

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА БІЗНЕСУ

Кафедра економіки і підприємництва

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АНАЛІЗ**

**(для студентів денної та заочної форми навчання спеціальності
6.080101 «Геодезія, картографія та землеустрій»)**

Укладач:

доцент кафедри економіки

і підприємництва

Бурмака М.М.

Харків 2017

Укладач: доц. Бурмака М.М.

Кафедра економіки і підприємництва

РОЗДІЛ 1. ОСНОВИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.

ТЕМА 1. ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.

1.1 Підприємство, його основні ознаки та принципи функціонування.

1.2 Класифікація підприємств та особливості функціонування їх окремих видів.

1.3 Зовнішнє середовище підприємства.

1.4 Державне регулювання діяльності підприємства.

1.1 Підприємство, його основні ознаки та принципи функціонування.

Первинною ланкою економіки будь-якої країни є підприємство. Саме воно виготовляє продукцію, утворює робочі місця, створює додаткову вартість, яка формує валовий національний продукт та багатство всієї країни в цілому. Тому від ефективності функціонування підприємства залежить стан економічного розвитку держави та добробут населення.

Розглянемо головні засади визначення сутності підприємства як економічної категорії в сучасних умовах. Головними рисами, що визначають *сутність підприємства* є такі:

1) підприємство – це самостійна основна ланка народного господарства;

2) підприємство – це відокремлена спеціалізована господарча одиниця, основою якої є професійно організований трудовий колектив, який за допомогою засобів виробництва, що є в його розпорядженні, виготовляє необхідну споживачу продукцію, виконує роботи, надає послуги;

3) підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений відповідно до діючого законодавства для виробництва продукції та надання послуг з метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку;

4) підприємство – це юридична особа, яка відповідає певним ознакам, що встановлені діючим законодавством країни, на території якої вона зареєстрована.

Відповідно до *Господарського Кодексу України*, підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної та іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому чинним законодавством.

Підприємства можуть створюватися як для здійснення підприємництва так і для некомерційної господарської діяльності.

Підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в банківських установах, печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом.

Підприємство представляє собою виробничо-технологічну, організаційну та економічну єдність, тому йому притаманні наступні *ознаки*:

- проведення підприємницької діяльності, тобто самостійна, ініціативна, систематична діяльність з виробництва продукції / робіт / послуг та їх реалізація з метою одержання прибутку;
- володіння правами юридичної особи;
- певна самостійність у прийнятті господарських рішень;
- порівняння доходів та витрат, ведення автономного бухгалтерського обліку;
- єдність і цілісність майнового комплексу, як правило, із замкненою технологічною структурою.

Основними *умовами* ефективного функціонування підприємства в ринкових умовах є:

1. економічна самостійність;
2. самоокупність, рентабельність, самофінансування;
3. матеріальна зацікавленість та відповідальність за результати діяльності;
4. дотримання законів та рішень законодавчої та виконавчої влади.

Функціонування підприємства в ринкових умовах господарювання передбачає реалізацію ним наступних *видів діяльності*:

- 1) виробнича діяльність – організація та регулювання процесу виготовлення продукції;
- 2) комерційна діяльність – рекламна діяльність, організація збуту та постачання;
- 3) економічна діяльність – стратегічне та поточне планування, облік та звітність, ціноутворення ресурсне забезпечення, фінансова діяльність, зовнішньоекономічна діяльність;
- 4) інноваційна діяльність – науково-технічні розробки, технологічна підготовка виробництва, впровадження досягнень НТП;
- 5) управління персоналом та організація стимулювання праці – кадрова політика підприємства, системи управління персоналом, ефективність використання трудового потенціалу, системи оплати праці, мотивація трудової діяльності, тощо;
- 6) дослідження зовнішнього середовища – ринку збуту продукції, ринку факторів виробництва, інструментів державного регулювання, конкурентів.

1.2 Класифікація підприємств та особливості функціонування їх окремих видів.

Специфічні особливості функціонування підприємства значною мірою визначаються його належністю до певного виду відповідно до низки класифікаційних ознак.

Головними класифікаційними ознаками підприємства в ринкових умовах є наступні:

- 1) формою власності:
 - приватні (*індивідуальні*, засновані на власності однієї особи без права найму робочої сили, *сімейні*, засновані на власності та праці однієї родини, *приватні*, засновані на власності однієї особи з правом найму робочої сили);
 - колективні (засновані на власності колективу працівників підприємства, кооперативу, громадської організації);
 - комунальні (засновані на власності громади адміністративно-територіальних одиниць);
 - державні (засновані на власності держави);
 - змішані.
- 2) обсяги діяльності та кількість працюючих:
 - малі:

у промисловості та будівництві – до 200 чол.;
у інших галузях виробничої сфери – до 50 чол.;
у науці та науковому обслуговуванні – до 100 чол.;
у галузях невиробничої сфери – до 25 чол.;
у роздрібній торгівлі – до 15 чол.;

- середні;
- великі.

3) ціль функціонування та характер діяльності:

- комерційні – метою є одержання прибутку;
- некомерційні – не ставлять за мету одержання грошових економічних результатів (благодійні фонди та організації).

4) приналежність капіталу:

- національні;
- іноземні – капітал підприємства повністю є власністю іноземних громадян;
- змішані – капітал підприємства належить громадянам різних країн.

5) правовий статус і форма господарювання:

- одноосібні приватні підприємства – власником є фізична особа або родина, отримує дохід та повністю несе всі ризики.

Переваги:

- простота заснування;
- незначні витрати на засновницько-реєстраційні операції;
- повна самостійність і свобода підприємницьких дій;
- власнику повністю належить прибуток підприємства.

Недоліки:

- обмежені можливості для розширення капіталу;
- повна відповідальність за борги усім майном.
- кооперативні – добровільні об'єднання громадян з метою спільного ведення господарської діяльності;
- орендні – мають в основі функціонування договірні відносини між фізичними або юридичними особами з приводу тимчасового володіння і користування майном.

Переваги:

- не вимагає значних коштів для придбання майна;
- не мають ризику техніко-економічного старіння обладнання, який несе орендодавець.

- *господарські товариства* – передбачають об’єднання капіталів двох або більше юридичних або фізичних осіб за умов спільного розподілу прибутку та контролю результатів діяльності. Розрізняють:

- *товариство з повною відповідальністю* (всі учасники займаються спільною підприємницькою діяльністю та несуть солідарну відповідальність за її результати не лише своїми частками у статутному фонді, але й власним майном);

- *товариство з обмеженою відповідальністю* (учасники несуть відповідальність за господарську діяльність у межах своїх внесків в статутний капітал);

- *командитне товариство* (поряд з учасниками, які несуть повну відповідальність за зобов’язаннями є принаймні один учасник з обмеженою відповідальністю – командит);

- *акціонерні товариства* (власність підприємства поділена на частини, власниками яких є акціонери, які мають обмежену відповідальність у розмірі своїх внесків в статутний капітал; прибуток та контроль належать акціонерам).

1.3 Зовнішнє середовище підприємства.

Середовище, в умовах якого функціонує підприємство можна поділити на:

- внутрішнє - повністю підконтрольне власнику та керівникам, яке включає усі види внутрішніх ланок підприємства та взаємозв’язків між ними;

- зовнішнє середовище – сукупність господарських суб’єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних та міжнародних структур та інших зовнішніх відносно підприємства умов та чинників.

Основними характеристиками зовнішнього середовища підприємства є наступні:

- складність – велике число факторів, на які повинне реагувати підприємство;

- рухливість – висока швидкість, з якою відбуваються зміни в зовнішньому оточенні підприємства;

- невизначеність – кількість відомих підприємству факторів зовнішнього середовища та ступеню їх впливу залежить від якості інформації, якою воно володіє;

- взаємозв'язок – взаємний вплив факторів зовнішнього середовища.

Відповідно до ступеню впливу факторів зовнішнього середовища на підприємство можна виокремити наступні його *види*:

- мікросередовище – середовище прямого впливу на підприємство, до якого належать споживачі, постачальники, посередники, конкуренти, державні органи, фінансово-кредитні установи;

- макросередовище – середовище непрямого (опосередкованого) впливу на підприємство, до якого належать економічні, екологічні, природні, науково-технічні, демографічні, політичні фактори, тощо.

1.4 Державне регулювання діяльності підприємства.

Сучасне підприємство обов'язково функціонує в умовах постійно присутнього державного регулювання, ступінь якого залежить від виду та масштабів діяльності підприємства.

Державне регулювання діяльності підприємства в сучасних умовах реалізується в наступних *напрямах*:

1) податкове регулювання – визначення переліку податків та обов'язкових платежів, розмірів та порядку їх сплати;

2) цінове регулювання – встановлення граничного рівня цін або прибутковості для окремих видів підприємств, компенсація їх збитків;

3) регулювання умов та оплати праці – розроблення державного законодавства щодо праці та зайнятості, встановлення мінімальної заробітної плати;

4) соціальний захист – пенсійне забезпечення, страхування життя та здоров'я, виплати по безробіттю;

5) захист навколишнього середовища – заходи щодо захисту природи у вигляді штрафів та санкцій по забрудненню, проведення природозахисних заходів;

6) бюджетне регулювання – фінансування програм, спрямованих на підтримку соціально-значущих підприємств, державне замовлення на виробництво продукції.

ТЕМА 2. ОСНОВНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА.

2.1 Поняття та склад основних фондів підприємства.

2.2 Методи оцінки основних фондів підприємства.

2.3 Знос та амортизація основних фондів.

2.4 Показники руху та ефективності використання основних фондів.

2.5 Виробнича потужність підприємства та методи її визначення.

2.1 Поняття та склад основних фондів підприємства.

Головною метою функціонування підприємства в ринкових умовах є отримання прибутку шляхом створення додаткової вартості за рахунок об'єднання виробничих фондів та праці.

Всі виробничі сили підприємства можна поділити на два блоки:

1) праця;

2) засоби виробництва:

- засоби праці (будівлі, споруди, обладнання, транспорт, тощо);

- предмети праці (сировина, природні ресурси).

В умовах підприємства з економічної точки зору засоби виробництва прийнято називати також *виробничими фондами*, засоби праці – *основні фонди*, предмети праці – *оборотні фонди*.

Основні фонди підприємства – засоби праці, які функціонують в процесі виробництва тривалий час (більш 365 днів), зберігаючи при цьому свою натурально-речовинну форму, а свою вартість переносять на вартість виготовленої продукції поступово по мірі використання.

Розглянемо відмінність між основними та оборотними фондами підприємства (табл. 2.1)

Таблиця 2.1 – Розрізняльні особливості основних та оборотних фондів

Основні фонди	Ознака	Оборотні фонди
тривалий час	тривалість функціонування	участь тільки в одному виробничому процесі
частково	ступінь використання у виробничому процесі	повністю
поступово	перенесення вартості на вартість виготовленої продукції	повністю
зберігають	зміна натурально-речовинної форми	змінюють

Для більшого розуміння природи та ролі основних фондів на підприємстві розглянемо їх класифікацію. Існують наступні класифікаційні ознаки основних фондів підприємства:

1) участь у виробничому процесі:

- виробничі – обслуговують господарську діяльність підприємства та створюють умови для її здійснення;

- невиробничі – призначені для рішення соціальних завдань (житлові будинки, комунальні споруди, будинки медичного призначення, дитячі садки, тощо);

2) ступінь участі у виробничому процесі:

- активна частина – основні фонди, які використовуються для безпосереднього впливу на предмети праці (машини, обладнання, інструмент);

- пасивна частина – забезпечують функціонування та здійснення процесу виробництва (будівлі, споруди, інвентар);

3) залежно від прав власності:

- власні;

- орендовані;

4) за цільовим призначенням:

- будівлі;

- споруди;

- передавальні пристрої;

- машини та устаткування;

- транспортні засоби;

- інвентар;

- інструмент, тощо.

2.2 Методи оцінки основних фондів підприємства.

Як вже зазначалося, основні засоби підприємства характеризуються високою вартістю та значним ступенем впливу на виробничий процес та ефективність його функціонування. Це обумовлює необхідність ведення обліку основних фондів на підприємстві.

Облік основних фондів на підприємстві ведеться у двох напрямках:

1) у натуральному виразі – здійснюється для визначення технічного складу основних фондів, виробничої потужності підприємства, ступеня використання обладнання;

2) у вартісному виразі – необхідна для визначення загального обсягу, динаміки, структури основних фондів, розрахунку економічної ефективності вкладень, тощо.

Головним елементом обліку основних фондів у вартісному виразі є їх оцінка, тобто визначення їх вартості в грошовому вимірі. Розрізняють такі *види вартості основних фондів*:

1) первісна - фактична вартість основних фондів на момент введення їх в дію або придбання:

$$B_{перв} = B_{придб} + B_{транс} + B_{монт} + B_{інш}, \quad (2.1)$$

де $B_{придб}$ – вартість придбання основних фондів, грн.;

$B_{транс}$ – транспортні витрати на доставку, грн.;

$B_{монт}$ – витрати, пов'язані з монтажем, грн.;

$B_{інш}$ – інші витрати, пов'язані з введенням основних фондів в дію, грн.

2) залишкова вартість – реальна вартість основних фондів, ще не перенесена на вартість готової продукції:

$$B_{зал} = B_{перв} - B_{зн}, \quad (2.2)$$

де $B_{зн}$ – вартість зносу (амортизації), грн.

3) ліквідаційна вартість – вартість основних фондів, яку підприємство очікує отримати від їх ліквідації (продажу) по закінченню терміну корисного використання за мінусом витрат, що пов'язані з процесом ліквідації.

4) амортизована вартість – вартість спрацювання основних фондів:

$$B_{ам} = B_{перв} - B_{лікв}. \quad (2.3)$$

5) середньорічна вартість – вартість основних фондів з урахуванням строку їх фактичної експлуатації протягом року:

$$O\bar{\Phi} = O\Phi_n + \frac{\sum O\Phi_{\text{вв}} \times T}{12} - \frac{\sum O\Phi_{\text{виб}} \times T}{12}, \quad (2.4)$$

де $O\Phi_n$ – вартість основних фондів на початок року, грн.;

$O\Phi_{\text{вв}}$ – вартість основних фондів, введених в експлуатацію протягом року, грн.;

$O\Phi_{\text{виб}}$ – вартість основних фондів, що вибули з експлуатації протягом року, грн.;

T – відповідна кількість місяців.

2.3 Знос та амортизація основних фондів.

В процесі експлуатації основних фондів підприємства постійно відбувається їх знос, та, відповідно, втрата ними вартості. Розрізняють два види зносу основних фондів:

1) фізичний знос – втрата основними фондами технічних властивостей та характеристик в результаті експлуатації, атмосферних впливів, умов збереження, тощо;

2) моральний знос – знецінення вартості основних фондів до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу.

Показниками ступеня зносу основних фондів підприємства є наступні:

1) коефіцієнт зносу – характеризує ступінь зносу та відшкодування витрат на формування основних фондів:

$$K_{\text{зн}} = \frac{C_{\text{зн}}}{B_{\text{перв}}}, \quad (2.5)$$

де $C_{\text{зн}}$ – сума зносу основних фондів, грн.

2) коефіцієнт придатності – відображає можливість подальшого використання основних фондів, ступінь невідшкодування витрат на формування основних фондів:

$$K_{\text{прид}} = \frac{B_{\text{зал}}}{B_{\text{перв}}}. \quad (2.6)$$

Відшкодування зносу основних фондів відбувається шляхом здійснення амортизаційних відрахувань.

Амортизація – процес поступового перенесення вартості основних фондів на вартість готової продукції з метою нагромадження коштів для повного їх відновлення. Грошовим виразом розміру амортизації є амортизаційні відрахування.

Задля визначення розміру амортизаційних відрахувань встановлюється норма амортизації.

Норма амортизації – відношення річної суми амортизації до вартості основних фондів, виражене у відсотках, показує яку частку своєї вартості щорічно переносять засоби праці на створену ними продукцію.

Норма амортизації визначається за допомогою одного з методів нарахування амортизації. Існують наступні *методи нарахування амортизації*:

1) *прямолінійний метод* – щорічно протягом усього терміну функціонування основних фондів амортизаційні відрахування розраховуються за однією нормою від первісної вартості:

$$H_a = \frac{B_{перв} - B_{лікв}}{B_{перв} \times T_{сл}} \times 100\%, \quad (2.7)$$

де $B_{перв}$ – первісна вартість основних фондів, грн.;

$B_{лікв}$ – ліквідаційна вартість основних фондів, грн.;

$T_{сл}$ – термін служби основних засобів.

Сума амортизаційних відрахувань (A) визначається наступним чином:

$$A = \frac{B_{перв} \times H_a}{100}. \quad (2.8)$$

2) *метод зменшення залишкової вартості* – використовується норма амортизації, розрахована за прямолінійним методом, але амортизаційні суми обчислюються не від початкової, а від залишкової вартості основних фондів.

3) метод прискореного зменшення залишкової вартості – використовується норма амортизації, розрахована за прямолінійним методом, збільшена в 2 рази, амортизаційні суми обчислюються від залишкової вартості основних фондів.

4) кумулятивний метод – характеризується більш високими нормами амортизації на початку амортизаційного періоду та поступовим їх зниженням в його закінченні. Визначення річних сум амортизації здійснюється в декілька етапів:

- визначається сума значень років експлуатації;
- обчислюється дріб від ділення років експлуатації до суми їх значень в зворотному порядку;
- відповідний дріб для кожного року перемножується на вартість основних засобів.

5) виробничий метод – заснований на тому, що функціональна корисність основних фондів залежить не від часу, а від результатів їх використання. При цьому строк корисного функціонування визначається обсягом продукції, який підприємство планує виготовити з використанням цих засобів праці.

Норма амортизації визначається наступним чином:

$$H_a = \frac{B_{перв} - B_{лікв}}{Q_{пл}} \times 100\% , \quad (2.9)$$

де $Q_{пл}$ – загальний обсяг продукції, який підприємство планує виготовити з використанням цих засобів праці, одиниць.

Сума амортизаційних відрахувань:

$$A = \frac{Q_{ф} \times H_a}{100} , \quad (2.10)$$

де $Q_{ф}$ – фактичний обсяг продукції, який підприємство виготовило з використанням основних фондів.

6) податковий метод зменшення остаточної вартості – відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» для застосування цього методу нарахування амортизації основні фонди підприємства розбито на групи:

Група 1 – будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, у тому числі житлові будинки та їх частини. Норма амортизації – 8% щорічно від залишкової вартості.

Група 2 – автомобільний транспорт та запасні частини до нього, меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше офісне обладнання. Норма амортизації – 40%.

Група 3 – інші основні фонди, не включені до груп 1, 2, 4. Норма амортизації – 24%.

Група 4 – електронно-обчислювальні машини, інше машини для автоматичного оброблення інформації, їх програмне забезпечення, тощо. Норма амортизації 60%.

2.4 Показники руху та ефективності використання основних фондів.

Протягом року на підприємстві відбувається постійний процес оновлення та вибуття з експлуатації основних фондів. Від синхронності цих процесів між собою значною мірою залежить ефективність функціонування підприємства та кількість виготовленої ним продукції.

Розглянемо головні *показники руху основних фондів* на підприємстві:

1) коефіцієнт оновлення – відображає питому вагу основних фондів, введених в експлуатацію протягом року, у їх загальному наявному обсязі, показує ступінь оновлення основних фондів на підприємстві:

$$K_{\text{онов}} = \frac{OF_{\text{вв}}}{OF_{\text{к}}}, \quad (2.11)$$

де $OF_{\text{к}}$ – вартість основних фондів на кінець періоду, грн.

2) коефіцієнт вибуття – відображає питому вагу основних фондів, що вибули з експлуатації протягом року, в їх загальному обсязі, показує ступінь втрати підприємством основних фондів:

$$K_{\text{виб}} = \frac{OF_{\text{виб}}}{OF_{\text{н}}}. \quad (2.12)$$

3) коефіцієнт приросту – характеризує загальні тенденції руху основних фондів на підприємстві:

$$K_{\text{прир}} = \frac{O\Phi_{\text{вв}} - O\Phi_{\text{виб}}}{O\Phi_n}. \quad (2.13)$$

Головною метою управління основними фондами на підприємстві є підвищення ефективності їх використання, тобто збільшення кількості продукції, що виготовляється за допомогою засобів праці, зменшення часу їх простою.

Ефективність використання основних фондів підприємства характеризується наступними показниками:

1) фондівіддача – показник відображає скільки грн. готової продукції приносить підприємству експлуатація основних фондів вартістю 1 грн.:

$$\Phi_{\text{в}} = \frac{Q}{O\Phi}, \quad (2.14)$$

де Q – обсяг продукції, виготовленої за рік, грн.

2) фондоємність – характеризує вартість основних засобів, які було задіяно підприємством задля виготовлення продукції вартістю 1 грн.:

$$\Phi_{\text{єм}} = \frac{O\bar{\Phi}}{Q}, \quad (2.15)$$

3) фондоозброєність – відображає вартість основних засобів в розрахунку на одного працівника промислово-виробничого персоналу:

$$\Phi_{\text{озбр}} = \frac{O\bar{\Phi}}{Ч_{\text{неп}}}, \quad (2.16)$$

де $Ч_{\text{неп}}$ – чисельність промислово-виробничого персоналу, люд.

2.5 Виробнича потужність підприємства та методи її визначення.

Виробнича потужність підприємства – це максимально можливий випуск продукції підприємством за певний період часу (змину, добу, місяць, рік) у встановленій номенклатурі та асортименті під час повного завантаження обладнання та виробничих площ.

Виробнича потужність підприємства класифікується за наступними ознаками:

1) за рівнем розрахунку:

- виробнича потужність одиниці устаткування або його групи;
- підрозділу;
- підприємства в цілому.

2) за видами:

- проектна – потужність, що визначається в процесі реконструкції або будівництва підприємства;

- поточна – визначається періодично у зв'язку зі змінами умов виробництва або перевищенням проектних показників;

- резервна – повинна формуватись в певних галузях економіки (електроенергетика, газова промисловість, тощо) для покриття пікових навантажень.

3) залежно від періоду виміру:

- вхідна виробнича потужність – потужність на початок року, яка характеризує якими виробничими можливостями володіє підприємство на початку планового року;

- вихідна виробнича потужність – потужність на кінець року, зумовлена рухом виробничих фондів протягом року;

- середньорічна виробнича потужність – потужність з урахування руху та тривалості експлуатації виробничих фондів підприємства.

ТЕМА 3. ОБОРОТНІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА.

3.1 Поняття оборотних фондів та оборотних коштів підприємства.

3.2 Показники ефективності використання оборотних коштів підприємства.

3.3 Нормування оборотних коштів підприємства.

3.1 Поняття оборотних фондів та оборотних коштів підприємства.

Для функціонування підприємства та здійснення виробничого процесу окрім основних фондів йому необхідні також предмети праці, з яких буде виготовлятися продукція, тобто підприємству необхідні так звані оборотні фонди.

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

До складу оборотних фондів підприємства відносяться:

1) виробничі запаси – необхідні для забезпечення процесу виробництва сировиною та матеріалами;

2) незавершене виробництво – предмети праці, які ще не пройшли всі стадії обробки;

3) витрати майбутніх періодів – витрати на підготовку та освоєння нової продукції, які здійснюються в поточному році, але на собівартість продукції будуть віднесені в наступних періодах.

Окрім процесу виробництва продукції, який потребує вкладень в оборотні фонди, на підприємстві існує також процес реалізації продукції, який також потребує певних капіталовкладень. Кошти необхідні для здійснення процесу реалізації продукції формують *фонди обігу*. Разом оборотні фонди та фонди обігу формують *оборотні кошти підприємства* (рис 3.1).



Рисунок 3.1 – Склад оборотних коштів підприємства

Розглянемо головні класифікаційні ознаки оборотних коштів підприємства:

1) за місцем та роллю в процесі виробництва:

- оборотні фонди;
- фонди обігу;

2) за джерелом формування:

- власні;
- позикові;
- запозичені (привлеченные);

3) за засобами планування та нормування:

- нормовані;
- ненормовані.

3.2 Показники ефективності використання оборотних коштів підприємства.

Головним питанням управління оборотними коштами підприємства, як і у випадку з основними фондами, є підвищення ефективності їх використання, тобто отримання максимального результату з мінімальними вкладеннями в оборотні кошти.

Ефективне використання оборотних коштів – це таке їх функціонування, під час якого забезпечується стійкий стан фінансових ресурсів та досягаються найвищі результати діяльності при найменших витратах підприємства.

Важливим показником ефективності використання оборотних коштів є оборотність. Для кращого розуміння змісту поняття розтанемо, що з себе представляє оборот оборотних коштів (рис 3.2).

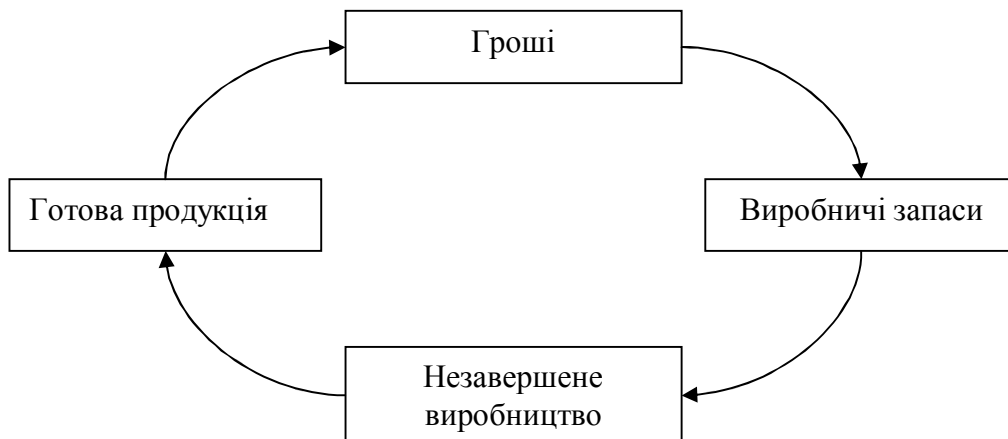


Рисунок 3.2 – Оборот оборотних коштів на підприємстві

Оборот оборотних коштів – це тривалість повного обігу засобів з моменту придбання оборотних коштів (покупки сировини) до виходу та реалізації готової продукції.

Головною задачею управління оборотними коштами підприємства є максимально можливе скорочення тривалості їх обороту, через те, що від тривалості обороту оборотних коштів залежить величина необхідних підприємству коштів для здійснення процесу виробництва та реалізації продукції.

Показники оборотності оборотних коштів:

1) коефіцієнт оборотності – показує скільки оборотів можуть зробити оборотні кошти за певний період часу:

$$K_{об} = \frac{РП}{З_c}, \quad (3.1)$$

де $РП$ – реалізована за період продукція, грн.;

$З_c$ – середньорічний залишок оборотних коштів, грн.

2) коефіцієнт завантаження - показує скільки оборотних коштів підприємства приходить на 1 грн реалізованої продукції:

$$K_3 = \frac{Z_c}{PP}, \quad (3.2)$$

3) тривалість одного обороту (у днях):

$$T_{об} = \frac{360}{K_{об}}. \quad (3.3)$$

Розглянемо порядок визначення розмірів середньорічного залишку оборотних коштів:

$$Z_c = \frac{Z_1 + Z_2 + \dots + Z_{12}}{12}, \quad (3.4)$$

де Z_i – середньомісячні залишки оборотних коштів, грн.

В результаті прискорення оборотності оборотних коштів відбувається:

1) збільшення обсягу виробленої продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства;

2) вивільнення частини коштів з обороту при збереженні обсягів виробленої продукції та створення за їх рахунок додаткових резервів для розширення виробництва.

Обсяг вивільнених за рахунок скорочення обороту оборотних коштів можна визначити наступним чином:

$$\Delta Z_c = \frac{PP_3}{360} \times (T_{\bar{o}} - T_3), \quad (3.5)$$

де PP_3 – обсяг реалізованої продукції в звітному році, грн.;

$T_{\bar{o}}$, T_3 – середня тривалість одного обороту оборотних коштів у базовому та звітному роках, дні.

Підвищення ефективності використання оборотних коштів можливе за рахунок таких заходів:

- 1) скорочення строків виготовлення продукції в результаті механізації робіт, удосконалення технологічних процесів;
- 2) зменшення обсягів виробничих запасів за рахунок поліпшення організації матеріально-технічного постачання, зменшення дальності їх транспортування;
- 3) економія матеріальних ресурсів, їх краще зберігання, суворе дотримання норм витрат;
- 4) удосконалення розрахунків із замовниками, поліпшення фінансової та платіжної дисципліни.

3.3 Нормування оборотних коштів підприємства.

Нормування оборотних коштів – це визначення раціонального розміру оборотних коштів, які необхідні для забезпечення безперервного та нормального функціонування виробництва.

Існують наступні *методи нормування оборотних коштів*:

- 1) аналітичний метод – аналіз наявних товарно-матеріальних запасів та їх коригування і вилучення надлишків;
- 2) коефіцієнтний – у нормативи звітного року вносяться поправки на зміну обсягу виробництва і прискорення оборотності оборотних коштів;
- 3) метод прямого розрахунку – розрахунок нормативу щодо кожного елементу оборотних коштів в умовах досягнутого рівня виробництва.

Основним методом нормування оборотних коштів є *метод прямого розрахунку*. Відповідно до нього формуються наступні норми запасу оборотних коштів:

- 1) норматив оборотних коштів у виробничих запасах;
- 2) норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві;
- 3) норматив оборотних коштів у залишках готової продукції;
- 4) норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів.

Норматив власних оборотних коштів у виробничих запасах визначається наступним чином:

$$H_{\text{вир.зап}} = D \times Z_{\text{дн}}, \quad (3.6)$$

де D – денна потреба у певному виді ресурсу, натур. один. або грн.;
 $Z_{дн}$ – норма відповідного запасу у днях.

Існують наступні *види виробничих запасів* залежно від їх призначення:

1) транспортний запас ($Z_{тр}$) – запас ресурсу на час знаходження товарно-матеріальних цінностей в дорозі від постачальника до споживача;

2) підготовчий запас ($Z_{підг}$) – запас на час приймання, перевірки якості і складування сировини і матеріалів;

3) технологічний запас ($Z_{техн}$) – запас на час підготовки сировини і матеріалів до виробничого споживання;

4) поточний запас ($Z_{поточн}$) – запас для забезпечення безперебійного процесу виробництва матеріальними ресурсами між двома черговими поставками:

$$Z_{поточн} = D \times T_{пост}, \quad (3.7)$$

де $T_{пост}$ – період поставки матеріалу, дні.

5) страховий запас ($Z_{стр}$) – мінімальний запас на випадок непередбачених перебоїв у постачанні:

$$Z_{стр} = D \times T_{зрив.пост}, \quad (3.8)$$

де $T_{зрив.пост}$ – період зриву поставки, дні.

6) максимальний виробничий запас (Z_{max}) – максимальний економічно обґрунтований розмір запасу ресурсу:

$$Z_{max} = Z_{тр} + Z_{підг} + Z_{техн} + Z_{поточн} + Z_{стр}. \quad (3.9)$$

7) мінімальний запас (Z_{min}):

$$Z_{min} = Z_{тр} + Z_{підг} + Z_{техн} + Z_{стр}. \quad (3.10)$$

Шляхом формування на підприємстві оптимальних економічно обґрунтованих розмірів запасів досягається безперервність

виробничого процесу, економія поточних витрат та оборотних коштів в цілому.

Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві визначається наступним чином:

$$H_{нзв} = \frac{C_p \times T_{ц} \times K_{нв}}{360}, \quad (3.11)$$

де C_p – собівартість річного випуску продукції, грн.;

$T_{ц}$ – тривалість циклу виготовлення продукції, грн.;

$K_{нв}$ – коефіцієнт наростання витрат, що визначається за формулою:

$$K_{нв} = \frac{M + 0,5C_1}{C_1}, \quad (3.12)$$

де M – матеріальні витрати на виробництво одного виробу, грн.;

C_1 – собівартість одиниці виробу без матеріальних витрат, грн.

Норматив оборотних коштів у залишках готової продукції визначається в залежності від одноденного випуску продукції та норми запасу готової продукції на складі.

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів розраховується виходячи з залишків коштів на початок періоду і суми витрат, які необхідно здійснити в плановому періоді.

ТЕМА 4. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА.

4.1 Персонал підприємства та його класифікація.

4.2 Продуктивність праці та її планування.

4.3 Нормування праці та планування чисельності працівників на підприємстві.

4.1 Персонал підприємства та його класифікація.

Трудові ресурси (персонал) підприємства – це сукупність постійних працівників, які одержали необхідну професійну підготовку та/або мають практичний досвід і навички роботи та вкладають їх у проведення господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Персонал підприємства класифікується за наступними ознаками:

1) за характером участі у господарській діяльності:

- виробничий персонал – працівники, зайняті у виробництві та його обслуговуванні (зайняті в основних та допоміжних підрозділах підприємства, у заводських лабораторіях, дослідницьких відділах, апараті заводоуправління);

- невиробничий персонал – працівники, зайняті в невиробничій сфері підприємства.

2) залежно від функцій, що виконуються:

- робітники – особи, безпосередньо зайняті створенням матеріальних цінностей або роботами з надання виробничих послуг. Залежно від відношення до процесу створення продукції поділяються на основних (безпосередньо беруть участь у процесі виробництва продукції) та допоміжних (виконують функції обслуговування основного виробництва).

- службовці – працівники, які здійснюють підготовку та оформлення документації, господарське обслуговування, облік та контроль;

- спеціалісти – працівники, які виконують інженерно-технічні, економічні та інші роботи;

- керівники – працівники, які обіймають керівні посади на підприємстві та у його структурних підрозділах.

3) за професіями та спеціальностями відповідно до єдиного тарифно-кваліфікаційного довідника робіт та професій:

- професія характеризує вид трудової діяльності, що вимагає визначеної підготовки;

- спеціальність виділяється в межах певної професії та характеризує відносно вузький вид робіт.

4) за рівнем кваліфікації (кваліфікація характеризує якість, складність праці та є сукупністю спеціальних знань і навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій зумовленої складності):

- робітники: висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані, некваліфіковані;

- спеціалісти: найвищої кваліфікації, вищої кваліфікації, середньої кваліфікації, практики.

5) за статтю та віком:

- чоловіки: до 30 років, від 30 до 60 років, більш ніж 60 років;

- жінки: до 30 років, від 30 до 55 років, більш ніж 55 років.

6) за стажем роботи:

- до 1 року;

- 1-3 роки;

- 3-10 років;

- більше 10 років.

Розглянемо *систему показників, що характеризують персонал підприємства*. Їх прийнято поділяти на такі групи:

1) кількісні:

- облікова чисельність персоналу - характеризує чисельність робітників облікового складу на певну дату з урахуванням прийнятих та звільнених на цю дату;

- явочна чисельність – характеризує кількість робітників, що з'явилися на роботу;

- середньооблікова чисельність за місяць – показує відношення чисельності робітників облікового складу за кожний календарний день місяця до кількості календарних днів місяця.

2) якісні показники:

Економічні:

- складність праці;

- кваліфікація;

- середній розряд робітників підприємства;

- плинність кадрів, що характеризується наступними показниками:

Коефіцієнт вибуття:

$$K_g = \frac{K_{виб}}{K} \times 100\%, \quad (4.1)$$

де $K_{виб}$ – кількість працівників, що вибули за даний період часу, люд.;
 K – середньооблікова чисельність працівників за даний період, люд.
 Коефіцієнт прийому:

$$K_n = \frac{K_n}{K} \times 100\%, \quad (4.2)$$

де K_n – кількість працівників, прийнятих на роботу за період, люд.
 Коефіцієнт плинності кадрів:

$$K_g = \frac{K_{зв}}{K} \times 100\%, \quad (4.3)$$

де $K_{зв}$ – кількість працівників підприємства, що були звільнені та власним бажанням або за ініціативою керівництва за період, люд.

Особові:

- рівень дисциплінованості;
- відповідність кваліфікації складності виконуваних робіт, тощо.

Організаційно-технічні:

- фондоозброєність;
- рівень організації праці;
- рівень технологічної організації, тощо;

3) структурні:

- питома вага працівників окремих підрозділів у загальній чисельності персоналу;
- темпи зростання чисельності працівників за певний період;
- співвідношення основних та допоміжних робітників.

4.2 Продуктивність праці та її планування.

Продуктивність праці - це показник, який, з одного боку, характеризує ефективність використання персоналу підприємства, а, з іншого боку, показує здатність працівника випускати певну кількість продукції за одиницю часу.

Продуктивність праці визначається за двома *напрямами*:

1) як кількість продукції, що виробляється в одиницю робочого часу;

2) як витрати праці на одиницю продукції, що виготовлена.

Тобто продуктивність праці визначається за двома *головними показниками*:

1) виробіток - прямий показник, який визначається через відношення результатів праці до витрат праці (наприклад, 5 одиниць продукції в годину);

2) трудомісткість – обернений показник, який визначається через відношення витрат праці до результатів праці (наприклад, 0,2 години на одиницю продукції).

Розглянемо обидва показники більш докладно.

Виробіток – це показник рівня продуктивності праці, який характеризує кількість продукції, що виготовлено за одиницю часу або приходить на одного середньооблікового працівника.

Існують наступні *методи визначення виробітку*:

1) натуральний метод – передбачає визначення виробітку шляхом ділення обсягу виробленої продукції в натуральних одиницях на кількість затраченого часу в нормо-годинах;

2) вартісний метод – передбачає визначення виробітку шляхом ділення обсягу виробленої продукції в грошовому вираженні до затрат часу, виражених в середньообліковій чисельності працівників або відпрацьованій ними кількості людино-днів, людино-годин.

3) трудовий метод – передбачає визначення виробітку шляхом ділення обсягу продукції, представленої в затратах робочого часу в нормо-годинах, на кількість працівників.

Трудомісткість продукції – сума всіх витрат праці на виробництво одиниці продукції на даному підприємстві.

Розрізняють наступні *види трудомісткості*:

1) нормативна – сума витрат робочого часу окремого робітника чи бригади на виготовлення одиниці продукції або виконання комплексу робіт;

2) планова – визначається на основі показників нормативної трудомісткості;

3) фактична – показує фактичні витрати робочого часу на виконання аналізованих робіт.

Як вже зазначалося, продуктивність праці є важливим показником, що відображає ефективність використання підприємством наявних трудових ресурсів. Проаналізуємо вплив та *наслідки зміни рівня продуктивності праці* для господарсько-фінансової діяльності підприємства:

1) зниження продуктивності праці:

- втрата позицій на ринку;
- зниження ефективності використання всіх наявних ресурсів;
- зниження рівня використання виробничої потужності;
- втрата обсягів виробництва та реалізації продукції;
- підвищення собівартості продукції;
- зниження рентабельності господарської діяльності в цілому.

2) підвищення продуктивності праці – має обернені позитивні наслідки для підприємства.

4.3 Нормування праці та планування чисельності працівників на підприємстві.

Важливим питанням при здійсненні управління продуктивністю праці на підприємстві є нормування праці.

Нормування праці – це визначення максимально припустимого часу для виконання конкретної роботи або операції в умовах даного виробництва або мінімально припустимої кількості продукції, що виготовляється в одиницю часу.

Тобто нормування праці реалізується через встановлення певних норм. Існують наступні основні *види норм праці* на підприємстві:

1) норма часу – тривалість робочого часу, необхідного для виготовлення одиниці продукції або виконання визначеного обсягу робіт:

$$H_{ч} = T_{осн} + T_{д} + T_{об} + T_{в} + T_{пер} + T_{пз}, \quad (4.4)$$

де $T_{осн}$ – основний час;

$T_{д}$ – допоміжний час;

$T_{об}$ – час на обслуговування робочого місця;

$T_{в}$ – час на відпочинок та особисті потреби;

$T_{пер}$ – час перерв з організаційно-технічних причин;

$T_{пз}$ – підготовчо-заключний час.

2) норма виробітку – кількість продукції, що повинна бути виготовлена одним працівником за одиницю часу:

$$H_{\text{вир}} = \frac{T_{\partial}}{H_{\text{ч}}}, \quad (4.5)$$

де T_{∂} – дійсний фонд робочого часу;

$H_{\text{ч}}$ – встановлена норма часу на одиницю продукції.

3) норма обслуговування – встановлена норма кількості одиниць устаткування (робочих місць, квадратних метрів площ), яка повинна бути обслугована одним робітником або бригадою протягом зміни:

$$H_{\text{обсл}} = \frac{T_{\partial}}{t_{\text{обсл}}}, \quad (4.6)$$

де $t_{\text{обсл}}$ – норма часу на обслуговування устаткування.

4) норма чисельності – необхідна для виконання визначеної роботи чисельність персоналу.

Розглянемо *методи визначення чисельності виробничого персоналу підприємства*:

1) метод коригування базової чисельності:

$$Ч_{\text{заг}} = Ч_{\text{баз}} \times K_{\text{з}}, \quad (4.7)$$

де $Ч_{\text{заг}}$ – загальна чисельність промислово-виробничого персоналу;

$Ч_{\text{баз}}$ – чисельність промислово-виробничого персоналу за базовий період;

$K_{\text{з}}$ – коефіцієнт зміни обсягів виробництва розрахункового періоду відносно базового.

2) метод розрахунків на основі повної трудомісткості виготовлення продукції:

$$Ч_{\text{заг}} = \frac{T_{\text{сум}}}{\Phi_{\partial} \times K_{\text{вн}}}, \quad (4.8)$$

де $T_{\text{сум}}$ – сумарна трудомісткість робочої програми, годин;

$\Phi_{\text{д}}$ – дійсний фонд часу роботи одного середньооблікового працівника, годин;

$K_{\text{вн}}$ – середній коефіцієнт виконання норм по підприємству.

3) метод підсумовування:

$$Ч_{\text{заг}} = Ч_{\text{н}} + Ч_{\text{нн}} + Ч_{\text{доп}} + Ч_{\text{служ}}, \quad (4.9)$$

де $Ч_{\text{н}}$ – чисельність працівників, зайнятих на роботах, які нормуються;

$Ч_{\text{нн}}$ – чисельність працівників, зайнятих на роботах, які не нормуються;

$Ч_{\text{доп}}$ – чисельність працівників (переважно допоміжних), для яких неможливо встановити норми та розрахувати трудомісткість;

$Ч_{\text{служ}}$ – чисельність службовців, ІТР, управлінського персоналу.

ТЕМА 5. ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.

- 5.1 Поняття та види заробітної плати.
- 5.2 Організація оплати праці на підприємстві.
- 5.3 Форми та системи оплати праці.
- 5.4 Система надбавок, доплат та премій працівникам.

5.1 Поняття та види заробітної плати.

Оплата праці (заробітна плата) – це грошове вираження вартості та ціни робочої сили, яка виступає в ролі заробітку, виплаченого власником підприємства працівнику за виконану роботу.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» *заробітна плата* – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства в цілому.

В ринкових умовах заробітна плата повинна виконувати наступні головні *функції*:

- 1) відтворювальна – заробітна плата є джерелом відтворення робочої сили та засобом залучення людей до праці;
- 2) стимулююча – повинна встановлюватися залежність між розмірами заробітної плати та кількістю, якістю, результатами праці;
- 3) соціальна – заробітна плата повинна забезпечувати соціальну справедливість, однакову винагороду за однакову працю;
- 4) регулююча – заробітна плата є засобом розподілу та перерозподілу кадрів по регіонах країни, галузях економіки з урахуванням ринкової кон'юнктури.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» заробітна плата повинна мати наступну *структуру*:

- 1) основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, посадових обов'язків). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців;

2) додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи і особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантії та компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань та функцій;

3) інші заохочувальні та компенсаційні виплати – це винагорода за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами, компенсаційні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або здійснюються понад установленими нормами.

5.2 Організація оплати праці на підприємстві.

Основою організації оплати праці на підприємствах є *тарифна система* – сукупність нормативів, які забезпечують можливість здійснювати диференціацію та регулювання заробітної плати різних груп та категорій працівників залежно від якісних характеристик їх праці.

Тарифна система оплати праці включає наступні *елементи*:

1) тарифна сітка – шкала кваліфікаційних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів. Тарифні сітки використовуються для врахування в оплаті праці працівників рівня їх кваліфікації.

2) тарифна ставка – визначає абсолютний розмір оплати праці різноманітних груп робітників за одиницю робочого часу у вартісній формі. Розмір тарифної ставки першого розряду визначається на рівні встановленого державою мінімального розміру заробітної плати. Тарифна ставка інших розрядів визначається наступним чином:

$$TC_i = TC_1 \times K_i, \quad (5.1)$$

де TC_1 – тарифна ставка першого розряду, грн.;

K_i – тарифний коефіцієнт i -того розряду.

3) тарифно-кваліфікаційний довідник – збірник нормативних документів, що містить систему вимог, яким повинні відповідати працівники визначеної професії і кваліфікації.

5.3 Форми та системи оплати праці.

Важливим елементом організації оплати праці є встановлення справедливої та ефективною форми та системи оплати праці для кожної групи працівників, залежно від характеру виконуваної ними роботи.

Існує дві основні *форми оплати праці*:

1) погодинна форма – передбачає оплату праці в залежності від відпрацьованого часу та рівня кваліфікації;

2) відрядна форма – передбачає залежність суми заробітку від кількості виготовлених виробів або обсягу виконаних робіт за визначений період часу.

Кожна з вище зазначених форм містить в собі декілька варіантів реалізації – систем оплати праці.

Системи погодинної форми оплати праці:

1) пряма погодинна:

$$ЗП_n = T_{\phi} \times C_{год}, \quad (5.2)$$

де T_{ϕ} – фактично відпрацьований час, год.;

$C_{год}$ – годинна тарифна ставка відповідного кваліфікаційного розряду, грн./год.

2) погодинно-преміальна система:

$$ЗП_{n.прем} = ЗП_n + Д, \quad (5.3)$$

де $Д$ – сума преміальних доплат за досягнення визначених якісних або кількісних показників, грн.

Системи відрядної форми оплати праці:

1) пряма відрядна:

$$ЗП_{відр} = \sum_{i=1}^n P_i \times N_i, \quad (5.4)$$

де N_i – фактична кількість виробів i -того виду, виготовлених працівником за визначений час;

P_i – відрядна розцінка на виготовлення одного виробу i -того виду, грн.:

$$P_i = T_{шт} \times C_{год}, \quad (5.5)$$

де $T_{шт}$ – час на виготовлення одного виробу, грн.

2) відрядно-преміальна:

$$ЗП_{відр.прем} = ЗП_{відр} + Д, \quad (5.6)$$

де $Д$ – сума преміальних доплат, грн.

3) відрядно-прогресивна – праця в межах установлених норм оплачується за прямими відрядними розцінками, а виробіток понад норму – за підвищеними:

$$ЗП_{відр.прог} = N_{норм} \times P_{пр} + (N_{факт} - N_{норм}) \times P_{підв}, \quad (5.7)$$

де $N_{норм}$ – кількість виготовлених виробів в межах норми;

$P_{пр}$ – пряма відрядна розцінка на одиницю в межах норми, грн.;

$N_{факт}$ – фактична кількість виготовлених виробів;

$P_{підв}$ – підвищена розцінка за один виріб, грн.

4) непряма відрядна – використовується при оплаті праці допоміжних працівників і підсобників, заробітна плата яких ставиться в пряму залежність від результатів праці тих працівників, яких вони обслуговують.

5) акордна система – передбачає встановлення розцінки не на одиницю виконаної роботи, а відразу на весь обсяг робіт з встановленням терміну їх виконання.

6) колективна система оплати праці (бригадна) – спочатку розраховується заробітна плата всієї бригади за прямою відрядною системою, а потім цей заробіток розподіляється між членами бригади.

На сьогоднішній день, окрім двох головних форм оплати праці існують також нові *змішані форми оплати праці*:

1) безтарифна система оплати праці – фактична заробітна плата кожного працівника підприємства є частиною всього фонду оплати праці колективу і окремого підрозділу та залежить від кваліфікаційного рівня працівника, коефіцієнта трудової участі і фактично відпрацьованого часу;

2) контрактна система оплати праці – ґрунтується на укладанні договору між роботодавцем і виконавцем.

3) система участі у прибутках – передбачає перерозподіл визначеної частини прибутку підприємства між його працівниками.

5.4 Система надбавок, доплат та премій працівникам.

Існування системи виплати надбавок, доплат та премій працівникам на підприємстві ґрунтується на стимулюючих та компенсаційних чинниках.

Доплати та надбавки, зазвичай, мають компенсаційний характер, до них належать наступні:

- за умови праці;
- за виконання виробничих завдань стабільно та з високою якістю;
- за професійну майстерність;
- за роботу у важких умовах;
- за суміщення професій і виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника;
- за роботу в нічний час;
- за роботу в понаднормовий час.

Премії нараховуються у відсотках від основної заробітної плати або у вигляді конкретної суми зі стимулюючою метою. Їх перелік та розміри встановлюються роботодавцем.

РОЗДІЛ 2. ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.

ТЕМА 6. ВИТРАТИ ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.

- 6.1 Поняття витрат та собівартості продукції.
- 6.2 Класифікація витрат і структура собівартості.
- 6.3 Калькуляція собівартості.

6.1 Поняття витрат та собівартості продукції.

Витрати – це обсяг спожитих виробничих факторів (матеріальних, фінансових, трудових ресурсів), необхідних для здійснення підприємством господарської діяльності, направленої на отримання прибутку та максимізацію добробуту власників у грошовому вираженні.

Всі витрати підприємства укрупнено можна розділити на два *блоки*:

1) поточні витрати, які пов'язані з вирішенням таких задач як закупівля сировини та матеріалів, їх транспортування та зберігання, обслуговування матеріально-технічної бази, утримання персоналу, тощо;

2) довгострокові (інвестиційні) витрати, пов'язані з вирішенням стратегічних задач підприємства, таких як будівництво, реконструкція або придбання нових приміщень, придбання нових машин та обладнання, тощо.

Витрати підприємства включаються у собівартість продукції.

Собівартість продукції як економічна категорія є грошовим виразом витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Економічний зміст собівартості продукції проявляється в наступному:

1) це комплексний економічний показник, який об'єднує в собі витрати на спожиті засоби виробництва, витрати на заробітну плату робітників підприємства, а також частину прибутку, призначену для соціального страхування;

2) це важливий узагальнюючий показник, який характеризує ефективність роботи підприємства;

3) слугує базою для ціни продукції та її нижньою межею для виробника щоб забезпечити процес відтворення виробництва. Тобто підприємство не може встановлювати ціну нижчу за собівартість задля недопущення збитків.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» *собівартість реалізованої продукції складається з:*

- виробничої собівартості продукція, яка була реалізована протягом звітного періоду;
- нерозподілених постійних загальновиробничих витрат;
- наднормових виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції включаються:

1) прямі матеріальні витрати, до складу яких включається вартість сировини та основних матеріалів, напівфабрикатів та комплектуючих, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат;

2) прямі витрати на оплату праці, до складу яких включається заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат;

3) інші прямі витрати включають всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду, амортизація, тощо;

4) загальновиробничі витрати, які включають витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату правління цехами, дільницями), амортизація основних фондів загальновиробничого призначення, витрати на вдосконалення технології та організації виробництва, комунальні платежі та інші витрати на утримання виробничих приміщень, охорону праці, техніку безпеки, тощо.

6.2 Класифікація витрат і структура собівартості.

Розглянемо головні *класифікаційні ознаки поточних витрат* підприємства:

- 1) за економічними елементами (за видами однорідних витрат):
- матеріальні витрати;
 - витрати на оплату праці;
 - відрахування на соціальні заходи;

- амортизація;
- інші витрати.

2) за калькуляційними статтями:

- сировина та матеріали;
- енергія технологічна;
- основна та додаткова заробітна плата виробничих робітників;
- утримання та експлуатація машин і механізмів;
- загальновиробничі (накладні) витрати;
- підготовка та освоєння виробництва;
- поза виробничі витрати.

3) за способом віднесення на собівартість:

- прямі – безпосередньо пов’язані з виготовленням певного виду продукції та можуть бути обчислені на її одиницю;

- непрямі – витрати, величина яких не може бути прямо обчислена на одиницю продукції, бо вони пов’язані не з виготовленням окремого виробу, а з процесом виробництва загалом.

4) за ступенем залежності витрат від обсягів виробництва:

- постійні – їх сума не залежить від кількості виготовленої продукції (в певних межах);

- змінні – їх сума залежить від обсягу виготовленої продукції.

6.3 Калькуляція собівартості.

Калькуляція собівартості – це визначення витрат за статтями собівартості.

Розглянемо процедуру визначення собівартості за кожною її статтею.

Стаття 1. Сировина та матеріали.

Вартість витрачених матеріалів на виробництво продукції визначається наступним чином:

$$B_{.m} = \sum_{i=1}^n M_i \times C_i - \sum_{i=1}^n M_{\text{відх.}i} \times C_{\text{відх.}i}, \quad (6.1)$$

де M_i - витрати i -того матеріалу, т;

C_i – ціна i -того матеріалу, грн.;

$M_{\text{відх.}i}$ – витрати сировини та матеріалів i -того виду, що пішли у відходи, т;

$C_{відх.i}$ – ціна реалізації відходів сировини та матеріалів і-того виду, грн.

Стаття 2. Енергія технологічна.

Витрати за статтею обчислюються за нормами витрат і тарифами на енергію.

Стаття 3. Основна та додаткова заробітна плата виробничих робітників.

До статті належать витрати на оплату праці робітників, що безпосередньо виготовляють продукцію.

Стаття 4. Утримання та експлуатація машин і механізмів.

Стаття охоплює витрати на:

- амортизаційні відрахування на відтворення машин та устаткування;
- електроенергію, пальне, мастильні матеріали для машин та устаткування;
- придбання інструменту та запасних частин для устаткування;
- ремонт та технічне обслуговування;
- заробітна плата обслуговуючого персоналу.

Стаття 5. Загальновиробничі (накладні) витрати.

Стаття включає витрати на:

- управління, виробниче та господарське обслуговування в межах виробництва;
- заробітна плата з відрахуванням працівників управління, спеціалістів, службовців;
- амортизаційні відрахування по будівлях та спорудах;
- охорону праці;
- техніку безпеки, охорону, протипожежну охорону;
- підготовку кадрів, адміністративні та канцелярські витрати;
- відрядження;
- придбання патентів, ліцензій, тощо.

Стаття 6. Підготовка й освоєння виробництв.

До статті належать витрати на:

- освоєння нових підприємств, виробництв, цехів;
- підготовку й освоєння нових видів продукції;
- підготовчі роботи, тощо.

Витрати списуються на продукцію рівними частками за встановлений період їх відшкодування.

Стаття 6. Позавиробничі витрати.

До статті належать витрати на:

- маркетингові дослідження;
- рекламу продукції;
- заходи щодо стимулювання збуту, тощо.

ТЕМА 7. ЦІНИ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ.

7.1 Економічний зміст, функції та класифікація цін.

7.2 Методи ціноутворення в ринкових умовах.

7.1 Економічний зміст, функції та класифікація цін.

Ціна – це грошовий вираз вартості товару, тобто кількість грошей, що сплачується або одержується за одиницю товару або послуги.

Ціна відображає споживчі властивості товару, купівельну спроможність грошової одиниці, ступінь конкуренції, рівень державного контролю, тощо.

В умовах ринкової економіки ціна виконує наступні *функції*:

1) обліково-аналітична – забезпечує облік результатів господарювання та їх прогнозування;

2) стимулююча – сприяє раціональному використанню обмежених ресурсів, науково-технічному прогресу, оновленню асортименту;

3) розподільча – впливає на розподіл ресурсів, доходів та фінансів у суспільстві;

4) регулююча – здійснюється збалансування між окремими виробництвами, попитом і пропозицією.

Ціна на будь-який товар складається з окремих елементів, основними з яких є *собівартість та прибуток* – їх наявність у ціні є обов'язковою. Крім того до складу ціни можуть входити:

- податок на додану вартість;
- акцизний збір;
- націнки постачальницько-збутових організацій;
- торгівельні надбавки.

Залежно від особливостей процесу купівлі-продажу товару та галузі економіки, вирізняють наступні головні *види цін*:

- світові ціни – ціни, зі якими реалізуються товари на світовому ринку, визначаються рівнем цін країни-експортера, цінами бірж та аукціонів, цінами провідних виробників світу;

- гуртові (відпускні) ціни – ціни, за якими державні та приватні підприємства розраховуються між собою або з гуртовими посередниками за великі партії товару;

- закупівельні ціни – ціни, за якими сільськогосподарські виробники продають свою продукцію державним, переробним, торгівельним підприємствам;

- кошторисні ціни – ціни та розцінки, які використовуються для визначення розрахункової вартості нового будівництва, реконструкції будівель та споруд;

- роздрібні ціни – ціни, за якими здійснюється продаж товарів населенню торгівельними підприємствами, встановлюються ними самостійно;

- транспортні тарифи – плата за перевезення пасажирів та вантажів, яка сплачується транспортним підприємствам;

- тарифи на платні послуги – розмір оплати різноманітних послуг, що виконуються підприємствами.

За *способом встановлення* ціни поділяються на:

1) державні – встановлюються державою на продукцію державних підприємств, деякі ресурси, соціально значимі товари. Державні ціни поділяються на:

- фіксовані ціни – чітко встановлений рівень;

- регульовані ціни – встановлюється гранично високий рівень роздрібних цін на окремі товари, встановлюються нормативи рентабельності, розміри торгівельних надбавок, тощо.

2) договірні – встановлюються за домовленістю сторін;

3) вільні – встановлюються підприємствами самостійно;

4) ввізні – встановлюються на імпортовані підакцизні товари, що обкладаються ПДВ та ввізним митом.

7.2 Методи ціноутворення в ринкових умовах.

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

Залежно від того, яку мету ставить підприємство на ринку, розрізняють різні підходи до ціноутворення. Такими *цілями для підприємства* можуть бути:

- виживання на ринку (низькі ціни);

- максимізація прибутку;

- лідерство на ринку;

- лідерство в якості (високі ціни за високу якість).

На рівень ціни спричиняють вплив також наступні чинники:

- державне регулювання цін;
- конкуренція виробників;
- співвідношення попиту та пропозиції;
- купівельна спроможність грошей.

Враховуючи ці чинники, підприємства можуть використовувати наступні *методи ціноутворення*:

1) метод «витрати + прибуток»:

$$Ц = C + П, \quad (7.1)$$

де C – собівартість продукції, грн.;

$П$ – прибуток, грн.

Прибуток визначається у відсотках до собівартості, розмір яких встановлюється залежно від бажаного рівня прибутковості та конкурентоспроможності продукції.

2) отримання цільової норми прибутку – підприємство встановлює ціну, включаючи в неї певний визначений рівень прибутку:

$$Ц = B_{зм} + \frac{B_{пост} + П_{заг}}{N}, \quad (7.2)$$

де $B_{зм}$ – змінні витрати на одиницю продукції, грн.;

$B_{пост}$ – постійні витрати на продукцію за певний період часу, грн.;

$П_{заг}$ – прибуток, що має бути одержаним за період часу від продажу продукції, грн.;

N – обсяг продажу продукції, одиниць.

3) оцінка споживчої вартості – ґрунтується на оцінці споживчого ефекту, який має споживач від використання товару.

4) пропорційне ціноутворення – ціна встановлюється залежно від рівня цін конкурентів.

5) метод «очікуваного прибутку» - використовується, коли підприємство більш низькою ціною планує виграти тендер або боротьбу за контакт;

б) метод швидкого повернення витрат – використовується з метою активного продажу великих обсягів продукції і швидкого повернення затрачених коштів.

Всередині існуючих систем ціноутворення можна також виділити такі *типи модифікованих цін*:

- територіальні ціни;
- ціни зі знижками;
- ціни стимулювання покупок;
- пільгові ціни;
- ціни на нові товари – як високі задля «зняття вершків», так і низькі задля «проникнення на ринок».

ТЕМА 8. ДОХІД, ПРИБУТОК ТА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.

8.1 Економічна сутність доходу підприємства.

8.2 Сутність прибутку підприємства, його види.

8.3 Рентабельність підприємства.

8.1 Економічна сутність доходу підприємства.

Дохід є виручкою підприємства від реалізації продукції, робіт та послуг.

Отримання доходу свідчить про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, вона відповідає вимогам та попиту ринку за ціною та якістю.

Отримання доходу створює основу для самофінансування підприємства за умови, що його розмір достатній для покриття витрат підприємства з виробництва та реалізації продукції, виконання зобов'язань перед бюджетом та утворення чистого прибутку.

Дохідність підприємства є одним з найголовніших показників його фінансового стану. Доходи – це джерело розвитку його діяльності, що забезпечує:

- фінансування усіх поточних витрат, що пов'язані зі здійсненням господарської діяльності;
- виплату усіх необхідних податкових платежів;
- формування прибутку як джерела розширення діяльності.

Необхідно розрізняти поняття валового та чистого доходів.

Валовий дохід – це загальна сума доходу, що отримує підприємство від всіх видів діяльності за певний проміжок часу.

Чистий дохід – це різниця між доходами від реалізації продукції та обов'язковими платежами, що входять до ціни продукції.

8.2 Сутність прибутку підприємства, його види.

Найважливішим показником, що характеризує ефективність діяльності підприємства є *прибуток*, тобто різниця між доходом від реалізації продукції та витратами на її виробництво та реалізацію. Тому прибуток – це:

- основна стратегічна мета підприємства;
- основна умова функціонування підприємства в ринковій економіці;

- основне фінансове джерело розвитку підприємства, удосконалення його матеріальної бази;
- джерело сплати податків;
- основний результативний показник діяльності підприємства;
- кінцевий результат діяльності підприємства, його отримання – обов'язкова умова розширеного відтворення підприємства, забезпечення самофінансування та укріплення його конкурентоспроможності на ринку.

Основні *функції прибутку* в ринковій економіці:

- оціночна;
- розподільна;
- стимулююча.

За порядком розрахунку можна виділити такі *головні види прибутку* підприємства:

1) валовий прибуток:

$$ВП = ВР - ВВ - ПДВ - АЗ, \quad (8.1)$$

де *ВР* – виручка від реалізації продукції підприємства;

ВВ – виробнича собівартість реалізованої продукції (валові витрати);

ПДВ – податок на додану вартість;

АЗ – акцизний збір.

2) чистий прибуток:

$$ЧП = ВП - ПП, \quad (8.2)$$

де *ПП* – податок на прибуток (25%).

Розглянемо *фактори, що впливають на прибуток* підприємства:

1) зовнішні – фактори, що не залежать від підприємства:

- інфляційні процеси;
- законодавча база;
- політичні процеси;
- науково-технічний та соціальний розвиток регіону;
- політика оподаткування, тощо;

2) внутрішні – фактори, що залежать від діяльності окремого підприємства:

а) фактори безпосереднього впливу:

- обсяг продукції, що випускається;
- собівартість виробництва;
- ціна на продукцію, що реалізується;
- асортимент продукції, тощо;

б) фактори опосередкованого впливу:

- після продажний сервіс;
- знос виробничих фондів;
- реклама;
- співвідношення власного та залученого капіталу, тощо.

8.3 Рентабельність підприємства.

Рентабельність – це відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства.

Показники рентабельності розраховуються як відношення різноманітних показників прибутку до вкладеного капіталу, обсягу продажу, використаних ресурсів, здійснених витрат, тощо.

Розглянемо *головні показники рентабельності підприємства*:

1) рентабельність вкладених коштів:

- загальний рівень рентабельності підприємства:

$$P_{\Pi} = \frac{ВП}{С} \times 100\%, \quad (8.3)$$

де *ВП* – валовий прибуток підприємства, грн.;

С – загальна виробнича собівартість, грн.

- рентабельність виробничих фондів:

$$P_{ВФ} = \frac{ВП}{ОФ} \times 100\%, \quad (8.4)$$

де *ОФ* – вартість виробничих фондів, грн.

- рентабельність сукупних активів:

$$P_{СА} = \frac{ВП}{А} \times 100\%, \quad (8.5)$$

де A – середня сума активів балансу підприємства, грн.
- рентабельність власного (акціонерного) капіталу:

$$P_{BK} = \frac{ЧП}{BK} \times 100\%, \quad (8.6)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток підприємства, грн.;

BK – сума власного капіталу, грн.

2) рентабельність продукції:

$$P_{II} = \frac{ВП}{C_{III}} \times 100\%, \quad (8.7)$$

або

$$P_{II} = \frac{ВП}{Q} \times 100\%, \quad (8.8)$$

де C_{III} – повна собівартість товарної реалізованої продукції, грн.;

Q – обсяг реалізованої продукції, грн.

РОЗДІЛ 3. ІНВЕСТИЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.

ТЕМА 11. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ИНВЕСТИЦИЙ.

11.1 Понятие инвестиций, сущность, цели и задачи инвестирования.

11.2 Классификация инвестиций.

11.1 Понятие инвестиций, сущность, цели и задачи инвестирования.

Под *инвестициями* понимают процесс вложения капитала в любой форме в различные объекты (инструменты) хозяйственной деятельности предприятия для получения дохода либо другого эффекта (политического, социального, экологического). В рыночной экономике инвестиции трактуют как вложение средств с целью создания и увеличения капитала.

Согласно закона Украины «Об Инвестициях», **инвестиции** – это денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции, другие ценные бумаги, технологии, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, машины, оборудование, любое другое имущество или лицензионные права, интеллектуальные ценности, которые включаются в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта.

В качестве инвестиции инвестор может использовать денежные средства, банковские депозитные вклады, акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги, имеющие официальный статус на фондовом рынке, движимое и недвижимое имущество (здания и сооружения, машины и механизмы), материальные ценности, интеллектуальные ценности, закрепленные авторскими правами на открытия, изобретения, ноу-хау, проектные и конструкторские разработки, земельные участки и другие природные ресурсы, находящиеся в собственности инвестора и представляющие определенную ценность.

Правило одобрения инвестиций. Для принятия решения о вложении средств, предприятию необходимо обладать информацией, подтверждающей два главные условия целесообразности инвестиций:

- 1) вложенные средства будут полностью возвращены,
- 2) прибыль от данной инвестиции будет достаточно велика, чтобы компенсировать временный отказ от использования вкладываемых средств, а также риск, возникающий вследствие неопределенности конечного результата.

Согласно теории инвестиций, главной целью инвестирования средств является обеспечение максимизации благосостояния собственников капитала (акционеров фирмы) в текущем и перспективном периоде. В процессе реализации своей главной цели управление инвестиционной деятельностью предприятий направлено на решение следующих задач:

1. Обеспечение высоких темпов развития операционной деятельности предприятия с помощью достаточной инвестиционной поддержки

2. Обеспечение максимальной доходности (прибыльности) отдельных реальных и финансовых инвестиций, и инвестиционной деятельности предприятия в целом, при предусматриваемом уровне инвестиционного риска

3. Обеспечение минимизации инвестиционного риска отдельных реальных и финансовых инвестиций, и инвестиционной деятельности предприятия в целом, при предусматриваемом уровне их доходности (прибыльности)

4. Обеспечение оптимальной ликвидности инвестиций и возможностей быстрого реинвестирования капитала при изменении внутренних и внешних условий инвестиционной деятельности

5. Обеспечение формирования достаточного объема инвестиционных ресурсов и оптимальной их структуры в соответствии с прогнозируемыми объемами инвестиционной деятельности

6. Обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе осуществления инвестиционной деятельности

Инвестиционная деятельность предприятия представляет собой целенаправленно осуществляемый процесс изыскания необходимых инвестиционных ресурсов, выбора эффективных объектов (инструментов) инвестирования, формирования сбалансированной по

избранным параметрам инвестиционной программы (инвестиционного портфеля) и обеспечения ее реализации.

Инвестиционная деятельность складывается из таких элементов: разработка инвестиционных намерений, разработка инвестиционного проекта, определение источников инвестирования и установление договорных отношений, совокупность практических действий инвестора по реализации инвестиций в выбранный объект инвестирования и обеспечение его функционирования в соответствии с требованиями проекта.

По своей направленности инвестиционную деятельность предприятия можно разделить на два основных типа: внутреннюю и внешнюю. К внутренней деятельности относится: расширение производственных мощностей, техническое перевооружение и реконструкция предприятия, увеличение объёма выпуска продукции, создание новых видов продукции. Внешнее направление инвестиционной деятельности предприятия предполагает приобретение компаний и покупку ценных бумаг.

Выбор того или иного направления вложений определяется многими обстоятельствами. Важнейшими среди них являются следующие: инвестиционный климат в стране, состояние производственно-технической базы промышленных предприятий, кредитная политика, уровень развития воспроизводственной рыночной инфраструктуры и системы привлечения и освоения капиталовложений, система налогообложения, уровень развития законодательной базы в сфере инвестиционной деятельности.

Капитальные вложения - инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объёма и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством и утвержденная в установленном порядке, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

2. Классификации инвестиций.

В экономической теории и практике инвестиционной деятельности предприятий применяется более 100 терминов, характеризующих различные виды инвестиций.

По объектам вложения капитала: *финансовые* инвестиции – вложение капитала в различные финансовые инструменты, т.е. вложение средств в ценные бумаги (как правило, в портфель из нескольких ценных бумаг). Цель – получение прибыли путем совершения операций на фондовом рынке.

Реальные (капиталообразующие) инвестиции – вложения капитала в воспроизводство основных средств, в инновационные нематериальные активы, в прирост запасов товарно-материальных ценностей, и в другие конкретные объекты, связанные с операционной (производственной) деятельностью предприятия или улучшением условий труда и быта персонала.

По способам вложения капитала: *материальные* инвестиции – инвестиции в реальное имущество, прямо участвуют в производственном процессе;

финансовые инвестиции – вложения в финансовое имущество, т.е. приобретение прав на участие в деятельности другой фирмы и долговых прав (векселя, долговые обязательства).

нематериальные инвестиции – вложения в нематериальные ценности. Затраты на исследования, разработку, подготовку и переподготовку кадров, на рекламную деятельность.

По характеру участия в инвестиционном процессе: *прямые* инвестиции – прямое участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложении капитала. Обычно прямые инвестиции осуществляются путем непосредственного вложения капитала в уставные фонды других предприятий. Прямое инвестирование осуществляют в основном подготовленные инвесторы, имеющие достаточно точную информацию об объекте инвестирования и хорошо знакомые с механизмом инвестирования.

Непрямые инвестиции – вложения капитала инвестора, опосредованное другими лицами (финансовыми посредниками, институциональными инвесторами).

По характеру использования капитала в инвестиционном процессе:

Первичные (нетто) инвестиции – использование вновь сформированного для инвестиционных целей капитала за счет как собственных, так и заемных финансовых ресурсов. Т.е. это инвестиции на основе проектов, первоначальные затраты при основании или покупке предприятия.

Дезинвестиции – процесс изъятия ранее инвестированного капитала из инвестиционного оборота, без последующего использования в инвестиционных целях (например, для покрытия убытков предприятия). Их можно охарактеризовать как отрицательные инвестиции предприятия

Реинвестиции - направление высвободившихся инвестиционных ресурсов на приобретение или изготовление новых средств производства, с целью поддержания состояния основных фондов предприятия или основных экономических показателей работы предприятия. Реинвестиции представляют собой повторное использование инвестиционных средств, высвободившихся в процессе ранее реализованных инвестиционных проектов, в инвестиционных целях.

По периоду осуществления: *краткосрочные* инвестиции – вложение капитала на период до одного года. Основу краткосрочных инвестиций предприятия составляют его краткосрочные финансовые инвестиции

Долгосрочные – вложения капитала на период более одного года. Основной формой долгосрочных инвестиций являются реальные инвестиции предприятия

По отношению к предприятию инвестору: *внутренние* – вложение капитала в развитие производственных активов самого предприятия

Внешние – вложение капитала в реальные активы других предприятий или в финансовые инструменты инвестирования, эмитируемые другими субъектами хозяйствования.

По совместимости осуществления: *независимые* инвестиции – вложение капитала в такие объекты инвестирования (инвестиционные проекты, финансовые инструменты), которые могут быть реализованы как автономные (не зависящие от других объектов инвестирования и

не исключаящие их) в общей инвестиционной программе (инвестиционном портфеле) предприятия.

Взаимозависимые инвестиции – вложение капитала в такие объекты инвестирования, очередность реализации или последующая эксплуатация которых зависит от других объектов инвестирования и может осуществляться лишь в комплексе с ними.

Взаимоисключающие (альтернативные) инвестиции носят, как правило, аналоговый характер по целям их осуществления, характеру технологии, номенклатуре продукции и другим основным параметрам и требуют альтернативного выбора.

По формам собственности: *частные* инвестиции – вложения капитала физических лиц, а также юридических лиц негосударственных форм собственности.

- *государственные инвестиции* – вложения капитала государственных предприятий, а также средств государственного бюджета разных его уровней и государственных внебюджетных фондов

- *смешанные* инвестиции – предполагают вложения, как частного, так и государственного капитала в объекты инвестирования предприятия

По региональным источникам привлечения капитала: *отечественные* инвестиции – вложения национального капитала (домашних хозяйств, предприятий, или государственных органов) в разнообразные объекты инвестирования резидентами данной страны

иностранные инвестиции – вложения капитала нерезидентами (юридическими или физическими лицами) в объекты инвестирования (инструменты) данной страны.

По уровню доходности: *высокодоходные инвестиции* – вложения капитала в объекты инвестирования, ожидаемый уровень чистой инвестиционной прибыли по которым существенно превышает среднюю норму прибыли на инвестиционном рынке данной отрасли

Средне доходные инвестиции – ожидаемый уровень чистой инвестиционной прибыли по инновационным проектам и финансовым инструментам инвестирования этой группы, примерно соответствует средней норме инвестиционной прибыли, сложившейся на инвестиционном рынке.

Бездоходные инвестиции – группа объектов инвестирования, выбор и осуществление которых инвестор не связывает с получением инвестиционной прибыли. Такие проекты преследуют, как правило, цели получения социального, экологического и других видов внеэкономического эффекта

По уровню инвестиционного риска: *без рисковые* инвестиции – вложения капитала в такие объекты инвестирования, по которым отсутствует реальный риск потери капитала или ожидаемого дохода и практически гарантировано получение расчетной реальной суммы чистой инвестиционной прибыли. Как правило, это инвестиции в облигации внутреннего государственного займа (ОВГЗ).

Низко рисковые инвестиции – вложения капитала в объекты инвестирования, риск по которым значительно ниже рыночного

Средне рисковые – уровень риска по объектам инвестирования данной группы примерно соответствует среднерыночному значению риска

Высоко рисковые инвестиции – уровень риска по объектам инвестирования данной группы обычно существенно превышает среднерыночный. Особое место в этой группе занимают т.н. *спекулятивные инвестиции*, характеризующиеся вложением капитала в наиболее рисковые проекты или инструменты инвестирования, по которым ожидается наивысший уровень инвестиционного дохода.

ТЕМА 12. СУБЪЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

12.1 Участники инвестиционной деятельности.

12.2 Классификация инвесторов.

12.1 Участники инвестиционной деятельности и их классификация.

Участниками (субъектами) инвестиционной деятельности являются заказчики, инвесторы, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также поставщики, различные предпринимательские организации – банковские, страховые и посреднические.

Субъектами инвестиционной деятельности могут быть граждане и юридические лица Украины и иностранных государств, а также государства и международные организации.

Субъекты инвестиционной деятельности вправе совмещать функции двух и более субъектов: т.е. выступать в одном лице и как заказчик, и как инвестор, и как исполнитель и т.п. Отношения между субъектами инвестиционной деятельности осуществляются на основе договора, или государственного контракта.

Субъектами инвестиционной деятельности могут быть:

а) производственно-хозяйственные образования:

- акционерные общества,
- общества с ограниченной ответственностью,
- общества с дополнительной ответственностью,
- полные общества,

б) холдинговые компании (деятельность которых в приобретении юридическими лицами контрольных пакетов акций разных компаний); промышленно-финансовые группы (в Украине образованные на основе объединения уставных фондов (уставные группы) и на основе объединения финансовых ресурсов с единым управлением (договорные группы в форме консорциума)),

в) государство принимает участие в инвестиционном процессе через государственный сектор экономики и через органы государственного управления, НБУ, Министерство финансов и др.

г) финансовые учреждения (банки, кредитные союзы, ламбарды, лизинговые, страховые компании, институты совместного инвестирования, к которым относятся корпоративный

инвестиционный фонд или паевый инвестиционный фонд, проводящие деятельность, связанную с привлечением денежных средств с целью получения прибыли от вложения их в ценные бумаги, недвижимость,

д) функциональные участники, к которым относятся:

- фирмы-девелоперы - юридические лица, берущие на себя функции по полной реализации капитала, который инвестируется,

- фирмы-риэлтеры - посредники по торговле недвижимостью,

- инжиниринго-консалтинговые фирмы - занимаются разработкой документации (информационной, научно-технической, проектно-сметной,

- строительные фирмы,

- аудиторские фирмы.

Основным субъектом инвестиционной деятельности является **инвестор**. Он осуществляет вложение собственных, заемных и (или) привлеченных средств в форме инвестиций. В качестве инвесторов могут выступать: физические и юридические лица; создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц; государственные органы; органы местного самоуправления; иностранные субъекты предпринимательской деятельности.

Все инвесторы имеют равные права на:

- осуществление инвестиционной деятельности в любой форме;

- владение, пользование и распоряжение объектами инвестирования; самостоятельное определение объемов и направлений инвестиций;

- привлечение на договорной, преимущественно конкурсной основе других субъектов ИД;

- осуществление контроля за целевым использованием инвестируемых средств;

- объединение собственных и привлеченных средств со средствами других инвесторов для осуществления совместного инвестирования.

Характерной особенностью инвесторов является отказ от немедленного потребления имеющихся средств в пользу удовлетворения собственных потребностей в будущем на новом, более высоком уровне.

Заказчиками уполномоченные на то инвесторами физические и юридические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов. При этом они не вмешиваются в предпринимательскую и (или) иную деятельность иных субъектов инвестиционной деятельности, если иное не предусмотрено договором между ними. Заказчиками могут быть инвесторы.

Подрядчиками являются физические и юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда и (или) государственному контракту, заключаемому с заказчиками. Подрядчики обязаны иметь лицензию на осуществление ими тех видов деятельности, которые подлежат лицензированию в соответствии с законодательством Украины.

Пользователями объектов инвестиционной деятельности могут быть инвесторы, а также другие физические и юридические лица, в том числе иностранные, государственные органы и органы местного самоуправления, иностранные государства, международные объединения и организации, для которых создаются объекты инвестиционной деятельности.

Организатор координирует всех участников проекта, анализирует коммерческие предложения как от подрядчиков и поставщиков, исследует рынок, отвечает за оформление пакетов документов, выбирает финансового партнера;

Поставщик оборудования выполняет контракты на поставку оборудования и оказание соответствующих услуг.

Кредитор предоставляет кредиты для финансирования проекта, обеспечивает их соответствие требованиям проекта.

Консультанты (по юридическим, налоговым вопросам, по страхованию, финансам, маркетингу) анализируют различные аспекты проекта, дают заключение о возможности его реализации, разрабатывают соответствующие рекомендации.

12.2 Классификация инвесторов.

Осуществляя инвестиционную деятельность, предприятие выступает как инвестор. Инвесторы классифицируются по следующим основным признакам:

По направленности основной хозяйственной деятельности разделяют институциональных и индивидуальных инвесторов.

Индивидуальный инвестор представляет собой конкретное юридическое или физическое лицо, осуществляющее инвестиции для развития своей основной хозяйственной (операционной) деятельности.

Институциональный инвестор представляет собой юридическое лицо – финансового посредника, аккумулирующего средства индивидуальных инвесторов и осуществляющих инвестиционную деятельность, специализированную, как правило, на операциях с ценными бумагами. Основными институциональными инвесторами выступают инвестиционные компании, инвестиционные фонды, страховые компании. Пенсионные фонды и т.п.

По целям инвестирования выделяют стратегических и портфельных инвесторов. *Стратегический инвестор* характеризуется как субъект инвестиционной деятельности, ставящий своей целью приобретение контрольного пакета акций (преимущественной доли уставного капитала) для обеспечения реального управления предприятием в соответствии с собственной концепцией стратегического развития

Портфельный инвестор – вкладывает свой капитал в разнообразные инструменты инвестирования исключительно с целью получения инвестиционной прибыли. Такой инвестор не ставит своей целью реальное участие в управлении стратегическим развитием предприятий – эмитентов.

По ориентации на инвестиционный эффект: *инвестор, ориентированный на текущий инвестиционный доход*. Такой инвестор формирует свой инвестиционный портфель за счет краткосрочных финансовых вложений, а также долгосрочных инструментов инвестирования, приносящих регулярный текущий доход (например, купонных облигаций)

Ориентированный на прирост капитала в долгосрочном периоде. Такой инвестор вкладывает свой капитал в реальные операционные активы предприятия, а также в долгосрочные финансовые инструменты (акции, долгосрочные бескупонные облигации)

Ориентированный на внеэкономический инвестиционный эффект. Такой инвестор, вкладывая свой капитал, ставит перед собой социальные, экологические и другие внеэкономические цели, не рассчитывая на получение инвестиционной прибыли.

По менталитету инвестиционного поведения, определяемого выбором инвестиций по соотношению уровней их доходности и риска, различают:

Консервативный инвестор. Этим термином характеризуется субъект хозяйствования, выбирающий объекты инвестирования по критерию минимизации уровня инвестиционных рисков, несмотря на соответственно низкий уровень ожидаемого по ним инвестиционного дохода. Такой инвестор заботится, прежде всего, об обеспечении надежности (безопасности) инвестиций.

Умеренный инвестор. Таким термином характеризуется субъект хозяйствования, выбирающий такие объекты инвестирования, уровень доходности и риска примерно соответствуют среднерыночным условиям (по соответствующему сегменту рынка).

Агрессивный инвестор. Этим термином характеризуют субъекта хозяйствования, выбирающего объекты инвестирования по критерию максимизации текущего инвестиционного дохода, невзирая на сопутствующий им высокий уровень риска.

По принадлежности к резидентам выделяют *отечественных* и *иностранных* инвесторов. Такое разделение инвесторов используется предприятием в процессе осуществления совместной инвестиционной деятельности.

Классификация форм инвестиций и видов инвесторов позволяет целенаправленно осуществлять управление инвестиционной деятельностью предприятия.

ТЕМА 13. РЕАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ИХ СТРУКТУРА.

13.1 Понятие «реальные инвестиции», их классификация.

13.2 Основные формы реальных инвестиций.

13.3 Капитальные вложения, их составные элементы, структура и источники формирования.

13.1 Понятие «реальные инвестиции», их классификация.

Основу инвестиционной деятельности предприятия составляет реальное инвестирование.

Реальные инвестиции направляются на увеличение производственного капитала и на прирост товарно-материальных запасов, а также в нематериальные активы. Термин реальные инвестиции применяются в международной практике экономического анализа и используются в системе национальных счетов ООН.

Реальное инвестирование характеризуется следующими особенностями:

1) реальное инвестирование является главной формой реализации стратегии экономического развития предприятия;

2) реальное инвестирование находится в тесной взаимосвязи с операционной деятельностью предприятия;

3) реальные инвестиции обеспечивают более высокий уровень рентабельности в сравнении с финансовыми;

4) реальные инвестиции подвержены более высокому уровню риска морального старения;

5) реальные инвестиции являются наименее ликвидными.

Виды реальных инвестиций:

1) инвестиции обновления, которые осуществляются за счет средств фонда предприятия;

2) инвестиции расширения, осуществляются за счет части национального дохода или за счет фонда накопления;

3) валовые инвестиции - это сумма инвестиций обновления и расширения;

В международной практике на макро уровне используются следующие показатели для характеристики реальных инвестиций:

1. Объем инвестиций – стоимостное выражение вложенного капитала:

2. Норма инвестиций – отношение объема инвестиций к валовому внутреннему продукту или валовому национальному продукту;

3. Коэффициент прироста капиталоемкости характеризует эффективность накопления. Он определяется как отношение валовых инвестиций в основной капитал к приросту валового национального продукта за один и тот же период.

4. Накопления – это использование части национального дохода на расширение воспроизводства. Накопления представляют прирост основного капитала, материально-технических средств, непроизводственных активов и соответственно увеличения производства продукции и услуг.

В зависимости от стратегии, избранной предприятием, будут преобладать реальные или финансовые инвестиции.

Институциональный инвестор, работающий на фондовом рынке, использующий большие финансовые инвестиции и в малой степени производственные. Предприятия производители отдадут предпочтение реальным вложениям, которые позволяют освоить новые виды продукции, выходить на новые рынки, а финансовые вложения предприятий связаны с инвестированием в краткосрочные активы или с целью получения контроля за деятельностью других предприятий.

В экономической теории общий период всех стадий жизненного цикла предприятия определяется 20-25 годами после чего оно либо ликвидируется, либо возрождается. Выделяют 6 стадий: рождение, детство, юность, ранняя зрелость, конечная зрелость, старость. На первых трех стадиях преобладают реальные инвестиции, на более поздних – финансовые.

Поскольку рынок ценных бумаг в Украине развит недостаточно, в основном в наше время внедряются реальные инвестиционные проекты.

13.2 Основные формы реальных инвестиций.

Основу инвестиционной деятельности предприятия составляет реальное инвестирование. Именно это направление инвестиционной деятельности позволяет предприятию развиваться наиболее высокими темпами, осваивать новые виды продукции и повышать ее качество, успешно проникать на новые товарные и региональные рынки. На

большинстве предприятий реальное инвестирование является в современных условиях единственным направлением инвестиционной деятельности. Это определяет высокую роль управления формированием прибыли в процессе реального инвестирования, выбора наиболее эффективных его форм.

Реальное инвестирование осуществляется предприятием в разнообразных формах, основными из которых являются.

1. Приобретение целостных имущественных комплексов. Оно представляет собой инвестиционную операцию крупных предприятий, обеспечивающую отраслевую, товарную или региональную диверсификацию их деятельности. Эта форма реальных инвестиций обеспечивает обычно «эффект синергизма», который заключается в возрастании совокупной стоимости активов обоих предприятий (в сравнении с их балансовой стоимостью) за счет возможностей более эффективного использования их общего финансового потенциала, взаимодополнения технологий и номенклатуры выпускаемой продукции, возможностей снижения уровня операционных затрат, совместного использования сбытовой сети на различных региональных рынках и других аналогичных факторов (этот эффект реально реализует парадоксальную формулу « $2 + 2 = 5$ »). В связи с осуществляемым процессом приватизации, а также банкротством отдельных предприятий, приобретение целостных имущественных комплексов получает все большее развитие.

2. Новое строительство. Оно представляет собой инвестиционную операцию, связанную со строительством нового объекта с законченным технологическим циклом по индивидуально разработанному или типовому проекту на специально отводимых территориях. К новому строительству предприятие прибегает при кардинальном увеличении объемов своей операционной деятельности в предстоящем периоде, ее отраслевой товарной или региональной диверсификации (создании филиалов, дочерних предприятий и т.п.).

3. Реконструкция. Она представляет собой инвестиционную операцию, связанную с существенным преобразованием всего производственного процесса на основе современных научно-технических достижений. Ее осуществляют в соответствии с комплексным планом реконструкции предприятия в целях радикального увеличения его производственного потенциала,

существенного повышения качества выпускаемой продукции, внедрения ресурсосберегающих технологий и т.п. В процессе реконструкции может осуществляться расширение отдельных производственных зданий и помещений (если новое технологическое оборудование не может быть размещено в действующих помещениях); строительство новых зданий и сооружений того же назначения вместо ликвидируемых на территории действующего предприятия, дальнейшая эксплуатация которых по технологическим или экономическим причинам признана нецелесообразной.

4. Модернизация. Она представляет собой инвестиционную операцию, связанную с совершенствованием и приведением активной части производственных основных фондов в состояние, соответствующее современному уровню осуществления технологических процессов, путем конструктивных изменений основного парка машин, механизмов и оборудования, используемых предприятием в процессе операционной деятельности.

5. Перепрофилирование (полная смена технологии производственного процесса для выпуска новой продукции).

6. Обновление отдельных видов оборудования. Оно представляет собой инвестиционную операцию, связанную с заменой (в связи с физическим износом) или дополнением (в связи с ростом объемов деятельности или необходимостью повышения производительности труда) имеющегося парка оборудования отдельными новыми их видами, не меняющими общей схемы осуществления технологического процесса. Обновление отдельных видов оборудования характеризует в основном процесс простого воспроизводства активной части производственных основных фондов.

7. Инновационное инвестирование в нематериальные активы. Оно представляет собой инвестиционную операцию, направленную на использование в операционной и других видах деятельности предприятия новых научных и технологических знаний в целях достижения коммерческого успеха.

Инновационные инвестиции в нематериальные активы осуществляются в двух основных формах:

а) путем приобретения готовой научно-технической продукции и других прав (приобретение патентов на научные открытия,

изобретения, промышленные образцы и товарные знаки; приобретение ноу-хау; приобретение лицензий на фрэчайзинг и т.п.);

б) путем разработки новой научно-технической продукции (как в рамках самого предприятия, так и по его заказу соответствующими инжиниринговыми фирмами).

Осуществление инновационного инвестирования в нематериальные активы позволяет существенно повысить технологический потенциал предприятия во всех сферах его хозяйственной деятельности.

8. Инвестирование прироста запасов материальных оборотных активов. Оно представляет собой инвестиционную операцию, направленную на расширение объема используемых оборотных операционных активов предприятия, обеспечивающую тем самым необходимую пропорциональность (сбалансированность) в развитии внеоборотных и оборотных операционных активов в результате осуществления инвестиционной деятельности. Необходимость этой формы инвестирования связана с тем, что любое расширение производственного потенциала, обеспечиваемое ранее рассмотренными формами реального инвестирования, определяет возможность выпуска дополнительного объема продукции. Однако эта возможность может быть реализована только при соответствующем расширении объема использования материальных оборотных активов отдельных видов (запасов сырья, материалов, полуфабрикатов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов и т.п.).

Выбор конкретных форм реального инвестирования предприятия определяется задачами отраслевой, товарной и региональной диверсификации его деятельности (направленными на расширение объема операционного дохода), возможностями внедрения новых ресурсо- и трудосберегающих технологий (направленными на снижение уровня операционных затрат), а также потенциалом формирования инвестиционных ресурсов (денежных и иных активов, привлекаемых для осуществления вложений в объекты реального инвестирования).

13.3 Капитальные вложения, их составные элементы.

Капитальные вложения это часть инвестиций, направленных на воспроизведение основных средств производственного и

непроизводственного назначения, на создание новых, реконструкцию и развитие наличных основных средств, включая объекты социальной сферы.

К основным элементам капитальных вложений относятся:

1) затраты на строительные-монтажные работы – строительство зданий, сооружений, материальное оборудование и другое;

2) затраты на приобретение разных видов технологического и энергетического оборудования, машин, механизмов, инвентаря сроком службы не меньше 1 года и стоимостью 100 грн. за единицу;

3) капитальные работы и затраты на проектно - исследовательскую деятельность, содержание дирекции предприятия, подготовка кадров.

В зависимости от признаков **структура капитальных вложений** распределяется на отраслевую, технологическую, воспроизводительную, территориальную и по формам собственности

Отраслевое распределение капитальных вложений означает распределение по отраслям. Большею частью по базовым отраслям.

Инвестиционный комплекс это система предприятий и организаций выполняющих в производстве функцию создания необходимых основных фондов достаточных для деятельности предприятий и организации всех отраслей народного хозяйства.

В 2010 году в структуре промышленного производства Украины основными отраслями были черная металлургия (27,4%), пищевая промышленность (17,4%), машиностроение (13,2%) электроэнергетика (12,2%)

Технологическая структура капитальных вложений первоочередное значение для повышение эффективности общественного воспроизводства. Оно означает распределение между затратами на строительные-монтажные работы.

Сохранить соотношение между активной и пассивной частью основных фондов можно с помощью минимальной части капитальных вложений (D_k), которые направляются на создание активной части основных фондов:

$$D_k = (K * D_{\phi} + B_{\phi} * (D_v - D_{\phi}) - M) / K \quad (13.1.)$$

где К - общий объем капитальных вложений в запланированном периоде;

D_{ϕ} - удельный вес активной части в основных фондах

V_{ϕ} - выход основных фондов:

D - удельный вес активной части в объеме выхода;

M - затраты на монтаж оборудования и другие затраты, которые формируют активную часть основных фондов в объеме строительномонтажных работ

В случае реструктуризации основного капитала в соответствии со стратегией капитала развития предприятия необходимо изменение технологической структуры капитальных вложений. В этом случае:

$$D_k = (K * D_{\phi} + V_{\phi} * (D_v - D_{\phi}) - M + K * D_{\phi}) / K \quad (13.2.)$$

где D_{ϕ} - изменение доли активной части основных фондов в соответствии с новой структурой основных фондов, техническое переоборудование.

Территориальное распределение капитальных вложений – это распределение их по экономическим районам Украины (Донбасс, Приднепровский, Прикарпатский, Полесье, Причерноморский). Объем привлеченных инвестиций в разные регионы зависит от инвестиционного климата.

Структура капитальных вложений по формам собственности означает распределение вложений по предприятиям разных форм собственности.

Источники формирования капитальных вложений

В соответствии с законом Украины «О предприятиях в Украине» от 27.03.1991 источниками формирования имущества предприятия, а следовательно и капитальных вложений могут быть:

- 1) собственные финансовые ресурсы (собственный капитал), в том числе прибыль, полученная от различных видов деятельности;
- 2) амортизационные отчисления на полное воспроизводство основных средств;
- 3) бюджетные ассигнования;
- 4) кредиты коммерческих банков и других юридических лиц;
- 5) безоплатные и благотворительные взносы, пожертвования;
- 6) другие источники, незапрещенные законодательными актами.

Собственные, заемные и привлеченные средства называются децентрализованными.

Централизованные капитальные вложения осуществляются за счет централизованных источников финансирования – средств госбюджета, местных бюджетов, средств государственных внебюджетных фондов, средств благотворительных фондов. Эти средства в основном направляются на строительство новых предприятий и объектов социального назначения, и имеют все меньший удельный вес в общем объеме капиталовложений.

ТЕМА 14. ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.

14.1 Характеристика инвестиционных проектов.

14.2 Классификация инвестиционных проектов.

14.3 Бизнес план инвестиционного проекта.

14.1 Характеристика инвестиционных проектов.

В экономической литературе понятие «инвестиционный проект» применяется в двух значениях: *относится только к реальным инвестициям.*

1) как деятельность, комплекс мероприятий, которые предполагают осуществление совокупности действий, обеспечивающих достижение определенных целей (получение определенных результатов);

2) как комплекс, набор организационно-правовых, расчетно-финансовых, конструкторско-технологических документов, необходимых для осуществления определенных действий и описывающих такие действия.

Разработка и реализация инвестиционного проекта проходит длительный период от формирования инвестиционной идеи до реализации идеи в виде выпуска продукции. Этот период в инвестиционной практике подразделяют на три фазы:

- прединвестиционная фаза – предварительные исследования до окончательного принятия инвестиционного решения;
- инвестиционная фаза – проектирование, подготовка и заключение договорной документации, строительство;
- производственная (эксплуатационная) фаза – фаза реализации хозяйственной деятельности проекта (предприятия).

В свою очередь проектные фазы подразделяют на этапы и стадии. Жизненный цикл проекта - время, необходимое для реализации всех этапов инвестиционного проекта.

Все формы намечаемых реальных инвестиций предприятия рассматриваются как совокупность его реальных инвестиционных проектов. Подготовка таких проектов к реализации требует предварительного обоснования целесообразности их осуществления и достигаемой эффективности.

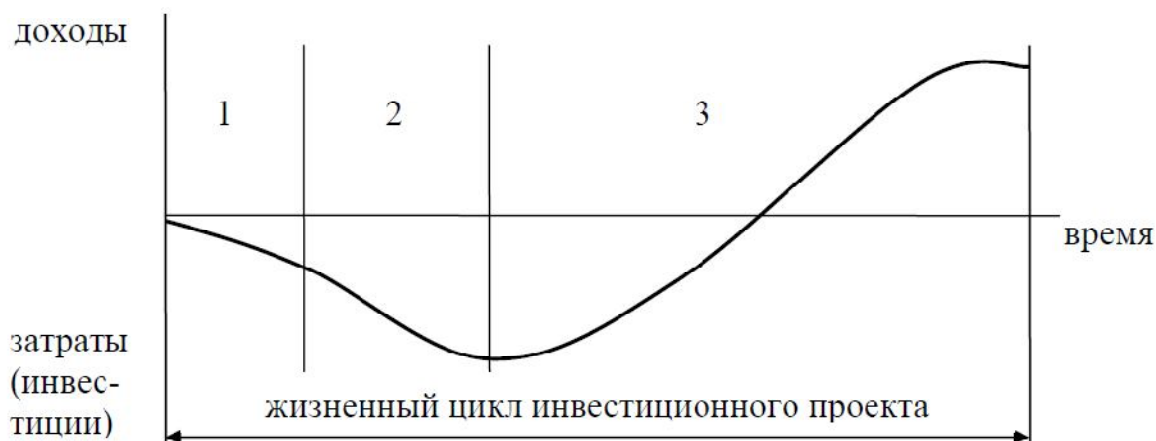


Рис. 14.1. Фазы развития инвестиционного проекта

Для таких форм реального инвестирования как обновление отдельных видов оборудования, приобретение отдельных видов нематериальных активов, увеличение материальных оборотных активов, которые, как правило, не требуют высоких инвестиционных затрат, обоснование инвестиционных проектов носит форму внутреннего служебного документа (докладной записки, заказа и т.п.), в котором излагаются мотивация, объектная направленность и объем инвестирования, а также ожидаемая его эффективность.

Для крупных реальных инвестиционных проектов обоснование целесообразности их реализации связано с разработкой бизнес-планов.

Необходимость разработки бизнес-плана реального инвестиционного проекта связана с тем, что в современных экономических условиях, предприятия не могут обеспечить свое стратегическое развитие только за счет внутренних финансовых ресурсов и привлекают на инвестиционные цели значительный объем внешнего финансирования. В то же время любой крупный сторонний инвестор должен иметь четкое представление о стратегии проекта; его масштабах; важнейших показателях маркетинговой, экономической и финансовой его результативности; объеме необходимых инвестиционных затрат и сроках их возврата и других его характеристиках. Разработанный бизнес-план реального инвестиционного проекта позволяет вначале собственникам и менеджерам предприятия, а затем и сторонним инвесторам всесторонне оценить целесообразность его реализации и ожидаемую эффективность.

14.2 Классификация инвестиционных проектов.

Инвестиционный проект - основной документ, определяющий необходимость осуществления реального инвестирования.

Классификация инновационных проектов.

1. По функциональной направленности:

- инвестиционные проекты развития,
- инвестиционные проекты санации,

2. По целям инвестирования:

- коммерческие проекты, главной целью которых является получение прибыли (*самые типичные и многочисленные*), связанные с: приростом объема выпуска продукции, расширением ассортимента продукции, повышением качества продукции, снижением себестоимости продукции, выходом на новые рынки сбыта, созданием производственных мощностей при освоении новых сфер бизнеса, требованиями закона (или инвестиции вынужденного характера).

- научно-технические (инновационные) проекты, направленные на исследование, разработку и создание новой продукции, техники, технологии. *Прибыль эти проекты приносят только при условии последующей коммерциализации созданного новшества;*

- социальные проекты, главной целью которых является качественное улучшение состояния социальной сферы страны (региона) – здравоохранения, образования, культуры и др. *Реализуются органами власти, тогда как инициаторами двух предыдущих видов инвестиционных проектов являются предприятия;*

- экологические проекты результатом которых являются построенные природоохранные объекты, или улучшенные по вредным воздействиям на окружающую среду параметры действующих производств. *Типичный пример возможного частно-государственного партнерства, когда предприятия заинтересованы в уменьшении платежей за загрязнение окружающей среды, а органы власти – в ее улучшении.*

3. По срокам реализации:

- краткосрочные (до 1 года ; *до 3 лет*),
- среднесрочные (1-3 года ; *3-5 лет*),
- долгосрочные (свыше 3 лет ; *свыше 5 лет*).

4. По объему необходимых ресурсов (капиталовложений):

- малые (*небольшие*) проекты реализуемые в рамках одной небольшой фирмы и представляющие собой планы расширения производства и увеличения ассортимента выпускаемой продукции. Являются, чаще всего, краткосрочными (до 100 тыс. долл. США),

- средние проекты реконструкции и технического перевооружения действующего производства. Реализуются поэтапно, в соответствии с заранее разработанными графиками поступления всех ресурсов проекта (от 100 до 1000 тыс. долл. США),

- крупные проекты строительства предприятий на основе принципиально новой идеи продукции или технологии. Являются, чаще всего, долгосрочными (свыше 1 млн. долл. США).

5. По схеме финансирования:

- финансирование за счет внутренних источников,
- за счет акционирования (эмиссии акций),
- за счет кредита,
- смешанные формы финансирования.

6. По типу отношений между проектами выделяют:

- независимые проекты – решение о принятии одного проекта не влияет на решение о принятии другого проекта;

- альтернативные проекты – проекты не могут быть реализованы одновременно, или принятие одного проекта означает, что другой проект должен быть отклонен;

- комплементарные (*взаимодополняющие*) проекты – принятие нового проекта способствует росту доходов по другим проектам;

- замещаемые проекты – принятие нового проекта приводит к снижению доходов по действующим проектам.

7. По типу денежного потока различают:

- инвестиционные проекты с ординарным денежным потоком, т.е. проект состоит из единовременных вложений (или инвестиций за определенный период, оттоков денежных средств) и последующих денежных поступлений (притоков денежных средств);

- инвестиционные проекты с неординарным денежным потоком, т.е. оттоки и притоки денежных средств чередуются в какой-либо последовательности.

8. По уровню риска инвестиционные проекты принято делить на низкорисковые, среднерисковые и высокорисковые. *В качестве*

среднего уровня принимают уровень риска, присущий инвестиционному рынку в целом.

14.3 Бизнес план инвестиционного проекта.

Бизнес-план представляет собой стандартизированный по основным параметрам документ, в котором детально обосновывается концепция предназначенного к реализации реального инвестиционного проекта и приводятся основные его характеристики.

Одним из главных документов проекта является *бизнес – план инвестиции*. Бизнес-план – это документ, который должен комплексно и системно обосновывать управленческие решения, связанные с инвестиционной деятельностью, представить цели инвестиции и вытекающие из нее задачи, объективно оценить внешние и внутренние условия инвестиционной деятельности, определить объем необходимых капитальных, материальных, трудовых, производственных и финансовых ресурсов, и представить обоснование эффективности описываемой инвестиции. Комплексность означает полноту содержащейся информации: маркетинговой, правовой, экономической, технической, финансовой, исторической, автобиографической и т.д.. Системность – означает изложение информации по определенной схеме. Бизнес-план предназначен для донесения деловой информации до всех заинтересованных лиц и организаций: потенциальных участников и помощников в бизнесе, местной администрации, возможных инвесторов, финансовых организаций, экспертов, административных и государственных органов. Информация, содержащаяся в бизнес-плане, является конфиденциальной. Бизнес – план подписывается ответственными лицами, при необходимости к нему прилагаются заключения экспертов.

Разработка и изложение бизнес-плана реального инвестиционного проекта подчинены определенной логической структуре, которая носит унифицированный характер в большинстве стран с развитой рыночной экономикой (отклонения от этой общепринятой структуры вызываются лишь отраслевыми особенностями и масштабами инвестиционного проекта).

В соответствии с рекомендациями ЮНИДО [UNIDO] (Организации Объединенных наций по промышленному развитию) бизнес-план должен содержать следующие основные разделы:

Титульный лист, на котором указывается название и юридический адрес предприятия, имена и адреса его учредителей, название проекта, ссылка на неразглашение коммерческой тайны.

Резюме проекта формируется на заключительном этапе разработки бизнес-плана и содержит его основные положения и финансовые показатели. Это реклама (презентация) проекта объемом не более двух-трех страниц. Знакомясь с нею, инвестор решает, насколько интересен ему предлагаемый инвестиционный замысел и стоит ли продолжать изучение бизнес-плана, который описывает его реализацию.

1. *Краткая характеристика проекта*. В этом разделе содержатся выводы по основным аспектам разработанного проекта после рассмотрения всех альтернативных вариантов, когда концепция проекта, ее обоснование и формы реализации уже определены. Ознакомившись с этим разделом, инвестор должен сделать вывод о том, отвечает ли проект направленности его инвестиционной деятельности и инвестиционной стратегии, соответствует ли он потенциалу его инвестиционных ресурсов, устраивает ли его проект по периоду реализации и срокам возврата вложенного капитала и т.п.

2. *Предпосылки и основная идея проекта*. В этом разделе перечисляются наиболее важные параметры проекта, которые служат определяющими показателями для его реализации, рассматривается регион расположения проекта в увязке с рыночной и ресурсной средой, приводится график реализации проекта и характеризуется его инициатор.

3. *Анализ рынка и концепция маркетинга*. В нем излагаются результаты маркетинговых исследований, обосновывается концепция маркетинга и разрабатывается проект его бюджета.

4. *Сырье и поставки*. Этот раздел содержит классификацию используемых видов сырья и материалов, объем потребности в них, наличие основного сырья в регионе и обеспеченность им, программу поставок сырья и материалов и связанные с ними затраты.

5. *Месторасположение, строительный участок и окружающая среда*. В этом разделе подробно описываются месторасположение

проекта, характер естественной окружающей среды, степень воздействия на нее при реализации проекта, социально-экономические условия в регионе и инвестиционный климат, состояние производственной и коммерческой инфраструктуры, выбор строительного участка с учетом рассмотренных альтернатив, оценка затрат по освоению строительного участка.

6. Проектирование и технология. Этот раздел должен содержать производственную программу и характеристику производственной мощности предприятия; выбор технологии и предложения по ее приобретению или передаче; подробную планировку предприятия и основные проектно-конструкторские работы; перечень необходимых машин, оборудования и требования к их техническому обслуживанию; оценку связанных с этим инвестиционных затрат.

7. Организация и технология управления. В этом разделе приводится организационная схема и система управления предприятием, обосновывается конкретная организационная структура управления по сферам деятельности и центрам ответственности; рассматривается подробная смета накладных расходов, связанных с организацией управления.

8. Трудовые ресурсы. Этот раздел содержит требования к категориям и функциям персонала, оценку возможностей его формирования в рамках региона, организацию набора, план обучения работников и оценку связанных с этим затрат.

9. Планирование реализации проекта. В этом разделе обосновываются отдельные стадии осуществления проекта, приводится график его реализации, разрабатывается бюджет реализации проекта.

10. Финансовый план и оценка эффективности инвестиций. Этот раздел содержит финансовый прогноз и основные виды финансовых планов, совокупный объем инвестиционных затрат, методы и результаты оценки эффективности инвестиций, оценку инвестиционных рисков.

Разработка бизнес-планов может быть осуществлена с помощью специальных компьютерных программ - COMFAR, PROJECT EXPERT и других.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙ.

ТЕМА 16. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.

16.1 Основные принципы эффективности инвестиционных проектов.

16.2 Денежные потоки инвестиционного проекта.

16.3 Определение настоящей и будущей стоимости денежных потоков инвестиционного проекта.

16.1 Основные принципы эффективности инвестиционных проектов:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла до его прекращения;

- правильное распределение денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта денежные поступления и расходы за расчетный период с учетом возможностей использования различных валют;

- сопоставимость различных проектов;

- принцип положительности и максимума эффекта. С точки зрения инвестора, для того чтобы инвестиционный проект был признан эффективным, нужно, чтобы эффект реализации проекта был с «плюсом»; при сравнении нескольких альтернатив инвестиционных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с наибольшим значением эффекта;

- учет фактора времени. При оценке эффективности проекта необходимо учитывать разные аспекты фактора времени, а также изменения во времени проекта и его экономического окружения; временной разрыв между поступлением ресурсов или производством продукции и их оплатой; неравноценность разновременных затрат или результатов (предпочтительнее более ранние результаты и более поздние затраты);

- учет только предстоящих поступлений и затрат. При расчете показателей эффективности нужно учитывать только планирующиеся в процессе осуществления проекта поступления и затраты, включая

затраты, которые связаны с привлечением ранее образованных производственных фондов, а также предстоящие потери, которые вызваны осуществлением проекта (например, от прекращения действующего производства в связи с созданием на его месте нового);

- учет всех наиболее существенных последствий проекта. При оценке эффективности инвестиционного проекта надо учитывать все последствия его осуществления. Если их влияние на эффективность допускает количественную оценку, в этих случаях ее следует произвести. В иных случаях учет этого влияния должен производиться экспертно;

- учет участников проекта, противоречие их интересов и разных оценок стоимости капитала;

- поэтапность оценки. На разных этапах разработки и осуществления проекта (выбор схемы финансирования, обоснование инвестиций, экономический мониторинг) заново определяется его эффективность с различной глубиной проработки;

- учет влияния на эффективность инвестиционного проекта надобности в оборотном капитале, который необходим для работы создаваемых на этапах реализации проекта производственных фондов;

- учет влияния инфляции (учет изменения ресурсов и цен на различные виды продукции в период реализации проекта) и возможности использования нескольких валют при реализации проекта;

- учет (в количественном виде) влияния рисков и неопределенности, сопровождающих реализацию проекта. Объем исходной информации зависит от стадии проектирования, на которой производится оценка эффективности.

Исходные сведения для определения эффективности инвестиционных проектов должны включать:

- цель проекта;
- характер производства, общие сведения о применяемой технологии, вид производимой продукции (работ, услуг);
- сведения об экономическом окружении;
- условия начала и завершения осуществления проекта, продолжительность расчетного периода.

16.2 Денежные потоки инвестиционного проекта.

От того, насколько точно рассчитан экономический эффект инвестиционного проекта (ИП), во многом зависит будущий успех компании. При этом одной из самых сложных задач является правильная оценка ожидаемого денежного потока. Если его рассчитать неправильно, то любой метод оценки ИП даст неверный результат, из-за чего эффективный проект может быть отвергнут как убыточный, а экономически невыгодный принят за сверхприбыльный. Именно поэтому важно грамотно составить план денежного потока предприятия.

Под денежным потоком (cash flow) инвестиционного проекта понимают поступления и выплаты денежных средств, связанные исключительно с реализацией этого проекта. К денежным потокам проекта не относится движение денежных средств, возникающее в результате текущей деятельности предприятия.

Денежный поток инвестиционного проекта - это зависимость от времени денежных поступлений (притоков) и платежей (оттоков) при реализации проекта, определяемая для всего расчётного периода.

Эффективность ИП оценивается в течение расчётного периода, охватывающего временной интервал от начала проекта до его прекращения. Расчётный период времени разбивается на шаги - отрезки, в пределах которых производится агрегирование данных, используемых для оценки финансовых показателей.

На каждом временном интервале значение денежного потока характеризуется:

- притоком, равным размеру денежных поступлений (или результатов в стоимостном выражении) на этом шаге;
- оттоком, равным платежам на этом шаге;
- сальдо (эффектом), равным разности между притоком и оттоком.

Денежный поток обычно состоит из потоков от отдельных видов деятельности:

- операционной (текущей);
- инвестиционной;
- финансовой.

К денежному потоку от операционной деятельности можно отнести поступления денежных средств от реализации товаров, работ и

услуг, а также авансов от покупателей и заказчиков. В качестве оттока денежных средств показываются платежи за сырьё, материалы, коммунальные платежи, выплаты заработной платы, уплаченные налоги и сборы и т. д.

При инвестиционной деятельности показываются денежные потоки, связанные с приобретением и продажей имущества долгосрочного пользования, то есть основных средств и нематериальных активов.

Финансовая деятельность предполагает притоки и оттоки денежных средств по кредитам, займам, эмиссии ценных бумаг и т. д.

Чистый денежный поток - это сумма денежных потоков от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Другими словами, это разница между суммой всех поступлений денежных средств и суммой всех платежей за один и тот же период. Именно чистые денежные потоки различных периодов дисконтируются при оценке эффективности проекта.

На начальной стадии осуществления проекта (инвестиционный период) денежные потоки, как правило, оказываются отрицательными. Это отражает отток ресурсов, происходящий в связи с созданием условий для последующей деятельности (например, приобретением внеоборотных активов и формированием чистого оборотного капитала). После завершения инвестиционного и начала операционного периода, связанного с началом эксплуатации внеоборотных активов, величина денежного потока, как правило, становится положительной.

Дополнительная выручка от реализации продукции, равно как и дополнительные производственные затраты, возникшие в ходе осуществления проекта, могут быть как положительными, так и отрицательными величинами. Технически задача инвестиционного анализа заключается в определении того, какова будет сумма денежных потоков нарастающим итогом на конец установленного горизонта исследования. В частности, принципиально важно, будет ли она положительна.

Денежные потоки могут выражаться в текущих, прогнозных и дефлированных ценах. Текущими называются цены без учёта инфляции. Прогнозными называются цены, ожидаемые (с учётом инфляции) на будущих шагах расчёта. Дефлированными называются

прогнозные цены, приведённые к уровню цен фиксированного момента времени путём деления на общий базисный индекс инфляции.

Наряду с денежными потоками при оценке инвестиционного проекта используется также накопленный (кумулятивный) денежный поток. Его характеристиками являются накопленный приток, накопленный отток и накопленное сальдо (накопленный эффект). Эти показатели определяются на каждом шаге расчётного периода как сумма соответствующих характеристик денежного потока за данный и все предшествующие шаги.

Денежный поток (денежные поступления) от операционной деятельности определяется по формуле:

$$\text{ДП} = \text{В} - (\text{З} - \text{А}) - \% - \text{Н} \quad (16.1)$$

где ДП – денежные поступления;

В – выручка;

З – совокупные затраты;

А – амортизационные отчисления;

% – проценты за кредит;

Н – уплаченные налоги.

Чем больше амортизация, которая указывается в налоговой декларации, тем меньше налогооблагаемая база при расчете налога на прибыль, тем выше денежные поступления.

С учетом налога на прибыль формула денежных поступлений выглядит следующим образом:

$$\text{ДП}_{\text{пн}} = ((1 - \text{Ст}) * (\text{В} - \text{З} - \text{А})) + \text{А} \Rightarrow \text{ЧП} + \text{А} \quad (16.2)$$

где ДП_{пн} – денежные поступления после налоговые;

Ст – ставка налога (19%).

ЧП – чистая прибыль.

Амортизация по своей экономической природе является целевым отчислением, которое необходимо для накопления средств для компенсации износа основного капитала, который используется предприятием для своей деятельности.

Величина амортизации зависит от 3 факторов:

- 1) балансовая стоимость оборудования, которое входит в состав основного капитала;
- 2) предполагаемый срок службы до момента списания оборудования;
- 3) избранный метод начисления амортизации.

Амортизация является основным источником формирования денежного фонда специального назначения. При этом она не перестает быть собственностью фирмы, но вычитается из прибыли, также как издержки и налоги.

Формирование амортизационного фонда выступает как накопление инвестиционных резервов фирмы. Поэтому начисленную амортизацию включают в сумму денежных средств для дальнейшего развития, которую фирма может рассматривать как результат своей коммерческой деятельности, то есть включать амортизацию в денежные поступления.

16.3 Определение настоящей и будущей стоимости денежных потоков инвестиционного проекта.

Для оценки эффективности инвестиционных проектов необходима процедура (или расчетная формула), позволяющая приводить разновременные затраты и результаты в данном денежном потоке к сопоставимому виду с учетом их различной предпочтительности, неравноценности.

Дисконтирование – процесс определения стоимости денег в будущем по отношению к текущему периоду (момент приведения денег - начало расчетного периода). *Деньги с течением времени неизбежно обесцениваются. Для того, чтобы понять ценность будущих доходов или накоплений применяют дисконтирование.*

Ставкой дисконтирования называют процентную ставку, необходимую для перерасчета стоимости денег или величины денежных потоков в будущем по отношению к настоящему времени.

Коэффициент дисконтирования (дисконтный множитель):

$$k_d = \frac{1}{(1 + i)^n} \quad (16.3)$$

где i – ставка дисконта (норма дисконта);

n – число периодов времени, в течение которых генерируются денежные потоки проекта.

Например, в следующем году вы получите 100 долларов, ставка дисконтирования равна 10%, тогда, дисконтируя эту сумму к настоящему моменту времени, вы получите его текущую стоимость, равную $100/(1+0,1) = 90,91$ доллар.

Обратный процесс называется компаундированием или наращиванием. Обратное дисконтированию, компаундирование – определение стоимости имеющихся денежных средств в будущем (момент приведения денег - конец расчетного периода).

Коэффициент компаундирования (множитель наращивания)

$$K_K = (1 + i)^n \quad (16.4)$$

где i – ставка компаундирования.

Например, сейчас у Вас имеется 100 долларов, ставка компаундирования равна 10%, тогда, компаундируя эту сумму на следующий год, вы получите ее будущую стоимость, равную $100(1+0,1) = 110$ долларов, а через год ее будущая стоимость будет равняться $100*(1+0,1)^2 = 121$ доллар.*

Дисконтирование и компаундирование базируется на использовании процентной ставки. Чтобы упростить расчеты используются специальные таблицы, в которых для каждого года и для каждой процентной ставки заранее вычислены величины коэффициентов дисконтирования и компаундирования.

В соответствии с методическими рекомендациями рассматривается 4 вида норм дисконта:

- 2) коммерческая;
- 3) участника проекта;
- 4) социальная;
- 5) бюджетная.

Коммерческая норма дисконта используется для оценки коммерческой эффективности проекта. Ее выбор связан с учетом альтернативной эффективности использования капитала.

Норма дисконта участника проекта отражает эффективность участия предприятий или иных участников. Выбор этой ставки

инициируют сами участники. При отсутствии предпочтений может использоваться коммерческая норма дисконта.

Социальная (общественная) норма дисконта используется для оценки общественной эффективности. Она отражает минимальные требования общества к отдаче проекта. Ее принято считать национальным параметром, который должен устанавливаться на уровне правительства в увязке с прогнозами экономического и социального развития страны. До официального установления этого норматива рекомендуется использовать коммерческую норму дисконта. Социальная норма дисконта на уровне региона может корректироваться органами управления в этом регионе.

Бюджетная норма дисконта характеризует бюджетную эффективность. Определяется с учетом альтернативной стоимости бюджетных средств и устанавливается соответствующими органами управления федерального или регионального уровня (в разрезе того, что затрагивает этот бюджет).

При финансовом анализе, за ставку дисконта (коммерческая норма дисконта) берут типичный процент, под который данная фирма может занять финансовые средства. Если банки кредитуют фирму по ставке 15%, то это и будет ставкой дисконта.

ТЕМА 19. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

19.1 Источники финансирования инвестиций.

19.2 Основные схемы проектного финансирования.

19.1 Источники финансирования инвестиций.

Реализация инвестиционного процесса связана с поиском решений в области определения возможных источников финансирования инвестиций, способов их мобилизации, повышения эффективности использования.

Все виды инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов осуществляются за счет формируемых ими инвестиционных ресурсов.

Инвестиционные ресурсы представляют собой все виды финансовых активов, привлекаемых для осуществления вложений в объекты инвестирования. Источники формирования инвестиционных ресурсов в рыночной экономике весьма многообразны.

Общепринятая классификация источников финансирования инвестиционных программ осуществляется по таким признакам:

по отношениям собственности

- собственные (финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов);
- привлеченные (средства населения, иностранных инвесторов и др.);
- заемные средства (государственной, кредитно-банковской и страховой систем, бюджетные средства на возвратной и безвозвратной основе);

по видам собственности

- государственные инвестиционные ресурсы (бюджетные, внебюджетные, госсобственность и др.);
- инвестиционные ресурсы официальных финансово-кредитных организаций (банки, инвестиционные и паевые фонды, негосударственные пенсионные фонды, страховые и лизинговые компании и тому подобное);
- финансовые средства индивидуальных инвесторов;
- инвестиционные ресурсы иностранных инвесторов;
- корпоративные инвестиции (акционерные общества и тому подобное);

по уровню владельцев

- на уровне государства (макроуровень);
- на уровне регионов, отраслей; на муниципальном уровне (мезоуровень);
- на уровне предприятий, комплексов (микроуровень).

Каждый источник финансирования имеет свои особенности и условия использования, поэтому при организации финансирования проводится анализ позитивных и негативных последствий использования возможных форм финансирования со следующим выбором наиболее соответствующих для реализации конкретной программы. К основным формам финансирования можно отнести:

1) на основе собственного капитала (внутренне финансирование, самофинансирование):

- амортизационный фонд;
- фонд развития (инвестиционный);
- резервный капитал;
- нераспределенная прибыль.

2) долговое финансирование (заемные средства):

- ссуды в финансовых структурах;
- выпуск (эмиссия) корпоративных облигаций (*Облигация – долговая ценная бумага. Она выражает обязательство эмитента выплатить сумму долга и процентным платежи по ценной бумаге в срок. Эмиссия облигаций направлена на привлечение временно свободных денежных средств населения и коммерческих структур*);
- лизинг;

3) частичное финансирование (привлеченные средства):

- паевое участие внешнего инвестора (юридического или физического лица) в капитале предприятия (акционерному, составному и др.);
- выпуск (эмиссия) дополнительного объема корпоративных акций (*Акции - долевые ценные бумаги, представляющие собой непосредственную долю их владельца в реальной собственности и делающие его совладельцем этой собственности*);
- венчурные (рисковые) инвестиции;

4) государственное финансирование - осуществляется чаще всего в рамках государственных программ поддержки предпринимательства

на национальном и региональном уровнях. Выделяют четыре основных вида государственного финансирования инвестиций:

- дотации и гранты - денежные средства обычно выделяются под конкретный проект на безвозмездной основе;

- доленое участие - предполагает, что оно через свои структуры выступает в качестве долевого вкладчика, остальная часть необходимых инвестиционных вложений осуществляется коммерческими структурами;

- прямое (целевое) кредитование - предоставляются, как правило, конкретному предприятию (или под определенный инвестиционный проект) на льготной основе. Вместе с тем государство устанавливает величину процентных ставок, срок и порядок возврата кредита;

- предоставление гарантий по кредитам - предприятие получает кредит от коммерческой структуры, а правительство через определенные институты выступает гарантом возврата данного кредита, выплачивая сумму кредита в случае невыполнения своих обязательств предприятием.

Как правило, к финансированию программ одновременно привлекаются разные источники инвестирования, *что в совокупности позволяет создать систему финансового обеспечения проектов, которые входят в программу развития предприятия.*

Преимущества использования собственного капитала:

1) простота и быстрота привлечения, т.е. решение о привлечении средств принимается руководителями и менеджерами по согласованию с собственниками предприятия;

2) самая низкая стоимость по сравнению с остальными инструментами финансирования;

3) высокая отдача по критерию нормы прибыльности капитала;

4) снижение риска неплатежеспособности и банкротства организации;

5) сохранение финансовой устойчивости на отчетном уровне;

6) полное сохранение управления в руках первоначальных учредителей.

Недостатки использования собственного капитала:

1) ограниченность объема привлекаемого капитала (ресурсов);

2) *высокая стоимость по сравнению с заёмными источниками (из за эффекта налогового «груза»);*

3) невозможность обеспечения прироста рентабельности собственного капитала из-за не использования заёмных средств;

4) Ограниченность внешнего контроля за эффективностью использования инвестированных ресурсов.

Преимущества использования заёмного капитала:

1) возможности привлечения большого объема привлекаемого капитала (количества ресурсов);

2) более низкая стоимость по сравнению с собственными источниками (при одинаковой номинальной стоимости);

3) способность генерировать прирост рентабельности собственных активов.

Недостатки использования заёмного капитала:

1) сложность привлечения;

2) платность ресурсов;

3) необходимость предоставления гарантий кредиторам;

4) снижение уровня финансовой устойчивости предприятия по сравнению с отчетной;

5) повышение риска банкротства и неплатежеспособности;

6) высокая зависимость стоимости кредита от финансовой конъюнктуры риска;

7) Частичная потеря управления деятельностью организации первоначальными учредителями.

При выборе форм долгового финансирования необходимо учитывать, что:

- срок использования ссудных средств лимитирован;

- высокие расходы относительно выплаты процентов по кредитам способствуют появлению риска неплатежеспособности;

- необходимо иметь залоговые гарантии;

- возможная передача закладной (части ли активов) в счет долговых обязательств.

Источники частичного финансирования также имеют преимущества и недостатки. Так, передача части (доли) акционерного капитала инвестору (физическому или юридическому лицу) позволит:

1) обеспечить финансирование без выплат за процентами;

2) сберечь конфиденциальность информации относительно источников финансирования;

3) использовать опыт инвестора в управлении предприятием как

совладельца;

4) ограничить круг лиц, которые контролируют деятельность предприятия.

Эмиссия дополнительного количества акций обеспечит: повышение финансового потенциала предприятия; создание условий по привлечению больших кредитов; рост стоимости предприятия; повышение имиджа и ликвидности акций; возможность повышения курсовой стоимости акций.

К недостаткам можно отнести:

1) возможность потери контрольного пакета акций действующими владельцами;

2) потерю конфиденциальности информации по состоянию предприятия (из-за обязательность публикации финансовых результатов);

3) ограничение свободы деятельности управляющих;

4) возможность уменьшения прибыли и дивидендов, приходящихся на одну акцию;

5) рост транзакционных расходов, связанных с финансовым обеспечением проектов.

Особое место среди источников долгового финансирования занимает лизинг. Это кредит, предоставленный лизингодателю лизингополучателем в пользование движимого или недвижимого имущества. Передача имущества осуществляется на условиях срочности, обратности и платности. Лизинг характеризуется, с одной стороны, как товарный кредит, с другой стороны, выступает как финансовая аренда.

В лизинговом соглашении принимают участие, как правило, три организации - лизингодатель, поставщик, лизингополучатель. Могут быть и два участника (без посредника) - поставщик и лизингополучатель. По договору лизинга лизингодатель обязывается приобрести в собственность имущество у определенного поставщика для передачи во временное владение лизингополучателя. Основа любого лизингового соглашения - финансово-кредитная операция, которая отражается в договоре. Как правило, в лизинговом договоре предусматривается право лизингополучателя на приобретение имущества по остаточной стоимости по завершении срока договора

(соглашения), а следовательно, и право собственности на него. Различают лизинг оперативный - с неполной окупаемостью и финансовый - с полной окупаемостью. В условиях лизинга лизингополучатели обязаны своевременно осуществлять платежи лизингодателям. Общая сумма платежей включает: полную стоимость лизингового имущества; сумму кредита, использованную лизингодателем по купле имущества; комиссионное вознаграждение лизингодателю; страховые платежи за лизинговое имущество, если оно было застрахованное лизингодателем; другие расходы, предусмотренные договором.

К преимуществам лизинга можно отнести:

1) льготные налоговые условия для обеих сторон. Прибыль, облагаемая налогом у лизингополучателя, уменьшается за счет включения в расходы обращения арендных платежей, в лизингодателя - амортизационные отчисления.

2) размеры платы за лизинг, как правило, фиксированы согласно договору, а поэтому лизинг не увеличивает долговые обязательства лизингополучателя.

3) лизинговая компания расширяет номенклатуру продукции инвестиционного назначения, которая движется на рынке сбыта.

4) лизингополучатель ускоряет процесс реализации инвестиционной программы своего развития без значительных одноразовых капитальных расходов.

5) лизингополучатель может учитывать сезонность, цикличность производства и имеет при этом значительную выгоду в сравнении с закупкой оборудования по кредиту.

6) ускорение обновления активной части основных фондов.

7) производитель имущества обеспечивает с помощью лизинга гарантированный сбыт дорогой продукции та возможность выхода на мировые рынки.

8) отсутствие проблем по гарантии заледной (в отличие от кредитования).

К недостаткам лизинга принадлежат:

1) повышенные затраты обращению по приобретению основных средств (оборудование и другое имущество).

2) трудности досрочного расторжения (разрыва) договора лизинга (из-за высоких штрафных санкций).

3) трудности продажи по остаточной, ликвидационной стоимости оборудования (имущества), которое использовалось по лизингу.

По своей сущности лизинг отличается от аренды. На лизингополучателя, кроме традиционных обязательств арендатора, возлагаются обязанности покупателя, связанные с приобретением собственности, то есть оплата имущества, его страхование и техническое обслуживание, возмещение потерь от порчи имущества, ремонт.

В договоре лизинга предусматриваются сроки выплаты платежей (ежемесячно, ежеквартально и тому подобное). Лизинг выполняет три функции: финансовую; производственную и сбытовую. Лизинг как метод финансирования проектов должен использоваться после тщательного изучения экономических и других последствий его применения.

19.2 Основные схемы проектного финансирования.

Основные схемы проектного финансирования:

- полное внутреннее самофинансирование;
- акционирование;
- венчурное финансирование;
- кредитное финансирование.
- франчайзинг;
- смешанное финансирование;

Полное внутреннее финансирование осуществляется путём привлечения исключительно собственных финансовых средств. Такая схема финансирования присуща только предприятиям на первой стадии жизненного цикла, *поскольку доступ к остальным типам ресурсов затруднен*. Также применяется для финансирования небольших реальных инвестиционных проектов. Иногда такая схема финансирования присутствует и крупных корпораций с очень большими объемами прибыли (Кока Кола, Майкрософт).

Акционирование предусматривает выпуск и реализацию организацией акций на сумму, равную стоимости инвестиционного проекта. Обычно используется для крупномасштабных проектов при отраслевой или производственной диверсификации инвестиционной деятельности. Акционирование осуществляется путём объявления открытой подписки для физических и юридических лиц на акции

создаваемого предприятия или дополнительной эмиссии для финансирования проекта.

Венчурное финансирование характерно для высоко рискованных проектов. Осуществляется при помощи венчурного посредника.

Понятие «венчурный капитал» (от англ. venture — риск) означает рискованные инвестиции. Венчурный капитал представляет собой инвестиции в новые сферы деятельности, связанные с большим риском. Финансируются обычно компании, работающие в области высоких технологий.

Венчурные инвесторы (физические лица и специализированные инвестиционные компании) вкладывают свои средства в расчете на получение значительной прибыли. Предварительно они с помощью экспертов детально анализируют как инвестиционный проект, так и деятельность предлагающей его компании, финансовое состояние, кредитную историю, качество менеджмента, специфику интеллектуальной собственности. Особое внимание уделяется степени инновационности проекта, которая во многом предопределяет потенциал быстрого роста предприятия.

Кредитное финансирование как правило привлекается для небольших краткосрочных проектов. Такой тип финансирования возможен для инвестиций, норма дохода которых превышает процентную кредитную ставку.

Франчайзинг. Франчайзинг представляет собой передачу или продажу фирмой, *широко известной на рынке*, лицензии на ведение бизнеса под своим товарным знаком другой фирме за определенное вознаграждение.

Лицензия (право) на технологию и товарный знак, предоставляемая за компенсацию, называется франчайз (франшиза); фирма, передающая право на ведение деятельности под своим товарным знаком за вознаграждение, - франчайзор; фирма, получающая это право за вознаграждение и обязующаяся соблюдать требуемые стандарты качества, - франчайзодержатель (франчайзиат).

Особенностью франчайзинга является комбинация ноу-хау франчайзора с капиталом франчайзодержателя. *Предприятия, работающие по франчайзу, получили значительное распространение в*

таких отраслях, как общественное питание, автоуслуги, автопрокат, гостиничное хозяйство.

Франчайзинг как способ мобилизации капитала характеризуется возможностью быстрого поступления денежных средств при незначительном риске. Общая сумма инвестиций, привлекаемых посредством франчайзинга, существенно превышает размеры капиталовложений, мобилизуемых традиционными способами. Источником ресурсов при франчайзинге является капитал франчайзодержателей.

Для инвесторов (франчайзодержателей) преимущества франчайзинга состоят в предоставлении им возможности стать самостоятельными предпринимателями, организовать ведение бизнеса, под признанным товарным знаком, использовать апробированные формы предпринимательства. Обычно франчайзодержатели формируют свой капитал за счет собственных ресурсов, а также банковских кредитов и средств, получаемых от залога имущества.

Смешанное финансирование – это обычная практика проектного финансирования на этапе зрелости предприятия. Смешанное финансирование предполагает привлечение средств из различных источников.

Проектное финансирование (финансирование инвестиционных проектов) напрямую не зависит от государственных субсидий или финансовых вложений корпораций. Основной особенностью такого финансирования, в отличие от акционерного и государственного, является учет и управление рисками; распределение рисков между участниками проекта, оценка расходов и доходов с учетом этого. Такое финансирование, как правило, применяется для больших проектов.

Проектное финансирование называют также финансированием с определением регресса (регресс - требование о возмещении предоставленной заем суммы). Различают три его формы.

1. Финансирование с *полным регрессом на заемщика*, то есть наличие определенных гарантий со стороны кредиторов проекта. Риски проекта в основном принимает заемщик, при этом стоимость ссуды относительно невысокая. Такое финансирование преимущественно применяется для мало доходных и некоммерческих проектов.

2. Финансирование *без права регресса на заемщика*, то есть кредитор при этом не имеет никаких гарантий от заемщика принимает на себя все риски, связанные с проектом. В итоге стоимость ссуды становится высокой для заемщика. Таким способом финансируются, как правило, высокоприбыльные и конкурентоспособные проекты.

3. Финансирование *с ограниченным правом регресса* предусматривает распределение всех рисков проекта между его участниками с учетом их возможностей относительно снижения того или другого вида риска. Все участники заинтересованы в эффективной реализации проекта, потому что от результатов зависит их прибыль. Стоимость ссуды в этом случае умеренна.

Существуют следующие виды источников финансирования инвестиционных проектов.

Таблица 19.1 - Основные источники привлечения ресурсов

Собственные	Заемные	
	долгосрочные	краткосрочные
Вложение капитала частных инвесторов	Долгосрочные кредиты банков	Краткосрочные кредиты банков
Эмиссия акций	Долгосрочные кредиты и займы небанковских институтов	Краткосрочные кредиты и займы небанковских институтов
Госбюджетные средства на безвозмездное финансирование	Государственные целевые, льготные, налоговые кредиты	Товарные кредиты, или отсрочки платежей, предоставленные поставщиками материальных ресурсов
Безвозмездная финансовая помощь любых субъектов и юридических лиц	Эмиссия облигаций Финансовый лизинг	

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: практикум / О.В. Губина, В.Е. Губин. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: ФОРУМ, ИНФРА-М, 2012. – 192 с.
2. Бурмака М.М. Фінансово-економічна діяльність та інвестиційний аналіз. Конспект лекцій для студентів денної форми навчання за напрямом 6.080101 «Геодезія, картографія та землеустрій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//portal.khadi.kharkov.ua/](http://portal.khadi.kharkov.ua/)
3. Гончаров В.М. Інвестиційна привабливість підприємств: організація оцінки, напрями підвищення: [монографія] / В.М. Гончаров, М.М. Білоусова, В.Ю. Припотень. – Луганськ: Прес-експрес, 2014. – 159 с.
4. Грицаєнко Г.І. Основи інвестиційної діяльності: [навчальний посібник] / Г.І. Грицаєнко. – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – 224 с.
5. Гушко С.В. Фінансовий аналіз:[навч. посіб.] / С.В. Гушко, А.В. Шайкан, Н.П. Шайкан, О.А.Гушко. – [Вид. 2-е, перероб. і допов.]. – Кривий Ріг: Чернявський Д. О., 2011. – 174 с.
6. Загуцький У.Р. Планування і діагностика діяльності підприємств: [навч. посіб.] / У.Р. Загуцький, В.М. Цимбалюк, С.Г. Шевченко. – К.: Ліра-К, 2013. –320 с.
7. Інвестування: [підручник для студ.вищ.навч.закладів] / За заг. ред. канд. екон. наук, доц. Т.В. Майорової. – К.: КНЕУ, 2014. – 128 с.
8. Інвестування: [підручник] / За ред. д-ра екон. наук, проф. М.І. Крупки. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2014. – 454 с.
9. Інвестування: [підручник] / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. В.П. Ільчук. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2014. – 355 с.
10. Карпінський Б.А. Інвестиції: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Б.А.Карпінський, Т.Б. Шира. – К.: Професіонал, 2009. – 464 с.
11. Кириченко О.А. Інвестування: [підручник] / О.А. Кириченко, С.А. Єрохін. – К.: Знання, 2009. – 573 с.
12. Колесников О.В. Економіко-фінансова діяльність будівельних підприємств: [навч. посіб.] / О.В. Колесников. – К.: Ліра-К, 2013. – 240 с

13. Крикавський Є. В. Економіка і фінанси підприємств: [навч. посіб.] / Є. В. Крикавський, З. С. Люльчак. – К.: Ліра-К, 2013. – 696 с.
14. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств: [підручник] / О. О. Непочатенко. – К.: ЦУЛ, 2013. – 504 с.
15. Портна О. В. Аналіз господарської діяльності: [навч. посіб.] / О. В. Портна, Н. М. Єршова. – К.: Патерик, 2015. – 312 с.
16. Садловська І. П. Інвестиційний менеджмент: [навч. посібник] / І. П. Садловська. – К.: «Кондор», 2011. – 212 с.
17. Сазонець І. Л. Інвестування: [підручник] / І. Л. Сазонець, В. А. Федорова, А. Ю. Гладченко. □ Львів: Новий Світ-2000, 2014. □ 389 с.
18. Яркіна Н. М. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / Н. М. Яркіна. – К.: Ліра-К, 2015. – 498 с.