримати повний контроль за його діяльністю. Величина контрольного пакету акцій не є сталою. Іноді у великих АТ володіння 10% акцій дає право на контрольний пакет.

Отже, акціонерне товариство – це більш складна, на відміну від інших видів товариств, колективна форма володіння підприємством.

Рішення про емісію акцій приймають на Загальних зборах акціонерів. Акціонерні товариства мають право випускати цінні папери відповідно до законодавства України про цінні папери та фондову біржу. Емісія акцій та інформація про неї реєструється в порядку, визначеному Міністерством фінансів України.

Дивіденди нараховуються підприємством із чистого

прибутку після розрахунків з бюджетом, розподіляються відповідно до установчих документів і виплачуються учасникам після вирахування податку.

За заявою акціонера дивіденди можуть спрямовуватися на поповнення статутного капіталу.

Нарахування дивідендів в акціонерному товаристві може здійснюватися один раз на рік. Їх величина встановлюється або у грошовому вираженні, або у відсотковому відношенні до курсу акцій. Акціонерне товариство не може приймати рішення про виплату дивідендів за акціями до повної оплати внесків до статутного капіталу.

За *привілейованими акціями* виплачуються фіксовані дивіденди. Вигода полягає у тому, що за такими акціями дивіденди виплачуються у першу чергу, незалежно від того, чи отримують дивіденди власники простих акцій.

Отже, при недостатньому обсязі прибутку проводиться виплата дивідендів лише за привілейованими акціями. Якщо прибутку не вистачає, то виплата дивідендів за привілейованими акціями відбувається за рахунок резервного капіталу. Незважаючи на наведені переваги, на відміну від власників простих акцій, власники привілейованих акцій не мають права голосу на Загальних зборах акціонерів. Тому такі акції називаються не голосуючими.

Управління акціонерним товариством

Загальні збори, як правило, збираються один раз на рік для вирішення важливих питань: визначення основних напрямків діяльності акціонерного товариства на перспективу, внесення змін до Статуту, реалізація ключових кадрових питань тощо.

В акціонерному товаристві з числа акціонерів може створюватися *Спостережна рада (Рада акціонерного товариства)*, яка представляє інтереси акціонерів у перерві між проведенням Загальних зборів і в межах компетенції, визначеної Статутом, контролює і регулює діяльність правління. Статутом акціонерного товариства або за рішенням Загальних зборів акціонерів на Спостережну раду товариства може бути покладено виконання окремих функцій, що належать до компетенції Загальних зборів. Питання, віднесені Статутом акціонерного товариства виключно до компетенції Спостережної ради, не можуть бути передані на вирішення виконавчим органам товариства.

Контроль за фінансово-господарською діяльністю акціонерного товариства здійснюється *Ревізійною комісією*, яка

обирається із числа акціонерів. Членами ревізійної комісії не можуть бути члени Правління, Спостережної ради та інші посадові особи.

Перевірки фінансово-господарської діяльності правління проводиться Ревізійною комісією за дорученням Загальних зборів акціонерів, Спостережної ради, з її власної ініціативи або на вимогу акціонерів. При чому Ревізійній комісії акціонерного товариства повинні бути надані всі матеріали, необхідні для перевірки.

Тема 3. Функціональні аспекти організації діяльності підприємства і виробничого процесу

- 3.1. Структура та принципи організації виробничого процесу*
- 3.2. Виробничий процес, його сутність. Основні вимоги до раціональної організації виробничого процесу.*
- 3.3. Методи поєднання операцій та їх вплив на виробничий цикл.*
- 3.4. Організація діяльності підприємства.*

3.1. Структура та принципи організації виробничого процесу

Виробничий процес - це сукупність взаємопов'язаних дій людей, засобів праці і природи, потрібних для виготовлення продукції. Основними елементами виробничого процесу є процес праці як свідома діяльність людини, предмети і засоби праці.

Ресурсні складові виробничого процесу потребують певної витрати коштів. Поряд з цим у багатьох виробництвах використовуються природні процеси (біологічні, хімічні процеси в аграрних і аграрно-промислових виробництвах, сушіння, охолодження деталей після термічної обробки тощо).

Природні процеси потребують витрат часу, а ресурси витрачають тільки в разі їхньої штучної інтенсифікації. Головною складовою виробничого процесу є **технологічний процес** – сукупність дій зі зміни та визначення стану предмета праці.

На підприємствах здійснюються різноманітні виробничі процеси, їх поділяються за такими ознаками:

- призначення;

- перебіг у часі;
- ступінь автоматизації.

За призначенням виробничі процеси поділяються на основні, допоміжні й обслуговуючі.

Основні процеси - це процеси безпосереднього виготовлення основної продукції підприємства, яка визначає його виробничий профіль, спеціалізацію і поступає на ринок як товар для продажу.

Основні процеси в низці виробництв поділяються на стадії: заготівельну; обробну; випускну (складальну). Разом вони утворюють основне виробництво.

До **допоміжних** належать процеси виготовлення продукції, що використовується на самому підприємстві для забезпечення нормального перебігу основних процесів. Допоміжні процеси групують за їхнім призначенням, утворюючи такі допоміжні виробництва, як ремонтне, інструментальне енергетичне та ін.

Принципи організації виробничого процесу

Виробничий процес і окремі його операції мають бути раціонально організовані в просторі й часі. Для цього при проектуванні та організації виробничого процесу слід дотримуватися певних принципів. До них належать: спеціалізація, пропорційність, паралельність, прямоточність, безперервність, ритмічність, автоматичність, гнучкість, гомеостатичність.

Принцип спеціалізації означає обмеження різноманітності елементів виробничого процесу, передусім зменшення номенклатури продукції, що виготовляється на кожній ділянці підприємства, а

також різновидів виробничих операцій, що виконуються на робочих місцях.

Збільшуючи однорідність виробництва, спеціалізація спрощує його організацію, створює передумови для його автоматизації, внаслідок чого поліпшується використання ресурсів підприємства, підвищується якість продукції, знижується її собівартість.

Рівень внутрішньозаводської спеціалізації істотно залежить від конструктивної, технологічної та організаційної уніфікації. Уніфікація - це зведення продукції, методів її виробництва або їхніх елементів до єдиних форм, розмірів, структури, складу. Уніфікація дає змогу зменшити номенклатуру деталей і вузлів, розумно обмежити різноманітність методів виробництва, типи й марки устаткування.

Додержання принципу спеціалізації істотно впливає на здійснення інших принципів раціональної організації виробничого процесу.

Принцип пропорційності потребує узгодження пропускної спроможності всіх частин виробничого процесу, всієї взаємозв'язаної системи підрозділів і машин. Пропорційність досягається тоді, коли сукупна продуктивність технологічно зв'язаних ланок виробництва пропорційна обсягу робіт, що виконується.

Порушення цього принципу призводить до виникнення „вузьких місць" або неповного завантаження окремих підрозділів. На підприємствах зі складною структурою виробництва важко досягти повної пропорційності потужностей окремих підрозділів (бригад» дільниць, цехів, виробництв). Вона періодично порушується внаслідок освоєння нових виробів, неоднакових темпів зниження

їхньої трудомісткості в різних підрозділах тощо. Виникнення диспропорцій - закономірний результат розвитку виробництва та його функціонування в динамічному середовищі. Проте їх потрібно передбачати й планомірно мінімізувати.

Принцип гомеостатичності полягає в тому, щоб виробнича система була здатною стабільно виконувати свої функції в межах допустимих відхилень і протистояти дисфункціональним впливам. Це досягається створенням технічних та організаційних механізмів саморегулювання і стабілізації. До стабілізаційних організаційних систем належать системи оперативного планування і регулювання виробництва, планово-запобіжного ремонту устаткування, резервних запасів та ряд інших заходів.

Розглянуті принципи раціональної організації виробничого процесу тісно між собою пов'язані, доповнюють один одного і різною мірою реалізуються.

3.2. Виробничий процес, його сутність. Основні вимоги до раціональної організації виробничого процесу.

Виробнича структура підприємства - це склад його підрозділів, взаємозв'язки у процесі виготовлення продукції, співвідношення чисельності робітників, виробничої праці і обладнання, територіальне розміщення підрозділів.

Виробнича структура визначається завданням плану підприємства. На підприємстві завжди діють декілька підрозділів, кожен з яких виконує свою функцію. Головні структурні підрозділи підприємства - це основне, допоміжне й підсобне виробництво. Від взаємодії цих підрозділів залежить успішне виконання завдань підприємства:

1) **Основне виробництво** - це частина підприємства, яке безпосередньо виготовляє продукцію; вона характеризує належність підприємства до цієї або іншої галузі.

2) **Допоміжне виробництво** - це постачання і забезпечення основного виробництва паливом, енергією, паром, запасними частинами, інструментом та ін. Тобто допоміжне виробництво забезпечує безперервність роботи підприємства

Перерви партійності виникають тоді, коли предмети праці обробляються партіями. Партія предметів - це певна кількість однакових предметів, які обробляються на кожній операції безперервно з одноразовою витратою підготовчо-завершального часу. Предмети партії обробляються не одночасно, а по одному або кілька одразу. Кожний предмет праці чекає спочатку своєї черги на обробку, а потім - кінця обробки всієї партії. Перерви партійності обчислюються не окремо, а разом із тривалістю технологічних операцій, утворюючи технологічний цикл.

Перерви чекання виникають унаслідок несинхронності операцій виробничого процесу: предмети праці немає де обробляти, бо робочі місця зайняті іншими операціями. Перерви чекання виникають також

тоді, коли деталі, що входять до одного комплекту, виготовляють в різний час.

Конкретна структура виробничого циклу залежить від особливостей продукції, технологічних процесів її виготовлення, типу виробництва та деяких інших факторів. У безперервних виробництвах (хімічному, металургійному і т.п.) найбільшу частку у виробничому циклі займає час виробництва. У дискретних виробництвах істотну частку виробничого циклу становлять перерви. Особливо тривалими є перерви в одиничному виробництві, меншими - в серійному й мінімальними - у масовому

3.3. Методи поєднання операцій та їх вплив на виробничий цикл.

Основною складовою виробничого циклу є тривалість технологічних операцій, яка становить технологічний цикл.

Технологічний цикл партії предметів, що обробляються на кількох операціях, залежить також від того, як поєднується виконання операцій над предметами партії. Існують три способи поєднання операцій технологічного процесу (три способи передачі предметів); послідовний, паралельний, паралельно - послідовний.

Послідовне поєднання операція полягає в тому, що наступна операція починається тільки після закінчення обробки всіх предметів партії на попередній операції. Партія предметів передається з операції на операцію повністю.

3.4. Організація діяльності підприємства

Виробнича структура підприємства - це склад його підрозділів, взаємозв'язки у процесі виготовлення продукції і обслуговування колективу робітників, співвідношення чисельності робітників, виробничої площі й обладнання, територіальне розміщення підрозділів.

Виробнича структура не є чимось незмінним, вона змінюється у процесі виробництва і залежить від багатьох факторів. Виробнича структура визначається завданнями плану підприємства. На підприємстві завжди діють декілька структурних підрозділів. Кожне з підрозділів виконує свою функцію.

Основними частинами підприємства є провідне, допоміжне і підсобне виробництва, що і є головними структурними підрозділами підприємства. Від взаємодії цих підрозділів залежить успішне виконання завдань підприємства.

Провідне виробництво - це частина підприємства, яке безпосередньо виготовляє продукцію, яке характеризує належність підприємства до цієї або іншої галузі промисловості.

Допоміжне виробництво - це постачання і забезпечення провідного виробництва паром, енергією, паливом, запасними частинами, інструментом. Допоміжне виробництво забезпечує безперервність роботи підприємства.

Підсобне виробництво - це виробництво матеріалів, яке споживає провідне виробництво.

Підприємство може мати непромислове господарство. До нього належать ті частини підприємства, що обслуговують побутові потреби робітників: житлово-комунальне господарство, дитячі

заклади, підсобне господарство. На виробничу структуру підприємства впливає асортимент вироблюваних виробів: чим він різноманітніший і ширший, тим складніша структура підприємства, тим складніший їх взаємозв'язок.

На виробничу структуру підприємства впливає ступень складності технологічного процесу, обладнання, що використовується, а також - масштаб підприємства - чим він більший, тим структура більш складна. Для

Основні процеси - це технологічні процеси, за допомогою яких відбувається обробка сировини для придання їм необхідних властивостей.

Допоміжні процеси - це процеси, що забезпечують виробництво матеріалів, енергії, пара, які необхідні для основних процесів.

Виробничий процес повинен бути організована таким чином, щоб всі часткові процеси були узгоджені один з одним. Тому на різних ділянках виробництва повинні бути забезпечені пропорції потужності. Узгодженість взаємозв'язаних часткових процесів є найважливішим завданням організацій виробництва і успішної роботи підприємства. Організація виробничого процесу залежить від різних факторів: видів вироблюваної продукції, типу обладнання.

Організація виробництва в основному цеху.

Виробничий процес - основна діяльність будь-якого виробничого підприємства, являє собою взаємодію трьох основних елементів - засобів праці, предметів праці і живої праці, в результаті

якої предмет праці стає головною продукцією, що необхідна для задоволення потреб суспільства.

Виробничий процес складається з основних і допоміжних процесів. Процеси складаються з операцій, операції складаються з робочих прийомів.

Робочий прийом - це закінчена дія робітника, що має цільове призначення. Організація виробничого процесу - це створення системи найбільш ефективного функціонування всіх його елементів і забезпечення високих кінцевих результатів діяльності підприємства.

Кожній галузі промисловості притаманні свої форми й методи організації виробництва. Але основні принципи, якими керуються при організації виробничого процесу в будь-якій галузі, незмінні.

Принцип пропорційності - встановлення певних кількісних відносин між окремими процесами, робочими місцями, дільницями, цехами.

Принцип прямоточності - розміщення обладнання по ходу технологічного процесу з метою скорочення витрат часу і праці на переміщення сировини, напівфабрикатів і готової продукції.

Принцип спеціалізації - закріплення випуску певної продукції за окремими ділянками, цехами, технологічними переходами й робочими місцями.

Принцип паралельності - одночасне використання робіт на всіх стадіях виробництва різними його ланками.

Організація типів виробництва. Технічна підготовка підприємства

Організація виробництва на підприємстві залежить від багатьох факторів: його технологічної озброєності, асортименту виготовлюваної продукції, виду сировини, що використовується, методів обробки сировини, розмірів виробництва, ступеня його спеціалізації. Особливе значення має спеціалізація, від якої в значній мірі залежить приналежність підприємства до того чи іншого організаційного типу.

Тип виробництва - це сукупність основних ознак, що визначають організаційно - технічну характеристику виробничого процесу, який відбувається на підприємстві.

Головною ознакою, що характеризує належність виробництва до того чи іншого організаційного типу, є ступень його спеціалізації, з нею дуже тісно пов'язані особливості розподілу праці.

Практичне значення класифікації типів виробництва полягає в тому, що від них залежить характер і особливості підготовки, планування, обміну і контролю виробництва, форми організації праці й виробництва, характер керування ними.

У промисловості розрізняють три організаційних типи виробництва: масовий, серійний та одиничний.

Масове виробництво - характеризується великим обсягом виробленої продукції, обмеженої номенклатури протягом довгого періоду. Усі робочі місця в цьому виробництві спеціалізовані, тобто за кожним з них закріплена окрема операція. Порівняно з серійним і одиничним цей тип виробництва має ряд переваг:

- з'являється можливість втілення технологічного процесу, який розроблений за деякий час до цього, можливості використання спеціалізованого обладнання, продуктивність якого більше ніж у універсального;
- скорочуються зупинки обладнання, покращується його використання;
- створюються умови для підвищення продуктивності праці робітників, які обслуговують спеціалізоване обладнання, підвищення їх кваліфікації;
- спрощується розробка планів і норм у виробництві, організація обліку і керування.

Операція - це частина виробничого процесу, що складається зперезавчасно встановлених діянь на предмет праці і виконується на одному робочому місці, одним або декількома робітниками, а також без участі робітників чи під їх спостереженням за допомогою відповідних засобів праці.

За призначенням трудові операції розподіляються на наступні:

- **технологічні** — при виконанні яких змінюються властивості й форми предметів праці, здійснюються їх збирання в готові вироби;
- **контрольні** - в результаті яких встановлюється відповідність тим чи іншим вимогам, що пред'являють до предметів праці (контроль сировини, напівфабрикатів, виконання технічних процесів готової продукції);

- **транспортні** - які, не змінюючи властивостей предмету праці, забезпечують його переміщення відповідно до вимогам виробничого процесу (транспортування сировини , продукції).

- **обслуговуючі** - в результаті яких забезпечуються необхідні умови для виконання технологічних, контрольних і транспортних операцій (ремонт, обслуговування, прибирання приміщень)

При організації основного виробничого процесу завдання полягає в тому , щоб узгодити між собою всі операції, забезпечити узгодженість обладнання, визначити найбільш оптимальні засоби переміщення предметів праці, створити умови для планомірного ритмічного випуску продукції.

Тривалість виробничого процесу впливає на техніко-економічні показники підприємства. Тому одне з основних завдань полягає в тому, щоб його скоротити. Чим коротше виробничий процес, тим менше потрібно оборотних коштів підприємству. При цьому збільшується оборотність оборотних коштів, обсяг продукції, що реалізується, прибуток, підвищується рентабельність. Відповідно до форми організації виробничого процесу визначається тривалість виробничого циклу, який є найважливішим показником роботи підприємства.

Виробничий цикл - це загальний календарний час, в який одиниця виробу перебуває у процесі виробництва від запуску сировини до випуску готового виробу. Інакше, виробничий цикл являє собою сукупність усіх витрат часу, що зв'язані з виготовленням виробу.

Виробничий цикл складається з трьох елементів: технологічного часу (тобто сукупність витрат часу на технологічні операції,

включаючи технологічний контроль); час транспортування виробу між технологічними операціями і цехами; час очікування напівфабрикату (незавершеного виробу), послідуєча обробка на проміжних стадіях.

Технологічний час може бути зменшений в результаті удосконалення техніки й технології виробництва, втілення нових режимів обробки, удосконалення конструкції виробу та ін.

Час транспортування виробів можна скоротити в результаті механізації транспортних операцій, підвищення швидкості переміщення вантажів, скорочення шляху проходження предметів праці в наслідок раціонального планування обладнання і робочих місць.

Скорочення часу очікування предметів праці на робочих місцях і напівфабрикатів на проміжних стадіях залежить, головним чином, від прийнятої системи організації виробництва, а також від методів оперативного планування і регулювання ходу виробництва.

Тривалість технологічного циклу залежить від виду сполучення технологічних операцій у виробничому процесі, а також від кількості предметів праці в партії.

Три види сполучення операцій - послідовне, паралельне і змішане.

Електрична енергія використовується для приведення в дію машин та агрегатів, а також для освітлення.

Завданням енергогосподарства є безперервне забезпечення підприємства електричною і тепловою енергією.

Енергогосподарство підприємств включає: електростанцію, електрообладнання в цехах, газогенераторну установку.

Планування витрат енергоресурсів передбачає зменшення їх за рахунок вдосконалення технологічних процесів.

Система планово-профілактичного ремонту:

Ремонт - це процес відновлення початкової дієздатності обладнання, яку було втрачено в результаті виробничого використання.

Залежно від того як визначаються потреби в ремонтних роботах, розрізняють: системи планово-запобіжного ремонту (ПЗР)) й системи за результатами технічної діагностики.

На вітчизняних підприємствах найбільше поширена система ПЗР.

Поточний ремонт - здійснюється для гарантованого забезпечення функціонування устаткування та інших засобів праці.

Капітальний ремонт здійснює: повне розбирання і заміну базових вузлів, регулювання і випробування.

Модернізація проводиться з метою підвищення технічного рівня засобів праці.

Інструментальне господарство - це сукупність внутрішньо фабричних підрозділів, які зайняті придбанням, проектуванням, виготовленням відновленням і ремонтом технологічного оснащення. У комплекс робіт входять: організація надходження, зберігання,

видачі та обміну організація заточування, ремонту, огляд стану і експлуатація.

Тема 4. Значення технічної підготовки виробництва, її завдання

4.1. Організація технічної підготовки виробництва.

4.2. Оперативне регулювання виробництва.

4.3. Управління якістю продукції.

4.1. Організація технічної підготовки виробництва

Технічна підготовка виробництва (ТПВ) — це комплекс організаційно-технічних заходів щодо створення нових або вдосконалення існуючих видів продукції, втілення нової техніки, механізації і автоматизації виробничих процесів, розробки і освоєння прогресивної технології та організації виробництва.

Основними задачами ТПВ: забезпечення систематичного забезпечення асортименту і підвищення якості продукції за рахунок розробки нових видів, втілення прогресивної технології і організації виробництва, використання сучасної техніки і нових матеріалів.

Технічна підготовка виробництва складається з конструкторської, технологічної і виробничої підготовки.

Конструкторська підготовка включає:

1) розробку нових і вдосконалених існуючих видів продукції, оформлення технічної документації відповідно до Єдиної системи конструкторської документації (ЄСКД);

2) приймання технічної документації від розробника і доробка її, пристосування до умов підприємства відповідно вимогам технічних служб.

Технологічна підготовка полягає в проектуванні раціональних і прогресивних способів виготовлення або вдосконалення продукції при максимальному використанні обладнання і виробничих площ.

Технологічна підготовка виробництва повинна базуватися на Єдиній системі технологічної підготовки виробництва (ЄСТПВ).

ЄСТПВ - встановлена державними стандартами система організації і управління процесом технологічної підготовки виробництва, що передбачає застосування прогресивних типових технологічних процесів, стандартної технологічної оснастки і обладнання, засобів механізації і автоматизації виробничих процесів, інженерно-технічних і управлінських робіт. До складу ЄСТПВ входять стандарти, які визначають загальне положення системи, правила організації і керування технологічною підготовкою виробництва, правила розробки і застосування технологічних процесів і оснастки, правила застосування технічних засобів та інші стандарти.

Зміст і обсяг технічної підготовки виробництва залежить від типу і масштабу виробництва, складності й новизни виробу і ступеня спеціалізації, кооперування підприємства і інші. Чим більший масштаб виробництва будь-якого виробу, тим більший обсяг технічної підготовки виробництва, оскільки необхідно докладніше

розробляти технологічний процес виготовлення продукції, а відповідно необхідні повні комплекти конструкторської і технологічної документації.

Основними завданнями, що стоять перед технічно підготовкою виробництва на сучасному етапі, є:

- утворення передових досконалих конструкцій приладів і машин;
- досягнення високих техніко-економічних показників нових виробів;
- забезпечення умов для ритмічної роботи підприємства.

Органами, які здійснюють технічну підготовку виробництва на підприємстві є конструкторські та технологічні відділи. Крім цього, питаннями технічної підготовки виробництва займаються проектно-конструкторські й проектно-технологічні інститути з дослідними заводами і спеціальні конструкторські та технологічні бюро, які мають у своєму складі дослідний цех.

Для організації виробничого процесу визначальною можна вважати технологічну підготовку виробництва. Головне її завдання - розробка технологічних процесів, що забезпечують мінімальні витрати на виготовлення певного обсягу продукції належної якості.

За своїм змістом технологічна підготовка виробництва включає комплекс робіт такого функціонального призначення: а) забезпечення технологічності конструкції виробу; б) розробка технологічних процесів і методів контролю; в) проектування та виготовлення чи

купівля технологічного оснащення; г) наладка і впровадження запроектованих технологічних процесів.

Технологічність конструкції виробу - це така її властивість, яка дає змогу виготовляти, монтувати, обслуговувати, ремонтувати й утилізувати виріб з оптимальними витратами часу й коштів. Для цього у процесі конструювання враховуються технологічні вимоги до конструкції виробу, проводиться технологічний контроль конструкторської документації, що передбачає відповідну участь технологів у процесі конструювання нових виробів. Розробка технологічних процесів починається з визначення технологічних маршрутів деталей і складальних одиниць у процесі їхнього виготовлення. Після цього опрацьовуються технологічні процеси виготовлення заготовок, обробки деталей, складання вузлів і виробу в цілому, а також обчислюються норми витрат часу на всі види технологічних операцій.

Залежно від типу виробництва розробка технологічного процесу має різну деталізацію. Так, в одиничному виробництві детальне опрацювання технологічного процесу є економічно недоцільним внаслідок високої трудомісткості цих робіт. За таких умов здебільшого обмежуються розробкою маршрутної технології, в якій зазначають основні операції без їхнього поділу на окремі складові. У маршрутній карті, що є основним технологічним документом в одиничному й дрібносерійному виробництвах, міститься перелік технологічних операцій із зазначенням устаткування, технологічного оснащення, розряду роботи й норми часу.

4.2. Оперативне регулювання виробництва

Оперативне планування має найважливішу роль в забезпеченні ритмічності роботи виробництва. Воно легше в масовому виробництві, а в серійному - складніше (обробне виробництво).

При ритмічній роботі виробництва досягається найкраще використання виробничих потужностей. Ритмічна робота означає рівномірний випуск продукції відповідно до встановленого графіка, узгодженої роботи всіх ділянок виробництва. Ритмічна робота дозволяє виконувати більшу кількість продукції високої якості при найменшій її собівартості.

Показники ритмічної роботи слід розрізняти: 1) за місяцями; 2) днями; 3) за робочими змінами.

На підприємствах неритмічний випуск продукції може бути викликаний різними причинами, наприклад: незадовільним забезпеченням сировини та матеріалами, поганою роботою із забезпечення підприємств кваліфікованими кадрами, великими простоями обладнання в різні дні, незадовільною роботою щодо планування і керівництва виробництвом.

Диспетчерування виробництва.

Диспетчерський пункт обладнується диспетчерським пультом, на якому монтуються прибори сигналізації, реєстрації цехового зв'язку та дистанційного контролю, а також апаратуру зв'язку.

На підприємствах легкої промисловості використовують телевізійну техніку, яка дозволяє диспетчерській службі й керівництву підприємства спостерігати за роботою окремих ділянок і підрозділів.

4.3. Керування якістю продукції. Поняття про якість продукції.

Кожний виріб є носієм різних конкретних властивостей, що відображають його корисність і відповідають певним потребам людини. Корисність будь-яких речей відбиває їхню споживну вартість. Споживна вартість того чи іншого товару має бути оцінена, тобто має бути визначена його **якість**. Отже споживна вартість і якість виробів безпосередньо пов'язані між собою. Проте це не тотожні поняття, оскільки та сама споживна вартість може бути корисною не в однаковій мірі. На відміну від споживної вартості якість продукції характеризує міру її придатності для споживання, тобто кількісна міра суспільної споживної вартості.

Якість як економічна категорія відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлює міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення.

Поряд з якістю існує поняття технічного рівня певних видів продукції. Це поняття вужче ніж якість.

Рівень якості - це кількісна характеристика міри придатності того чи іншого товару для задоволення конкретного попиту на нього.

Абсолютний рівень якості - знаходять обчисленням вибраних для його вимірювання показників, не порівнюючи з відповідними показниками аналогічних виробів. Визначення абсолютного рівня якості недостатньо, оскільки самі по собі абсолютні значення не відображають міри відповідності продукції сучасним вимогам. Тому одночасно визначають відносний рівень якості окремих видів продукції, порівнюючи її показники з абсолютними показниками якості найкращих вітчизняних і зарубіжних аналогів.

Показники якості:

Тема 5. Проектування та капітальне будівництво

- 5.1. Організація і стадії проектування*
- 5.2. Планування та джерела фінансування*
- 5.3. Калькуляційна вартість будівництва*
- 5.4. Методика визначення капіталовкладень в енергетичне будівництво.*

5.1. Організація і стадії проектування

В енергетиці проектуванням теплових електростанцій займаються державні проектні інститути Теплоэлектропроект та Науково–дослідний інститут Мінпаливенерго. Проектуванням гідроелектростанцій займається Гідропроект, він і проектує окремі елементи АЕС.

Керівництво діяльністю цих організацій здійснює Мінпаливенерго України.

Проектування енергетичних об'єктів здійснюється на основі цільових комплексних програм, річних та перспективних планів проектних та пошукових робіт, складених та затверджених у встановленому порядку. Проектування енергооб'єктів проводиться в чотири етапи:

- ТЕО (техніко-економічне обґрунтування),
- ТЗ (техзавдання);
- Розробка техпроекту;
- Виготовлення робочих креслень.

В ТЕО проводяться попередні розрахунки по вибору будівельної площадки (пункту розміщення), оптимального варіанту складу основного обладнання, потужності. Розглядаються умови теплозабезпечення і будівничопід'їзних колій.

5.2. Планування та джерела фінансування

План капітального будівництва є складовою програми соціально–економічного розвитку народного господарства країни, регіону. Обсяги капбудівництва в галузі визначаються перспективними та поточними програмами. В процесі планування визначається черговість будівництва підприємств, райони розміщення їх потужності.

Для народного господарства є важливим те, щоб ввід енергетичних об'єктів випереджував ввід промислових та інших енергоспоживачів.

5.3. Калькуляційна вартість будівництва

Одним із основних розділів техпроекту є калькуляційна вартість по якій визначається по елементна вартість будівництва об'єкту. По калькуляційній вартості будівництва визначаються у грошовому обсязі об'єми будівельно-монтажних робіт і загальні розміри капкладень. Калькуляція є основним документом для фінансування

будівництва, оскільки в ній відображено сукупність трудових, грошових і матеріальних затрат. Калькуляції використовуються при співставленні техніко–економічних розрахунків на стадії проектування, коли хочуть вибрати оптимальний варіант проектного рішення.

Розрізняють калькуляції на окремі об'єкти (об'єктні) і зведені. В об'єктних калькуляціях розраховуються обсяги робіт, затрати на будівельно-монтажні роботи (БМР) і закупку обладнання по окремих об'єктах будівництва (спорудах, будівлях тощо). Об'єктні калькуляції служать основою для складання зведених калькуляцій.

Зведені – включають в себе пооб'єктні калькуляції і визначають загальну вартість будівництва об'єкту.

5.4. Методика визначення капіталовкладень в енергетичне будівництво.

В перспективних планових розрахунках, при розробці ТЕО будівництва енергетичних об'єктів, експертної та попередньої економічної оцінки проектних рішень, коли технічні рішення по об'єкту ще не визначені, використовують приблизні нормативи питомих капіталовкладень і методи укрупненого їх розрахунку. Такі нормативи можна використовувати в науково-технічних розрахунках.

Нормативи питомих вкладень розробляються проектними організаціями на основі узагальнення і статистичного аналізу даних по раніше запроектованих і побудованих об'єктах аналогічного типу з уточненнями по нововведенням, нових цінах.

Одним із найбільш поширених в практиці методів укрупнених розрахунків капвкладень в ТЕС є метод провідних елементів. Його суть полягає в тому, що капвкладення (К) по проектуючому об'єкту розраховуються на основі довідково–нормативних даних, які визначають вартість основних фондів. Вони визначаються за формулою:

$$K=K_t+K_n+K_o, \text{ де} \quad (1)$$

K_t – капвкладення, віднесені на турбоагрегати, основне і допоміжне обладнання машинного залу, його будівництво;

Тема 6. Основні фонди в енергетиці

- 6.1. *Економічна сутність основних фондів*
- 6.2. *Класифікація, структура і методи оцінки основних фондів*
- 6.3. *Шляхи покращення використання основних фондів*
- 6.4. *Фізичний і моральний знос. Амортизація, модернізація і ремонт основних фондів*
- 6.5. *Нематеріальні активи підприємства.*

6.6. Економічна сутність основних фондів

Залежно від ролі, яку виконує той чи інший матеріальний елемент виробничого процесу, засоби виробництва поділяються на засоби праці і предмети праці.

Засоби праці – це частина засобів виробництва, з допомогою яких людина діє на оброблюваний предмет, який виступає у вигляді сировини, матеріалів, напівфабрикатів. До них відносяться: виробничі машини, обладнання, механізми, будівлі, які забезпечують нормальне функціонування обладнання.

До предметів праці відноситься сировина, матеріали, півфабрикати, тобто те на що направлено працю людини.

За роллю у виробничому процесі виробничі фонди підприємств класифікуються на три групи: основні (ОВФ), обігові (ОФ), та фонди обігу (рис. 6.1.). В основі цього поділу лежать економічні відмінності засобів праці від предметів праці, і таж різниця в характері участі у виробничому процесі. Засоби праці складають зміст ОВФ, а предмети праці – обігових фондів. До ОВФ

відносяться машини, обладнання, будівлі, споруди тощо. До обігових – предмети праці: сировина, матеріали, паливо, енергія, що використовуються виробництвом. До фондів обігу – продукція, що покинула виробництво та грошові кошти на рахунках.

До основних фондів в соціальній економіці відносили і невиробничі основні фонди. Це відомчий житловий фонд, клуби, дитячі садочки і т.п. На сьогодні це передається на баланси місцевих рад.

6.2. Класифікація, структура і методи оцінки основних фондів

Основні фонди діляться на сім груп по ознаці їх призначення у виробничому процесі. Характер цих груп дозволяє оцінювати рівень технічного оснащення, енергоозброєння і автоматизації виробництва.

До першої групи відносяться:

– приміщення основних і допоміжних цехів, майстерень, лабораторій іт.д.;

– невиробничі приміщення (службові, склади, гаражі, депо і т. п.);

До другої групи відносяться:

- споруди і передавальні пристрої, в тому числі: гідротехнічні споруди, транспортні і комунікаційні споруди – мости, дороги, тунелі, канали комунікаційного зв'язку – повітряні лінії електропередач, кабельні лінії, телефонні, локальні комп'ютерні сітки тощо.

Таким чином до цієї групи відносяться і інженерно-технічні об'єкти, прямо не пов'язані із обробкою предметів промисловості.

Третя група включає силові машини і обладнання, тобто засоби виробництва, призначенням яких є генерування енергії (парові котли, турбіни, генератори, трансформатори, електродвигуни тощо).

В четверту групу включають робочі машини і обладнання, тобто засоби праці, які беруть участь в технологічному процесі і за допомогою яких робітник діє на предмет праці. В промисловості – це металорізальні верстати, прокатні стани, доменні печі тощо. В енергетиці – дробілки, транспортери, зварювальні апарати і т. п. Ця група для енергетики мало характерна і мало впливає на техрівень.

До сьомої групи відносять інструменти, виробничий і господарський інвентар, який служить більше одного року. Інші інструменти, інвентар, малоцінну технологічну оснастку відносять до оборотних фондів.

Приведена класифікація ОФ визначається призначенням і характером їх функціонування у виробництві. Вона дозволяє оцінювати рівень технічної оснащеності, енергоозброєності і автоматизації виробництва.

Обладнання, що відносяться до третьої і четвертої груп прийнято називати активною частиною ОФ. Інші групи ОФ відносяться до пасивної частини – вони прямо не приймають участі в переробці сировини.

Співвідношення у вартісному виразі між окремими групами ОФ називається їх структурою.

Вона залежить від виробничих особливостей окремих галузей і підприємств.

В електричних сітках структура ОФ визначається рівнем напруги і їх протяжністю. Для ТЕС і АЕС характерна велика доля силового обладнання і машин, для ГЕС – споруд, а для електросіток – передаточних пристроїв.

Структура основних фондів і перспективи її зміни є одним із головних показників техпрогресу і ступені раціональності використання капітальних вкладень.

Чим більша вага активної частини, тим ефективніше виробництво. В енергетиці для покращення структури ОФ велике значення має розвиток концентрації та централізації виробництва і передачі енергії. Об'єктивно, в останні роки, використання нетрадиційних джерел енергії спростовує це твердження.

Існує декілька видів грошової оцінки основних фондів:

- а) по початковій (балансовій) вартості;
- б) по відновленій вартості;
- в) по залишковій вартості.

6.3. Шляхи покращення використання основних фондів

Так, покращення використання ОФ електростанцій дає можливість виробити більшу кількість енергії без додаткових затрат у будівництво нових потужностей, підвищити коефіцієнт активності ліній електропередач, знизити втрати, як в лініях, так і при трансформуванні електроенергії, вивільняє значну кількість енергії для інших цілей.

Покращення використання основних виробничих фондів в енергетиці досягається на основі:

- правильного визначення при проектуванні потужності енергопідприємства і його основного обладнання;
- підвищення якості виготовлення обладнання та його монтажу;
- підвищення якості ремонту, скорочення його термінів;
- підвищення якості експлуатації обладнання;
- раціональної, з точки зору техніко-економічних показників, роботи енергосистеми в цілому;
- підвищення числа годин використання встановленої потужності електростанцій, показників завантаження відборів їх турбін, максимального навантаження ліній електропередач та теплопроводів;
- оптимізація розподілу навантаження і вироблення електроенергії між електростанціями системи.

Всі експлуатаційні фактори, які визначають рівень використання основних виробничих фондів в енергетиці, класифікуються на дві групи. Перша – визначає рівень інтенсивного використання основного енергетичного обладнання, тобто показник повного завантаження в кожний момент і в середньому за визначений період часу (рік, місяць, добу).

Рівень інтенсивного використання основного енергетичного обладнання, таким чином, можна визначити за допомогою коефіцієнту інтенсивності, %:

$$K_{\text{інт.}} = (P / N) 100, \text{ де} \quad (1)$$

P – період часу;

N – номінальна потужність агрегату, або розрахунковий максимум навантаження лінії електропередачі.

Рівень інтенсивності роботи основного енергетичного обладнання в підсумку визначається його технічним рівнем, станом, мобільністю. Останній фактор має велике значення в зв'язку із необхідністю покриття добових графіків навантаження енергосистем та зупинення в години мінімуму.

6.4. Фізичний і моральний знос. Амортизація, модернізація і ремонт основних фондів

Економічна сутність зносу ОФ полягає в поступовій втраті ними своєї споживчої і мінової вартості з поступовим перенесенням останньої на продукт. Ступінь зносу визначає ту долю вартості основних фондів, яка уже перенесена на раніше випущену продукцію.

Основні фонди зазнають фізичного і морального зносу.

Фізичний знос – це матеріальний знос в результаті дії експлуатаційних факторів і впливу зовнішнього середовища.

Моральний знос – це старіння в часовому інтервалі моделей основного обладнання, систем управління тощо.

На інтенсивність фізичного зносу діє ряд факторів:

1. Ступінь завантаження засобів праці. В енергетиці вона визначається числом годин використання встановленої потужності.

2. Якість виготовлення і монтажу основного і допоміжного обладнання. Особливістю цього є співпадання в часі виробництва і

споживання енергії, робота вузлів тепломеханічного обладнання в складних умовах (високі температури, кавітація, зольність, кислотність тощо).

3. Ступеня захисту ОФ від впливу атмосферних та інших зовнішніх факторів.

4. Технічний рівень експлуатації, якість ремонтів, своєчасність їх проведення.

Капітальний ремонт обладнання здійснюється з метою відновлення справності і забезпечення його надійної та економічної експлуатації. Капремонти проводяться за рахунок спеціальної частини амортизаційних відчислень і підвищують відновну вартість фондів.

Періодичність ремонтів регламентується правилами технічної експлуатації електричних станцій і мереж та діючими в їх розвиток нормами.

6.5. Нематеріальні активи підприємства

Нематеріальні активи - це об'єкти промислової і інтелектуальної власності, а також інших аналогічних прав, що визнаються об'єктом права власності конкретного підприємства.

До числа найбільш розповсюджених нематеріальних активів відносяться:

- права використання природних ресурсів;
- права використання майна;
- права на знаки для товарів і послуг;
- права на об'єкти промислової власності;
- авторські і суміжні з ними права, гудвіл, інші нематеріальні активи.

Зокрема, права на об'єкти промислової власності обумовлюють можливості використання нематеріальних активів промислового призначення. Вони включають: винаходи, промислові зразки, експериментальні моделі, товарні знаки і товарні марки, гудвіл.

Існують чотири типи товарних марок.

Фірмове ім'я - слово, чи буква група чи слів букв, що можуть бути вимовлені. **Фірмовий знак** - це символ, малюнок.

Торговий образ - це персоніфікована торгова марка.

Фірмові імена, фірмові знаки й торгові образи являють собою маркетингові позначення і не забезпечують юридичного захисту від використання конкуренції, зареєстровані як торговий знак.

Торгові знаки (торгова марка) - це фірмове ім'я, фірмовий знак, товарний образ чи їхні сполучення, захищені юридично. Зареєстрований торговий знак супроводжується буквою R у колі. Торгові знаки гарантують винятковість для їхніх власників і створюють правовий захист проти фірм, які використовують "схожі" імена, чи малюнки, символи.

Гудвіл - нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства і його звичайною вартістю як цілісного майнового комплексу, нових

технологій та ін. Таким чином, гудвіл - це ціна, репутація, імідж фірми.

Оцінка вартості нематеріальних активів. Знос і амортизація

Підприємства можуть купувати нематеріальні активи, одержувати їх безкоштовно чи створювати самі. Підставою для оприбуткування нематеріальних активів є документи, що ідентифікують ці активи. Вони повинні описувати сам об'єкт нематеріальних активів, порядок їхнього використання (наприклад, право користування на землю, патент, свідчення), а також відбивати його первісну вартість, термін корисного використання, норму зносу, підписи посадових осіб, які прийняли об'єкт, разом з документами, у яких описується порядок його використання. Крім цього, документ повинен підтверджувати ті чи інші майнові права підприємства на нематеріальний актив. Вартість нематеріальних активів оцінюється за сумою усіх фактичних витрат на придбання і приведення до стану готовності для використання, у разі якщо нематеріальні активи вносяться учасником створеного підприємства, то вони оцінюються за світовими цінами.

Тема 7. Оборотні фонди підприємства

- 7.1. *Поняття, матеріальний склад і структура.*
- 7.2. *Нормування оборотних фондів.*
- 7.3. *Показники ефективності використання оборотних фондів*
- 7.4. *Шляхи поліпшення використання оборотних фондів підприємства*

7.1. Поняття, матеріальний склад і структура

Поряд із основними фондами у виробництві є обігові виробничі фонди. До них відносяться предмети праці (паливо, сировина, допоміжні матеріали і т.п.). Обігові фонди – це та частина виробничих фондів, яка цілком споживається впродовж одного виробничого циклу і повністю переносить свою вартість на готовий продукт.

Обігові фонди в промисловості можна розділити на дві частини. Перша включає предмети праці, які є на підприємстві у формі виробничих запасів (паливо, сировина, основні та допоміжні матеріали, покупні вироби, запчастини тощо). До другої частини обігових фондів відносяться предмети праці, які знаходяться у незавершеному виробництві та півфабрикати.

Оборотні фонди - це кошти підприємства, господарських організацій, використовуваних для фінансування поточної (експлуатаційної) діяльності, тобто для створення виробничих запасів сировини, матеріалів, палива, тари, інструмента, виробничого і побутового інвентаря, заділів незавершеного виробництва, запасів

готової продукції, включаючи засоби в незавершених розрахунках (платежах), на розрахункових рахунках у банках і в касі підприємства.

Оборотні фонди (ОБФ) постійно роблять кругообіг, проходячи при цьому три стадії.

На першій стадії - стадії звертання - оборотні фонди змінюють грошову форму, перетворюючи у виробничі запаси, і переходять зі сфери обігу в сферу виробництва.

На другій стадії - стадії виробництва - ОБФ беруть участь у процесі виробництва і в остаточному підсумку приймають форму готової продукції.

На третій стадії - стадії обігу - готова продукція реалізується, і товарна форма знову змінюється грошовою.

На відміну від основних фондів, які не змінюють своєї натурально-речовинної форми, беруть участь у багатьох виробничих циклах і переносять свою вартість частинами на готовий продукт. ОБФ беруть участь тільки в одному виробничому циклі, повністю переносять свою вартість на готовий продукт і змінюють свою натурально-речовинну форму.

Оборотні фонди промислового підприємства складаються з оборотних виробничих фондів (рис.7.1.) і фондів обігу.

2. Продукція відвантажена покупцю.

3. Кошти підприємства.

4. Кошти, що знаходяться в незакінчених розрахунках (дебіторська заборгованість).

Дебіторська заборгованість являє собою суму боргів, що приєднуються даному підприємству в результаті господарських взаємин з іншими підприємствами й організаціями.

Структура оборотні кошти - це питома вага вартості окремих елементів оборотних коштів у загальній їхній вартості.

Класифікація ОБФ:

1. За місцем і роллю в процесі виробництва:

- засоби, що знаходяться у сфері виробництва (виробничі запаси, незавершене виробництво);

- засоби, що знаходяться у сфері обертання (готова продукція на складах підприємства, продукція відвантажена і знаходиться в шляху, кошти, дебіторська заборгованість).

2. За джерелами формування:

- власні ОБФ - це засоби, що постійно знаходяться в розпорядженні підприємства і сформовані за рахунок власних ресурсів (прибуток та ін.);

- позикові ОБФ - кредити банку, кредиторська заборгованість (комерційний кредит) та інші пасиви.

3. За принципами організації:

- нормовані ОБФ - засоби, розміщені у сфері виробництва (виробничі товарно-матеріальні запаси, незавершене виробництво) і частково у сфері обертання (готова продукція на складі, підготовлена

для відвантаження, але не оформлена документами для передачі їх у банк на оплату);

- ненормовані ОБФ - продукція відвантажена і знаходиться в шляху до покупця, кошти, дебіторська заборгованість.

Джерела формування оборотних коштів підприємства

Джерелами формування ОБФ є фінансові ресурси підприємства, призначені для створення запасів товарно-матеріальних цінностей і проведення розрахунків. Джерела формування ОБФ підприємства можна підрозділити на два види - власні й притягнуті.

До власних засобів відносяться: прибуток, амортизаційні відрахування, що йдуть на придбання запасних частин для капітального ремонту. Обсяг цих засобів відбивається у статутному фонді підприємства. Приріст власних ОБФ (їхнє збільшення відповідно до росту обсягу виробництва) здійснюється за рахунок прибутку підприємства або за рахунок асигнувань з державного бюджету.

Інші джерела. Для виконання господарських планів підприємства створюються різні спеціальні фонди й резерви. Це, насамперед, фонди економічного стимулювання, до яких відносяться фонд матеріального заохочення, фонд розвитку виробництва і фонд соціально-культурних заходів і житлового будівництва. Крім фондів економічного стимулювання існують амортизаційний фонд на

капітальне будівництво і капітальний ремонт, єдиний фонд розвитку науки і техніки.

Для енергетики характерною є перша частина цих фондів, так як в її основному виробництві відсутні півфабрикати і незавершене виробництво.

Обігові виробничі фонди обліковуються як в натуральних показниках (тоннах, штуках), так і в грошах. В енергетиці нормативи по паливу, матеріалах і запасних частинах встановлюють як в натуральному, так і в грошовому еквівалентах.

Співвідношення між окремими елементами обігових фондів, виражене в % до підсумку, називається структурою обігових фондів.

Приблизна структура обігових фондів ТЕС характеризується наступними даними, %:

Виробничі запаси	96
в тому числі паливо	85
запчастини, матеріали, малоцінні предмети	11
Інші, включаючи розходи наступних періодів	4

Як бачимо відсутнє незавершене виробництво і півфабрикати. На ГЕС, в вітро-, геліостанціях і електросітках відсутні затрати не тільки на основні матеріали, але й на паливо, а обігові фонди складаються із допоміжних матеріалів та запасних частин для ремонту.

Структура

В енергетиці до фондів обігу відносяться:

а) енергія, відпущена, але не оплачена споживачами;

б) грошові засоби;

в) засоби в незавершених розрахунках (дебіторська заборгованість).

Структура обігових засобів в енергетиці характеризується високим відсотком грошових засобів і високою дебіторською заборгованістю. Тому скорочення цих показників є основним завданням в умовах сьогодення.

7.2. Нормування оборотних коштів.

Одним із шляхів підвищення ефективності використання обігових засобів є вдосконалення нормування, підвищення ролі договірної системи між підприємствами, генеруючими компаніями - постачальниками палива та споживачами.

Для забезпечення безперервності й ритмічності процесу виробництва і реалізації продукції кожному промислового підприємству необхідно визначити економічно обґрунтовані розміри оборотних коштів. Цей розмір обчислюється на основі нормативу.

Норматив ОБФ - це плановий мінімальний розмір оборотних коштів, що забезпечує нормальну роботу підприємства. При цьому слід розрізняти *сукупний норматив ОБФ*, тобто загальну суму власних оборотних коштів, передбачену в плані підприємства на відповідний період (рік), і приватні нормативи, тобто розміри ОБФ за окремими статтями (сировина й основні матеріали, тара, запасні частини та ін.).

Нормування власних ОБФ передбачає наступні етапи розробки нормативу ОБФ:

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

Норма запасу ОБФ (Нз) розраховується по кожному елементу ОБФ і характеризує величину запасу товарно-матеріальних цінностей на визначений період часу, необхідний для забезпечення безперервності виробничого процесу.

Норма запасу ОБФ виражається у днях, гривнях на розрахункову одиницю, кг, тоннах і т.д.;

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

Норматив окремого елемента ОБФ (Нобвз) у виробничих запасах сировини, основних матеріалів, покупних напівфабрикатів, допоміжних матеріалів, палива визначається за наступної формулою:

$$\text{Нобсі} = (\text{Оі}/\text{Т}) * \text{Нзі}, \quad (1)$$

де: Оі - оборот (витрата, випуск) і-го елемента ОБФ за період (рік, квартал), грн.;

Т - тривалість періоду (рік - 360 днів, квартал - 90 днів);

Нзі - норма запасу ОБЗ і-го елемента, днів.

В енергетиці незавершене виробництво відсутнє. Тому важливу роль набуває нормування виробничих запасів.

Виробничі запаси, виходячи з їх призначення поділяються на поточні (обігові) і страхові (гарантійні).

Поточний запас – це запас необхідний для забезпечення виробництва предметами праці в періоди між поступленнями чергових партій поставок сировини, матеріалів тощо.

Страховий (гарантований) запас створюється для гарантій від непередбачених перебоїв в поступленні обігових фондів. Його розміри залежать:

- від віддалі між підприємством – споживачем і постачальником,
- точності виконання договору поставки, графіка;
- злагодженості роботи транспорту;
- кліматичного району розміщення підприємства.

Оборотний запас натурального палива, H , в тонах на електростанції може бути нарахований по формулі:

$$H = [(E_{\text{сдвв}} \cdot \nu_e + Q_{\text{сдвт}} \cdot \nu_d) \cdot T_n] \cdot \frac{7000}{Q_n^p} \cdot 10^{-3} \quad \text{де} \quad (2)$$

7.3. Показники ефективності використання оборотних фондів підприємства

Оборотні фонди підприємства постійно перебувають в русі, здійснюючи кругообіг. Вони переходять із однієї стадії в іншу: із

сфери обігу у сферу виробництва, із сфери виробництва у сферу обігу і т.д. Кругообіг фондів підприємства починається з моменту оплати ним сировинно-матеріальних та інших ресурсів і завершується поверненням цих коштів у вигляді виручки від реалізації готової продукції.

У загальному вигляді кругообіг оборотних коштів можна представити схемою:



На *I стадії* оборотні кошти змінюють грошову форму на товарну (виробничі запаси);

Коефіцієнт оборотності (Коб) показує кількість оборотів за рік і визначається відношенням реалізованої за рік продукції (РП) до середньорічного залишку нормованих оборотних коштів (S_{ноз})

$$\text{Коб} = \frac{\text{РП}}{\text{S}_{\text{ноз}}}, \quad \text{оборотів/рік,}$$

(3)

Середньорічний залишок нормованих оборотних коштів (S_{ноз}) можна знайти із залежності

$$S1 + S2 \dots S12$$

Чим меншою є тривалість обороту оборотних коштів або більшим число здійснених ними кругообігів за одного і того ж обсягу реалізованої продукції, тим менше потрібно оборотних коштів. Чим швидше оборотні кошти здійснюють кругообіг, тим ефективніше вони використовуються.

Економічна ефективність використання оборотних коштів підприємств характеризується прискоренням їх оборотності.

Фондовіддача – відношення валової продукції за певний період Вп (рік, місяць) до вартості основних фондів (ОФв). В енергетиці цей показник характерний для обленерго райенерго, електростанцій, інших структур, які займаються реалізацією енергії.

$$Фв = \text{Вовф} / \text{Чпвп} \quad (8)$$

Фондомісткість – відношення вартості виробничих фондів до виробленої за розрахунковий період продукції, вираженої у вартісних показниках.

Основними шляхами покращення показників фондовіддачі і фондоемкості є більш повне завантаження обладнання, ліквідація понад нормативних запасів обігових фондів, зниження питомої вартості основних фондів в розрахунку на одиницю виробничої потужності.

Технічний рівень підприємства характеризується показником фондоозброєності, який визначається як відношення вартості основних виробничих фондів (Вовф) до середньоспискової кількості промислово-виробничого персоналу (Чпвп).

Підвищення ефективності використання основних і обігових виробничих фондів є важливим інструментом в конкурентному ринковому середовищі з покращення економічних показників експлуатації енергетичних підприємств, включаючи собівартість, прибуток і рентабельність.

7.4. Шляхи поліпшення використання оборотних коштів підприємства

Ефективне використання оборотних коштів є важливим завданням підприємства і повинно забезпечуватися прискоренням їх оборотності на всіх стадіях кругообігу.

На стадії **створення виробничих запасів** - це раціональне використання матеріальних ресурсів, удосконалення нормування, ліквідація наднормативних запасів, налагодження роботи транспорту, оптимальний вибір постачальників та ін.

Тема 8. Фінансово-кредитні ресурси та фінансово-економічні результати діяльності підприємства.

- 8.1. *Поняття, класифікація, джерела формування і напрямки використання фінансових ресурсів.*
- 8.2. *Форми фінансування підприємств.*
- 8.3. *Форми й методи організації фінансової діяльності підприємства*
- 8.4. *Прибуток і рентабельність.*
- 8.5. *Резерви і чинники підвищення ефективності виробництва*

8.1. Поняття, класифікація, джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів

Фінансові ресурси підприємства - це грошові кошти, які є в його розпорядженні й призначені для здійснення поточних витрат і витрат щодо розширеного відтворення, платежів за всіма зобов'язаннями і стимулювання працівників.

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

Формування фінансових ресурсів підприємства відбувається за рахунок різних джерел фінансування.

Фінансування - це заходи, спрямовані на покриття потреби підприємства в капіталі, що включають в себе мобілізацію фінансових ресурсів (коштів, їх еквівалентів та майнових активів), їх повернення, а також відносини між підприємством і капіталодавцями, що з цього випливають (платіжні відносини, контроль, забезпечення).

Розрізняють дві групи джерел фінансування підприємств:

- власні кошти (внутрішнє фінансування);

В одних випадках фінансові ресурси підприємств слід формувати через збільшення власного капіталу, в інших - за рахунок залучення додаткових позичок. Для одних підприємств вигідніше і є можливість використовувати внутрішні джерела фінансування, для інших - зовнішні. Фінансові служби підприємства мають визначити найприйнятніші для конкретних умов можливості фінансування.

Отже, важливими є критерії оцінювання переваг і недоліків зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування.

До типових критеріїв можна віднести:

- *прибуток і рентабельність* (рентабельність активів підприємства має перевищувати вартість залучення капіталу);

- *ліквідність* (форма фінансування впливає на рівень теперішньої і майбутньої платоспроможності підприємства);

- *незалежність* (форма фінансування впливає на рівень автономності і самостійності підприємства при використанні коштів; є ризик порушення структури капіталу);

- *накладні витрати* (витрати, пов'язані із залученням коштів - емісійні витрати, витрати на обов'язкові аудиторські перевірки, на обов'язкову публікацію звітності);

- *мінімізація оподаткування* (доцільно обирати таку форму фінансування, яка дасть найбільший ефект з точки зору зменшення податкових платежів);

8.2. Форми фінансування підприємств

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

Що стосується роботи самої банківської системи та її можливості сприяти безперервності процесу відтворення на підприємствах усіх галузей, то вона визначається ефективністю організації кредитних відносин. Ці відносини визначаються двома основними умовами: рівнем безпеки розміщення коштів у різних секторах економіки та прибутковістю використання акумульованих банком ресурсів.

Макроекономічними аспектами впливу на можливість банківських установ активно кредитувати виробничу сферу економіки є темпи інфляції в країні, невизначеність перспектив розвитку окремих галузей, ймовірність зростання бюджетного дефіциту, погашення державного боргу та ін.

Мікроекономічні чинники впливу на кредитні відносини пов'язані з дотриманням базових принципів кредитування:

- поворотність - передана позичальнику сума коштів, здійснюючи кругообіг в його господарстві, вивільнювалась у грошовій формі і поверталась до вихідного пункту - кредитора;

Безпосереднє направлення кредитів визначається особливостями руху оборотного й основного капіталів підприємства. Це зумовлює кредитування поточної або інвестиційної діяльності підприємств.

В останні роки активізувалась діяльність банківських установ по інвестиційного кредитування.

Інвестиційний кредит - це участь банку в інвестиційному проєкті у формі надання кредиту на строк, який відповідає розрахунковому строку окупності проєкту чи перевищує його. У міру реалізації проєкту повернення інвестованих банком коштів і одержання доходу у вигляді процента здійснюється на етапі експлуатації інвестиційного проєкту з виручки від реалізації продукції (робіт, послуг).

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

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

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

В оренду можуть бути передані:

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

Розрахунок між суб'єктами оренди ведуть у формі орендної плати - регулярних платежів орендодавачеві за здане в оренду майно, яке використовується протягом терміну оренди. Орендна плата включає в себе амортизаційні відрахування від вартості орендованого майна і орендний

процент (частина прибутку, недоодержана власником через неможливість використання орендованого майна; цей процент встановлюється, як правило, на рівні, не нижчому ніж банківський процент).

Переваги оренди:

не вимагає від орендаря значних початкових інвестицій, пов'язаних з придбанням майна;

- ризик за моральне зношування орендованого майна (найчастіше устаткування) несе орендодавець.

Недоліки оренди: обмежує підприємницьку діяльність орендаря, оскільки він не є власником орендованого майна.

Доцільність оренди вимагає ретельного вивчення і обґрунтування в кожному конкретному випадку.

Важливою формою фінансування підприємств є випуск цінних паперів.

Цінним папером є документ встановленої форми, який засвідчує майнові права, здійснення або передача яких можлива тільки за умови його пред'явлення. Разом з передачею цінного паперу в сукупності переходять всі засвідчені ним права.

До цінних паперів належать: облігації, векселі, чеки, коносаменти, акції, приватизаційні цінні папери та ін.

Цінні папери діляться на два великих класи:

1) **дольові цінні папери**, які підтверджують участь їх власників у капіталі акціонерного товариства і дають їм право на частину прибутку підприємства;

2) **боргові цінні папери**, які підтверджують факт позики грошових коштів і дають право на участь у прибутку позичальника особливо обумовленим способом.

Цінні папери є фактично документами на майнові права, свідоцтвами про участь у капіталі.

Найбільш поширеними видами цінних паперів, які залучаються як зовнішні джерела фінансування підприємств, є акції і облігації.

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

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

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

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

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

8.3. Суть, форми й методи організації фінансової діяльності підприємства

Суть фінансової діяльності підприємства полягає у виникненні грошових відносин, пов'язаних з неперервним кругообігом коштів у формах: витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також

з приводу відносин з постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємства, державними органами та ін.

Фінансування поділяється на внутрішнє і зовнішнє, залежно від джерел коштів.

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

Фінансова діяльність підприємства може бути організована такими методами:

- комерційний розрахунок;
- неприбуткова діяльність;
- кошторисне фінансування.

Відмінність між окремими методами полягає у схемі організації фінансової діяльності, тобто у встановленні взаємозалежності між фінансовими результатами і джерелами їх формування.

Основним методом фінансової діяльності виступає комерційний розрахунок, який засновується на таких принципах:

- повна господарська та юридична відокремленість (впливає з вимоги чіткої визначеності щодо прав власності на фінансові ресурси, встановлення оптимальних напрямів їх розміщення і відповідальності за використання залучених ресурсів);

- самоокупність (означає повне покриття витрат за рахунок отримання доходів);
- прибутковість (отримані доходи мають не тільки покрити витрати, а й сформувати прибуток);
- самофінансування (передбачає покриття витрат на розвиток виробництва за рахунок отриманого прибутку і залучених кредитів, які також погашаються за рахунок прибутку);
- фінансова відповідальність (підприємство несе повну відповідальність за фінансові результати своєї діяльності).

Комерційний розрахунок є раціональним і високоефективним методом фінансової діяльності, він націлює підприємство на пошук достатніх і дешевих фінансових ресурсів, раціональне їх розміщення, мінімізацію витрат і максимізацію доходів та прибутку. Комерційний розрахунок притаманний ринковій економіці, саме він, а не ринкові відносини самі по собі сприяють високоефективному господарюванню.

8.4. Прибуток і рентабельність підприємства

Прибуток - це доход підприємства, що виступає у вигляді приросту вкладеного капіталу. Первісні витрати капіталу, як відомо, йдуть на придбання засобів виробництва і найманої робочої сили. Вартість використаних засобів виробництва і зарплата працівників у сумі утворюють собівартість продукції.

Отже кінцевий результат діяльності підприємства визначається як різниця між виторгом від реалізації продукції і витратами на виробництво і реалізацію.

Розрізняють поняття валової виручки, валового доходу, валового прибутку.

Валова виручка (ВВ) - являє собою повну суму грошових надходжень від реалізації товарної продукції, робіт, послуг і матеріальних цінностей.

Валовий дохід (ВД) - характеризує кінцевий результат виробничої чи комерційної діяльності підприємства, обчислюється шляхом виключення з валової виручки результатів від іншої операційної реалізації (без податку на додаткову вартість і акцизів) усіх витрат на виробництво і реалізацію продукції, що ввійшли в собівартість, крім витрат на оплату праці. Таким чином, дохід - це виторг від реалізації продукції (робіт, послуг) за винятком матеріальних витрат. Він являє собою грошову форму чистої продукції підприємства, тобто містить у собі оплату праці й прибуток.

Прибуток, отриманий від усіх видів діяльності підприємства, зветься валовим.

Існують наступні види прибутку:

1. Валовий (балансовий) прибуток - визначається як сума прибутку (збитку) від реалізації продукції (Прп), сума прибутку від іншої реалізації (Прр), зменшених на суму витрат по цих операціях

1.1. Прибуток (збиток) від реалізації продукції (робіт, послуг) - визначається як виторг від реалізації продукції (робіт, послуг) (У) за винятком витрат виробництва (собівартості) (З), податку на додаткову вартість (ПДВ) і акцизів (А).

Плановий прибуток від реалізації продукції - являє собою суму прибутку, що міститься у залишках нереалізованої продукції на початок планового періоду (Пн) і прибутку, що міститься у випущеній за плановий

період товарної продукції (Пт), зменшеної на суму прибутку, що міститься у залишках нереалізованої до кінця періоду продукції.

Таким чином, чистий прибуток (Пч) підприємства розподіляється за схемою:

Чистий прибуток = Резервний фонд + Фонд нагромадження + Фонд споживання.

8.5. Резерви та чинники підвищення ефективності виробництва

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

Використання зазначених резервів можливе за рахунок чинників, пов'язаних з підвищенням технічного рівня виробництва, вдосконаленням управління, організації виробництва і праці, зміною обсягу й структури виробництва, поліпшенням якості природних ресурсів та ін.

Зокрема, щодо підвищення ефективності використання основних фондів - слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, проаналізувати структуру собівартості продукції щодо співвідношення у ній часток амортизації, витрат на оплату праці, матеріальних витрат. Ці показники слід порівняти з аналогічними показниками найближчих конкурентів, а також проаналізувати в динаміці.

Щодо оборотних засобів, то чинниками збільшення їх оборотності як основного показника ефективності використання є прискорення реалізації готової продукції, зменшення обсягів незавершеного виробництва, оптимізація виробничих запасів, обґрунтоване нормування матеріальних ресурсів, використання вторинних ресурсів та ін.

Підвищити ефективність використання праці можна за рахунок зменшення внутрішньозмінних втрат робочого часу, зменшення плинності кадрів, використання засобів механізації і автоматизації праці, вдосконалення системи стимулювання працівників.

Удосконалення системи управління повинно відбуватися на основі пошуку нових ефективних способів управлінського впливу на колектив людей, вдосконалення організаційної структури управління підприємством, оптимізації рівнів управління тощо.

Вдосконалення організації виробничого процесу має відбуватися через впровадження нових підходів до організації робочих місць, удосконалення виробничої структури підприємства, застосування більш ефективних типів виробництва (масового, крупносерійного).

Тема 9. Інвестиційна політика в енергетиці

- 9.1. *Інвестиційна діяльність та інвестиції, їх види та характеристика.*
- 9.2. *Державна інвестиційна політика*
- 9.3. *Джерела інвестицій*
- 9.4. *Прискорена амортизація і прибуток*

9.1. Інвестиційна діяльність та інвестиції, їх види та характеристика.

У формуванні ресурсного потенціалу підприємства значну роль відіграють інвестиційні ресурси. Саме вони визначають наявні чи приховані можливості підприємства для здійснення простого й розширеного відтворення. Формування, використання і поповнення інвестиційних ресурсів регулюється чинним законодавством України, зокрема Законом України «Про інвестиційну діяльність».

Інвестиційна діяльність - це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави стосовно реалізації інвестицій.

У згаданому Законі інвестиції визначаються як сукупність усіх видів майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

До названих цінностей можуть належати:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції, інші цінні папери;

- рухоме й нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування, інші матеріальні цінності);

- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технологічної документації, павичок, виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»);

- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;

- інші цінності.

Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення ефективного здійснення інвестиційної стратегії підприємства, яка досягається реалізацією таких завдань:

1) досягнення високих темпів економічного розвитку підприємства;

2) максимізація доходів (прибутків) від інвестиційної діяльності;

3) мінімізація інвестиційних ризиків;

4) забезпечення фінансової стійкості й платоспроможності підприємства.

Об'єктами інвестиційної діяльності є основні фонди й оборотні кошти підприємств і організацій, цінні папери, цільові грошові внески, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Суб'єктами інвестиційної діяльності є інвестори, тобто юридичні й фізичні особи, які здійснюють вкладення капіталу (інвестування) у згаданих вище формах цінностей у відповідні об'єкти

інвестування. Інвестори можуть виступати у ролі вкладників, кредиторів, покупців, виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності.

9.2. Державна інвестиційна політика

На сьогодні основною проблемою структурної перебудови енергетики є гострий дефіцит бюджетних коштів. Враховуючи реальну економічну ситуацію, держава зняла із себе функцію повного забезпечення державного сектора необхідними інвестиціями.

Досягається це за рахунок децентралізації управління економікою і розвитком повноважень регіонів. Державна інвестиційна підтримка збереглась тільки для розвитку пріоритетних напрямків в економіці і неприбуткових галузей (освіта, охорона здоров'я, соціальний захист населення).

Головними завданнями державної інвестиційної політики є:

- формування сприятливого середовища для інвестиційної діяльності в будь-якій сфері власності;
- створення економічно привабливих умов для залучення інвестицій;
- збереження підтримки життєво важливих, але не прибуткових і дотаційних виробництв паливно-енергетичного комплексу;

- підвищення ефективності контролю за цільовим використанням централізованих капіталовкладень в підприємства, що інвестуються у формі безповоротного фінансування та кредитування;

- збереження пріоритетності при виділенні інвестицій для ПЕК.

Висновок: Під інвестиційною діяльністю розуміють сукупність практичних дій суб'єктів інвестиційної діяльності, направлених на реалізацію інвестицій з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

До інвестицій відносяться наступні інтелектуальні цінності:

- незапатентовані технічні, технологічні, комерційні “ноу-хау”, оформлені у вигляді документації, навичок, досвіду;

- авторські права, право на винахід, корисну модель, промислові взірці;

- знаки для товарів.

Об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути: фізичні особи, юридичні особи, зарубіжні держави, міжнародні організації та інші.

До об'єктів інвестиційної діяльності відносять:

- рухоме і нерухоме майно;

- цінні папери;

- цільові грошові вклади;

- інтелектуальні цінності;

- науково-технічну продукцію;

- об'єкти власності (будинки, транспорт тощо);

- права на використання надр.

9.3. Джерела інвестицій

Джерела інвестицій в ринкових умовах можна розділити на три основних напрямки:

1. Засоби державного бюджету.
2. Власні фінансові засоби підприємств.
3. Залучені засоби.

1. Засоби державного бюджету.

Засоби, які направляються із державного бюджету в енергетику, виділяються по адресному принципу органам державного управління в запропонованих розмірах для будівельного заділу по об'єктах ПЕК виключної державної ваги. Безповоротне фінансування здійснюється для неприбуткових та дотаційних життєво важливих галузей (вугільна промисловість, атомна енергетика). Держава також частково фінансує енергетичну програму.

2. Власні фінансові засоби підприємств.

Суттєвими джерелами формування власних фінансових засобів є амортизаційні відрахування та прибуток. Вони мають тенденцію до підвищення у відносному змісті всіх капіталовкладень.

Одержаний підприємством прибуток розподіляється по двох напрямках:

В держбюджет (для використання в централізованому порядку) у вигляді плати за виробничі фонди у відповідності із затвердженими нормами;

Частина прибутку, що залишилась, направляється в розпорядження підприємств, для виплати відсотків за кредит, оплати рентних, фіксованих платежів, покриття приросту обігових засобів, капітальне будівництво.

Амортизаційні відрахування, які призначені для оновлення фондів, розподіляються так: 15% поступає в держбюджет, решту – залишається на підприємстві.

Формуванню власних обігових коштів підприємств мішають:

- великі податки;
- великі проценти та короткостроковість кредитів;
- неплатежі споживачів;
- невідповідність динаміки цін на продукцію та обладнання, особливо якщо воно зарубіжне.

Іншим джерелом інвестування підприємства можуть бути кошти, одержувані ним у результаті реалізації не використовуваних або неефективно використовуваних основних фондів. Це питання вимагає індивідуального розв'язання у кожному конкретному випадку. Проте найчастіше підприємства реалізують основні фонди непрофільних виробництв (допоміжного, обслуговуючого виробництва), морально застарілі основні фонди, незадіяні будівлі, споруди.

Ще одним джерелом фінансування інвестиційної діяльності підприємств є іммобілізація частини оборотних коштів. Це дуже простий шлях залучення власних ресурсів в інвестиційну діяльність. Але при цьому складно зберегти дієздатність підприємства на попередньому рівні, відновити витрачені не за прямим призначенням оборотні кошти. Тому іммобілізувати в інвестиції можна лише частину оборотних коштів, які вивільнились у результаті прискорення їх оборотності. Коли в структурі оборотних коштів підприємства значною є частка позичкових ресурсів, то таке джерело інвестування не є доцільним.

Залучені засоби.

Залучення засобів здійснюється, в основному, за рахунок:

- внутрішніх небюджетних інвестицій;
- іноземних інвестицій;
- засобів загальнодержавних небюджетних фондів;
- засобів місцевих бюджетів;
- міжнародної фінансової допомоги;
- міжнародних комерційних позик під низькі відсотки;
- інших джерел, не заборонених законом.

Позичкові інвестиційні кошти можуть бути представлені у формі довгострокових кредитів банків, емісії облігації підприємства, цільових державних кредитів на певні види інвестування.

В умовах ринку одним з найефективніших інструментів впливу на інвестиційну діяльність підприємств є кредитний механізм.

Зростання ролі банківських кредитів в інвестиційній діяльності спричинене об'єктивними макроекономічними передумовами: з одного боку, у вітчизняній економіці сформувався досить високий рівень інвестиційного попиту, який необхідно задовольняти, а з іншого - залишається гострою проблема фінансування інвестицій. Тому банківські установи постійно перебувають у стадії пошуку нових форм довгострокового кредитування. Такими формами є синдиковане кредитування (перевагами є диверсифікація і перерозподіл кредитних ризиків між банками-кредиторами), проектне фінансування (позика, забезпечена самим проектом). Підвищенню ролі банківського кредиту у фінансовому забезпеченні інвестиційних проектів повинна сприяти відповідна підтримка держави за рахунок надання державних гарантій банкам у поєднанні з компенсацією процентної ставки за кредитами для підприємств.

Основними перешкодами, що стримують сьогодні активність банків на ринку інвестиційних кредитів, є низька капіталізація (нагромадження коштів), яка автоматично звужує можливості банків на ринку кредитування; обмеженість у «довгих» коштах; неефективність або взагалі відсутність методик інвестиційного кредитування та оцінки ризиків, які виникають при його реалізації. За таких обставин завдання підвищення ролі банківського кредиту як ресурсного джерела інвестицій є невіддільним від спрощення доступу іноземного банківського капіталу на фінансовий ринок України, прискорення формування національних заощаджень, удосконалення форм і методів кредитування інвестиційних проектів на рівні банків.

Емісія облігацій підприємства як джерело інвестування використовується досить рідко.

Цільові державні кредити надаються під конкретні інвестиційні проекти, що мають стратегічне значення для держави, окремого регіону. Держава забезпечує часткове відшкодування відсоткових ставок за такими кредитами.

Цільові державні кредити надаються під державні гарантії.

9.4. Прискорена амортизація і прибуток

Амортизація – це процес поступового перенесення вартості в процесі виробництва, основних виробничих фондів на наново створений із їх допомогою продукт, шляхом відчислень засобів у амортизаційний фонд по встановлених нормативах.

Розмір амортизаційних відрахувань називається нормою амортизації, визначеною у відсотках до балансової вартості за формулою:

$$H_A = \frac{C_n + Z_k + Z_m - C_l}{T_n \cdot C_n} \cdot 100\% \quad (1)$$

Діючим важелем вирівнювання динаміки росту цін на продукцію і основні фонди є прискорена амортизація ОФ. Амортизаційні відрахування здійснюються по встановлених державою нормах і термінах. Прискорена амортизація передбачає регулярну переоцінку ОФ у відповідності з ростом цін і зміною умов поновлення капіталу.

Як бачимо з формули (1), збільшення першопочаткової балансової вартості ОФ при збереженні нормативного терміну служби їх приводить до збільшення амортизації.

Прискорена амортизація веде до більш швидкої заміни ОВФ, але знижує прибуток, оскільки списання амортизаційних відрахувань відноситься на собівартість і знижує рентабельність.

Розрізняють балансовий Пб і розрахунковий Пр прибуток. Балансовий прибуток Пб визначається по результатах всієї промислової діяльності

$$\text{Пб} = \text{Пт} + \text{Пн.р} + \text{Пв.о}, \text{ де} \quad (2)$$

Пт – прибуток від реалізації товарної продукції (різниця між сумою виручки від реалізації продукції і сумою затрат на виробництво);

Пв.о – прибуток або збитки від позареалізаційних операцій (штрафи, пеня і т. п.);

Пн.р – прибуток або збитки від іншої реалізації (продукція підсобного господарства, реалізація продукції за пільговими цінами).

Тема 10. Трудові ресурси та особливості організації праці в енергетиці

10.1 Особливості організації праці в енергетиці

10.2 Кадровий потенціал енергопідприємств

10.3 Методи визначення продуктивності праці в енергетиці

10.4 Мотивація як процес стимулювання до високопродуктивної праці,

її моделі й методи

10.5. Поняття, види й шляхи зростання заробітної плати

10.6. Основні фактори резерву зростання продуктивності праці

10.1. Особливості організації праці в енергетиці

Енергетичні підприємства, системи, об'єкти працюють цілодобово, без вихідних та святкових днів. В енергетиці немає незавершеного виробництва. Електроенергія, теплова енергія мають конкретних споживачів в даний період часу (годину, добу, місяць). Потужності електростанцій, теплових централей, котелень, мінікотелень та систем передачі енергії повинні бути диференційовані із величиною споживання. Технічно це можливо і робиться. Заодно **енергетика** – це галузь, в якій висуваються підвищені вимоги щодо надійності роботи, техніки безпеки та охорони праці і довкілля, організації праці, протипожежної безпеки. Прикладом таких вимог є постійний перегляд правил і норм експлуатації електростанцій, зокрема атомних, розробка та модернізація нового генеруючого обладнання, автоматичних систем контролю параметрів енергоблоків, систем передачі електро та теплоенергії, децентралізація теплозабезпечення (встановлення мінікотелень, дахових котелень тощо), розвиток нетрадиційної енергетики.

Оновлення матеріальної бази вимагає відповідної організації праці, фахової підготовки персоналу, його кваліфікації, професійної майстерності, а нові умови її експлуатації висувають підвищену відповідальність, зростання мотивації до праці, використання зарубіжного досвіду.

10.2. Кадровий потенціал енергопідприємств

В енергетиці склад кадрів можна розділити на кадри апаратів Міністерства палива і енергетики, кадри енергосистем, електростанцій, мережевих підприємств, шахт.

В Мінпаливенерго, як незалежні структури, входять Державний комітет з атомної енергетики і Державний комітет з нафти та газу, департамент вугільної промисловості.

Державний комітет з атомної енергетики має в підпорядкуванні атомні станції і продає електроенергію енергоринку, а теплову енергію – місцевим споживачам. Державний комітет з нафти та газу забезпечує електростанції, підприємства, інших споживачів нафтою та газом. Одночасно теплові станції, які працюють на вугіллі, купують його у шахт. Енергію продають по тому ж принципу, що й атомні та газоконденсатні станції.

Теплові станції об'єднані в чотири акціонерні товариства. Регулює потреби в електроенергії національний диспетчерський центр. Передачу енергії здійснює Державна енергетична компанія, 27 обласних підприємств магістральних електричних мереж (МЕМ) та 27 підприємств-операторів місцевих (локальних) мереж "Обленерго".

Відповідно до структури управління є кадрове забезпечення. Персонал в галузі висококваліфікований, вимогливий, професійно підготовлений.

Всього в енергетиці країни зайнято біля 2% всієї кількості працюючих в народному господарстві. Ці дані показують, що раціональне використання кадрів та підвищення продуктивності праці в енергетиці має загальнодержавне значення.

Працівники промислових підприємств діляться на дві групи: промислово-виробничий та невиробничий (допоміжний) персонал. Подібний поділ існує і в енергетиці. **Основні працівники** зайняті, в основному, обслуговуванням технологічного обладнання. Це персонал котельного, турбінного, електричного та інших цехів. Вони виконують функції управління і контролю всіх стадій виробництва, розподілу, передачі енергії.

Допоміжні робітники зайняті в допоміжних цехах і службах атомних, теплових, гідроелектростанцій, виконують функції догляду за обладнанням, його ремонт, здійснюють транспортне забезпечення.

10.3. Методи визначення продуктивності праці в енергетиці

Узагальнюючим показником рівня продуктивності праці є виробіток продукції на одного працюючого за певний період часу. Для багатомініклатурних підприємств він може бути виражена тільки в грошах, а для підприємств, які випускають тільки один вид продукції – і в натуральному виразі. В енергетиці цей показник є одним із основних. В ринкових умовах, при співставленнях у часових інтервалах по продуктивності праці, слід враховувати наступні фактори:

- інфляцію;
- впровадження інновацій;
- зміну тарифів.

При інфляції, звичайно, теоретична продуктивність буде високою, але кількість продукції, виражена у натуральних показниках (кВт/год.,

гКал. тощо), не завжди буде адекватна грошовому еквіваленту. При впровадженні у виробництво інновацій, продуктивність праці різко зростає. Цього фактора чомусь багато науковців не враховують, немає і методологій відповідних розрахунків для порівняння.

Головним недоліком показника продуктивності праці в енергетиці є ще і те, що виробництво енергії (електроенергії, тепла) залежить від ємності енергоринку. Тому в доповнення до цього показника використовують натуральні показники. Одним із таких є штатний коефіцієнт. Він представляє собою відношення чисельності промислово-виробничого персоналу до встановленої потужності електростанції (люд./мВт.), або номінальної продуктивності котельні (люд./ГДж.год.). Головною перевагою штатного коефіцієнту є повна незалежність від диспетчерського графіку навантаження. Його значення залежить від зусиль колективу енергопідприємства по підвищенню продуктивності праці за рахунок вдосконалення організації управління, ефективного використання людського потенціалу. До недоліків можна віднести – малоімовірне використання для ТЕЦ, неспівставленість із аналогічним показником в інших галузях, так як обладнання та в цілому ОФ на ТЕЦ дорогі.

Іншим показником продуктивності праці є питомий виробіток електроенергії. На електростанціях і в енергосистемах вона визначається відношенням кількості енергії, виробленої за одну годину, до чисельності промислово-виробничого персоналу (кВт.год./люд.год.). По ньому підраховують і питомих виробництво тепла в котельнях, його передачу по сітках.

10.4. Мотивація як процес стимулювання до високопродуктивної праці, її моделі й методи

Керівникові підприємства – для ефективного управління поведінкою персоналу та організації стимулювання праці - необхідно володіти основами теорії мотивації.

Мотив - це внутрішній стимул людини до діяльності, пов'язаний із задоволенням певних потреб.

Забезпечити ефективність використання праці на підприємстві можна завдяки використанню відповідної системи мотивації.

Мотивація - це сукупність взаємозв'язаних заходів, які стимулюють працівника або колектив працівників до досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства.

Система мотивації повинна формувати свідоме ставлення до праці, яка є джерелом не тільки матеріальних виплат, а й самовдосконалення та професійного і службового зростання.

Визначаючи моделі й методи мотивації, потрібно враховувати той факт, що мотиваційний аспект щодо конкретного працівника в конкретній ситуації не впливатиме на нього в іншій ситуації, або не впливатиме на іншого працівника в аналогічній ситуації.

Тому моделі мотивації слід будувати за багатофакторним принципом. Ці моделі можуть бути такими:

1) що ґрунтуються на теорії потреб:

- фізіологічні;
- безпеки й захищеності;
- соціальні;
- поваги;
- самовиявлення;

2) що ґрунтуються на теорії очікування:

- щодо співвідношення витрат праці і результатів;
- щодо співвідношення результатів праці та винагороди;
- ступінь відносного задоволення отриманою винагородою;

3) що ґрунтуються на теорії справедливості:

- суб'єктивне визначення співвідношення винагороди та затрат праці;
- порівняння особистої винагороди із заохоченням інших працівників, які виконують аналогічну роботу;
- зняття соціального напруження на основі дотримання принципу справедливості.

Система мотивації на рівні підприємства повинна базуватись на певних вимогах, а саме:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості й посадового

10.5. Поняття, види й шляхи зростання заробітної плати

Оплата праці - це грошове вираження вартості і ціни робочої сили, що виплачується працівникові за виконану роботу або надані послуги, спрямована на мотивацію досягнення бажаного рівня продуктивності праці.

Оплата праці має важливе значення як для працівників - для більшості з них вона є основним джерелом доходів, оскільки частка заробітної плати в додатковій вартості досить вагома, витрати на оплату праці в сукупних витратах на виробництво продукції досить значні.

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

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

Господарський кодекс України (ст. 44) визначає як один з принципів підприємницької діяльності вільний найм підприємцем працівників, а також забезпечення певних соціальних гарантій щодо використання праці

найманих працівників (ст. 46). Підприємці мають право укладати з громадянами договори щодо використання їхньої праці. При укладанні трудового договору (контракту, угоди) підприємець зобов'язаний забезпечити належні й безпечні умови праці, оплату праці, не нижчу від визначеної законом межі, своєчасне одержання працівниками заробітної плати, а також інші соціальні гарантії, включаючи соціальне й медичне страхування та соціальне забезпечення відповідно до законодавства України.

6. Тарифна система як основа організації оплати праці і її елементи

Організація заробітної плати на підприємствах бюджетної форми заснована на тарифній системі і певних формах оплати праці

Тарифна система - це система ставок і окладів працівників, що встановлює певні рівні й співвідношення в оплаті праці. Вона характеризує якість праці працівників підприємств - кваліфікацію, складність, відповідальність, вагу й умови праці. Тарифна система включає:

- тарифні сітки;
- тарифні ставки;

Формування тарифної сітки оплати праці ведеться на основі:

тарифної ставки робітника 1-го розряду, що встановлюється в розмірі не нижче законодавчо встановленого мінімуму заробітної плати. Розмір мінімальної заробітної плати з 01.04. 2008 складає 525 грн. Відповідно до цього тарифна ставка робітника 1 - го розряду складає 525 грн. З 01.09.2008 бюджетом передбачений мінімум заробітної плати в розмірі 647грн..

тарифна сітка являє собою шкалу, що визначає співвідношення розмірів тарифних ставок залежно від кваліфікації (розряду) працівника і

складності виконуваних робіт. Кожен розряд тарифної сітки має свій коефіцієнт, що показує, у скількох разів оплата праці робочого даного розряду вище оплати праці робітника 1-го розряду .

Тарифні ставки являють собою виражений у грошовій формі абсолютний розмір оплати праці працівника в одиницю робочого часу. Залежно від обраних одиниць робочого часу тарифні ставки можуть бути годинними, денними, місячними (оклади).

$$Z_n = IT * T_f, \quad (1)$$

Погодинна форма оплати праці вважається найбільш ефективна на тих видах робіт, де потрібно забезпечити високу якість, коли кількість виготовленої продукції залежить, головним чином, від продуктивності устаткування (наприклад, на поточно-конвеєрних лініях, на дільницях і в цехах автоматизованого виробництва), або в тих випадках, де відсутні кількісні показники обсягу роботи, де мається облік робочого часу і немає обліку виконаної роботи.

Погодинна форма оплати праці застосовується у вигляді двох систем:

простій погодинної і погодино-преміальній.

При простій погодинній системі оплати праці працюючий одержує лише посадовий оклад за відпрацьований час. Система вважається прийнятною для тих видів робіт, де важко кількісно визначити якісні критерії праці, наприклад, праця вчителя, лікаря.

Погодино-преміальна система оплати праці - найбільш розповсюджена.

При її застосуванні працівник крім окладу одержує премії.

10.6. Основні фактори резерву зростання продуктивності праці

Продуктивність праці - це показник доцільної діяльності працівників, що вимірюється кількістю роботи (продукції, послуг), зробленої в одиницю часу.

Продуктивність праці характеризується здатністю працівників створювати своєю працею товари і послуги за годину, зміну, тиждень, місяць, рік. Кількість роботи, зробленої одним працівником, називається виробітком.

Продуктивність праці (ПП) розраховується за формулою

$$ПП = Q / Y \quad (2), \text{де:}$$

Q - обсяг роботи в одиницю часу;

Y - число працівників.

На рівень ПП впливають такі фактори:

1. Підвищення технічного рівня виробництва (введення прогресивної технології; механізація і автоматизація виробничих процесів; розширення парку прогресивного й економічного устаткування; склад знарядь праці; технічний рівень знарядь праці; склад і технічний рівень інструментів і пристосувань; рівень прогресивності матеріалів і т.д.).

2. Удосконалення керування, організації виробництва (розширення функцій керування виробничим процесом; скорочення трудомісткості робіт і втрат робочого часу; реконструкція робочого місця з метою раціональної організації);

Тема 11. Витрати виробництва і собівартість продукції

11.1. Поняття витрат і собівартості продукції. Класифікація витрат.

11.2. Структура собівартості продукції, робіт, услуг

11.3. Методи обліку і калькулювання фактичної собівартості продукції

11.4. Фактори зниження собівартості продукції.

11.5. Собівартість енергії

11.5.1. Структура собівартості енергії

11.5.2. Формування собівартості енергії

11.5.3. Класифікація і структура затрат енергетичного виробництва

11.1. Поняття витрат і собівартості продукції. Класифікація витрат

Для досягнення своєї основної мети - максимізації прибутку підприємство повинно понести певну суму витрат. Ці витрати спрямовуються на формування і використання усіх видів ресурсів.

Всі витрати підприємства (загальні витрати) поділяються на операційні й інвестиційні.

Операційні витрати - це витрати операційної діяльності підприємства, тобто його основної діяльності, пов'язаної з виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що забезпечує основну частку його доходу.

Операційна діяльність не включає інвестиційної і фінансової діяльності підприємства.

Операційні витрати називають ще **поточними витратами**. Частина з них є циклічними й повторюваними (витрати за сировину і матеріали, на заробітну плату та ін.), а інші - мають місце постійно й незалежно від виробництва (витрати на утримання приміщень, управлінського персоналу, споруд тощо).

Крім поділу витрат на операційні та інвестиційні, виділяють витрати *бухгалтерські й економічні*.

Вартісна форма оцінювання витрат є вирішальною у процесі визначення ефективності виробничої діяльності підприємства, вона відображається у вартості виготовленої продукції, виконаних робіт (послуг).

Собівартість комплексно характеризує використання всіх видів ресурсів підприємства, вона є одним з найважливіших показників ефективності виробництва.

Для підприємства важливо визначити витрати, що відшкодовуються за рахунок собівартості, й за рахунок прибутку.

На практиці не завжди собівартість продукції є повним відображенням дійсних витрат на її виробництво: одні з них мають відношення до процесу виробництва продукції, але відшкодовуються за рахунок прибутку; інші - включаються в собівартість, але не мають прямого зв'язку з виробництвом.

В основу класифікації витрат, що формують собівартість продукції, покладено такі ознаки:

I. Ступінь однорідності витрат.

Всі витрати за цією ознакою поділяються на:

- **одноелементні (прості)** - сировина й матеріали, заробітна плата тощо; ці витрати мають єдиний економічний зміст;
- **комплексні** - різнорідні за своїм складом охоплюють декілька елементів витрат, їх називають ще непрямими (загальновиробничі та адміністративні витрати, втрати від браку).

II. Спосіб віднесення на окремі види продукції.

11.2. Структура собівартості продукції, робіт, послуг

Собівартість продукції (робіт, послуг) - це виражені у грошовій формі витрати (витрати виробництва) на споживання при виготовленні продукції засобу виробництва, оплату праці робітників, послуг інших підприємств, витрати з реалізації продукції, а також витрати з керування і обслуговування виробництва, тобто це витрати підприємства, на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг).

Під структурою собівартості розуміється питома вага особистих видів витрат у повній собівартості продукції. Структура собівартості залежить від особливостей виробництва (галузь, тип виробництва, географічне розміщення підприємства й ін.).

Залежно від того, який елемент витрат переважає в собівартості, прийнято розрізняти: матеріалоемні, паливоекмні, енергоекмні і трудоекмні галузі. Наприклад, у легкій промисловості витрати на сировину й матеріали досягають 80%. Така класифікація показує, за рахунок яких витрат можна досягти зниження собівартості.

За етапами формування можна виділити наступні види собівартості:

- технологічна - це сума витрат на здійснену технологічного процесу;

- виробнича - витрати на виробництво продукції;

- повна - витрати на виробництво і збут.

Кошторисом витрат називається повне зведення витрат на виробництво і реалізацію продукції, згруповане за економічно однорідними елементами.

Основними статтями кошторису витрат є:

- 1) матеріальні витрати (за винятком поворотних відходів)
- 2) витрати на оплату праці;
- 3) відрахування на соціальні заходи;
- 4) амортизація основних фондів і нематеріальних активів;
- 5) інші операційні витрати.

5) витрати, пов'язані з використанням природної сировини, в частині відрахувань для покриття витрат на геологорозвідку і геологопошуки корисних копалин, на рекультивацію земель, платежі за використання інших природних ресурсів;

6) придбане у сторонніх підприємств і організацій паливо, що витрачається в технологічних цілях на виробництво усіх видів енергії, опалення виробничих приміщень, транспортні роботи, пов'язані з обслуговуванням виробництва власним транспортом;

7) придбану енергію усіх видів, що витрачається на технологічні, енергетичні та інші виробничі підприємства;

8) витрати внаслідок нестачі матеріальних цінностей в межах норм природного збитку.

До елемента **"Витрати на оплату праці"** відносяться:

1) витрати на виплату основної і додаткової заробітної плати, обчислені згідно з прийнятими підприємством системами оплати праці, включаючи усі види грошових і матеріальних доплат;

2) виплати, передбачені законодавством про працю, за невідпрацьоване на виробництві час: оплата щорічних відпусток (компенсація за невикористану відпустку), крім оплати відпустки в частині витрат на оплату праці за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємстві; оплата праці за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства; винагорода за передбачену законодавством вислугу років, інші виплати;

До елемента "**Відрахування на соціальні заходи**" відносяться:

1) відрахування на державне (обов'язкове) соціальне страхування, включаючи обов'язкове медичне, також страхування від нещасливих випадків на виробництві і професійних захворюваннях, що призвели до втрати працездатності;

2) відрахування на державне (обов'язкове) пенсійн страхування (Пенсійний фонд);

3) відрахування у Фонд надання допомоги безробітним.

До елемента "**Амортизація основних фондів і нематеріальних активів**" відносяться:

1) витрати на повне відновлення основних фондів і капітальний ремонт;

2) амортизаційні відрахування на надані в оперативну й фінансову оренду основних фондів;

3) витрати орендаря на капітальний ремонт орендованих будівель (приміщень) нежилого призначення;

4) витрати, пов'язані зі зносом нематеріальних активів, у сумі амортизаційних відрахувань, обумовлених щомісяця за нормами, розрахованими виходячи з їхньої первинної вартості й терміну корисного використання, але не більш десяти років безупинної експлуатації на термін діяльності підприємства.

До елемента "**Інші операційні витрати**" відносяться:

1) витрати, пов'язані з керуванням виробництвом;

2) службові відрядження в межах норм, передбачених законодавством;

- 10) платежі з обов'язкового страхування майна підприємства;
- 11) витрати на оплату відсотків по фінансових кредитах;
- 12) витрати, пов'язані з оплатою послуг комерційних банків;
- 13) витрати на виготовлення і придбання бланків і цінних паперів, а також інші витрати, пов'язані з емісією цінних паперів;
- 14) витрати на гарантійний ремонт і обслуговування виготовленої продукції, якщо це передбачено умовами реалізації продукції, але не більше двох відсотків вартості цієї продукції;
- 15) витрати на реалізацію продукції;
- 16) нарахування на заробітну плату й авторські винагороди творчим працівникам, що перелічуються у фонд творчих союзів України відповідно до законодавства;
- 17) податки, за винятком передбачених у Законі України "Про оподаткування прибутку підприємства", тобто податків, стягнутих з прибутку;
- 18) витрати внаслідок технічно неминучого браку, витрати на операції зі скляною тарою, виплат за відшкодування збитку, заподіяного здоров'ю працівника, в результаті виконання ним трудових обов'язків;
- 19) оплата концесійних платежів за використання природних копалин;
- 20) витрати на обнародування річного звіту;

21) платежі за викиди забруднюючих речовин у навколишню природне середовище, розміщення відходів та інші види шкідливого впливу в межах лімітів;

22) сума сплачених орендарем відсотків (винагороди) за використання наданих в оперативну і фінансову оренду основних фондів.

Угруповання витрат за економічними елементами використовується при складанні кошторису витрат на виробництво продукції, робіт, послуг. У ньому кількісно відбивається, скільки і які витрати буде фактично зроблено, однак, не показує призначення виробничих витрат, їхнього зв'язку з результатами виробництва і доцільності. Усунути цей недолік дозволяє перегрупування виробничих витрат по калькуляційних статтях собівартості.

Класифікація витрат на виробництво продукції:

1. За місцем виникнення витрат:

- витрати виробництва, цеху, дільниці, служби.

2. По способах перенесення вартості на продукцію:

- прямі витрати - це витрати строго цільового призначення, що нормуються на одиницю продукції (робіт) і можуть бути безпосередньо віднесені на конкретні вироби, види чи робіт послуг. До них відносяться: сировина і матеріали, покупні вироби й напівфабрикати, основна заробітна плата виробничих робітників і т.д.;

- непрямі витрати - це витрати, пов'язані з виробництвом усіх видів продукції, унаслідок чого їх важко нормувати і віднести безпосередньо на собівартість конкретного виробу: ремонтні, загальновиробничі, адміністративні витрати, інші виробничі витрати, витрати на збут. Непрямі витрати можуть розподілятися між виробами пропорційно прийнятій економічно обґрунтованій базі.

11.3. Методи обліку і калькулювання фактичної собівартості продукції

Можна виділити такі основні методи обліку витрат:

- стосовні технологічного процесу - позамовні, попередільний;
- за об'єктами калькуляції - деталь, вузол, виріб, процес, переділ, виробництво, замовлення;
- за способом збору інформації, що забезпечує контроль за витратами - метод прямого рахунку, нормативний метод.

Позамовний метод обліку витрат на виробництво застосовується в індивідуальних і дрібносерійних виробництвах обробних галузей промисловості, де виробляються неповторювані чи рідко повторювані роботи, а також у допоміжних виробництвах підприємства. Об'єктом обліку витрат є окреме замовлення, що відкривається на заздалегідь установлену кількість однакових виробів, чи визначений обсяг виконаних робіт або послуг.

1) попереднє складання нормативних калькуляцій на основі технічно обґрунтованих діючих норм витрат по основних статтях витрат на виробництво в натуральному і грошовому вираженні;

2) облік змін діючих поточних норм і визначення впливу цих змін на собівартість продукції;

3) виявлення відхилень фактичних витрат від діючих норм.

Застосування системи нормативного обліку дозволяє використовувати нормативний спосіб калькулювання, при якому фактична собівартість продукції обчислюється шляхом алгебраїчного додавання її нормативної собівартості і величини змін норм і відхилень від норм. Організація нормативного методу обліку дозволяє здійснити повсякденний і безупинний облік і контроль за поточними витратами в тому випадку, де є присутнім повторення операцій при виробництві, якщо ж немає повторень операцій, те неможливо установити норми.

До основних показників плану із собівартості продукції відносяться:

- *кошторис витрат на виробництво*, що являє собою витрати підприємства на виконання виробничої програми. Кошторис витрат на виробництво складається за елементами витрат і дає можливість установити собівартості валової продукції, однак не дає уявлення про напрямок витрат - безпосередньо на виробництво продукції, чи на створення матеріальних умов її виробництва;

- *калькуляції собівартості одиниці продукції по всій номенклатурі плану*, що уявляють собою витрати підприємства на виробництво і реалізацію одиниці конкретного виду продукції, розподілені за відповідними статтями калькуляції. За допомогою калькуляцій розкриваються напрямки витрат;

- *витрати на одну гривню товарної продукції* що показують, скільки копійок повної собівартості продукції приходить в середньому на одну гривню. Даний показник визначається у планах підприємств, які випускають різнорідну продукцію і розраховується як відношення собівартості товарної продукції (без розмежування за видами) до обсягу в оптових цінах.

11.4. Фактори зниження собівартості продукції.

Усі фактори можна підрозділити на дві основні категорії: зовнішнього походження, тобто поза даним підприємством, і внутрішнього порядку.

До зовнішніх факторів відносяться:

- зміна цін на матеріали, напівфабрикати, інструмент, паливо та інші матеріальні цінності, одержувані підприємством для потреб виробництва;

- зміна встановлених розмірів мінімальної заробітної плати, а також усякого роду обов'язкових внесків, відрахувань і нарахувань, наприклад на заробітну плату, відрахуванням на соціальні потреби;

- зміна тарифів на перевезення вантажів, палива і т.д.

Основними внутрішніми факторами є:

- підвищення продуктивності праці;
- зменшення трудомісткості виготовлення виробів;
- зниження матеріалоемності продукції, що випускається, підвищення коефіцієнта використання металу шляхом більш раціонального його розкрою, наближення конфігурації заготовівель до готових деталей і т.д.;

11.5. Собівартість енергії

11.5.1. Структура собівартості енергії

Об'єктивною і найбільш досконалою мірою ефективності суспільного виробництва є вартість, тобто кількість суспільно необхідної праці, або часу, уречевлених в товарі, затрачених на його виробництво. Одним із таких показників є затрати виробництва, пов'язані із виготовленням та реалізацією одиниці продукції, тобто її собівартість.

Собівартість продукції формується із затрат на споживання в процесі виробництва предметів праці, вартості засобів праці, яка перенесена на готовий продукт з допомогою нарахування амортизації, заробітної платні та інших витрат підприємства, що пов'язані з ремонтом, організацією виробництва, менеджментом та маркетингом. Отже, собівартість виготовлення продукції не відбиває повної її вартості.

В собівартість не входить та частина затрат праці, яка формує чистий дохід суспільства, що реалізується через ціни та податки. Собівартість продукції може бути виміряна в грошовому виразі достатньо об'єктивно і точно. Тому вона, поряд із капітальними вкладеннями і ціною, використовується в якості вимірювача індивідуальних та суспільно необхідних затрат праці при плануванні, аналізі виробничої діяльності, виборі оптимального варіанту технічного рішення.

Отже, структура собівартості складається із:

11.5.2. Формування собівартості енергії

В промисловості розрізняється собівартість валової, товарної та реалізованої продукції.

Собівартість валової продукції може бути визначена як відношення затрат виробництва до всієї кількості виробленої за певний період часу (місяць, рік) продукції. В енергетиці валова продукція основного виробництва електростанцій, теплових централей по економічному змісту в натуральній формі відповідає кількості енергії, яка відпущена із шин електростанцій, та тепла, відпущеного із колекторів теплоцентралей в сітку. В об'єм валової продукції енергетичних підприємств умовно включається вартість капітального ремонту обладнання і послуг допоміжних виробництв.

Собівартість товарної продукції визначається як відношення витрат виробництва до кількості товарної продукції, яка приблизно відповідає різниці між валовою продукцією та її розходом на власні потреби виробництва, включаючи внутрівиробничі втрати. Для електростанцій та котелень товарною продукцією основного виробництва в натуральному вигляді є відпуск електроенергії із шин і тепла із колекторів сітки. Для енергосистем вона відповідає кількості енергії, корисно доведеної до споживача, включаючи і куплену у інших енергосистемах. Тому при визначенні товарної продукції енергосистем у вартісному виразі в неї включають затрати на покупну енергію по відповідних тарифах, на її перетоки по міжсистемних зв'язках.

собівартість електроенергії по об'єднаних енергосистемах. В цьому випадку, крім повних затрат по окремих енергосистемах, потрібно враховувати і розходи по утриманню диспетчерського апарату і виробничих служб об'єднання енергосистем.

Собівартість буває плановою та фактичною. Планова – включає планові витрати, виходячи із норм і нормативів розходу сировини, палива, допоміжних матеріалів, використання обладнання, трудових витрат та планових цін.

Фактична собівартість характеризує розміри дійсно спожитих засобів на випуск продукції, витрачених матеріалів, трудових та фінансових витратах.

Собівартість в умовах ринкової економіки постійно знижується на основі впровадження інновацій, росту продуктивності праці, економії ресурсів, покращення ефективності роботи обладнання. Основною причиною зниження собівартості енергії є конкурентна боротьба за споживачів.

11.5.3. Класифікація і структура затрат енергетичного виробництва

Затрати виробництва в промисловості та енергетиці розраховуються в двох напрямках:

- по економічних елементах затрат;
- по статтях калькуляції (статтях рахунків).

Розглянемо класифікацію затрат по економічних елементах.

На основі розрахунку елементів затрат планується потреба підприємства в обігових засобах, визначається їх фактичний розхід і складається загальна калькуляція затрат виробництва.

В промисловості прийнята наступна класифікація затрат по економічних елементах:

- сировина і основні матеріали;
- допоміжні матеріали;
- паливо і енергія;
- амортизація основних фондів;

Тема 12. Політика оподаткування та податкове регулювання в паливно-енергетичному комплексі

12.1. Поняття і значення податків.

12.2. Види податків.

12.3. Методи нарахування та утримання податків. Державний бюджет.

12.4. Основні принципи оподаткування ПЕК

12.1. Поняття і значення податків.

Поняття податків

На сьогодні під **податком** розуміють обов'язкові внески до бюджету або державного цільового фонду, що здійснюються платниками в порядку і на умовах, визначених законодавством.

Суб'єктами податкових правовідносин виступають держава, платники податку (або *суб'єкти оподаткування* - юридичні та фізичні особи, які за законом зобов'язані сплачувати податок), а також податковий орган (в Україні ним є Державна податкова служба) (рис. 12.1).

Уряд кожної країни законодавче встановлює ряд законів, що визначають, які податки, у якому розмірі та у якій формі повинні стягуватися з підприємств, організацій і громадян. Цей перелік законів представляє *податкове законодавство держави*. Податки, що діють на території тієї чи іншої держави, формують її податкову систему.

Податкова система України - це врегульована нормами права сукупність податків, що стягуються на території України, а також форми та методи їх побудови.

Держава, яка акумулює податкові надходження, в особі вищих органів влади здійснює законодавче регулювання податкової системи. Контроль за надходженням податків до бюджетів відповідних рівнів і дотриманням податкового законодавства здійснюють державні податкові служби. У випадку несвоєчасних розрахунків платника податку з бюджетом з нього у примусовому порядку стягуються такі кошти, а також додаткова плата (пеня) за кожен день прострочення платежу.

Функції податків

Використовуючи *регулюючу функцію* (відому в літературі як функція регулятора виробництва), держава змінює умови оподаткування (вводить одні та відмінює інші податки), застосовує систему податкових ставок і пільг, які використовує для вирішення найважливіших соціально-економічних проблем, створюючи умови для прискореного розвитку певних галузей економіки та вирішення соціальних завдань.

Для кожної категорії доходів на тривалий час законодавством визначаються податкові ставки - це певна частина доходу, що встановлюється у відсотках і підлягає, перерахуванню до бюджету, їх величина може бути переглянута і змінена урядом. Держава зацікавлена у встановленні таких ставок оподаткування, які б, з одного боку, не перешкоджали розвитку підприємництва, а з іншого - забезпечували максимальне надходження коштів до бюджету.

Податкова пільга - це законодавче зменшення податкових ставок або податкової бази для окремих категорій платників податків.

Наприклад, при зменшенні розмірів податків або звільненні від сплати певних видів податків підприємств держава може зацікавити платника податку у здійсненні певної діяльності, виконанні робіт, і, навпаки, встановлюючи високі податкові ставки, робить не вигідним той чи інший вид діяльності.

Прикладом прояву *регулюючої функції* податків є проведення політики з підтримки вітчизняного виробника. Наприклад, стягнення податку з товарів, які ввозяться у країну, призведе до зростання ціни на ці товари на вітчизняному ринку. Відповідно, при придбанні товарів населення держави надаватиме перевагу продукції вітчизняного виробництва, ціна якої буде меншою в порівнянні з ціною на аналогічну продукцію іноземного виробника.

Стимулююча функція полягає у тому, що, надаючи пільги з оподаткування або звільняючи певних виробників від оподаткування, держава стимулює розвиток технологічного прогресу, інвестиційної діяльності в базові галузі економіки, сприяє збільшенню кількості робочих місць, розширенню виробництва.

Використовуючи податкові пільги, держава здійснює соціальні та економічні функції, заохочуючи благодійність, милосердя, захищаючи малозабезпечені верстви населення. У такому випадку податки стають стимулом до праці, до природоохоронної діяльності тощо. Податкові пільги можуть мати наприклад, навчальні заклади, лікарні, театри, а також інваліди, пенсіонери.

Об'єкт, одиниця, джерело оподаткування

Сплата будь-якого податку - це певним і чином організований процес, що включає | наступні елементи: суб'єкт, об'єкт, джерело й одиницю оподаткування.

Об'єкт оподаткування - це те, що оподатковується податком (дохід, майно). Об'єктами оподаткування відповідно до законодавства України є доходи (прибуток), додана вартість продукції (робіт, послуг), майно юридичних і фізичних осіб та інші об'єкти.

Основу виміру об'єкту оподаткування складає *одиниця оподаткування*. Для визначення плати за землю враховують величину земельної ділянки, а одиницею оподаткування є гектар, соті гектару, квадратні метри тощо. Одиниця виміру також може бути грошова, наприклад, гривні - у податку на прибуток.

Фонд або кошти, з яких сплачується податок, називаються *джерелом оподаткування*.

У кожній сфері економіки, кожній галузі, кожному регіоні може бути запроваджено свій порядок сплати податків, свій характер і рівень оподаткування, тобто свій податковий клімат, який обов'язково розглядається платником податків і враховується ним при прийнятті важливих економічних рішень.

Існують такі країни, де податковий клімат дуже м'який. Вони навіть занесені до книги рекордів Гіннеса: Бахрейн, Бруней, Катар, Кувейт. Оподаткування там є символічним або взагалі відсутнє. Тому багато фірм реєструють на території цих країн свої філії, що дає їм змогу легально зекономити значні суми грошових коштів. На цьому принципі будується бізнес, який називається *офшорним*.

Справжніми центрами офшорного бізнесу є малі країни - Люксембург, Багамські та Бермудські острови, які за рахунок цього поповнюють свій бюджет. Найбільших успіхів у цьому досягли уряди маленьких Кайманових островів, які знаходяться в Карибському морі. На 259 квадратних кілометрів їх площі та 25 тисяч жителів припадає 533 офшорних банки (5 банків на 1 квадратний кілометр), які постійно здійснюють грошові внески до казни та забезпечують робочими місцями місцеве населення.

12.2. Види податків.

Історія розвитку людського суспільства свідчить, що на різних етапах існували різні податки. З метою їх систематизації усі податки узагальнені у групи за певними класифікаційними ознаками.

За формою податки поділяють на прямі та непрямі. Цей поділ залежить від об'єкта оподаткування, а також від взаємовідносин платника та держави.

Прямі податки - це платежі, що встановлюються безпосередньо на доходи (заробітну плату, прибуток, відсотки) або майно платника податку (землю, будівлі, цінні папери). Вони бувають реальними та особистими.

До *реальних* відносяться податки на окремі види доходу або об'єкти майна: землю, будинок, промислове підприємство тощо. При реальному оподаткуванні податок стягується без урахування фактичних доходів, виходячи з зовнішніх ознак. Такими зовнішніми ознаками при нарахуванні реальних податків служать, наприклад, площа земельної ділянки, кількість квартир у будинку, кількість працюючих тощо.

До *особистих* податків відносяться податки на доходи фізичних і юридичних осіб, податок на майно тощо. В основу особистого оподаткування покладена величина доходу, що одержується платником податку. До них належать податок з доходів громадян, податок на прибуток підприємств, податок на спадщину та дарування.

Місцеві - це податки, що встановлюються і стягуються місцевими органами влади та перераховуються до місцевих бюджетів. Такими є податок з реклами, комунальний податок тощо. Податок з реклами сплачується з усіх видів оголошень і повідомлень, які передають інформацію з комерційною метою за допомогою засобів масової інформації, преси, телебачення, афіш, плакатів, рекламних щитів, інших технічних засобів, майна та одягу; на вулицях, магістралях, майданах, будинках, транспорті та в інших місцях. Сплачується податок під час оплати рекламних послуг і направляється до бюджету місцевих органів влади.

Залежно від порядку використання податки поділяють на загальні та спеціальні.

Знеособлені платежі, що надходять до державного бюджету та використовуються, як правило, на загальнодержавні цілі, називаються *загальними*. Ті ж податки, що надходять до бюджету різних рівнів та використовуються для суворо визначених цілей, є *спеціальними (цільовими) податками*.

Залежно від методу оподаткування податки поділяють на прогресивні, регресивні та пропорційні.

Прогресивні податки підвищуються із зростанням доходу. Тобто, чим більший дохід у особи, тим більшою ставкою податку він буде оподатковуватися.

Таблиця 12.1.

Порядок розрахунку суми прогресивного податку

<i>Студент</i>	<i>Розмір стипендії, грн.</i>	<i>Прогресивний податок</i>	
		<i>Ставка податку, %</i>	<i>Сума податку, грн. (гр.2хгр.3/100%)</i>
Більський Б.Й.	46	2	0,92
Мартиненко М.О.	53	3	1,59
Торопов Т.В.	93	5	4,65

**У прикладі ставки податку - довільні числа.*

Регресивний податок, навпаки, характеризується стягненням більш високого відсотку з низьких доходів і меншого відсотку з високих доходів. Звернемося до умови попереднього прикладу (табл.12.2).

Як бачимо, зі збільшенням розміру стипендії студента ставка податку зменшується. Більшою ставкою податку (5 %) буде оподатковуватися стипендія Б.Й. Більського, адже розмір його стипендії становить 46 грн., а з стипендії Т.В. Торопова (93 грн.) буде утримуватися податок 2 %, тому що розмір його стипендії є меншим.

Пропорційні податки стягуються за єдиною ставкою при будь-якому розмірі доходу. Величина платежу пропорційна сумі доходу (табл.12.3).

12.3. Методи нарахування та утримання податків. Державний бюджет.

Для стягнення податків використовуються такі методи: метод нарахування, метод утримання та кадастровий метод.

Метод утримання

При вилученні податку до отримання власником доходу податок нараховується і утримується бухгалтерією підприємства, яка сплачує податки (*метод утримання*).

Цей метод введено для спрощення процедур стягнення і забезпечення сплати податків, він, в основному, використовується при одержанні заробітної плати. Прикладом може бути стягнення податку з доходів фізичних осіб, сплата збору за обов'язкове державне пенсійне страхування. Останній збір полягає у тому, що перш, ніж виплатити працівнику заробітну плату, підприємство утримує з неї певну суму коштів, яку сплачує до бюджету та Пенсійного фонду. В результаті сума заробітної плати до виплати зменшується на Суму цього податку, а кошти, що були з неї утримані, будуть сплачені бухгалтерією до бюджету.

Метод нарахувань

Вилучення податку після отримання доходу власником (*метод нарахувань*) передбачає подання платником податку до податкових органів податкової декларації - офіційної заяви про одержаний дохід.

У податковій декларації платник податку представляє всі дані, необхідні для розрахунку розміру податку. Нарахування податку здійснює податкова інспекція на підставі наданої податкової декларації та ставок. У платіжному повідомленні податкового органу до відома платника доводяться розмір податкової заборгованості та вид розрахунку.

Кадастровий метод

Кадастровий метод передбачає наявність кадастру, тобто реєстру, який містить перелік типових об'єктів і встановлену середню прибутковість об'єкту оподаткування. Прикладом є стягнення податку на землю. Варто відмітити, що розмір податку на землю варіюється залежно від її площі, родючості, а також того, на якій території (міста, села) вона Розміщена. Для регіонів, які потребують додаткового розвитку, встановлюються пільгові знижені ставки або застосовуються звільнення від сплати податку. В промислово розвинутих регіонах, навпаки, ставки є підвищеними.

Конституцією України надано виняткове право затверджувати бюджет держави Верховній Раді, а адміністративно-територіальні бюджети - місцевим органам державної влади. Після затвердження Державний бюджет набуває сили закону.

Стан бюджету характеризується трьома показниками: балансом (рівністю) доходів і видатків, перевищенням доходів над видатками (*профіцитом*), або, навпаки, видатків над доходами (*бюджетним дефіцитом*).

Нормальним явищем є збалансованість доходів і видатків; перевищення доходів над видатками означає економічну та фінансову стабільність у державі. Найскладнішим явищем є бюджетний дефіцит, який притаманний бюджетам більшості країн світу, в тому числі й високорозвиненим.

Варто сказати, що нормальне функціонування державного бюджету можливе лише за умов рівності інтересів держави та громадянина, тобто коли держава буде дбати про своїх громадян, а громадяни - про державу.

12.4. Основні принципи оподаткування ПЕК

На етапі структурної перебудови народно-господарського комплексу основними напрямками економічної політики в паливно-енергетичному комплексі є:

1. Скорочення адміністративного впливу на процеси ціноутворення в комплексі, розвиток економічного регулювання в ПЕК через податки, субсидії, субвенції, інвестиції.
2. Поетапний перехід до реальної вартості енергоносіїв, виходячи до максимально наближених до світових цін, в першу чергу на нафту і газ.
3. Скорочення державної дотації на енергоносії.
4. Впровадження рентних платежів на нафту, вугілля, газ власного видобутку.

Законодавча база з оподаткування в енергетиці

28 грудня 1994 року Верховна Рада прийняла Закон України “Про оподаткування прибутку підприємства”,

30 червня 1995 року Указом Президента України №499 “Про податок на додану вартість з імпортованих товарів” встановлені податкові пільги на ПДВ на імпортовану сировину та матеріально-технічні ресурси, які ввозяться в Україну господарськими суб’єктами всіх форм власності.

З 1 жовтня 1995 року в Україні Указом Президента №1082 від 21 жовтня 1995 року “Про внесення змін і доповнень до Указу Президента України від 13 вересня 1994 року №519” було встановлено новий

неоподатковуваний мінімум доходів громадян (17 грн.) і найкраща шкала оподаткування для громадян за останні роки.

Підприємства та об'єднання ПЕК виплачують всі види податків, на основі чинного законодавства, які включають:

- податки на додану вартість (20% від оподаткованого обороту);
- податок на прибуток підприємств (базова ставка 30%);
- плату за землю (за конкретними ставками в залежності від кадастрової оцінки землі на одиницю розміру земельної ділянки);
- плату за спеціальне використання прісних водяних ресурсів (за конкретними нормативами);
- платежі за забруднення довкілля (за встановленими нормативами та лімітами);
- рентну плату за видобуток нафти і газу (1 тонна нафти – 19 доларів США, 1000 кубометрів газу – 23 долари США);
- плату за спеціальне використання надр при видобуванні корисних копалин (об'єм погашених балансових запасів корисних копалин);
- оплату затрат на геолого-розвідувальні роботи (за встановленими ставками).

Поряд із цим проводять відрахування в різні державні фонди:

- пенсійний фонд;
- фонд соціального страхування;
- Чорнобильський фонд;
- фонд зайнятості населення;
-

Тема 13. *Основи менеджменту*

13.1. Поняття, сутність і види менеджменту.

13.2. Функції менеджменту.

13.3. Процес прийняття управлінських рішень.

13.1. Поняття, сутність і види менеджменту.

Поняття і сутність менеджменту

Будь-яким підприємством – промисловим гігантом чи сімейною перукарнею – необхідно управляти. Коли кажуть «управління підприємством», мають на увазі дії його керівника, спрямовані на досягнення певної мети.

Застосування терміну «управління» правомірне щодо загальної характеристики цього виду людської діяльності, а «менеджмент» - щодо змісту, форм і методів конкретного управлінського впливу суб'єкта на об'єкт управління в умовах ринкових відносин.

Менеджмент – це сучасна система управління, яка найповніше відповідає функціонуванню соціально-економічних систем в умовах ринкових відносин. Менеджмент – це вид діяльності щодо керівництва людьми в різних організаціях, а також сфера людських знань, які допомагають здійснювати цю функцію. Крім того, зміст поняття «менеджмент» можна розглядати як науку та практику управління, як організацію управління підприємством і як процес прийняття управлінських рішень.

У спрощеному розумінні **менеджмент** – це вміння досягати поставлених цілей, використовуючи працю, інтелект і мотиви

поведінки інших людей.

Менеджмент розглядається як серія безперервних дій, кожна з яких є певним процесом (рис. 13.1).

Менеджмент, як особлива управлінська праця, націлений на гнучке пристосування виробничо-збутової діяльності фірми до ринкових умов, що постійно змінюються та регулюються законами розвитку ринкової системи господарювання.

Менеджмент можна розглядати як: *організацію роботи людей, співробітників колективу для досягнення поставленої мети найраціональнішим способом.*

Менеджмент можна розглядати також як *управління будь-якою організацією незалежно від цілей її діяльності: державним закладом, церквою, армією тощо.*

Види менеджменту

Розрізняють наступні види менеджменту:

- *загальний (генеральний), що включає в себе керівництво підприємством на рівні президента, або віце-президента;*
- *функціональний, який може бути адміністративним, комерційним, фінансовим, інноваційним.*

Основне у менеджменті – визначення мети діяльності підприємства на короткострокову та довгострокову перспективи, що

здійснюється з урахуванням оцінки потенційних можливостей підприємства, забезпечення її відповідними ресурсами.

Менеджер, його завдання та обов'язки

Сьогодні тих, хто управляє підприємством, все частіше називають «менеджерами». У сучасному розумінні поняття «менеджер» означає «керівник». *Менеджер* – це найманий керівник-професіонал, що спеціалізується на збільшенні прибутку. Українською мовою терміни «керівник» і «управлінець», зазвичай вживаються як синоніми. Водночас поняття «управління», «керівництво», «організація» фіксують і відображають ті особливі завдання, які розв'язують керівники у своїй діяльності.

Із розвитком ринкової економіки, крім терміну «менеджер», почали широко використовуватися терміни «бізнесмен», «підприємець», між якими є суттєві відмінності. *Бізнесмен* – це насамперед ділова людина, яка займається підприємницькою діяльністю, спрямованою на одержання прибутку, бере на себе ризик і несе при цьому відповідальність власним капіталом. *Підприємець* – це людина, яка бере на себе ризик, пов'язаний з організацією нового підприємства, розробкою нової ідеї, нової продукції або нового виду послуг, які пропонуються суспільству. *Менеджер* обіймає якусь постійну посаду і в його підпорядкуванні знаходиться та чи інша кількість виконавців.

Оскільки всі підприємці беруть активну участь у формуванні цілей підприємства та керують ними на початку діяльності, то їх усіх можна вважати менеджерами.

13.2. Функції менеджменту.

Для виконання тієї чи іншої відносно простої роботи необхідно завчасно визначити, що потрібно в результаті отримати, як організувати справу, мотивувати та проконтролювати її виконання. Це і є функцією управління.

Управління – це процес, який спрямований на досягнення цілей організації, розглядається не як одноразова дія, а серія безперервних взаємопов'язаних дій функцій менеджменту, серед яких виділяють **планування, організацію, мотивацію, контроль** (рис. 13.2).

Функція **планування** полягає, передусім, у пошуку цілей тієї чи іншої фірми, визначенні шляхів їх досягнення. До **організаційної** функції менеджменту належать такі питання як розподіл повноважень і відповідальності, виконання тих чи інших конкретних завдань, структура фірми тощо. Однак, навіть найкращий план діяльності фірми, найдосконаліша її структура – ніщо без людей. Тому важливою функцією менеджменту є **мотивація**, пов'язана із забезпеченням виконання співробітниками своїх обов'язків.

Ретельна перевірка (**контроль**) виконання поставлених завдань, відповідності структури фірми, обґрунтування «страти» та «помилування» підлеглих керівником є безумовними функціями менеджменту (табл. 13.1).

13.3. Процес прийняття управлінських рішень.

Основним продуктом управлінської діяльності є рішення. *Рішення* – це пункт, у якому вибір здійснюється між альтернативними та, як правило, конкуруючими можливостями. Не випадково термін «рішення» походить від поняття, яке означає «різати».

Виділяють декілька підвидів рішень:

- *оперативні рішення* (стосуються щоденного перебігу справ);
- *стратегічні рішення* (стосуються організаційної політики та напряму діяльності на значно триваліший період часу).

Управлінські рішення можуть бути *обґрунтованими*, тобто прийнятими на основі економічного аналізу та багатоваріантного розрахунку, а також *інтуїтивними*, які хоч і дають змогу зекономити час, однак містять невизначеність та імовірність помилок.

Технологія менеджменту розглядає управлінське рішення як процес, що складається з наступних стадій: підготовки (I, II, III, IV кроки), прийняття (V крок) та реалізації рішення (VI крок) (рис. 13.3).

Достовірна, поточна та прогнозна інформація, аналіз усіх факторів, що впливають на рішення, з урахуванням передбачення його можливих наслідків – основа прийняття рішень.

Заключною фазою, яка також є складовою процесу прийняття управлінського рішення і починається після того, як рішення почало діяти, є *налагодження зворотного зв'язку*. Система обстеження та контролю необхідна для забезпечення узгодження фактичних результатів з тими, що очікувалися у період прийняття рішення.

Методи прийняття рішень, спрямовані на досягнення поставлених цілей, можуть бути різними. Серед них слід виділити методи, що ґрунтуються на:

- *науково-практичному підході*, який пропонує вибір оптимальних рішень на основі опрацювання значної кількості інформації та допомагає обґрунтовувати рішення, що приймаються;

- *«здоровому глузді»*, коли керівник, приймаючи рішення, обґрунтовує їх послідовними доведеннями, зміст яких базується на власному практичному досвіді;

- *інтуїції керівника*, його досвіді та знаннях у конкретній галузі діяльності, що дає змогу прийняти правильне рішення.

Тема 14. Комерційна діяльність підприємницьких структур

14.1. Поняття маркетингу та його роль у бізнесі.

14.2. Поняття та класифікація товарів.

14.3. Торгівля і комерція: їх зміст, класифікація та відмінності.

14.4. Зовнішня і міжнародна торгівля у бізнесі. Умови поставок у міжнародній торгівлі.

14.5. Комерційні угоди і посередництво у бізнесі.

14.1. Поняття маркетингу та його роль у бізнесі.

Забезпечення комерційного успіху залежить від глибокого і всебічного вивчення ринку та ринкових можливостей. Аналіз ринкових умов господарювання, розробка шляхів і методів впровадження товару на ринок і розширення обсягів та асортименту його реалізації становлять особливий напрям у діяльності підприємницьких структур, який називають маркетингом.

Розрізняють: мікромаркетинг, який вирішує питання оптимізації виробництва на рівні підприємства (фірми) та макромаркетинг – реалізація продукції на рівні народного господарства, стимулювання економічного розвитку країни. Предметом нашого розгляду є мікромаркетинг.

Визначень маркетингу є багато і кожне з них розкриває його з різних сторін. Не спиняючись на дифеніціях, зазначимо, що для підприємства (фірми) важливо не саме визначення, а концепція маркетингу, що є орієнтованою на споживача, інтегрованою,

цільовою філософією підприємницької структури. Тому під маркетингом розуміють підприємницьку діяльність у сфері збуту, спрямовану на задоволення потреб покупців при посередництві обміну.

У систему маркетингу входять:

- вивчення кон'юнктури та динаміки платоспроможного попиту на продукцію, що виробляється на підприємстві (фірмі);
- аналіз зміни цін на продукцію, її замітники і подібні види товарів;
- прогнозування доходів потенціальних споживачів і потреб їх у певному товарі;
- використання реклами як основного способу нецінової боротьби з конкуруючими фірмами;
- стимулювання збуту продукції;
- планування товарного асортименту з урахуванням соціально-психологічних настанов різних груп споживачів;
- спеціальна організація торговельного обслуговування споживачів, коли не покупець заінтересований у товарі, а товар повинен наближатися до потенційного споживача.

На практиці *принципи маркетингу* зводяться до трьох послідовних етапів:

- складання асортиментної програми виробництва фірмової продукції на базі вивчення ринку;
- ретельне виконання наміченої виробничої програми;

– здійснення програми маркетингу з оволодіння ринком збуту продукції.

Підтримуючий маркетинг використовується підприємницькими структурами, коли ситуація на ринку сприятлива для виробника (продавця).

Протидіючий маркетинг застосовується у випадках, коли є ірраціональний попит на товар, тобто при наявності такого попиту, задоволення якого є небажаним через негативні властивості товару (наприклад тютюну, алкоголю). Цей вид маркетингу відрізняється від демаркетингу тим, що у першому випадку товар представляється як шкідливий, небажаний, а у другому йдеться про нормальний, доброякісний товар.

Розвиваючий маркетинг пов'язаний з попитом, що формується на товари, яких ще немає на ринку. Це відкриває можливості підприємству (фірмі) для створення таких товарів або послуг, які необхідні споживачу.

Ремаркетинг прийнятий для усіх видів товарів і будь-якого періоду часу, для яких характерні випадки ситуації зниження попиту. Мета підприємства (фірми) за цих умов полягає у пожвавленні попиту, створенні нового життєвого циклу товарів або послуг.

Синхромаркетинг застосовується у випадках, коли підприємство (фірма) буває задоволеним загальним рівнем попиту на свою продукцію, але його не влаштовує стан попиту на якийсь конкретний товар на певному відрізкові часу, тоді слід зайнятися

регулюванням попиту, що коливається.

Стимулюючий маркетинг пов'язаний з товарами та послугами, на які немає попиту. А це можливо у трьох випадках, Перший – коли відомі товари сприймаються як такі, що втратили цінність. Другий - товари сприймаються як такі, що мають цінність, але не на цьому ринку. Третій – на нові товари, що з'являються на ринку, відсутній попит, тому що ринок не підготовлений до появи їх.

На основі даних маркетингового дослідження розробляють рекомендації для виробництва, які включають у себе комплекс заходів щодо випуску товарів, визначення їх ціни, методу розподілу, стимулювання збуту (рис. 14.1).

На наступному етапі виробник вирішує – продавати товар самостійно чи через посередників, тобто питання товароруку: складування, транспортування, утворення товарних запасів. Розробляють методи продажу товарів через оптову і роздрібну торгівлю, а також методи збуту товарів (технологія і організація торгівлі), стимулювання (реклама, інформація, демонстрація зразків, пільгові ціни, премії).

Маркетинг здійснюється як самими підприємницькими структурами, що мають сьогодні спеціальну управлінську ланку, яку називають відділ (центр, бюро, агентство), що поєднує дії в сфері збуту, реклами, ціни, якості продукції, так і окремими підприємствами бізнесу. У першому випадку маркетинг виступає як складова частина комерційної діяльності підприємства (фірми), у

другому – як основний вид підприємницької діяльності.

У країнах з розвинутою ринковою економікою функціонує безліч різних фірм, що займаються маркетинговою діяльністю і сприяють тим самим зміцненню зв'язків між виробництвом, обігом і споживанням.

Маркетинг – необхідний засіб просування до успіху, тому не потрібно боятися витрат на нього – вони завжди компенсуються з прибутком. Це справа фахівців, особливих служб, фірм.

14.2. Поняття та класифікація товарів.

Розглянувши сутність маркетингу та його функції, перейдемо до розгляду такої категорії як «товар», оскільки вона є основною у маркетинговій діяльності.

Товар – це все те, що задовольняє потребу споживача та пропонується на ринку для продажу. Товарами можуть бути матеріальні об'єкти, послуги, ідеї тощо.

Класифікація товарів

Всю сукупність товарів можна поділити на товари широкого вжитку (споживчі товари) та товари промислового призначення (рис.14.2).

Розглянемо детальніше кожен вид товару.

Товари повсякденного попиту – це товари. Що купуються досить часто без особливих роздумів і з мінімальними зусиллями щодо порівняння їх між собою (хліб, молоко, цукор).

Товари попереднього вибору – товари. Які покупець ретельно

вибирає та порівнює їх якість, ціну, зовнішній вигляд у різних продавців (одяг, посуд).

Товари промислового призначення поділяються за їх участю у процесі виробництва.

Необоротні засоби – це товари, які використовуються у процесі діяльності підприємства більше одного року (будівлі, споруди, обладнання, машини).

Оборотні засоби – це товари, що використовуються у процесі виробництва як предмети праці (сировина, матеріали) менше одного року.

Ділові послуги – це послуги. Консультативного характеру, юридичні послуги, послуги з аудиту.

Життєвий цикл товару

Коли підприємство випускає новий товар на ринок, воно, звичайно, сподівається, що цей товар буде довго «жити» та постійно приносити прибуток. Але, як правило, існує визначений життєвий цикл товару, тобто час і характерні особливості існування товару з моменту його появи та надходження на ринок до моменту його зникнення з ринку. *Життєвий цикл* товару складається з чотирьох чітко виражених стадій, які відрізняються обсягом продажу та доходами: впровадження, зростання, зрілість і спад. Особливості процесу реалізації того чи іншого твору визначаються тим, на якому етапі життєвого циклу він знаходиться.

Характеристику етапів життєвого циклу товарів наведено в

таблиці 14.1.

Життєвий цикл товару може змінюватися залежно від специфіки продукту, ступеня необхідності в ньому та привабливості його для покупців, періодичного повернення моди на нього, інших факторів. Так, можлива ситуація. Коли проникнення нового товару на ринок відбувається порівняно легко, але потім швидко настає падіння обсягів його продажу.

При просуванні товару на ринку і захисту від підробок велике значення має наявність ринкових атрибутів товару.

До ринкових атрибутів товару належать:

- *сертифікати;*
- *товарні знаки та товарні марки;*
- *упаковка;*
- *штриховий код.*

Згідно з прийнятим у міжнародній практиці визначенням, *сертифікація* – це процедура надання письмової гарантії того, що продукція або послуга відповідають заданим вимогам. Товари масового вжитку підлягають сертифікації з різних причин: з метою підтвердження безпеки товару для здоров'я та життя людини, майна та навколишнього середовища, а також для підвищення конкурентоспроможності.

В Україні обов'язкова сертифікація здійснюється на підставі вимог Закону України «Про захист прав споживачів» та інших нормативних документів.

Доказом того, що потенційно небезпечні товари пройшли обов'язкову сертифікацію та є безпечними для споживання, є проставлення на них знаку відповідності. Кожна країна має національний знак або декілька знаків відповідності. Він проставляється, якщо це можливо, на незйомній частині товару.

Сертифікат – це документ, який видається на продукцію, що пройшла сертифікацію. Він засвідчує відповідність продукції вимогам нормативного документу.

Товарний знак – це будь-який знак-символ, малюнок або їх комбінація, що використовуються для позначення товарів підприємства та відрізняють їх від товарів конкурентів.

Одержання товарних знаків має добровільний характер, хоча й вимагає процедури реєстрації, яка може бути досить складною та догою.

За допомогою товарного знаку споживач має можливість ідентифікувати певний товар, може купувати його знову, а також рекомендувати іншим. Використовуючи товарний знак, спеціалісти з маркетингу розробляють особливий імідж товару та маркетингову стратегію його збуту.

Товарні знаки можна зареєструвати в бюро патентів у якості торгових марок. Торгова марка – це товарний знак або назва, що зареєстровані у законному порядку та надають власнику виняткове право на їх використання. Виробники оберігають свої торгові марки, так як відома усім назва є суттєвою перевагою і стимулює збут.

За допомогою торгової марки:

- здійснюється ідентифікація продукції покупцями;
- гарантується визначений рівень якості товару або послуги;
- встановлюється відповідальність підприємства за свою продукцію;

Не менш важливим є і зовнішній вигляд реалізованого на ринку товару, що забезпечується наявністю відповідної упаковки.

Упаковка включає тару, в якій розміщується продукція, етикетку та вкладиш.

Етикетка є складовою частиною упаковки. Вона призначена для ідентифікації товарного знаку незалежно від того, прикріплена вона до окремої упаковки чи розміщена на тарі. Етикетка надає інформацію про якість товару, його інгредієнти, спосіб споживання, термін зберігання та ризик, пов'язаний з його використанням.

Вкладиш – це суттєвий додаток до упаковки. Він надає загальні відомості про даний товар, інформацію про виробника, спосіб споживання. Вкладиш сприяє рекламуванню даного товару, повідомляє про майбутні новинки.

4.3. Торгівля і комерція: їх зміст, класифікація та відмінності.

Реалізувати свій товар підприємницькі структури можуть, працюючи за замовленнями або на вільний ринок. У першому випадку все зводиться до додержання договірної дисципліни та взаємних угод. У другому – без заздалегідь встановлених відповідних обмежень щодо

якісних і кількісних характеристик. При цьому завдання реалізації товарів включають у себе визначення можливих ринків збуту, вибір конкретних форм їх реалізації, які здійснюються через торгівлю.

Торгівля – це галузь господарства, яка виконує функції обігу товарів (забезпечує їх рух із сфери виробництва у сферу споживання), тобто торгівля - це комерційна діяльність з обороту, купівлі та продажу товарів. Або, іншими словами, торгівля - це комерція. Проте ці два поняття не тотожні, вони мають відмінності.

Як відомо, торгівля – атрибут будь-якого суспільства. Вона існує в усіх економічних формаціях і відображає рівень розвитку товарно-грошових відносин, носієм яких вона є. Разом з торгівлею розвиваються і відносини купівлі-продажу, які й отримують своє закріплення у визначенні комерції. Ці відносини не можуть існувати без торгівлі, оскільки вони виникають у процесі функціонування останньої і відбивають ступінь її зрілості.

Комерції властиві торгові угоди, спекуляція, «гонитва» за наживою, вигодою, прибутком. Комерція непередбачувана і регулюється ринком. Торгівля виступає формою існування комерції і відбиває відносини купівлі-продажу, що виникають у її процесі.

Відмінності не існують без тотожностей, тому торгівлі без комерції теж не буває, оскільки процес купівлі-продажу передбачає отримання прибутку, вигоди, тобто здійснення комерції.

Проте таке ототожнення не завжди можливе. Тому тотожність передбачає деяку ідеалізацію процесів, про які йдеться, оскільки правомірність їх виникнення дещо різна.

Як форма обміну, торгівля є опосередкованою ланкою між виробництвом і обумовленим ним розподілом, з одного боку, та споживанням, з другого, і є фазою процесу суспільного відтворення.

Торгівлю класифікують за:

типом власності – приватна, державна, кооперативна;

рухом товарів – оптова, роздрібна;

способом функціонування – внутрішня, зовнішня, міжнародна;

сферами виробництва – сільськогосподарська, продовольча, промислова та ін.

Форми і характер торгівлі визначаються способом виробництва. Спинимося на типових для бізнесу видах торгівлі, а саме, на ***оптовій і роздрібній***.

Оптова торгівля здійснюється великими партіями, вона не пов'язана з продажем товару кінцевим споживачам. Тому в оптовій торгівлі товар може бути проданий два і більше разів (спочатку на регіональному, а потім на місцевому рівнях), а у роздрібній – тільки один раз.

Підприємства оптової торгівлі поділяють: на оптові фірми (організації) виробників; комерційні оптові організації; агентів і брокерів.

Оптова торгівля виробників розвинена в автомобіле- та машинобудуванні. Комерційні оптові організації отримують право власності на товари і займаються широким спектром торгівлі у галузі будматеріалів, продуктів деревообробки, спеціальних продуктів харчування, бакалійних, тютюнових виробів, напоїв, ліків та ін.

Агенти і брокери такі самі посередники, як і оптовики. Вони не отримують права власності або самого товару, їх доход формується за рахунок обумовленого відсотка вартості товару або комісійних винагород. Відмінність між агентами і брокерами полягає у тому, що перші використовуються постійно, а другі – тимчасово.

Формами оптової торгівлі можуть бути: конкурентні торги; закриті торги; аукціонна торгівля (вона може бути і роздрібною).

14.4. Зовнішня і міжнародна торгівля у бізнесі. Умови поставок у міжнародній торгівлі.

Зовнішня і міжнародна торгівля, незважаючи на свою близькість, є різними поняттями.

Зовнішня торгівля – це специфічний сектор економіки окремої держави, суб'єктами якого сьогодні є підприємницькі структури, пов'язані з реалізацією товарів (послуг, ідей) на зарубіжних ринках і частини зарубіжного товару на національному ринку. Зовнішня торгівля України є об'єктом національного державного регулювання і пов'язана з торговельним балансом країни. Здійснюється вона на основі Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»

Основним інститутом, що регулює міжнародні торговельні відносини, є Генеральна угода по тарифах і торгівлі (*General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)*), завданням якої є лібералізація зовнішньої торгівлі та торгових режимів, зниження розмірів

торговельних тарифів, боротьба з протекціонізмом і демпінгом. В основу діяльності ГАТТ покладено принцип «однакового підходу» до партнерів.

митний огляд і **митний тариф**. Завданням митного огляду є:

– оцінка вартості товарів, що ввозяться, і визначення виду мита, яке оподатковується;

Митний тариф потрібний для класифікації товарів з метою обкладання його відповідним митом.

Розрахунки за зовнішньоторговельними операціями можуть здійснюватися за фактом відвантаження товарів у порту або на залізничній станції при поданні комплексу документів (страховий поліс, коносамент, рахунок-фактура тощо). У договорах між партнерами обумовлюються місце відвантаження, час передавання права власності, відповідальність продавця перед покупцем, розподіл транспортних видатків між партнерами. Існують стандартні форми міжнародних угод, засновані на «Умовах поставки у міжнародній торгівлі». Запроваджено чотири групи форм розрахунку між партнерами:

- груп «E» – продавець передає свій товар покупцеві на власних складах;

- груп «F» – продавець передає свій товар перевізникові (транспортному підприємству) у вказаному покупцем місці;

- груп «D» – продавець бере на себе витрати і ризик, пов'язані з доставкою товару покупцеві.

В усіх зовнішньоторгових розрахунках, що включають умову «франко», продавці несуть митні витрати.

Основними є такі форми розрахунку між партнерами:

EXW (франко-завод) – покупець отримує товар від продавця на місці його виготовлення або зберігання. Він несе всі витрати з транспортування і страхування вантажу;

FOB (ФОб) – продавець оплачує всі транспортні, страхові та митні витрати до моменту доставки вантажу (товару) на борт судна. Покупець, у свою чергу, фрахтує судно, страхує вантаж і несе всі витрати і ризики загибелі чи пошкодження після перетину вантажем лінії судна;

DAF (ДАФ), (вартість, фрахт) – продавець оплачує всі видатки з відвантаження, страхування і фрахту до прибуття судна у порт призначення на кордоні, але до вступу на митний кордон країни, зазначеної в договорі.

14.5. Комерційні угоди і посередництво у бізнесі.

Комерційна угода – це згода між двома або кількома сторонами на поставку товарів, робіт або послуг відповідно до умов, встановлених угодою.

Якщо в угоді беруть участь представники різних країн (фірми, які не зареєстровані на території країни продавця або покупця), то вона є *міжнародною*. Якщо в угоді беруть участь представники однієї країни, а також іноземні фірми, зареєстровані у країні покупця або

продавця, то така угода вважається *внутрішньою*.

Усі комерційні угоди можна розподілити на два види: основні та допоміжні.

До *основних* можна віднести угоди, пов'язані: з купівлею-продажем продукції; з купівлею-продажем та обміном науково-технічних знань (патенти, ліцензії, «ноу-хау» тощо); з купівлею-продажем технічних послуг (впровадження нових технологій, сприяння при будівництві унікальних об'єктів); з орендою засобів виробництва, товарів, робіт та послуг, з організацією туризму, в тому числі міжнародного.

До допоміжних відносять угоди, пов'язані з передаванням товарів, робіт та послуг від продавця до покупця, серед них виділяють такі: перевезення вантажів, у тому числі міжнародних; страхування вантажів; складування, переробка та збереження вантажів; проведення розрахунків між сторонами (банківські операції).

Структура торговельного контракту може включити такі розділи: «Визначення сторін», «Предмет контракту», «Ціна і сума контракту», «Строки поставки», «Якість товару», «Гарантії», «Рекламації», «Порядок відвантаження», «Здавання – приймання товарів», «Платежі», «Упаковка і маркування», «Санкції», «Страхування», «Форс-мажор», «Арбітраж», «Інші умови», «Юридичні адреси сторін» (Реквізити сторін).

У комерційній практиці найчастіше використовується два основних методи реалізації комерційних угод: безпосередньо з

виробником та через посередника. Решта методів – це комбінація двох основних.

Брокерські операції – посередник здійснює контракт між продавцем і покупцем. Брокер за інформацію сторін отримує винагороду до 2-3 %. Такі операції майже завжди використовуються на біржах та аукціонах, а також при купівлі-продажу одного-двох товарів.

Торговельні посередники є серйозними партнерами, які повністю звільняють виробника і продавця від потреби створювати збутову мережу, що потребує, у свою чергу, значних інвестицій (реклама, транспорт, складське господарство та ін.).

Посередництво – категорія ринку. Це відносини, що виникають між людьми за участю третьої особи при здійсненні комерційної угоди. Сьогодні без нього не можуть обійтися підприємницькі структури та державні підприємства, оскільки тільки посередництво може прискорити рух товарів до кінцевого споживача. Посередник – це повноцінний суб'єкт економічних відносин.

Комерційна угода здійснюється в кілька етапів:

- пошук і вибір контрагента;
- підготовка до підписання контракту купівлі-продажу;
- укладання контракту;
- реалізація умов контракту.

Кожний етап можна розбити на певні послідовні стадії.

Тема 15: Правові основи організації бізнесу в Україні

15.1. Принципи та умови організації бізнесу. Механізм створення власної справи.

15.2. Установчі документи та їх підготовка.

15.3. Порядок формування статутного капіталу.

15.4. Порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності.

15.5. Ліцензування і патентування підприємницької діяльності.

15.6. Ліквідація та реорганізація суб'єктів підприємницької діяльності.

Договірні відносини підприємств.

Кадрова політика підприємства.

15.1. Принципи та умови організації бізнесу. Механізм створення власної справи.

Для створення кар'єри у бізнесі необхідно здійснити чіткий аналіз своїх якостей, здібностей і можливостей, виявити свої слабкі сторони (особливо щодо управління людьми).

Підприємцем (бізнесменом) може бути практично будь-яка людина – інженер, економіст, технік, медпрацівник, продавець, винахідник, робітник, викладач, студент, домогосподарка, пенсіонер. Потрібно лише визначити власні підприємницькі здібності й оцінити можливості стати підприємцем. Проте ефективно здійснювати підприємницьку діяльність зможуть лише ті, хто нестандартно

мислить, має силу волі, є цілеспрямованим, працездатним, має натхнення та прагнення до пошуку нового.

Крім того, для досягнення успіху кожен із Вас не повинен відмовлятися від мрії створити власну справу, а постійно вчитися мистецтву бути власником справи, вміти розумно ризикувати, передбачати невдачі та намагатися їх уникати.

Відкриття власної справи – це завжди великий ризик, адже необхідно усвідомлювати, що це не лише можливість (за сприятливих умов) користуватися благами, але й відповідальність за її подальше функціонування та розвиток.

Вихідною точкою, з якої починається власна справа, є ідея, закладена в основу її створення. Це може бути ідея створення нового продукту підприємства або надання нової послуги. Така ідея може бути як власною, так і запозиченою.

Підприємницька ідея – це конкретне знання про те, чим хочеться займатися; це виявлений інтерес, який має конкретні економічні, психологічні та соціальні параметри.

Проте, знайти ідею та визначити вид діяльності – це ще не все.

Необхідно також обрати організаційно-правову форму підприємства.

Так, *розпочати власну справу можна:*

- ставши приватним підприємцем або створивши приватне підприємство;

- ставши засновником (учасником) господарського товариства.

Отже, обравши вид діяльності, визначивши організаційно-

правову форму, ще раз добре поміркувавши, зваживши усі «за» і «проти» участі у підприємницькій діяльності та прийнявши остаточне рішення, можна переходити до наступного кроку – розробки установчих документів.

15.2. Установчі документи та їх підготовка.

Будь-яка юридична особа повинна здійснювати свою діяльність, виходячи з положень установчих документів, їх склад залежить від організаційно-правової форми підприємства. Визначення змісту установчих документів – процес складний, відповідальний і потребує підвищеної уваги та знань спеціалістів. Це пов'язано з тим, що дані документи визначають майбутню діяльність підприємства.

*Для формування установчих документів **потрібно***, передусім, визначити цілі, завдання та спосіб організації підприємства. Крім того, слід провести попередні переговори з потенційними засновниками для підприємств з колективною формою власності, призначити відповідальних осіб за розробку статуту та установчого договору. При цьому можна використовувати юридичні та економічні консультації щодо змісту установчих документів.

Установчими документами підприємств можуть бути статут, установчий договір, а також протокол зборів засновників.

Статут і установчий договір підписуються усіма засновниками (учасниками) підприємства. Ці документи тиражують у необхідній для подальшого використання кількості примірників, засвідчують у

державного нотаріуса та подають до органів, які здійснюють державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності.

Статут і установчий договір не повинні повторювати один одного, хоча найбільш принципові положення слід формулювати ідентично. Це стосується, зокрема, найменування підприємства та його місцезнаходження, розміру статутного капіталу, внесків кожною учасника, порядку та строків внесення вкладів розподілу прибутку, формування та повноваження органів управління умов ліквідації юридичної особи. При виникненні суперечностей у формулюванні основних положень діяльності підприємства перевагу слід надавати положенням установчого договору.

Статут

Завдання статуту – дати повне уявлення про правовий статус підприємства як самостійного господарюючого суб'єкта, що має права юридичної особи, про його внутрішній механізм управління та самоуправління, режим формування та використання майна підприємства розпорядження його коштами та прибутками. У цьому розумінні статут – це документ підприємства, що внутрішньо регламентує, доповнює та конкретизує більшість положень установчого договору.

У статуті підприємства мають бути визначені: точне найменування та місцезнаходження підприємства; його власник

(власники) або засновник (засновники); мета та завдання діяльності; органи управління і порядок їх формування; компетенція (повноваження) трудового колективу та його виборних органів; джерела та порядок утворення майна; умови реорганізації і припинення існування підприємства.

У статуті підприємства мають бути визначені: точне найменування та місцезнаходження підприємства; його власник (власники) або засновник (засновники); мета та завдання діяльності; органи управління і порядок їх формування; компетенція (повноваження) трудового колективу та його виборних органів; джерела та порядок утворення майна; умови реорганізації і припинення існування підприємства.

Установчий договір

Установчий договір – це документ, який укладається між засновниками підприємства і призначений регулювати відносини між ними щодо управління створеним підприємством, ступеня відповідальності за результатами діяльності, участі у розподілі прибутків. Установчий договір підписується після прийняття рішення створити юридичну особу та призначений встановити порядок об'єднання майна засновників, їх підприємницьких здібностей для отримання прибутку.

Після завершення формування змісту статуту та установчого договору їх необхідно затвердити на установчих зборах (у випадку створення підприємств колективної форми власності).

На установчих зборах розглядають: питання створення, форми власності та функціонування підприємства; проекти його назви та вибору юридичної адреси; затверджують склад засновників; терміни розробки установчих документів; організаційні питання (обрання керівника, бухгалтера тощо).

Рішення зборів оформлюють протоколом, який підписують усі засновники. На чергових зборах розглядають і затверджують раніше підготовлені установчі документи. Цей факт підтверджується протоколом зборів засновників.

15.3. Порядок формування статутного капіталу.

Ви вже знаєте, що жоден господарюючий суб'єкт не може існувати, не маючи приміщення, обладнання, сировини, грошових коштів. Дані цінності підприємство повинне отримати вже під час його створення від засновників. Вартість одержаних таким чином ресурсів складає суму статутного капіталу юридичної особи, який іноді ще називають стартовим. Він складає основу майна підприємства, що забезпечує можливість функціонування юридичної особи.

Статутний капітал – це зафіксована в установчих документах загальна вартість матеріальних і нематеріальних цінностей, що є внеском засновника (засновників) до капіталу підприємства. Статутний капітал забезпечує підприємство матеріальною базою та грошовими коштами на початку його

діяльності та є гарантією стабільності роботи господарюючого суб'єкта.

Порядок формування статутного капіталу та його розмір залежать від виду та організаційно-правової форми підприємства.

Отже, *статутний капітал* формується із внесків засновників. Під час діяльності юридичної особи статутний капітал може поповнюватися також за рахунок прибутку від господарської діяльності підприємства, а у випадку потреби – за рахунок додаткових внесків учасників, у тому числі спонсорів. Відповідно до частини 1 статті 86 Господарського кодексу України *внеском до статутного капіталу* можуть бути всі види майна – будівлі, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності; цінні папери; усі види майнових прав на користування землею, водою та іншими природними ресурсами, різними майновими об'єктами (будинками, спорудами); інші майнові права (включаючи майнові права на об'єкти інтелектуальної власності, винаходи, «ноу-хау»); кошти засновників (учасників), у тому числі й у вільноконвертованій іноземній валюті.

При здійсненні засновниками внесків до статутного капіталу обов'язково складаються відповідні документи, наприклад, акт оцінки та передачі майна щойно створеному господарюючому суб'єкту.

Оцінка засобів, які вносяться засновниками, є дуже важливим аспектом у статутному капіталі, адже відповідно до частки внеску кожного з них у подальшому розподілятимуться прибутки або збитки від діяльності підприємства.

Здійснення підприємницької діяльності без державної реєстрації розглядається як адміністративне правопорушення, а в окремих випадках трактується як карний злочин. Тому державна реєстрація підприємства, яке створюється, є обов'язковою. Загальну схему державної реєстрації наведено на рис. 15.2.

Державна реєстрація юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців проводиться органом влади – державним реєстратором – виключно у виконавчому комітеті міської ради міста обласного значення або у районній (у містах Києві та Севастополі), державній адміністрації за місцезнаходженням

Державний реєстратор зобов'язаний надати відповідним органам статистики, Податкової служби, Пенсійного фонду України, фондів соціального страхування повідомлення про проведення державної реєстрації юридичної особи або фізичної особи-підприємця із зазначенням номеру та дати внесення відповідного запису до Єдиного державного реєстру та відомостей з реєстраційної картки на проведення державної реєстрації юридичної особи або фізичної особи-підприємця.

Із моменту отримання свідоцтва про реєстрацію підприємство набуває статусу юридичної особи.

Державна реєстрація підприємств зумовлює виникнення витрат, що включають у себе реєстраційний збір (мити), витрати на розробку установчих документів (якщо засновник не може скласти їх сам), нотаріальне засвідчення документів тощо. Крім того, необхідно оплатити ліцензію (якщо діяльність підприємства підлягає

ліцензуванню), відкрити поточний рахунок у банку, виготовити печатки, штампи, товарні знаки та інші атрибути, без яких підприємство не може діяти.

15.5. Ліцензування і патентування підприємницької діяльності.

Обираючи напрям господарської діяльності необхідно пам'ятати, що існує низка видів діяльності, які можуть здійснюватися лише державними підприємствами та організаціями.

Деякі види підприємницької діяльності вимагають одержання ліцензії у відповідних органах. Такими органами є міністерства, відомства й установи, що уповноважені видавати такі дозволи.

Ліцензія

Ліцензія – це дозвіл, який надається державними органами на право займатися конкретним видом діяльності.

Держава за допомогою ліцензування регулює підприємницьку діяльність, будівельні роботи, ввезення, вивезення або транзит товарів у інтересах держави.

Ліцензування здійснюється також для того, щоб захистити користувача від некваліфікованих послуг і недоброякісних товарів. Наприклад, для того, щоб запобігти вживанню недоброякісних ліків громадянами, держава запровадила ліцензування, на здійснення даного виду діяльності, тобто видачу дозволів на її здійснення.

Причому отримати ліцензію може лише підприємство, що відповідає певним вимогам.

- прізвище, ім'я, по батькові та паспортні дані (серія, номер паспорту, ким і коли виданий, місце проживання), ідентифікаційний номер фізичної особи-платника податків та інших обов'язкових платежів - для фізичної особи;

або:

- найменування, місцезнаходження, банківські реквізити, ідентифікаційний код для юридичної особи;

Плата за ліцензію теж не є однаковою для всіх. Для фізичних і юридичних осіб встановлено різну плату за одержання ліцензії (розмір оплати встановлює Кабінет Міністрів України).

Якщо ліцензована діяльність здійснюється за декількома відокремленими об'єктами, розташованими на території, підпорядкованій органу, що видав ліцензію, то разом із ліцензією видаються і її копії на кожен об'єкт торгівлі із зазначенням його місця розташування. У випадку здійснення торгівлі на території різних адміністративних одиниць суб'єкт підприємницької діяльності повинен отримати ліцензію у відповідному органі виконавчої влади у кожній із цих адміністративних одиниць. Наприклад, підприємство має ліцензію на здійснення оптової торгівлі насінням. Торговельні кіоски підприємства розташовані у містах Житомирі та Києві. У такому випадку підприємству необхідно отримати дві ліцензії.

15.6. Ліквідація та реорганізація суб'єктів підприємницької діяльності.

Ліквідація

Практика показує, що неправильно організована діяльність підприємства і недосвідченість його власників, керівництва та й самих працівників, а також інші причини (див. рис.9.3) іноді призводять до того, що підприємство припиняє свою діяльність.

Ліквідація – це оголошене припинення господарської діяльності підприємства з реалізацією всього його майна, погашенням всіх фінансових зобов'язань і розподілом цінностей, що залишилися, між засновниками (учасниками). Ліквідація передбачає закриття підприємства без заміни його новими господарюючими суб'єктами. Вона може здійснюватися як у добровільному, так і у примусовому порядку (рис. 15.3).

На сучасному етапі більшість підприємств ліквідується через банкрутство.

Звісно, що в цьому випадку термін «банкрутство» зберіг лише певну аналогію зі своїм прямим значенням. У переносному ж значенні банкрутство – це фінансовий крах боржника, який стає неспроможним виконати майнові зобов'язання перед своїми кредиторами.

Згідно із чинним законодавством банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів

не інакше як через застосування процедури ліквідації.

З метою забезпечення збереження майна та запобігання остаточній ліквідації підприємства до боржника можуть застосовуватися наступні *процедури*:

- *розпорядження майном боржника* – призначається особа, що контролює процес управління підприємством і розпоряджається на власний розсуд майном боржника;

- *укладання мирової угоди* – боржник та кредитори домовляються між собою про відстрочення та/або розстрочку платежів або домовляються взагалі про припинення зобов'язань;

- *санація* – проводяться всі можливі заходи щодо оздоровлення фінансово-господарського стану боржника, а також задовольняються повністю або частково вимоги кредиторів через кредитування, реструктуризацію підприємства, зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника тощо.

Процес ліквідації відбувається лише після вжиття усіх можливих заходів оздоровлення майнового стану боржника та виходу його зі стану неплатоспроможності.

Якщо фінансовий стан боржника не вдається відновити, тоді розпочинається ліквідаційна процедура згідно з поданою до господарського суду позовною заявою. Призначається ліквідаційна комісія, на яку покладається відповідальність з процедури ліквідації підприємства.

До обов'язків ліквідаційної комісії відносяться:

- опублікування оголошення про ліквідацію підприємства;
- оцінка та продаж майна боржника;
- задоволення вимог кредиторів за черговістю, встановленою чинним законодавством;
- винесення рішення щодо порядку розподілу майна підприємства після сплати всіх зобов'язань, між засновниками відповідно до умов статуту.

Якщо після задоволення вимог усіх кредиторів підприємства майна не залишилося, то приймається рішення про ліквідацію юридичної особи. Якщо ж майна підприємства-банкрута вистачає, то підприємство може продовжувати свою діяльність;

- повідомлення податкових органів; Пенсійного фонду; Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності; Центру зайнятості; Фонду соціального страхування від нещасних випадків;
- закриття рахунків у банку;
- зняття з обліку як платника у податковому органі;
- здача документів до архіву;
- здача печатки та штампу (отримання відповідної довідки);
- складання акту ліквідаційною комісією;
- подання документів до органу державної реєстрації для виключення

Основні умови та порядок реорганізації визначаються вищим органом управління юридичної особи, який приймає рішення про

затвердження відповідних документів (див. табл. 15.1).

15.7. Договірні відносини підприємств.

Положення щодо регулювання взаємовідносин між юридичними особами закріплюються договорами. Це, у свою чергу, забезпечує стабільність діяльності усіх суб'єктів господарювання.

Будь-який договір виконує ряд *функцій*:

- юридичне закріплює економічні відносини, що складаються між партнерами, надає їм характер зобов'язань, виконання яких захищається законодавством України (Цивільний кодекс України);

- визначає порядок і способи виконання зобов'язань, взаємодії та співробітництва партнерів, встановлює особливі правила поведінки та систему контролю за їх дотриманням і виконанням (штрафні санкції);

- є засобом ув'язки обсягів виробництва та споживання, визначення напрямів розвитку підприємства на майбутнє.

Зміст договору складають умови (пункти), визначені на розсуд і за домовленістю сторін, а також обов'язкові умови, передбачені чинним законодавством. До істотних умов відносяться умови щодо предмету договору, прав, обов'язків і відповідальності сторін, строку дії договору тощо.

Строком договору є час, протягом якого сторони можуть здійснювати свої права та виконувати свої обов'язки відповідно до умов договору. Договір набирає чинності з моменту його укладання, тобто, якщо між сторонами досягнуто згоди за всіма істотними умовами.

Договори можуть укладатися як у письмовій, так і в усній формі. Усні договори використовуються, як правило, у випадках, коли момент укладання та момент виконання договору практично співпадають. Найчастіше це може бути пов'язано з купівлею-продажем товарів, робіт, послуг.

Письмовий договір може бути укладений за присутності обох сторін або шляхом обміну документами через поштовий, телеграфний, телефонний, електронний або інший зв'язок.

Можуть укладатися договори, які містять елементи різних видів договорів (тобто змішані договори).

Для угод, пов'язаних із нерухомістю (купівля-продаж, дарування, обмін), відповідно до вимог чинного законодавства необхідна нотаріально завірена форма договору. Крім нотаріального засвідчення законодавство вимагає також реєстрації у відповідних державних органах тих договорів, які пов'язані з передачею права власності на споруди та іншу нерухомість, що знаходяться у приватній власності.

Зміна умов договору або його розірвання допускається за згодою сторін, а також за рішенням суду на вимогу однієї зі сторін у разі істотного порушення умов договору іншою стороною.

Договір також може бути змінений або розірваний за домовленістю сторін, якщо обставини змінилися на стільки, що якби сторони могли їх передбачити, вони не уклали б договір.

У випадку розірвання договору зобов'язання сторін припиняються.

Види договорів працівників з адміністрацією

Терміни «договір» і «контракт» не завжди тотожні. По-перше, дія контракту завжди обмежена певним строком. По-друге, контракт завжди повинен містити, крім основних, факультативні (додаткові) зобов'язання сторін. По-третє, контракт завжди укладається у письмовій формі, тоді як трудовий договір може бути укладений усно;

трудова угода – це угода, предметом якої є виконання певної роботи, за яку виплачується винагорода, що укладається між підприємством і сторонніми працівниками, які здійснюють тимчасові сезонні роботи на підприємстві.

Колективним договором регулюється ряд таких важливих питань:

- порядок оплати праці, виплати надбавок, премій, компенсацій, пільг тощо;
- режим роботи, тривалість робочого часу та відпочинку;
- умови забезпечення продуктивності праці;
- охорона праці;
- забезпечення організації та відпочинку працівників;
- умови участі трудового колективу у розподілі прибутку підприємства тощо.

Колективний договір укладається шляхом переговорів між колективом працівників (який представляє профспілка) і власником

(керівником) підприємства.

15.8. Кадрова політика підприємства.

Жодне підприємство на сьогодні не може існувати без праці людей, не зважаючи на те, що науково-технічний прогрес на сучасному етапі дозволяє повністю автоматизувати процес виробництва. Для того, щоб нормально функціонувати, підприємству необхідно використовувати працю найманих працівників. Всіх осіб, які працюють на даному підприємстві (робітників і працівників) прийнято називати працюючими.

Управління трудовими ресурсами є досить складним процесом. Особи, які займаються управлінням трудовими ресурсами, повинні шукати шляхи залучення кваліфікованих працівників, можливості зберегти компетентні та досвідчені кадри, які б дали змогу підприємству надалі розвиватися та вирішувати завдання, поставлені керівництвом.

Мотивація працівників

В основі будь якої праці лежать стимули (заохочення), які спонукають людей працювати та постійно покращувати кількісні та якісні результати своєї праці.

Усвідомлене та цілеспрямоване спонукання працівника до праці через постійний вплив на його потреби, інтереси та цілі називається *мотивацією*.

Оскільки в основі трудової діяльності людей – їх потреби та інтереси, головними з яких є матеріальні, створення у людини

тривалих мотивів до праці передбачає вплив на розвиток її потреб, особистого інтересу та сприяння розкриттю її творчих здібностей.

Існують наступні *основні види мотивації праці*:

матеріальна (оплата праці, виплати дивідендів на акції, отримання доходу від власності тощо);

моральна (залучення працівників до управління підприємством, можливість підвищити свій професійний рівень; повага колективу тощо)

адміністративна (дисциплінарні заохочення; дисциплінарна відповідальність).

Матеріальні мотивації праці – система оплати праці та інших форм розподілу, спрямована на досягнення вищих результатів трудової діяльності окремого працівника та вищої ефективності виробництва підприємства.

До матеріальних стимулів передусім слід віднести *оплату праці*, яка сприяє підвищенню результативності виробництва й економічному зростанню. Стимулююча функція оплати праці полягає у здатності спрямовувати інтереси працівників на досягнення необхідних результатів праці за рахунок забезпечення взаємозв'язку розмірів винагороди та трудового внеску.

Кожен підприємець повинен встановити раціональну організацію оплати праці, оскільки це пов'язано з матеріальною зацікавленістю працюючих. Оплата праці, зазвичай, залежить від складності та умов роботи, що виконується, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської

діяльності підприємства.

- *додаткова заробітна плата* – це винагорода за працю понад встановлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

- *інші заохочувальні та компенсаційні виплати* – це виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами та положеннями, компенсаційні й інші грошові матеріальні виплати, які не передбачені чинним законодавством, або які встановлюються у розмірі, передбаченому нормативними актами.

Існують дві основні форми оплати праці – *погодинна* та *відрядна*.

При *погодинній* оплаті праці працівник отримує грошову винагороду залежно від кількості відпрацьованого часу та тарифної ставки (окладу) за фактично відпрацьований час.

Погодинну оплату застосовують у наступних випадках:

- якщо робота потребує уваги, ретельності та розумової активності;
- якщо робітнику необхідно звикнути до роботи;
- досить важко або неможливо встановити заробітну плату відповідно до кількості виробленої продукції.

При *відрядній* формі заробіток залежить від кількості виготовленої продукції та встановленої розцінки за одиницю виконаної роботи.

Відрядну форму оплати праці використовують для:

- оплати однотипної, обмеженої діяльності окремого робітника чи групи осіб, яка регулярно повторюється та піддається виміру;
- підвищення інтенсивності праці, посилення «конкуренції» серед робітників;
- скорочення витрат на контроль за робітниками.

При відрядній оплаті праці заробіток збільшується при підвищенні продуктивності праці. У цьому випадку принцип підвищення продуктивності праці, виконується повніше, ніж при погодинній системі оплати праці.

Водночас матеріальна мотивація передбачає і застосування матеріальних санкцій, зокрема відрахування частини заробітної плати за брак.

Моральні мотивації праці – комплекс стимулів, що ґрунтуються на психологічних, морально-етичних цінностях колективу й окремого працівника, спрямована на досягнення вищих результатів трудової діяльності окремого працівника та вищої ефективності виробництва підприємства.

Адміністративні мотивації праці ґрунтуються на дисципліні праці, відповідальності працівників за виконання своїх обов'язків. Передбачають дисциплінарні заохочення та дисциплінарну відповідальність (зауваження, штрафи, звільнення з роботи).

Оптимальне поєднання стимулів до праці сприяє висококваліфікованій та добросовісній праці.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Базова

1. Конституція України.
2. Закон України "Про підприємництво" // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 14.
3. Закон України "Про власність" // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 20.
4. Закон України "Про підприємства в Україні" // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 24.
5. Закон України "Про інвестиційну діяльність" // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47.
6. Закон України "Про господарські товариства" // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 53.
7. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29.
8. Положення про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності// Урядовий кур'єр. – 1994. – 12. 05.
9. Андрушків Б. М. Основи організації підприємницької діяльності або абетка підприємця: [навчальний посібник] / Б. М. Андрушків, Ю. Я. Вовк, В. В. Гецько та ін. – Тернопіль: Вид. ТНТУ, 2010. – 300 с.
10. Антошкіна Л. І. Як організувати власний бізнес: Посібник для початкового підприємця / Л. І. Антошкіна, Л. М. Каліна. – К.: Негатайп, 2001. – 160 с.
11. Варналій З.С. Основи підприємництва: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 293 с.
12. Вінник О.М. Інвестиційне право: навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Правова єдність 2009. – 616 с.
13. Гевко І.Б. Організація виробництва: теорія і практика / Гевко І.Б., Оксентюк А.О., Галушак М. П. - Тернопіль: Кондор, 2008 - 178с.
14. Колот В. М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура: навч. посіб. [2-ге вид., перероб. та доп.] / В. М. Колот, І. М. Репіна, О. В. Щербина – К.: КНЕУ, 2009. – 444 с.
15. Ларіна Я. С. Основи бізнесу: навч. посіб. / Я. С. Ларіна, С. В. Мочерний, В. М. Фомішина, С. І. Чеботар. – К.: ВЦ «Академія», 2009. – 384 с.
16. Максимов Б В. Психология бизнеса и предпринимательства: . Учебное пособие / Б В. Максимов. – К.: ИД»Профессионал», 2005. – 256 с.

17. Полянко В. В. Основи підприємництва: Навчальний посібник / В. В. Полянко, А. В. Кругляно. – К.: Дакор, КНТ, 2008. – 176 с.
18. Самоукин А. И. Теория и практика бизнеса: Учебно-практ. пособие / А. И. Самоукин, А. Л. Шишов. – М.: Русская Деловая Лит-ра, 1997. – 320 с.
19. Фінанси підприємств: Підручник/За ред. проф. А.М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 1998.-368с.
20. Шевеленко С.Д., Федів І.І. Підприємництво та підприємницька діяльність: Навч. посібник / За заг. ред. В.В. Сопка. - К.: Вища школа, 1997. - 224 с.
21. Федішин Б.П. Економіка енергетики. Навчальний посібник.- Тернопіль: Астон,2009-180с.

Допоміжна

1. Васенко В., Комісар С., Малікова І. Основи малого бізнесу і підприємницької діяльності. – Суми: ВАТ СОД, 2002. – 186 с.
2. Горленко Г. О. Власна справа (Основи малого бізнесу). Част. I [Методичний посібник] [3-ге вид., перероб. та доп.] / Г. О. Горленко, Т. Г. Гільберг, Г. Д. Думанська та ін. – К-Под-й: «Аксіома», 2009 – 112 с.
3. Дайновський Ю. А. Теорія і практика формування банку прийомів бізнесу [Монографія] / Ю. А. Дайновський, М. А. Козоріз та ін. – Львів: Каменяр, 1998. – 208 с.
4. Добротворский И. Л. Искусство войны в бизнесе. Стратегия и тактика / И. Л. Добротворский. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2003. – 336 с.
5. Дороніна М. С. Культура спілкування ділових людей / М. С. Дороніна. – К.: Вид-во «КМ Academia», 1997. – 192 с.
6. Макеева В. Г. Культура підприємництва: Учебное пособие для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / В. Г. Макеева. – М.: Инфра-М, 2002. – 217 с.

15. Інформаційні ресурси

1. <http://www.bank.gov.ua>
2. <http://www.google.com.ua>
3. <http://www.rada.gov.ua>
4. <http://www.kmu.gov.ua>
5. <http://www.me.gov.ua>

6. <http://www.minfin.gov.ua>
7. <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. <http://www.worldbank.org.ua>

Зміст

Вступ

.....
..... 3

Тема 1. ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКУ, ЗАДАЧІ ТА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ЕНЕРГЕТИКИ

..... 5

Тема 2. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНА ОСНОВА ВИРОБНИЦТВА
15

Тема 3. ФУНКЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА І ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ..... 30

Тема 4. ЗНАЧЕННЯ ТЕХНІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ВИРОБНИЦТВА, ЇЇ ЗАВДАННЯ.....
45

Тема 5. ПРОЕКТУВАННЯ ТА КАПІТАЛЬНЕ БУДІВНИЦТВО.....
52

Тема 6. ОСНОВНІ ФОНДИ В ЕНЕРГЕТИЦІ.....
56

Тема 7. ОБОРОТНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА
65

Тема 8. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ РЕСУРСИ ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....
76

Тема 9. ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА В ЕНЕРГЕТИЦІ
87

Тема 10. ТРУДОВІ РЕСУРСИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ В ЕНЕРГЕТИЦІ
97

Тема 11. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ
106

Тема 12. ПОЛІТИКА ОПОДАТКУВАННЯ ТА ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОМУ КОМПЛЕКСІ.....
121

Тема 13. УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ВИРОБНИЦТВА	132
Тема 14. МАРКЕТИНГОВІ ЗАХОДИ У ВДОСКОНАЛЕННІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА.....	139
Тема 15. ПРАВОВІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА.....	155
Список рекомендованої літератури	175

ДЛЯ НОТАТОК

Владимир О. М. Економіка та організація виробництва (опорний конспект лекцій для студентів усіх форм навчання напряму підготовки 6.050701 «Електротехніка та електротехнології» / О. М. Владимир. – Тернопіль, ТНТУ ім. Івана Пулюя, 2015. – 180 с.

Укладач: к.е.н., доц. Владимир Ольга Михайлівна

Підписано до друку 21.11.2015 Формат 60×90 1/16.
Папір офсетний. Умов. друк. арк. 4,5.
Тираж 150 прим. Замовлення №214-2014.

* * * * *

Друк Пп. Цимбал Л. Є.
Свідоцтво про реєстрацію № 926951 від 30.07.2009 р.
м. Тернопіль, просп. С. Бандери, 15.
тел. (0352) 52-52-50.

