

Губар Л.С.

ЕКОНОМІКА БУДІВНИЦТВА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

**ДЛЯ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ
І–ІІ РІВНІВ АКРЕДИТАЦІЇ ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ НАПРЯМІВ
“БУДІВНИЦТВО”, “АРХІТЕКТУРА”**

**Київ
“Аграрна освіта”
2014**

УДК 33 : 624.631.2
ББК 65.31
Г 93

Р е ц е н з е н т и :

Гончаров М. С., викладач Остерського коледжу будівництва та дизайну;

Кирилюк Л.П., Гльницька Г.М., викладачі Будівельного коледжу Житомирського НАЕУ;

Кононенко Л.В., викладач Ржищівського будівельного технікуму

Економіка будівництва : навч. посіб. / Л.С. Губар. – К. : Аграрна освіта, 2014. – 560 с.

ISBN 978-966-2007-69-5

Висвітлено теоретичні положення економіки будівництва як галузевої науки, питання ролі будівництва в економіці держави, інвестиційних процесів і форм власності у будівельній галузі, будівельного ринку і особливостей його розвитку, основних фондів та обігових коштів будівельних організацій, організації і планування будівництва, прибутку і рентабельності, фінансування і кредитування, управління якістю в будівництві, економіки та організації проектування, оподаткування будівельних організацій.

Рекомендовано для викладачів і студентів під час вивчення дисципліни “Економіка будівництва”, а також фахівців будівельної галузі.

ISBN 978-966-2007-69-5

© Л.С. Губар, 2014 р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
1. БУДІВНИЦТВО ТА ЙОГО МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНА БАЗА	9
1.1. Економіка будівництва як галузева наука	9
1.2. Роль будівництва в економіці держави. Техніко- економічні особливості виробництва	17
1.3. Підрядний, господарський та змішаний способи ведення будівельних робіт, їх особливості	23
1.4. Договори підряду на будівництво (контракти). Обов'язки та відповідальність сторін	26
1.5. Торги на одержання замовлення. Тендери. Основні умови формування ринкових відносин	31
2. ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В БУДІВНИЦТВІ.....	54
2.1. Поняття про інвестиції, інвестиційну діяльність, інвесто- рів. Інвестиції і капітальні вкладення. Їх склад і структура	54
2.2. Інвестиційний цикл: інвестиційна підготовка проектування будівництва, експлуатація	69
2.3. Створення проектно-будівельних фірм	84
3. ОСНОВИ НОРМУВАННЯ ТА ОПЛАТИ ПРАЦІ В БУДІВНИЦТВІ.....	94
3.1. Виробничі норми. Взаємозв'язки між ними . Методи нормативних спостережень та проектування виробничих норм	94
3.2. Оплата праці	104
3.3. Тарифна система, її складові. Порядок присвоєння, підвищення та зниження розряду	111
3.4. Нормування праці різних категорій працівників	134
3.5. Форми та системи оплати праці в будівництві	138

3.6. Особливості оплати праці робітників, керівників та службовців	149
3.7. Облік нарахування заробітної плати різним категоріям робітників на підприємствах різних форм власності	159
3.8. Документи з оплати праці. Коефіцієнт трудової участі. Розподіл заробітної плати між членами бригади	178
4. ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ТА КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В БУДІВНИЦТВІ	188
4.1. Продуктивність праці та її значення в будівництві.....	188
4.2. Структура, професійний та кваліфікаційний склад кадрів у будівництві	190
4.3. Ринок робочої сили та проблеми зайнятості. Особливості функціонування ринку робочої сили.....	193
4.4. Методи визначення продуктивності праці в будівництві..	196
4.5. Контрактна система наймання робітників. Структура кадрів, їх професійна підготовка	201
5. ВИРОБНИЧІ ФОНДИ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ..	209
5.1. Основні фонди та оборотні засоби в будівництві	209
5.2. Виробничі фонди (основні та оборотні). Їх роль та значення у будівництві	214
5.3. Методи оцінювання основних фондів	221
5.4. Знос основних виробничих фондів	226
5.5. Оборотні фонди та фонди обігу будівельних організацій.....	234
6. НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС У БУДІВНИЦТВІ	244
6.1. Поняття про науково-технічний прогрес у будівництві, його основні напрямки. Індустріалізація будівництва	244
6.2. Удосконалення технології зведення будинків	255
6.3. Роль інформації у здійсненні науково-технічного прогресу. Ноу-хау, патентна і ліцензійна справи	264

7. ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ПРОЕКТУВАННЯ.....	271
7.1. Організація економічних основ проектування	271
7.2 Техніко-економічне оцінювання проектів будівництва. Етапи і стадії проектування	275
7.3. Система одиниць виміру показників, їх нормативів та методика техніко-економічного оцінювання варіантів про- єктних рішень. Критерії оцінювання та умови співставлення.	281
7.4. Експертні автоматизовані системи та системи автомати- зованого проектування на основі сучасних комп'ютерних технологій у будівництві	287
8. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЛОГІСТИКА В БУДІВНИЦТВІ.....	289
8.1. Матеріально-технічне забезпечення будівництва	289
8.2. Форми і системи матеріально-технічного забезпечення ...	300
8.3. Контракти та умови поставок матеріалів	307
8.4. Системи норм витрат запасу матеріальних ресурсів	317
9. СОБІВАРТІСТЬ БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНИХ РОБІТ, ПРИБУТОК І РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ.....	322
9.1. Кошторисна вартість і собівартість у будівництві, склад, класифікація та групування витрат на виробництво	322
9.2. Зниження собівартості як джерело додаткових прибутків на виробництві	331
9.3. Формування договірних цін	334
9.4. Прибуток як основне джерело розвитку виробництва	338
9.5. Рентабельність будівництва та її визначення	341
9.6. Фонди економічного стимулювання, їх створення та використання	342
9.7. Шляхи підвищення прибутковості виробництва	345
10. ФІНАНСУВАННЯ І КРЕДИТУВАННЯ БУДІВНИЦТВА.	347
10.1. Види і функції банків	347
10.2. Фінансова діяльність будівельної організації	361

10.3. Кредитування. Його принципи. Види кредитів у будівництві	377
11. МЕХАНІЗМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ В БУДІВНИЦТВІ..	404
11.1. Держрозрахунок у будівництві. Його принципи	404
11.2. Самоокупність і самофінансування підприємства. Бізнес-план	409
11.3. Виробничо-фінансовий план підприємства	420
11.4. План маркетингу та його призначення	429
11.5. Поліпшення використання основних фондів та підвищення організаційно-технічного рівня будівництва	442
11.6. Фінансовий план як баланс доходів і витрат. Удосконалення господарського механізму в будівництві в сучасних умовах	452
12. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ БУДІВНИЦТВА.....	461
12.1. Поняття і суть економічної ефективності капітальних вкладень	461
12.2. Особливості визначення економічної ефективності капітальних вкладень	475
12.3. Економічний ефект від скорочення тривалості будівництва об'єктів	483
13. ОБЛІК І АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	485
13.1. Роль, значення, функції і форми обліку та звітності в будівництві в умовах ринку	485
13.2. Бухгалтерський, статистичний, оперативний облік у будівництві	490
13.3. Методи економічного аналізу діяльності будівельної організації. Значення аналізу у виявленні виробничих резервів	508
13.4. Характеристика резервів будівельної організації	519

13.5. Аналіз основних напрямків виробничо-господарської діяльності будівельної організації. Використання результатів аналізу	522
14. СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В БУДІВНИЦТВІ.....	527
14.1. Завдання системи оподаткування	527
14.2. Види податків	536
14.3. Порядок оплати податків	542
14.4. Штрафні санкції	547
Глосарій	552
Література	557

ВСТУП

Курс “Економіка будівництва” тісно пов’язаний з низкою економічних та інженерних дисциплін. Це загальноекономічні дисципліни (правове регулювання операцій з нерухомістю, економічна теорія, економіка нерухомості та ін.); дисципліни професійного циклу (технологія і організація будівельного виробництва, будівельні конструкції, будівельне матеріалознавство, будівельні машини, основи розрахунку будівельних конструкцій та ін.); економічні дисципліни (ціноутворення в будівництві, основи підприємництва і управлінської діяльності, основи бізнесу, аналіз оцінки нерухомості майна, основи бухгалтерського обліку та ін.).

Цільове завдання курсу: майбутні техніки-будівельники повинні оволодіти економічними знаннями, які дозволять їм виконувати техніко-економічні розрахунки, пов’язані з різними господарськими ситуаціями; обґрунтовувати економічну ефективність реалізації нових організаційно-технологічних та інженерних рішень у проектах і будівництві; правильно оцінювати економічну ситуацію і прогнозувати можливі зміни на ринку будівельних послуг; мати чітке уявлення про методи розробки бізнес-плану, тендерної документації та інших фінансово-економічних документів, необхідних для оцінювання доцільності участі в торгах для отримання замовлення на виконання проектно-дослідних, науково-дослідних, будівельно-монтажних робіт тощо.

1. БУДІВНИЦТВО ТА ЙОГО МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНА БАЗА

1.1. ЕКОНОМІКА БУДІВНИЦТВА ЯК ГАЛУЗЕВА НАУКА

Економіка будівництва – це галузева наука, яка досліджує форми прояву загальних економічних законів у капітальному будівництві. Тому, з одного боку, економіка будівництва тісно пов'язана з науковими дисциплінами, що вивчають економічні закони суспільного виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ на різних ступенях його розвитку, з іншого – вона ґрунтується на досягненнях спеціальних наукових дисциплін, що вивчають чинники виробництва, таких як “Організація і технологія будівельного виробництва”, “Будівельні конструкції”, “Обчислювальна техніка” та ін. У свою чергу, економіка будівництва – теоретична основа для соціально-економічних дисциплін, таких як “Фінансування і кредитування будівництва”, “Економіка праці в будівництві”, “Планування капітального будівництва” та ін.

Економіка будівництва як наукова дисципліна допомагає оцінювати результати науково-технічного прогресу, сутність якого полягає в безперервному вдосконаленні знарядь та предметів праці, методів виконання робіт та організації будівництва і основним наслідком якого є підвищення продуктивності праці. Економіка будівництва займається вивченням будівництва як особливої галузі народного господарства, яка формується, з одного боку, як процес відновлення основних фондів, що вимагає необхідних капітальних вкладень на його здійснення, а з іншого – як процес власного розвитку даної галузі матеріального виробництва.

Складність вивчення економічних аспектів капітального будівництва полягає в багатогранності організаційних і господарських форм будівельного виробництва, великій кількості

учасників, які мають різноманітні функціональні цілі та завдання, у великій залежності процесу будівельного виробництва від природних умов. У процесі будівництва будь-якого об'єкта, як правило, беруть участь інвестори, замовники, проектувальники, підрядники, спеціалізовані субпідрядні організації. Крім цих основних учасників процесу, у ньому беруть участь постачальники матеріалів, конструкцій, деталей, будівельної техніки та технологічного устаткування. Всі вони прагнуть отримати якомога більший дохід (прибуток). У зв'язку з цим під час вивчення економічних основ розвитку капітального будівництва широко використовуються методи математичного моделювання, систематичного аналізу. Інвестиційний процес при цьому розглядається як система взаємопов'язаних компонентів, що взаємодіють під час досягнення кінцевої мети – зведення об'єкта в задані строки із встановленими економічними показниками та отримання майбутньої продукції високої якості і з мінімальною собівартістю. Це дозволяє правильно розуміти економічну суть інвестицій.

У сучасних умовах принципових змін економічного механізму в країні, пов'язаних із зміною форм власності на засоби виробництва та результати праці, економіка будівництва також значно змінюється.

Проведення в країні економічних реформ, перехід до нових економічних відносин на підприємствах та конкуренції створюють умови для відокремлення людини від засобів праці.

Розширення можливостей застосування творчих здібностей людини в умовах ринкових відносин передбачає збільшення мотивації трудової активності. Важливу роль у цих умовах необхідно відвести ініціативній господарській діяльності. Світовий досвід засвідчує, що особиста підприємливість для розвитку суспільства дає найбільший ефект. Підприємництвом, як правило, займаються люди, здібні реалізувати вигідну справу, умілі організатори, винахідливі, енергійні, ініціативні.

Важливими складовими частинами підприємництва є компетентність, знання сучасного господарського механізму, методів інноваційних процесів, внутрішнього та зовнішнього ринку, маркетингу.

Ефективне виробництво вимагає раціональнішої системи цін на товари, послуги та ресурси. В ідеалі необхідна така система, за якої ціни відображають дійсні суспільні витрати на виробництво того чи іншого товару. Така система створює також благодатне економічне середовище для розвитку технічного прогресу, підвищення якості продукції, забезпечення раціонального розподілу результатів праці. Конкурентна цінова система (ринкова система) здатна служити високоефективним механізмом створення цих умов.

У нових умовах спеціалісти-будівельники повинні добре засвоїти фундаментальні знання теоретичних основ власної спеціальності, а особливо економіки. Це дозволить їм виконувати техніко-економічні розрахунки, пов'язані з різноманітними господарськими ситуаціями; обґрунтовувати економічну ефективність реалізації нових організаційно-технологічних, архітектурно-конструктивних та інженерних рішень у проектах і будівництві; правильно оцінювати економічну ситуацію і прогнозувати можливі зміни на ринку будівельних послуг; мати уявлення про методи розробки бізнес-планів, тендерної документації та інших фінансово-економічних документів, необхідних для аналізу доцільності участі в торгах з метою отримання замовлення на виконання проектно-вишукувальних, науково-дослідних, будівельно-монтажних робіт, поставку будівельного і технологічного устаткування, будівельних матеріалів; володіти основами маркетингу, аудиту, банківської справи.

У дисципліні “Економіка будівництва” будівельна організація визначається як цілісний організаційно-економічний суб'єкт господарювання. Розглядаються проблеми та методи вдосконалення інвестиційно-будівельної діяльності, де особлива увага приділена питанням економічної діяльності будівельних

організацій в умовах становлення ринкової економіки. Передусім, це нові форми й методи оцінки та напрямки підтримання на необхідному рівні рентабельності і фінансової стабільності будівельної організації, нові підходи у плануванні та налагодженні нових форм договірних відносин.

Головну увагу приділено методам поєднання теоретичного викладу, вирішенню практичних завдань та аналізу виробничих і економічних ситуацій будівельної організації з використанням елементів фінансового менеджменту.

У нинішній час, на перехідному етапі до ринкової економіки чимало керівників і колективів будівельних організацій розгубилися від наданої їм свободи підприємництва і не знають чи приватизуватися, чи залишатися державними будівельними підприємствами. А якщо і змінити форму власності, то з чого почати, які реформи проводити на рівні підприємства, яку розробити стратегію, щоб не тільки вижити на перехідному етапі, а й розвиватися з урахуванням основного принципу ринку – співвідношення попиту та пропозиції для зростання доходу?

Економіка будівельної організації – складова частина загальної економічної науки, що вивчає питання, актуальні для суспільного виробництва на мікроекономічному рівні, а саме: економічні форми, у яких здійснюється будівельне виробництво, і закономірності їх розвитку; відтворення окремих ланок економіки; спосіб вибору та використання обмежених виробничих ресурсів для виробництва будівельної продукції; аналіз зв'язків і взаємодії виробництва, розподілу та споживання в суспільстві.

Економічна своєрідність виробництва будівельних організацій зумовлюється, з одного боку, економічним призначенням будівельної продукції, її споживацькою цінністю, з іншого – походженням матеріалів, конструкцій і виробів, засобів праці, технологій тощо, які споживаються будівельною організацією.

Таким чином, від особливостей виробничого процесу, матеріально-технічної бази залежать тип будівельної організації, її розміри, спеціалізація, принципи кооперування, а також

характер розміщення на території країни. Нарешті, особливості застосовуваних знарядь праці й технологічних засобів виробництва будівельно-монтажних робіт визначають склад працюючих, характер організації й умови праці.

Предметом вивчення економіки будівельної організації як конкретної економічної науки є положення про будівельні підприємства, основи управління їх виробництвом (елементи менеджменту, маркетингу), його планування (регулювання), зокрема розробка бізнес-плану.

У сучасному розумінні слово “економіка” має, принаймні, такі основні значення:

- як сукупність виробничих відносин суспільства, його економічний базис;
- як народне господарство країни;
- як наукова дисципліна, економічна теорія.

Коли ми констатуємо, що економіка країни в стані кризи, то характеризуємо ситуацію в народному господарстві. Якщо ж стверджуємо, що вивчення економіки дає змогу зрозуміти поведінку бізнесу, населення та уряду, то маємо на увазі економічну науку.

У цьому розумінні термін “ринкова економіка” означає систему товарно-грошових виробничих відносин і ринкових механізмів їх реалізації, а також організаційну структуру такого народного господарства. Економіка як наука не може бути ні ринковою, ні плановою, хоча предметом її вивчення можуть бути рушійні сили і механізми функціонування саме ринкової економіки.

Існує досить багато визначень економіки як науки. Найважливішим, на наш погляд, є визначення англійського економіста П. Самуелсона: “Економіка – це наука про те, як суспільства використовують обмежені ресурси для виробництва корисних продуктів і розподіляють їх серед різних груп людей”.

Сучасна ринкова економіка – це змішана економіка, у якій виробництво розвивається під впливом власних ринкових

сил, що спрямовують підприємницьку активність виробників, а держава регулює цей процес, установлюючи правову структуру бізнесу і контролюючи її дотримання, здійснює різні соціальні та політичні програми.

Капітальне будівництво – галузь матеріального виробництва, зведення та реконструкції будинків і споруд. Термін “капітальне будівництво” можна розуміти подвійно:

- у технічному інженерному розумінні – як вид виробничої діяльності, пов’язаної з проектно-дослідними роботами, зведенням будинків і споруд різного призначення, реконструкцією, модернізацією, переобладнанням, перепрофілюванням;
- в економічному – як галузь народного господарства.

Проте поняття “капітальне будівництво” значно ширше поняття “галузь” і конкретного поняття “вид виробничої діяльності”.

За сукупністю організаційних і функціональних ознак капітальне будівництво правильніше було б віднести до “багато-галузевої народногосподарської системи матеріального виробництва”, до складу якої безпосередньо входять галузь “будівництво” з будівельним виробництвом, галузь будівельних матеріалів і безліч підгалузей, підприємств і організацій інших галузей народного господарства, що забезпечують капітальне будівництво інвестиційними ресурсами та послугами всіх видів.

Таким чином, **капітальне будівництво** – *це функціональна система матеріального виробництва, у якій капітальні вкладення перетворюються в основні фонди у вигляді готових до експлуатації будинків і споруд*. У сукупності з машинобудуванням капітальне будівництво складає матеріальну основу інвестиційно-виробничої діяльності суспільства та забезпечує формування й розвиток виробничого потенціалу суспільства і його інфраструктури на сучасному науково-технічному рівні. Функціональне призначення капітального будівництва – реалізація інвестицій на створення нових і реконструкцію

діючих виробничих і невиробничих об'єктів, їх технічне переозброєння.

Внаслідок функціонування системи капітального будівництва реалізується інвестиційна політика суспільства, визначаються народногосподарські пропорції, масштаби й темпи розвитку окремих галузей і виробничих сил на кожній території, а також темпи науково-технічного прогресу й ефективність інвестицій в усіх галузях економіки.

Будівництво – галузь матеріального виробництва та народного господарства, де створюються локально закріплені (нерухомі) основні фонди народного господарства виробничого і невиробничого призначення як готова будівельна продукція. За своєю організаційною побудовою будівельна галузь – це єдиний будівельний комплекс країни.

Значення і роль будівельної галузі визначаються її участю в розширеному відтворенні основних фондів усіх галузей народного господарства країни, удосконаленні галузевої структури та розміщенні підприємств, залученні у виробництво заново відкритих природних ресурсів, комплексному розвитку економіки країни, економічних районів, реалізації програм у галузі містобудівництва, забудови сіл, створенні бази для матеріального та культурного рівня життя народу.

Будівництво за низкою ознак значно відрізняється від інших галузей народного господарства. Ця галузь характеризується різноманітною структурою підрядних будівельних організацій і підприємств, високим рівнем їх спеціалізації та кооперації. Вона є однією з найбільш високомонополізованих галузей у структурі народного господарства України. За обсягом продукції, яку виробляють, та кількістю зайнятих працівників галузь будівництва займає майже десяту частину економіки України. В економічно розвинених країнах в останні роки намітилася тенденція скорочення будівельної діяльності. Це

пояснюється тим, що ринок житла виявився насиченим, нове промислове будівництво дедалі більше витісняється реконструкцією і технічним переобладнанням діючих підприємств.

В умовах ринку будівництво, як і всі галузі виробничої сфери, набуває нового економічного змісту, пов'язаного з вільною динамікою капіталу та діяльністю кожного об'єкта власності. На зміну вертикальним галузевим зв'язкам, що переважали в адміністративно-плановій економіці, приходять горизонтальні зв'язки інвесторів. Тому будівництво як економічний процес – це безперервна інвестиційна діяльність власників капіталу протягом життєвих циклів будинків або споруд, у зведення яких цей капітал був вкладений.

Особлива роль забезпечення у процесі задоволення особистих потреб людини належить будівництву. У масштабах великих господарських систем, таких як регіон або країна, ця кінцева мета реалізується поетапно. Ці етапи пов'язані з рівнем розвитку потреб, оскільки:

- будівництво зобов'язано безпосередньо задовольняти потреби людини в житлі. Це будівельна продукція першого, найвищого рівня;

- будівництво виконує функцію сприяння при задоволенні інших безпосередніх потреб, наприклад, забезпечення приміщеннями для виробництва, зберігання й збуту продуктів харчування, предметів споживання і послуг;

- продукція будівництва бере участь у процесі виготовлення засобів виробництва для випуску предметів споживання та надання послуг;

- рівень будівельної продукції пов'язаний із виготовленням засобів виробництва, зазначених вище;

- будівельна продукція, яку використовують для виробництва іншої – це підприємства з виготовлення будівельних матеріалів, виробів тощо.

У країнах із розвинутою ринковою економікою будівельна галузь розвивається за законами ринку та залежить від кон'юн-

ктури й коливань економічного циклу. Водночас будівництво має власні характерні особливості, які відрізняють його від інших галузей і диктують необхідність специфічних форм організації й управління будівельним виробництвом. Складність і різноманітність виробництва продукції будівельної галузі охоплюють різні об'єкти – від односімейних житлових будинків до великих промислових підприємств та інженерних споруд. Технологія будівельних робіт постійно вдосконалюється.

? Питання для самоперевірки

1. Що вивчає дисципліна “Економіка будівництва”?
2. Що повинні вміти і знати студенти під час вивчення дисципліни “Економіка будівництва”?
3. Який зв'язок з іншими дисциплінами має “Економіка будівництва”?
4. Як забезпечити успішну роботу будівельної організації?

1.2. РОЛЬ БУДІВНИЦТВА В ЕКОНОМІЦІ ДЕРЖАВИ. ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Вплив держави на формування економічної кон'юнктури різний, але будівництво відіграє тут особливу роль. У цій галузі державна економічна політика виявляється найбільше. На державні замовлення припадає від 25 до 50 % загального обсягу будівельних робіт, які виконуються в провідних індустріальних країнах. Крім того, на стан будівельного ринку впливають і заходи, що здійснюються державою в рамках її бюджетно-фінансової та кредитно-грошової політики.

У закордонній практиці досить чітко спостерігається уваження до врахування закономірностей і законів управління (менеджменту), що знайшло відображення у світовій практиці. Причому досить великий виток еволюційного розвитку

переконливо висвітлив ступінь значення управлінського аспекту діяльності.

За кордоном застосовуються різноманітні форми організації залежно від конкретних інвестиційних завдань. Якщо важливий, насамперед, фактор часу (виробниче будівництво), то використовується проектно-будівельний тип організації із суміщенням окремих етапів інвестиційного циклу. Задоволення специфічних потреб, відповідність підвищеним естетичним та іншим соціальним стандартам (житло, об'єкти соціальної інфраструктури) знаходять найповніше відображення в рамках традиційних форм організації. Поєднання якісних і часових параметрів досягається під час використання різних форм управління будівництвом або комплексом.

Будівництво – велика галузь народного господарства України. **Будівельний комплекс** – це сукупність будівельних, монтажних і спеціалізованих підрядних організацій і фірм, підприємств з виготовлення будівельних матеріалів, конструкцій і деталей, дослідних і проектних організацій, науково-дослідних установ, що діють у сфері будівництва, а також виробництва будівельних матеріалів, установ інфраструктури підрядного ринку та органів управління вказаними структурами.

Капітальне будівництво – одна з найважливіших галузей матеріального виробництва та всього народного господарства. Призначення його полягає в тому, що разом з машинобудуванням воно забезпечує всі галузі народного господарства (промисловість, сільське господарство, транспорт та зв'язок) основними фондами. Будівельники зводять необхідні для народного господарства будівлі і споруди, а важка індустрія забезпечує їх технологічним обладнанням. Промислові підприємства, цехи, фабрики без необхідних машин мертві, нездатні створювати необхідну для суспільства продукцію.

Капітальне будівництво передбачає зведення будівель і споруд не тільки виробничої сфери, але й невиробничої для забезпечення населення житлом, культурно-побутовими будів-

лями. Будівництво як галузь народного господарства сприяє підвищенню ефективності суспільного виробництва шляхом впровадження досягнень науково-технічного прогресу, покращення розташування виробничих потужностей, залучення в суспільне виробництво нових родовищ корисних копалин. Крім створення нових основних фондів, до функцій капітального будівництва відноситься також реконструкція та технічне переозброєння вже діючих основних фондів.

Основні завдання Держбуду України:

- розробка та забезпечення реалізації державної політики в галузі будівництва, архітектури, містобудівництва та житлово-комунального господарства; розробка системи форм і засобів державного регулювання в цих сферах, адекватних сучасним економічним умовам;

- сприяння формуванню ринкових відносин, соціального партнерства, системи державних гарантій для працівників інвестиційно-будівельної та житлово-комунальної діяльності;

- координація роботи органів управління суб'єктів України з питань, які відносяться до компетенції Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України;

- проведення науково-технічної політики, розробка системи нормативних документів з будівництва, містобудівництва, інженерних пошуків, проектування, а також щодо експлуатації, капітального ремонту й реконструкції житлово-комунального господарства;

- розробка державної житлової політики та участь у її реалізації; підготовка пропозицій щодо формування програм розвитку соціальної сфери та комунальної інфраструктури;

- розробка політики структурної перебудови бази будівельної індустрії та промисловості будівельних матеріалів, а також сприяння її реалізації;

- життя практичних заходів щодо вдосконалення містобудівництва і системи розселення, підвищення якості архітектурно-планувальних і архітектурно-художніх рішень

будинків, споруд і підприємств при забудові міст та інших поселень із метою створення для населення повноцінного середовища існування.

В управлінні будівельним комплексом України в рамках власної компетенції беруть участь Українська спілка архітекторів, Українська академія архітектури та будівництва, Українська спілка інженерів будівництва, а також галузева профспілка будівельників.

Капітальне будівництво. Формування виробничої і соціальної інфраструктури підприємства здійснюється в процесі капітального будівництва.

Капітальне будівництво – це процес створення нових, реконструкції, розширення та технічного переозброєння діючих об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури. Для цього процесу характерні довготривалість виробничого циклу, значна різноманітність об'єктів будівництва (реконструкції, розширення), здійснення виробничого процесу на місці майбутнього функціонування основних фондів. До сфери капітальною будівництва відносяться:

- спорудження будівель та об'єктів виробничого та не виробничого призначення;
- монтаж устаткування;
- проектно-пошукові, бурові та інші роботи, що пов'язані зі спорудженням відповідних об'єктів;
- капітальний ремонт будівель і споруд.

Планування капітального будівництва. Основу планування капітального будівництва складають розрахунки введення в дію виробничих потужностей, основних фондів і кошторисної вартості будівництва (реконструкції, розширення) об'єктів. Головна мета і кінцевий результат капітального будівництва – введення в дію виробничих потужностей. Планування його обсягів на підприємстві здійснюється в такій послідовності:

1. Уточнюються розрахунки балансу виробничих потужностей підприємства за відповідною номенклатурою продукції.

З цією метою перевіряються: наявність виробничих потужностей на початок планового періоду; розрахунки їх використання; терміни освоєння проектних потужностей раніше введених об'єктів.

2. Оцінюються можливості приросту діючих виробничих потужностей за рахунок проведення організаційно-технічних заходів, технічного переозброєння та реконструкції.

3. Визначаються необхідні обсяги введення в дію нових виробничих потужностей за рахунок розширення діючих об'єктів та нового будівництва. Вони розраховуються як різниця між запланованим збільшенням обсягів виробництва відповідної продукції та максимально можливим приростом потужностей на діючих об'єктах за рахунок їх технічного озброєння та реконструкції.

У країнах із розвинутою ринковою економікою будівельна галузь розвивається за законами ринку та залежить від кон'юнктури й коливань економічного циклу. Водночас будівництво має власні характерні особливості, які відрізняють його від інших галузей і диктують необхідність специфічних форм організації й управління будівельним виробництвом. Складність і різноманітність виробництва продукції будівельної галузі охоплюють різні об'єкти – від односімейних житлових будинків до великих промислових підприємств та інженерних споруд. Технологія будівельних робіт постійно вдосконалюється.

Неповторність об'єктів будівництва. Кожен будівельний об'єкт за своєю сутністю унікальний, оскільки він пов'язаний з урахуванням конкретних фізичних умов, функціонального призначення, індивідуальних вимог замовника, фінансових можливостей і багатьох інших факторів.

Стаціонарний характер будівельної продукції. Створюваний об'єкт не може бути переміщений. Продукція виробляється для споживача та споживається у тому самому місці. Таким чином, будівельний ринок є по суті ринком будівельних робіт.

Різноманітність учасників будівельного процесу. До будівельного процесу залучені проектні, будівельні, інжинірингові фірми, замовники об'єктів, виробники та постачальники будівельних матеріалів і обладнання, фінансові установи та державні органи. При цьому помітна різноманітність будівельних фірм за їх розмірами та спеціалізацією – від дрібних кустарних і сімейних фірм до гігантів будівельної індустрії з мільярдним оборотом.

Відносна повільність обороту капіталу в будівництві та пов'язана з цим необхідність використовувати кредити, особливо під час зведення великих будинків.

Високий ступінь ризику порівняно з іншими галузями.

Ці особливості впливають на функціонування будівельного ринку в економічно розвинених країнах, в основу якого покладено конкурентоконтрактний підхід, що в умовах ринкової економіки забезпечує найбільшу ефективність будівельною виробництва.

Кон'юнктура ринку будівництва складається з низки факторів, основним з яких є циклічність розвитку ринкового відтворення. Крім того, на попит впливають фактори нециклічного характеру як постійно діючі (демографічні зміни; політика, що здійснюється державою; науково-технічний прогрес; сезонність тощо), так і епізодичні (стихійні лиха, війни, страйки та ін.). Ці фактори по-різному впливають на складові попиту на продукцію будівництва – споживчий попит на житло, будинки та споруди виробничого призначення, поданий приватними компаніями, попит на будинки та споруди з боку держави (об'єкти інфраструктури), а також на ремонтно-відновлювальні роботи на існуючих об'єктах.

? Питання для самоперевірки

1. Які характерні особливості відрізняють будівництво від інших галузей ?
2. Яка роль будівництва в економіці держави?
3. Основні завдання Держбуду України.

1.3. ПІДРЯДНИЙ, ГОСПОДАРСЬКИЙ ТА ЗМІШАНИЙ СПОСОБИ ВЕДЕННЯ БУДІВЕЛЬНИХ РОБІТ, ЇХ ОСОБЛИВОСТІ

У системі капітального будівництва учасниками інвестиційного процесу виступають організації (юридичні особи), які відповідно до виконаних функцій іменуються: інвестор, замовник, забудовник, підрядник (субпідрядник) та проектувальник.

Інвестор – суб'єкт інвестиційної діяльності, що здійснює із власних або позичених коштів фінансування будівництва об'єкта. Інвестор має юридичне право на абсолютне розпорядження результатами інвестицій. Інвестор визначає сферу капітальних вкладень; розробляє умови контрактів на будівництво об'єктів; приймає рішення відносно організаційних форм будівництва з метою визначення проектувальника, підрядників, постачальників, шляхом об'яви торгів або особистих пропозицій. Інвестор може виступати в ролі замовника, кредитора, покупця будівельної продукції, а також виконувати функції забудовника.

Замовник – юридична та фізична особа, яка взяла на себе функції організатора та керівника будівництва об'єкта, починаючи від розробки техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) і закінчуючи введенням об'єкта в дію.

Забудовник – юридична та фізична особа, що володіє правом на земельну ділянку під забудову. Він є землевласником.

Підрядник (генеральний підрядник, субпідрядник) – будівельна фірма, яка здійснює за договором підряду або контрактом будівництво об'єкта. Генеральний підрядник несе відповідальність перед замовником за будівництво об'єкта відповідно до умов договору, проекту, вимог будівельних норм та правил, обговореної вартості, належної якості та визначення тривалості будівництва.

Проектувальник – проектна або проектно-вишукувальна та науково-дослідна фірма, яка здійснює за договором або

контрактом із замовником розробку проектно-кошторисної документації об'єкта будівництва.

Таким чином, в інвестиційному процесі створення об'єкта беруть участь декілька, по суті незалежних організацій, які мають різні цільові завдання при досягненні економічного ефекту (отриманні прибутку).

Основною метою інвестора та замовника є спорудження об'єкта та введення його в експлуатацію за умови мінімізації капітальних вкладень у найкоротші строки, щоб якнайшвидше отримати продукцію .

Головним завданням підрядника є максимум рентабельності будівельно-монтажних робіт. Цієї мети можна досягти двома способами: шляхом підвищення розцінок на будівельно-монтажні роботи, тобто збільшення вартості об'єкта або шляхом науково-технічного прогресу.

У капітальному будівництві отримали розповсюдження такі організаційні форми будівництва: господарський спосіб; підрядний спосіб; будівництво об'єктів під “ключ”; торги.

За господарського способу будівництво об'єктів виконується власними силами замовника або інвестора. Для цього створюється будівельно-монтажний підрозділ, який здійснює будівництво об'єкта. Цей спосіб використовується під час реконструкції, будівництва невеликих об'єктів, у сільському будівництві, тобто коли неможливо організувати рівномірне завантаження будівельних потужностей, коли час виконання потрібно погоджувати з основним технологічним процесом діючого виробництва. У таких умовах виконують невеликі обсяги робіт різноманітного профілю з неритмічним завантаженням робітників. За цього способу будівельні підрозділи мають невелику потужність, слабо оснащені високоефективними машинами, тому використовують досить примітивні форми організації і особливо технології робіт. Кадри будівельників нечисленні, робітники володіють широким спектром спеціальностей, але вони мають низьку кваліфікацію та невисоку продуктивність праці. Все це не сприяє індустріалізації

будівництва, але має переваги в тому, що не має потреби витратити час на безліч погоджень, пов'язаних із залученням підрядних організацій.

За підрядного способу будівництво об'єкта здійснюється постійно діючими будівельно-монтажними організаціями за договором (контрактом) із замовником, які мають власну високорозвинену індустріальну базу та кваліфіковані кадри.

Підрядний спосіб передбачає укладення із замовником та підрядником договорів на весь період будівництва до закінчення будови. У договорах фіксуються взаємні обов'язки сторін та відповідальність за їх виконання.

Замовник передає підряднику затверджену проектно-кошторисну документацію об'єкта, майданчик забудови, забезпечує фінансування та виконує згідно з графіками поставки обладнання та устаткування, здійснює технічний нагляд за виконанням будівельно-монтажних робіт та контроль за фактичними їх обсягами та якістю. Під час закінчення будівництва замовник разом із підрядником забезпечують введення об'єкта в експлуатацію.

За форми будівництва “під ключ” генеральний підрядник бере на себе функції замовника, взаємодіючи із забудовником та інвестором. У цьому разі підрядник несе повну відповідальність за будівництво об'єкта відповідно до проекту, у встановлені строки та в межах затвердженої кошторисної документації.

У міжнародній практиці капітального будівництва вибір проектувальників, постачальників технологічного обладнання, звичайно, здійснюється на конкурсній основі шляхом проведення торгів.

? Питання для самоперевірки

1. Які є три етапи відтворення основних виробничих фондів?
2. Техніко-економічні особливості будівельного виробництва.
3. Який спосіб ведення будівельних робіт найпоширеніший?

1.4. ДОГОВОРИ ПІДРЯДУ НА БУДІВНИЦТВО (КОНТРАКТИ). ОBOB'ЯЗКИ ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

Договір без перебільшення можна назвати основним правовим інструментом, за допомогою якого регулюють відносини сторін у капітальному будівництві. Тому до його укладення треба підійти зі всією відповідальністю, щоб жодна його деталь, жоден нюанс не залишилися поза увагою. Для цього потрібно дотримуватися суттєвих умов договору підряду на капбудівництво (далі – ДКБ).

Суть ДКБ: за ним одна сторона (підрядник) зобов'язується власними силами і засобами на замовлення іншої сторони (замовника) збудувати і здати замовнику в установлений строк визначений договором об'єкт згідно з проектно-кошторисною документацією або виконати обумовлені будівельні та інші роботи. А замовник зобов'язується передати підряднику затверджену проектно-кошторисну документацію, надати йому будівельний майданчик, прийняти збудовані об'єкти й оплатити їх (ст. 318 ГКУ).

Підрядником, тобто виконавцем, як правило, виступає юридична особа – будівельна фірма (будівельно-монтажне управління), що має ліцензію на виконання будівельних робіт. Часто ДКБ надає можливість підряднику брати собі в помічники на підставі договору субпідряду інших осіб – субпідрядників. Тоді підрядник виступає перед замовником як генпідрядник, а перед субпідрядником – як замовник.

Замовник – це фізична або юридична особа, яка за власним рішенням замовляє будівництво об'єкта (виконання робіт), приймає і платить за нього. Буває, він діє за дорученням інвестора.

Поряд із названими діючими особами сторонами ДКБ можуть бути, наприклад, постачальники, проектні організації. Тоді він стає не двостороннім, а багатостороннім.

Суттєві умови ДКБ. Їх містять глави 33 ГКУ і 61 ЦКУ, а також Постанова № 668 від 01.08.2005 р. Незважаючи на те, що остання більш схожа на компіляцію цих двох кодексів, вона все-таки важливий документ. Хоча б тому, що ДКБ треба укладати і виконувати на загальних умовах, передбачених для подібних договорів і затверджених Урядом України (ч. 1 ст. 323 ГКУ). Постановою № 668 такі загальні умови саме й затверджені.

Отже, три названі документи істотними умовами ДКБ вважають:

- найменування і реквізити сторін;
- місце і дату укладення;
- предмет договору;
- ціну договору, джерела і порядок фінансування будівництва об'єкта;
- строки виконання робіт;
- права та обов'язки сторін;
- порядок матеріально-технічного, проектного та іншого забезпечення будівництва;
- порядок залучення субпідрядників;
- порядок контролю якості робіт і матеріалів замовника;
- порядок прийняття об'єкта (робіт);
- порядок розрахунків за виконані роботи;
- умову про гарантійні строки і порядок усунення дефектів;
- ризики випадкового знищення або пошкодження об'єкта, їх страхування;
- забезпечення виконання зобов'язань і відповідальність сторін;
- порядок врегулювання спорів;
- підстави та умови зміни і розірвання договору.

Предмет договору – покладені на підрядника роботи, результатом яких має стати збудований об'єкт, у предметі цього договору зазначають найменування об'єкта будівництва, його місцезнаходження, основні параметри (потужність, площу,

об'єм тощо), склад і обсяг робіт, зафіксовані проектно-кошторисною документацією, інші показники, що характеризують предмет договору. Він може мати такий вигляд:

п. 1.1. Підрядник зобов'язується власними або залученими силами виконати комплекс робіт з будівництва одноповерхового житлового будинку на вул. Зоряній, 77 у Києві (далі – об'єкт) згідно із затвердженою проектно-кошторисною документацією та здати в експлуатацію об'єкт у встановлений термін. Замовник зобов'язується надати підряднику будівельний майданчик, проектно-кошторисну документацію, забезпечити своєчасне фінансування будівництва, прийняти завершений будівництвом об'єкт і повністю сплатити вартість виконаних робіт у порядку і в розмірах, передбачених цим договором та додатками до нього.

п. 1.2. Обсяг робіт, що виконуються на об'єкті Підрядником:

- загальнобудівельні роботи, зокрема земляні;
- штукатурка всіх приміщень;
- облицювання ванних кімнат та санітарних вузлів кахлем;
- підготовка під чистову підлоги та гідроізоляція;
- розведення систем водопостачання, каналізації, опалення та електрозабезпечення;
- встановлення входних дверей;
- встановлення і скління вікон та балконних дверей;
- улаштування радіотрансляційної та телефонної мереж, протипожежної сигналізації, виведення телеантени;
- встановлення внутрішніх столярних виробів.

Якщо до проектно-кошторисної документації вносять зміни, то предмет договору необхідно привести у відповідність з ними. Для чого, зазвичай, використовують додаткову угоду.

Ціна договору, оскільки цей договір – оплатний, то сторони повинні записати в ньому ціну або спосіб її визначення, тобто це може бути тверда сума чи сума, що розраховується,

скажімо, з урахуванням ринкової вартості житла, його територіального розміщення, вартості будматеріалів, електроенергії, ПММ, але якщо згадати, що за ДКБ майже завжди виконують величезний обсяг робіт, доцільно скласти кошторис і вже за ним виводити їх ціну, що, до речі, містить у собі компенсацію витрат підрядника та його винагороду за працю (ч. 3 ст. 843 ЦКУ, ч. 2 ст. 321 ГКУ).

Кошторис може бути приблизним або твердим. Якщо в договорі не записано інше, його вважають твердим, і внести до нього зміни вдасться лише за погодженням сторін. У разі перевищення твердого кошторису всі пов'язані з цим витрати несе підрядник, якщо законом не передбачено інше. Більше того, підрядник не має права порушувати питання про збільшення, а замовник – про зменшення твердого кошторису. Однак з кожного правила є виняток, так і тут. Коли після укладення ДКБ істотно зростає ціна на матеріали, обладнання, а також вартість послуг, підрядник вправі домагатися збільшення кошторису. Причому після відмови замовника підряднику дозволено взагалі розірвати ДКБ.

Неважко зрозуміти, що твердий кошторис все-таки кращий для замовника. Хоча, варто зазначити, п. 24 постанови № 668 містить низку обставин, після настання яких є надія на його уточнення. Але вона втілиться тільки тоді, коли ці та інші випадки (наприклад, виникнення форс-мажору) записані в самому ДКБ.

Право маневрувати (звичайно ж, у розважливих межах) підряднику надає приблизний кошторис. Якщо ж йому необхідно значно його перевищити, він зобов'язаний своєчасно попередити про це замовника. Інакше про відшкодування додаткових витрат доведеться забути. Якщо замовник не погодиться на перевищення кошторису, то підрядник може відмовитися від ДКБ і вимагати оплати виконаної частини робіт (ст. 844 ЦКУ).

Говорячи про складання кошторису, не можна не згадати про наказ № 174 від 27.08.2000 р., яким затверджено правила визначення вартості будівництва. Отож, якщо йдеться про будівництво за бюджетні кошти або кошти підприємств, установ, організацій державної форми власності, проігнорувати цей наказ не можна. Якщо це будь-які інші джерела фінансування, його можна сприймати як рекомендацію.

Фінансують будівництво за планом. Його складає замовник і затверджує з підрядником та інвестором (якщо він є). План пишуть на весь строк будівництва за місяцями і роками, зазначаючи джерела і напрямки фінансування (п.п. 83, 84 постанови № 668).

Строки виконання робіт. Зрозуміло, що має бути конкретна дата початку і закінчення будівництва (робіт). Пункт 17 постанови № 668 уточнює: календарний графік виконання робіт з усіма етапами і комплексами – невід’ємна частина ДКБ, а от дата закінчення робіт (будівництва об’єкта) – дата його прийняття замовником знаходиться під питанням. Підрядник може виконати своє завдання достроково – зі схвалення замовника. Але краще, коли така можливість закладена в ДКБ. Звичайно, строки іноді пересувають, що слід відображати в ДКБ і в додатковій документації (наприклад, у плані фінансування), адже від них залежать строки фінансування.

Права та обов’язки сторін. Серед цілої низки прав та обов’язків сторін, передбачених ЦКУ, ГКУ і постановою № 668, хочемо виділити такі права замовника:

- у будь-який час перевіряти перебіг і якість робіт, не втручаючись у діяльність підрядника;
- відмовитися від ДКБ і вимагати відшкодування шкоди, якщо підрядник своєчасно не розпочав роботи або виконує їх настільки повільно, що закінчити їх у строк нереально (ст. 849 ЦКУ).

У той же час замовник зобов’язаний прийняти роботу підрядника, оглянути її і, якщо є недоліки, негайно повідомити

про це підряднику. Якщо він не здійснить перевірку, то втратить право в подальшому посилаючись на допущені підрядником недоліки.

Що стосується підрядника, то він має право притримати результат робіт, а також обладнання, залишки невикористаного матеріалу, інше майно замовника, якщо той не оплатить установленої в ДКБ вартості робіт або не внесе іншої суми, що належить підряднику (ст. 856 ЦКУ). А от попередити замовника про отриманий від нього недоброякісний або непридатний матеріал, проте, що дотримання вказівок замовника загрожує якості або придатності результату робіт, а також про інші, не залежні від нього обставини, та ті, що загрожують результату робіт, – уже не право, а обов'язок підрядника.

? Питання для самоперевірки

1. Які умови договору підряду на капітальне будівництво?
2. Права та обов'язки сторін.

1.5. ТОРГИ НА ОДЕРЖАННЯ ЗАМОВЛЕННЯ. ТЕНДЕРИ. ОСНОВНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Положення про проведення торгів (тендерів) у будівництві визначає порядок організації та проведення торгів (тендерів) в Україні на виконання робіт і послуг вітчизняними та іноземними підприємствами і організаціями усіх форм власності під час будівництва нових об'єктів та споруд виробничого і невиробничого призначення, розширення, реконструкції, технічного переозброєння діючих підприємств, реставрації пам'яток архітектури і містобудування та капітального ремонту об'єктів і споруд (далі – будівництво).

Тендерні процедури, не застосовуються у разі, коли:

- замовлення не могло бути передбачене заздалегідь і потребує негайного виконання;

-
-
- замовлення становить державну таємницю або пов'язане з інтересами національної оборони і національної безпеки;
 - об'єкти будуються господарським способом;
 - будівництво здійснюється за угодами щодо іноземних кредитів, які надаються під гарантії Кабінету Міністрів України міжнародними фінансовими організаціями, іноземними фінансово-кредитними установами, що вимагають застосування спеціальних тендерних процедур;
 - очікувана (розрахункова) вартість будівництва менше 200 тис. гривень.

Рішення про проведення торгів (тендерів) приймається замовником за наявності достатніх інвестицій для здійснення будівництва або документально підтверджених фінансових гарантій щодо своєчасного одержання необхідних для виконання замовлення коштів.

Замовлення на будівництво може розміщуватися шляхом проведення торгів (тендерів) на виконання проекту в цілому, а за значного обсягу робіт – на спорудження комплексів, виконання черг, етапів будівництва, визначених проектною документацією.

Не дозволяється поділ замовлення на частини з метою штучного зменшення вартості замовлення і уникнення проведення торгів (тендерів).

Проведення торгів (тендерів) організує замовник, який не повинен вчиняти дискримінаційних дій щодо підрядників і претендентів.

До участі у торгах (тендерах) не допускаються підрядники або їх участь у торгах (тендерах) може бути припинена у разі, коли вони:

- визнані банкрутами або стосовно них порушено справу про банкрутство;
- перебувають у стадії ліквідації;
- припинили власну господарську діяльність;

- не мають ліцензії на виконання відповідних робіт в Україні;

- подали необ'єктивну інформацію про власну професійну готовність виконати замовлення, а також щодо наявності виробничих потужностей, фінансової надійності.

Способи проведення торгів (тендерів)

У разі очікуваної (розрахункової) вартості будівництва, що дорівнює або перевищує 200 тис. гривень, торги (тендери) можуть бути:

- відкритими, коли всі заінтересовані підрядники мають право подавати тендерні пропозиції;

- відкритими з попередньою кваліфікацією, коли тендерні пропозиції мають право подавати тільки ті претенденти, які за результатами попередньої кваліфікацій допущені до участі у торгах (тендерах);

- закритими, коли тендерні пропозиції мають право подавати тільки ті підрядники, які одержали від замовника запрошення до торгів (тендерів).

Основним видом проведення торгів (тендерів) є відкритий спосіб.

Відкриті торги (тендери) з попередньою кваліфікацією претендентів проводяться у разі, коли кількість претендентів перевищує шість осіб або коли це передбачено умовами торгів (тендерів).

Закриті торги (тендери) проводяться у разі, коли:

- кількість підрядників, здатних виконати контракт, обмежено;

- витрати на проведення відкритих торгів (тендерів) будуть не виправдано великими порівняно з вартістю замовлення;

- проведення відкритих торгів (тендерів) недоцільне через інші причини (таємність, терміновість робіт тощо).

У зазначених випадках замовник запрошує до участі у торгах (тендерах) таку кількість підрядників, яка б забезпечила збереження конкуренції, але не менше 3-х.

Рішення щодо проведення закритих торгів (тендерів) приймається замовником за погодженням з органом, який забезпечує фінансування замовлення.

Організаційна робота замовника

Підготовку і проведення торгів (тендерів) забезпечує замовник або за його дорученням організатор, які формують тендерний комітет (тимчасовий або такий, що діє на постійній основі), до складу якого входять представники замовника, міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, місцевих державних адміністрацій, виконавчих органів рад, проектних і громадських організацій тощо.

Склад тендерного комітету затверджується замовником. Головою тендерного комітету є керівник підприємства, установи організації – замовника торгів (тендерів) або інша посадова особа, яка ним призначається.

Замовник або організатор здійснюють:

- публікацію оголошення про проведення торгів (тендерів) або надсилання запрошень підрядникам;
- прийняття і реєстрацію заявок підрядників на участь у торгах (тендерах);
- розроблення документації щодо попередньої кваліфікації претендентів та надсилання її претендентам;
- підготовку тендерної документації та надсилання її претендентам;
- організацію відвідування претендентами будівельного майданчика;
- надання роз'яснень на запитання претендентів з приводу з'ясування інформації, що міститься у тендерній документації;

• внесення доповнень і змін до тендерної документації та інформування про них усіх претендентів.

На тендерний комітет покладається:

- проведення попередньої кваліфікації претендентів;
- приймання, реєстрація та зберігання тендерних пропозицій (оферт) претендентів;
- розкриття тендерних пропозицій (оферт) та їх оголошення;
- уточнення з претендентами, у разі потреби, окремих питань щодо тендерних пропозицій;
- оцінка тендерних пропозицій (оферт) і прийняття рішень за результатами оцінки;
- визначення переможця торгів (тендерів);
- документальне оформлення інформації щодо процедури і результатів проведення торгів (тендерів), підготовка звіту про проведення торгів (тендерів).

Рішення тендерного комітету приймаються на закритих засіданнях у присутності не менше двох третин його складу відкритим голосуванням простою більшістю голосів. У разі рівного розподілу голосів голос голови тендерного комітету є вирішальним.

Рішення тендерного комітету оформлюються протоколом, який підписується всіма членами тендерного комітету, що взяли участь у голосуванні.

Замовник контролює хід роботи, пов'язаної з проведенням торгів (тендерів), вирішує найважливіші питання, що виникають, затверджує протоколи засідань тендерного комітету, тендерну документацію, результати торгів (тендерів), розглядає скарги від претендентів, остаточно узгоджує умови контракту з переможцем торгів (тендерів) та підписує з ним контракт.

Замовник може на будь-якій стадії проведення торгів (тендерів) до укладення контракту, якщо це було передбачено тендерною документацією, припинити торги (тендери),

сповістивши про це у триденний термін усіх претендентів з обґрунтуванням власного рішення. Замовник не несе при цьому відповідальності перед претендентами за таке рішення.

Оголошення про торги (тендери)

Оголошення про відкриті торги (тендери) та запрошення підрядників до участі у закритих торгах (тендерах) або конкурентних перемов дається замовником або організатором за умови готовності тендерної документації.

Оголошення про відкриті торги (тендери) обов'язково публікується замовником у інформаційно-аналітичному бюлетені "Вісник державних закупівель" та у разі потреби в інших друкованих засобах масової інформації, зокрема в іноземній пресі, технічних журналах, які поширюються за міжнародними каталогами. У разі потреби замовник може зробити оголошення про їх проведення по радіо чи телебаченню. (Абзац перший пункту 18 із змінами, внесеними згідно з Постановою Кабінету Міністрів України № 2113 (2113-99-п від 22.11.99).

Оголошення про торги (тендери) підлягають обов'язковій публікації в офіційних міжнародних виданнях, якщо очікувана вартість замовлення перевищує один мільйон доларів США.

Запрошення до участі в закритих торгах (тендерах) та конкурентних перемов надсилаються підрядникам, які спроможні виконати замовлення. Участь у таких торгах та перемогах без запрошень неможлива.

Замовник не пізніше трьох днів після публікації оголошень про торги (тендери) або відправлення запрошень підрядникам до участі у закритих торгах (тендерах) та конкурентних перемогах надсилає їх копії органу, який забезпечує фінансування замовлення.

Публікація оголошення про відкриті торги (тендери) або відправлення запрошень підрядникам до участі в закритих торгах (тендерах) повинні здійснюватися за 1–6 місяців до закінчення строку подання і реєстрації тендерних пропозицій залежно від складності замовлення і часу, необхідного для

попередньої кваліфікації претендентів і підготовки тендерних пропозицій.

За потреби замовником може бути прийнято рішення щодо інших строків подання та реєстрації тендерних пропозицій.

Оголошення про відкриті торги (тендери) або запрошення до закритих торгів (тендерів) і конкурентних переговорів повинно містити інформацію про:

- назву, адресу, телефони замовника або організатора і тендерного комітету;

- назву і опис замовлення;

- джерело фінансування замовлення;

- спосіб проведення торгів (тендерів);

- бажаний або граничний строк виконання замовлення;

- адресу, строки, умови та інші відомості щодо отримання тендерних документів;

- строки і місце подання документів для попередньої кваліфікації претендентів;

- можливість уточнення інформації, необхідної для підготовки документів з метою проведення попередньої кваліфікації претендентів;

- строки, адресу і спосіб подання тендерних пропозицій (оферт);

- мову, якою повинні складатися документи тендерної пропозиції.

За потреби обсяг зазначеної інформації може бути розширено.

Попередня кваліфікація претендентів

Тендерний комітет у разі проведення відкритих торгів (тендерів) з попередньою кваліфікацією претендентів визначає склад інформації, яку повинні надати претенденти, готує і передає їм відповідні форми.

Претенденти передають до тендерного комітету у визначені ним терміни заповнені форми, інші документи для аналізу і оцінки, а також офіційне повідомлення про намір взяти участь у торгах (тендерах).

Тендерний комітет аналізує одержану інформацію і визначає на її підставі технічну, організаційну і фінансову спроможність кожного із претендентів виконати замовлення, приймає відповідні рішення щодо результатів їх попередньої кваліфікації, забезпечує документальне оформлення цієї процедури.

Інформація, яка подається претендентами для попередньої кваліфікаційної оцінки, повинна містити:

- копії документів, що засвідчують юридичний статус, місце реєстрації організації, копію ліцензії;
- довідку про щорічні обсяги виконаних будівельно-монтажних робіт за останні три роки у вартісному відображенні;
- довідку про досвід виконання за останні три роки аналогічних замовлень із зазначенням замовників, для яких вони виконувались, та їх реквізитів;
- перелік основних будівельних матеріалів, які передбачається використати для виконання замовлення з зазначенням їх виробника;
- відомості про кваліфікацію та досвід спеціалістів, які братимуть участь у виконанні замовлення;
- звіт про фінансово-майновий стан, фінансові результати та баланс підприємства (претендента);
- відомості про арбітражні справи за останні три роки;
- пропозиції щодо залучення субпідрядників.

У разі потреби від підрядників може вимагатися інша інформація, за винятком такої, що становить комерційну таємницю.

Під час проведення кваліфікаційної оцінки претендентів необхідно враховувати їх відповідність таким мінімальним вимогам:

- середньорічний обсяг робіт, які вони виконували раніше, має бути не меншим, ніж передбачуваний замовленням;

• мати досвід роботи генерального підрядника не менш як на двох об'єктах, подібних за характером і складністю до передбаченого замовленням;

• мати у своєму володінні або гарантувати можливість придбання чи використання (купівля, оренда, лізинг тощо) необхідних для виконання робіт машин і механізмів;

• володіти достатніми для виконання замовлення обіговими коштами або мати документально підтверджені гарантії банку про можливість одержання кредиту.

Після проведення попередньої кваліфікації складається список претендентів, які можуть узяти участь у тендері. Їх кількість доцільно обмежити шістьма учасниками. Список затверджується замовником і кожному з претендентів, що залишилися у списку, надсилається офіційне запрошення взяти участь у тендері.

Претендентам, які не пройшли попередньої кваліфікації, повідомляється про це письмово з відповідним обґрунтуванням протягом трьох днів після прийняття рішення. Вони можуть ознайомитись із офіційним звітом про проведення попередньої кваліфікації, але не мають права вимагати від замовника доказів або пояснень щодо мотивів прийняття рішення.

Тендерна документація

Тендерна документація повинна бути однаковою для всіх претендентів, а також недискримінаційною, однозначною для розуміння, містити вичерпну інформацію, необхідну для розроблення тендерних пропозицій, і не створювати ризику для підрядників за обставин та подій, які вони не можуть передбачити під час визначення ціни і на які не мають впливу.

Замовник повинен подати претендентам тендерну документацію згідно з процедурами і вимогами, зазначеними у оголошенні про відкриті торги (тендери) або у запрошенні до участі у закритих торгах (тендерах) і конкурентних переговорах.

У процесі підготовки тендерних документів тендерний комітет не має права звертатися за порадою до організацій, які можуть мати комерційний інтерес до замовлення, і приймати їх поради, якщо це перешкоджає конкуренції між претендентами.

Тендерна документація затверджується замовником та включає такі документи:

- інструкцію для претендентів;
- форму контракту;
- форму тендерної пропозиції (оферти);
- форми кваліфікаційної оцінки претендентів;
- проектну документацію;
- перелік робіт;
- інформацію щодо способу надання тендерного забезпечення.

Замовник за потреби може змінювати склад тендерної документації.

Інструкція для претендентів повинна містити необхідну інформацію щодо розроблення, оформлення та подання тендерної пропозиції (оферти), а також щодо умов та порядку проведення торгів (тендерів).

Форма контракту повинна містити умови виконання замовлення, визначені замовником у тендерній документації з урахуванням норм законодавства. Умови контракту повинні враховувати особливості замовлення, встановлювати однакову відповідальність за виконання сторонами своїх зобов'язань.

До складу проектної документації входять креслення, схеми, графіки, розрахунки, специфікації, технічні умови, а у разі потреби також інформація про стандарти, випробування, сертифікати тощо залежно від особливостей замовлення.

Перелік робіт, які передбачається виконати згідно з замовленням, повинен містити данні щодо їх обсягу у натуральному вимірі. У складі тендерної документації перелік робіт може подаватися у формі локальних та об'єктних кошторисів з розрахунком базисної ціни.

До закінчення терміну подання тендерної пропозиції замовник має право вносити зміни до тендерної документації. Усі зміни передаються кожному претенденту, які повинні підтверджувати їх одержання письмово або телеграфом.

Передача претендентам тендерної документації здійснюється за відповідну плату, яка включає витрати, безпосередньо пов'язані з її друкуванням та відправкою претендентам. Витрати замовника, пов'язані з розробленням тендерної документації, в зазначену плату не включаються.

Передача тендерної документації здійснюється одночасно усім претендентам тим способом, який було визначено в оголошенні про відкриті торги (тендери) або у запрошенні до участі у закритих торгах (тендерах).

Претендент одержує у трьох примірниках форму тендерної пропозиції (оферти) і форми кваліфікаційної оцінки претендента. Два примірники зазначених форм претендент після заповнення надсилає тендерному комітету у складі тендерної пропозиції. Інші документи, зазначені у пункті 29, претендент одержує в одному примірнику.

Претендент після одержання тендерної документації перевіряє наявність усіх документів за списком. Будь-які невідповідності й помилки у складі та змісті тендерної документації негайно з'ясовуються з тендерним комітетом і ним усуваються.

Один примірник тендерної документації зберігається кожним претендентом протягом усього терміну підготовки та проведення торгів (тендерів). Замовник і переможець торгів (тендерів) зберігають примірник тендерної документації, а також іншу документацію, що стосується проведення торгів (тендерів), протягом трьох років після завершення будівництва.

Будь-яка інформація щодо тендерної документації, яка надається замовником будь-якому з претендентів, повинна бути доведена одночасно до всіх інших претендентів.

Претендент, який вимагатиме роз'яснень щодо тендерної документації, має право звернутися до замовника письмово або телеграфом за адресою, зазначеною у запрошенні до участі в торгах (тендерах). Замовник зобов'язаний дати претенденту роз'яснення в письмовій формі або телеграфом не пізніше як за 21 календарний день до закінчення строку подання тендерних пропозицій. Копії цього роз'яснення надсилаються усім претендентам, що одержали тендерну документацію, з викладенням змісту запиту, але без зазначення його джерела.

Тендерна документація може роз'яснюватися на конференції, яку організовує замовник торгів (тендерів). Він повинен скласти протокол цієї конференції та надіслати його всім претендентам, незалежно від їх присутності на конференції.

Підготовка тендерної пропозиції (оферти)

Тендерна пропозиція (оферта) повинна відповідати вимогам, визначеним у тендерній документації. Кожен претендент може подати тільки одну тендерну пропозицію. Тендерна пропозиція надається мовою, визначеною замовником у оголошенні та інструкції для претендентів.

Тендерна пропозиція, що подається претендентом, повинна містити:

- два примірники заповненої форми тендерної пропозиції (оферти);
- тендерне забезпечення;
- два примірники заповнених форм кваліфікаційної оцінки;
- перелік робіт з розрахунком їх вартості;
- альтернативні пропозиції (якщо такі передбачені);
- інші матеріали (пояснювальна записка, графіки виконання робіт тощо), якщо їх подання було передбачене інструкцією для претендентів.

Замовник повинен продовжити строк подання тендерної пропозиції у разі:

- коли замовником внесено істотні зміни до тендерної документації;
- несвоєчасного подання замовником роз'яснень змісту тендерних документів.

Рішення щодо продовження строку подання тендерних пропозицій приймається замовником до закінчення раніше встановленого у тендерній документації строку. Новий строк повинен бути достатнім для того, щоб претенденти могли врахувати внесені замовником зміни, доповнення, роз'яснення та якісно підготувати і своєчасно подати власні тендерні пропозиції.

Про прийняте рішення щодо продовження строку подання тендерних пропозицій, зміни місця і процедури їх розкриття тощо, замовник повідомляє кожного з претендентів протягом 3-ох днів.

Якщо до замовника звернулися один або більше претендентів з проханням переглянути строк подання тендерних пропозицій, які вони не можуть подати вчасно через незалежні від них обставини, замовник має право, але не зобов'язаний, продовжити термін подання тендерних пропозицій.

Для кращого ознайомлення з умовами виконання робіт претендент у разі потреби може відвідувати будівельний майданчик і вивчати його особливості. Відвідування організовується замовником одночасно для всіх бажаючих претендентів, з роз'ясненням питань, що виникають.

Розрахунок ціни тендерної пропозиції (оферти)

У розрахунку ціни, за яку претендент згоден виконати замовлення, враховуються всі види робіт згідно з переліком, зокрема ті, які доручають для виконання субпідрядникам.

Претендент для кожного виду робіт визначає розцінку та його загальну вартість.

Не врахована претендентом вартість окремих видів робіт не оплачується замовником окремо, а затрати на їх виконання вважаються врахованими у загальній ціні тендерної пропозиції. До загальної ціни тендерної пропозиції включаються всі витрати претендента, зокрема прямі та накладні витрати, прибуток, що його планує одержати претендент, а також витрати на оплату робіт, що передаються для виконання субпідрядникам.

Організаційна форма управління є формою організації взаємодії та взаємовідносин між усіма учасниками інвестиційного процесу будівництва, включаючи стадії фінансування, проектування та будівництва.

Зараз широко розповсюджені такі організаційні форми управління будівництвом: проектне управління, управління великим проектом, а також професійне або спеціалізоване управління.

Існуюча тенденція до зростання розмірів і складності будівельних проектів висуває дедалі більші вимоги одночасно до всіх учасників будівельного процесу – замовника, проектувальника та підрядника. Однією з найпоширеніших організаційних форм ефективної взаємодії всіх учасників інвестиційного процесу будівництва є так зване проектне управління, що є цільовим управлінням всіма трудовими, фінансовими, матеріальними й енергетичними ресурсами, які необхідні для забезпечення процесів проектування, планування, фінансування, управління та контролю за будівництвом об'єкта у встановлений строк, у межах визначеної вартості та із заданою якістю. Окрема роль у системі проектного управління відводиться спеціальним групам (відділам), які очолює керівник проекту. Системи проектного управління можна розглядати як із точки зору ефективного виконання конкретного проекту (у вузькому розумінні), так і раціонального розподілу дефіцитних висококваліфі-

кованих трудових ресурсів між окремими проектами у межах однієї країни.

Ідея залучення широкого кола спеціалізованих фірм для виконання окремих робіт у рамках великого проекту, а також використання інженерно-консультативних фірм для виконання функцій координації та управління будівництвом, що знайшли практичне відображення в системах управління великим проектом, отримали у подальшому розвиток організаційної форми так званого “професійного управління будівництвом”. Основний зміст цієї досить популярної організаційної форми управління в тому, що для виконання функцій управління будівництвом об’єкта, включаючи стадію його проектування, замовник залучає спеціалізовану щодо надання послуг в управлінні фірму. Остання виділяє зі свого штату спеціаліста широкого профілю, який потім очолить спеціально створювану групу проектного управління та стане керівником будівництва.

За організаційної форми типу “професійного управління” керівник будівництва займається забезпеченням усіх учасників проектної групи необхідною документацією, керує ходом виконання проекту відповідно до заданих критеріїв, закуповує необхідні будівельні матеріали та обладнання, вирішує питання організації контрактної діяльності. Розвиток організаційної форми типу “професійного управління” пов’язаний із розвитком системи інженерно-консультативних послуг, зокрема послуги щодо управління будівництвом.

Інженерно-консультативні фірми варіюються за своїми масштабами у широких діапазонах: починаючи від однієї людини, коли консультант бере на себе, крім основної консультативної функції, усі інші функції управління, включаючи маркетинг, фінансування, укладання контрактів, та закінчуючи великими корпораціями, що об’єднують низку консультативних фірм. Найпоширенішою формою структурного оформлення консультативних послуг є участь у спільному підприємстві на правах партнерства. Консультативні фірми,

побудовані на цій основі, мають низку переваг щодо найкращого використання досвіду та потенціалу кожного спеціаліста, можливості надання складніших консультативних послуг, організації ритмічної роботи, ефективнішого використання обладнання, штатного персоналу.

Характерним для такої фірми є виділення трьох типів структурних підрозділів: функціональних; які спеціалізуються за сферами діяльності або взаємодії і регіональних.

Функціональні підрозділи організовуються за такими основними функціями управління, як загальне керівництво, фінансування, маркетинг, виробництво та кадри. Підрозділи за сферами діяльності створюються для організації регулярних контактів з організаціями, урядовими органами та спеціалізованими підприємствами, наприклад, у сфері будівництва підприємств хімічної промисловості.

Регіональні підрозділи створюються у тих випадках, коли консультативна фірма приймає рішення про децентралізацію управління власною діяльністю з метою наближення виробників послуг до замовників та їхніх потреб.

Організаційна структура багатьох консультативних фірм має матричну форму, за якої значно поєднується цільова спрямованість консультації з функціональною спеціалізацією окремих консультантів фірми.

Форми власності у будівництві

За формами власності відповідно до Закону України “Про власність” у нашій державі можуть діяти такі будівельні організації:

- державні, засновані на державній власності;
- колективні, засновані на власності колективу будівельної організації, кооперативу, іншого статутного товариства, громадської та релігійної організації;
- спільні, засновані на основі об’єднання майна різних власників, зокрема іноземних держав;

• орендні, передані державою (або власником) у повне господарське відання колективу. Володіння власністю залишається у компетенції держави (власника), а функціонування виробничих та інших підрозділів передається колективу безоплатно. Орендодавцем можуть виступати трест, підприємство, організація, а орендарем – будівельна організація, окремі фізичні особи;

• приватні, засновані на приватній власності фізичної особи з використанням тільки власної праці;

• сімейні, засновані на власності чи праці членів однієї сім'ї, які проживають разом.

Будівельні організації можуть на договірних засадах добровільно об'єднуватися у корпорації, концерни, господарські асоціації, фірми та інші види інтегрованих структур.

Поняття, види та значення інфраструктури підприємства

Результативність господарської діяльності підприємства визначається рівнем організації не тільки основних виробничих процесів. В умовах подальшого вдосконалення технічної бази виробництва все більшого значення набувають питання раціональної організації допоміжних та обслуговуючих процесів, тобто розвитку інфраструктури підприємства.

Інфраструктура підприємства – це комплекс цехів, господарств та служб підприємства, які забезпечують необхідні умови для функціонування підприємства. Інфраструктура – це своєрідний “тил виробництва”, без якого неможлива нормальна робота підприємства. При цьому розрізняють виробничу та соціальну інфраструктури.

Виробнича інфраструктура підприємства – це сукупність підрозділів, які прямо не беруть участі у створенні основної (профільної) продукції підприємства, але власною діяльністю сприяють роботі основних цехів, створюючи необхідні для цього умови.

-
-
- Виробничу структуру підприємства, зокрема, складають:
- допоміжні та обслуговуючі цехи та господарства підприємства (ремонтний, інструментальний, енергетичний, транспортний, складське господарство тощо);
 - допоміжні ділянки та служби, що розміщені у основних цехах;
 - комунікаційні мережі, засоби збору та обробки інформації, природоохоронні споруди тощо.

Склад та розміри об'єктів виробничої інфраструктури підприємств залежать від галузі, типу та масштабу виробництва, особливостей конструкцій та технології виготовлення виробів, рівня спеціалізації підприємства.

Соціальна інфраструктура – це сукупність підрозділів підприємства, які забезпечують задоволення соціально-побутових і культурних потреб робітників будівництва. У плані соціального розвитку, як правило, передбачаються заходи, спрямовані на удосконалення санітарно-гігієнічних умов праці. Не менш важливою є розробка заходів щодо збереження працездатності протягом тривалого часу та попередження стомлюваності. Все це має за мету усунути фізичні та нервово-психологічні навантаження, що залежать від режиму праці та відпочинку, організації робочого місця, стану знарядь праці, ритму та темпів роботи, стану промислової естетики і т. ін. Особлива увага при цьому надається заходам, що підвищують безпечні умови праці, усувають виробничий травматизм, що спрямовані на профілактику і зниження професійної та загальної захворюваності.

До складу плану соціального розвитку включають також заходи, що пов'язані з покращенням житлових та побутових умов робітників будівництва, їх соціально-культурним обслуговуванням (будівництво житла, дитячих закладів, зміцнення матеріально-технічної бази установ громадського харчування, побутового обслуговування, охорони здоров'я, закладів культури, спорту, відпочинку і т. ін.).

У плані соціального розвитку передбачають також заходи, що сприяють розвитку трудової та творчої активності і відображаються, зокрема, у розвитку раціоналізаторського руху і науково-технічної творчості робітників.

План соціального розвитку підприємства має бути узгодженим з місцевими територіальними планами і в цьому його особливість. Це пов'язано з тим, що багато соціальних проблем за своїм значенням і можливостями вирішення виходять за межі окремого підприємства.

У процесі планування капітального будівництва важливо визначити не тільки обсяги введення в дію виробничих потужностей, але й витрати, що з цим пов'язані. Це необхідно для того, щоб обґрунтувати економічну доцільність будівництва (розширення, реконструкції), вибрати оптимальний варіант здійснення капітальних вкладень, вести розрахунки за виконані будівельно-монтажні роботи, придбання устаткування тощо. З цією метою розраховується кошторисна вартість робіт, яка слугує ціною на спорудження певного об'єкта.

Кошторисна вартість будівництва – це виражені у грошовій формі нормативні (проектні) витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання устаткування, інструментів, інвентарю, на проведення проектно-пошукових робіт, а також на покриття інших витрат, що пов'язані з будівництвом. При цьому всі витрати, що передбачаються у кошторисах вартості будівельно-монтажних робіт, поділяються на:

- прямі витрати (основна заробітна плата робітників, вартість будівельних матеріалів, деталей, конструкції, витрати на експлуатацію будівельних машин і механізмів);
- накладні витрати (витрати на обслуговування та управління будівництвом);
- планові накопичення (нормативний прибуток будівельних організацій, що встановлюється у процентах до суми прямих і накладних витрат).

Розрахунки кошторисної вартості здійснюються за допомогою існуючих норм та нормативів витрат трудових і матеріальних ресурсів на виконання будівельних робіт.

Завдання введення в дію основних фондів визначаються як різниця між кошторисною вартістю будівництва об'єктів, що будуть введені в дію у плановому періоді, та витратами, що не утворюють вартості основних фондів.

Конкретизація завдань плану капітального будівництва і доведення їх до виконавців здійснюється за допомогою титульних списків будівель (об'єктів).

Титульний список – це плановий документ, в якому встановлені терміни початку та закінчення будівництва (розширення, реконструкції) об'єктів, їх потужність, загальні витрати на спорудження, будівельно-монтажні роботи, щорічні розміри введення в дію основних фондів, а також зазначені підрядні та проектні організації, що виконують відповідні роботи, організації та підприємства-постачальники устаткування.

Проектування виробничих об'єктів. Початковим етапом капітального будівництва є його проектування. Проект як кінцевий результат процесу проектування – це комплекс документів, в яких обґрунтовується технічна можливість та економічна доцільність будівництва певного об'єкта. Процес проектування здійснюється, як правило, спеціалізованими територіальними проектними і пошуковими організаціями і охоплює два послідовних етапи робіт: 1) збір та підготовка необхідних матеріалів для проектування; 2) безпосереднє опрацювання проектів та розрахунки кошторисів.

Соціальна інфраструктура, як правило, складається з підрозділів громадського харчування, охорони здоров'я, дитячих дошкільних закладів, закладів освіти, житлово-комунального господарства, організації відпочинку, заняття фізкультурою та спортом.

Організація та стан інфраструктури суттєво впливають на економіку підприємства. У сучасних умовах у сфері технічного обслуговування виробництва на промислових підприємствах працюють від 40% до 50% всього промислово-виробничого персоналу. Це зумовлено не тільки відносно великими обсягами робіт з обслуговування основного виробництва. Багато допоміжних та обслуговуючих операцій за своїм характером важко піддаються механізації та автоматизації. Через нестабільність, нерегулярність та різноманітність ці операції досить важко планувати, нормувати та регламентувати. Для допоміжних підрозділів характерні одиничний та дрібносерійний типи виробництва зі значним обсягом ручної праці. Роздробленість допоміжних та обслуговуючих служб і господарств, низький рівень їх спеціалізації та централізації зумовили їх відсталість у технології та організації праці. Аналіз господарської діяльності підприємств свідчить про суттєвий розрив у техніко-організаційному рівні між основним та допоміжним виробництвом. На допоміжних та обслуговуючих операціях нижчий рівень механізації і автоматизації, значно вища частка ручної праці, що перетворює інфраструктуру у вузьке місце більшості вітчизняних підприємств.

Прогрес у розвитку техніки та технології основного виробництва викликає необхідність адекватних змін виробничої інфраструктури підприємств. Підвищення рівня механізації і автоматизації виробничих процесів збільшує обсяги та складність робіт щодо ремонту, догляду та налагоджування устаткування, передбачає значне розширення номенклатури інструменту, оснащення і пристосувань. Перехід до нових технологій та прискорення технологічних режимів роботи устаткування підвищує вимоги до якості і збільшує потреби у різних видах енергії. Ускладнення виробничих процесів та поглиблення внутрішньовиробничих зв'язків між підрозділами збільшують обсяги робіт з транспортування. Постійно зростають навантаження на комунікаційні мережі підприємства. Все це суттєво

підвищує роль і значення виробничої інфраструктури підприємства.

Для досягнення високих господарських результатів діяльності підприємства недостатньо раціонально організувати робочі місця, налагодити їх забезпечення та функціонування. Важливо створити комфортне соціальне середовище, сприятливий психологічний клімат, активізувати соціальну мотивацію праці. Все це безпосередньо впливає на продуктивність праці і кінцеві результати діяльності підприємства.

У сучасних умовах досягнення високих техніко-економічних показників виробництва неможливе без збалансованого розвитку як основного виробництва, так і виробничої та соціальної інфраструктури.

Формування повноцінних ринкових відносин неможливе без створення ринкової інфраструктури – системи економічних і надбудовних закладів (інститутів), які покликані обслуговувати ринковий механізм для безперерйного руху товарних і грошових потоків, їх відповідного розподілу в просторі й часі. Процес формування ринкової інфраструктури у перехідній економіці має певні особливості, а саме:

- багато з інститутів ринкової інфраструктури створюються, як кажуть, на “порожньому місці”, тобто без аналогів у минулому (біржі, комерційні банки тощо);
- створення цих інститутів не завжди базується на належній правовій основі, що призводить до масових зловживань (один з найяскравіших прикладів – горезвісні фінансові “піраміди”);
- новостворені інститути не завжди чітко визначають своє місце у ринковій інфраструктурі, не завжди усвідомлюють і виконують покладені на них функції;
- має місце непропорційність у виникненні та розвитку окремих елементів ринкової інфраструктури. Скажімо, бурхливий розвиток мережі комерційних банків не корелюється зі становленням пенсійних фондів;

- багато інститутів ринкової інфраструктури діють мляво, висувають як головну мету проблему виживання.

Процес формування ринкових відносин і ринкової інфраструктури супроводжується становленням ринкового і державного механізмів регулювання економіки.

? Питання для самоперевірки

1. З якою метою здійснюються торги?
2. Які види торгів існують у будівництві?
3. Через які засоби інформації повідомляють про здійснення торгів?
4. Який документ підтверджує про перемогу на торгах?
5. Організаційна форма управління.
6. Функціональні та регіональні підрозділи.
7. Форми власності у будівництві.
8. Приватизація.
9. Поняття, види і значення інфраструктури підприємства.

2. ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В БУДІВНИЦТВІ

2.1. ПОНЯТТЯ ПРО ІНВЕСТИЦІЇ, ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ, ІНВЕТОРІВ. ІНВЕСТИЦІЇ І КАПІТАЛЬНІ ВКЛАДЕННЯ. ЇХ СКЛАД І СТРУКТУРА

Термін “інвестиції” походить від латинського слова “invest”, що означає вкладення грошей. У ширшому трактуванні, **інвестиції** – *це вкладення капіталу з метою наступного його збільшення*. У господарській діяльності інвестиції мають фінансове та економічне визначення.

За фінансовим визначенням, **інвестиції** – це всі види активів (коштів), що вкладаються у господарську діяльність для отримання доходів (прибутку).

За економічним визначенням, **інвестиції** – це капітальні вкладення (витрати) на створення, розширення, реконструкцію й технічне переобладнання основного капіталу, а також пов’язане з цим збільшення обороту капіталу.

Інвестиційними цінностями в умовах ринкової економіки виступають грошові кошти, банківські депозитні вклади, банківські кредити та позики, цінні папери, рухоме та нерухоме майно, права користування землею та іншими природними ресурсами.

Інвестиційна діяльність – *це сукупність практичних дій юридичних осіб, держави та громадян з реалізації інвестицій*. Об’єктами інвестицій виступають заново створені та реконструйовані основні фонди, а також зворотні кошти у всіх галузях народного господарства, цінні папери, науково-технічна продукція, права на майно та інтелектуальна власність.

Розробка інвестиційних намірів здійснюється в умовах тісних обмежень в обсягах інвестицій, що, у свою чергу, диктує відбір об’єктів будівництва за пріоритетами в будівництві, коли кожний об’єкт отримує оцінку в балах на основі установленної системи факторів та їх градації.

Розрізняються пріоритети народногосподарські та госпрозрахункові. До народногосподарських відносяться:

- дефіцитність майбутньої продукції;
- науково-технічний рівень, закладений у проєкті, який визначає новизну майбутньої продукції;
- рівень готовності об'єктів; тривалості будівництва; технологічної в'язки об'єкта з іншими побудованими об'єктами.

До госпрозрахункових пріоритетів відносяться:

- рівень забезпеченості будівельної організації за початковістю (розпочаті об'єкти будівництва);
- розосередженість об'єктів;
- питома вага об'єктів реконструкції;
- рівень новизни проєктних рішень (передбачають індустріалізацію будівельного виробництва); використання типових проєктів; забезпеченості будівельної організації матеріальними ресурсами з власної матеріально-технічної бази.

1. Під час оцінювання пріоритетів необхідно врахувати, що екологічно небезпечні об'єкти взагалі не підлягають розгляду, у той же час високий пріоритетний бал може бути наданий об'єктам соціальної сфери незалежно від інших критеріїв.

2. Визначення джерел інвестування та укладання відповідних договорів про фінансування з визначенням можливих (податкових) пільг залежно від оцінки пріоритетності об'єктів.

3. Організація будівельної діяльності, безпосередньо пов'язаної із спорудженням будівель і споруд, з виконанням договірних зобов'язань, дотриманням вимог до якості робіт, з вирішенням скорочення будівництва.

4. Забезпечення нормального функціонування об'єктів, введених в експлуатацію, протягом встановленого договором гарантійного терміну.

Нинішня правова система України складається більш як із 100 законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність. Серед них слід, насамперед, назвати закони України "Про інвестиційну діяльність", "Про іноземні

інвестицій”, “Про цінні папери та фондову біржу”, які складають правову основу інвестиційної діяльності.

Законодавство визначає, що всі суб’єкти інвестиційної діяльності незалежно від форми власності та господарювання мають рівні права у частині здійснення цієї діяльності; самостійно визначають мету, напрямки, види та обсяги інвестицій; для їх реалізації залучають на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності, зокрема шляхом організації конкурсів і торгів.

Об’єктами інвестиційної діяльності в Україні є:

- знову створювані та реконструйовані основні виробничі фонди, а також обігові кошти в усіх галузях народного господарства;

- цінні папери (акції, облігації тощо);
- цільові грошові вклади;
- науково-технічна продукція та інші об’єкти власності;
- майнові права та права на інтелектуальну власність.

Аналогічні об’єкти включають іноземні інвестиції, якщо вони не суперечать законодавству України. Іноземні інвестори мають право здійснювати інвестування на території України шляхом:

а) частки участі у підприємствах, що створюються спільно з юридичними та фізичними особами України;

б) створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам;

в) придбання підприємств, будинків, споруд, частки участі у підприємствах, паїв, акцій, облігацій та інших цінних паперів, а також іншого майна;

г) надання позичок, кредитів, майна та інших майнових прав.

Суб’єктами інвестиційної діяльності є:

- інвестори (замовники);
- виконавці робіт (підрядники);
- користувачі об’єктів інвестиційної діяльності;

-
-
- постачальники товарно-матеріальних цінностей, обладнання та проектної документації;
 - юридичні особи (банківські, страхові та посередницькі організації тощо);
 - громадяни України;
 - іноземні юридичні та фізичні особи, держави і міжнародні організації.

Суб'єкти інвестиційної діяльності діють у інвестиційній сфері, де здійснюється практична реалізація інвестицій.

До складу інвестиційної сфери включають:

1) капітальне будівництво, де відбувається вкладення інвестицій в основні та оборотні виробничі фонди галузей народного господарства. Ця сфера поєднує діяльність замовників – інвесторів, підрядників, проектувальників, постачальників обладнання, громадян з індивідуального будівництва та інших суб'єктів інвестиційної діяльності;

2) інновації, де реалізуються науково-технічна продукція та інтелектуальний потенціал;

3) обіг фінансового капіталу (грошового, позичкового та фінансових зобов'язань у різних формах);

4) реалізацію майнових прав суб'єктів інвестиційної діяльності.

Суб'єкти інвестиційної сфери можуть об'єднувати кошти для здійснення спільного інвестування.

Інвестори мають право виступати як замовники, вкладники, кредитори, покупці, а також виконувати інші функції учасників інвестиційного процесу. Якщо замовник не є інвестором, то він отримує права володіння, користування та розпорядження інвестиціями на період і за умов, що визначені договором між учасниками інвестиційного процесу. Користувачами об'єктів інвестиційної діяльності можуть бути юридичні та фізичні особи, державні й муніципальні органи, іноземні держави та міжнародні організації, для яких створюються об'єкти інвестиційної діяльності.

Якщо користувач об'єкта інвестиційної діяльності не є інвестором (орендар, лізингоотримувач), то відносини між ним та інвестором регулюються договором (контрактом) про інвестування. Суб'єкти інвестиційної діяльності мають право поєднувати функції двох або кількох учасників. Усі інвестори мають рівні права на здійснення інвестиційної діяльності. Інвестор самостійно визначає обсяги, напрямки, розміри та ефективність інвестицій. Він на свій розсуд залучає на договірній, здебільшого конкурсній основі (зокрема через торги підряду) юридичних і фізичних осіб, які потрібні йому для реалізації інвестицій. Інвестор, який не є користувачем об'єктів інвестиційної діяльності, має право контролювати їх цільове використання та у відносинах із користувачем таких об'єктів здійснювати інші права, передбачені договором.

Інвестор має право володіти, користуватися та розпоряджатися об'єктами й результатами інвестицій, зокрема здійснювати торгові операції та реінвестування. Інвестор може придбати необхідне йому майно в юридичних і фізичних осіб або через посередників (на товарній біржі) за цінами та на умовах, що визначені за домовленістю без обмежень за обсягом і номенклатурою, якщо такі угоди не суперечать законодавству України. Інвестор може передавати за договором (контрактом) свої права по інвестиціях, їх результатами юридичним і фізичним особам, державним і муніципальним органам.

Учасники інвестиційної діяльності, які виконують відповідні види робіт, повинні мати ліцензію або сертифікат на право такої діяльності. Перелік робіт, що потрібно ліцензувати, порядок видачі ліцензій і сертифікатів установлюються Урядом України. Громадяни та юридичні особи України мають право здійснювати інвестиційну діяльність відповідно до законодавства України, іноземних держав і міжнародних угод.

Під час реалізації інвестицій (продажу інвестиційного капіталу) на ринку їм протистоїть сукупність інвестиційних товарів або об'єктів вкладення. Оскільки ці товари (об'єкти

вкладення) структурно неоднорідні, то їх поєднує здатність приносити у майбутньому дохід (прибуток).

У країнах із розвинутою ринковою економікою інвестиційному капіталу на ринку інвестицій протистоять боргові зобов'язання (свідoctва) про вкладення капіталу, що дають право на отримання доходу (прибутку) в перспективі. Ці свідoctва (цінні папери) є представниками капіталу в матеріально-речовій формі – фізичного капіталу (будинків, споруд, обладнання й ін.). У процесі обігу на інвестиційному ринку ці боргові зобов'язання набувають власних форм існування в русі. З цього випливає, що ринок інвестицій існує у двох формах. У першій формі він функціонує в процесі відтворення основного й оборотного капіталу та забезпечує приріст капітального майна (прямі інвестиції), у другій – обіг інвестицій забезпечує переливання капіталу шляхом купівлі-продажу боргових зобов'язань (портфельні інвестиції). Під впливом науково-технічного прогресу відбувається також вкладання інвестицій у інтелектуальні цінності (ліцензії, патенти, ноу-хау, передовий досвід та ін.).

Ринок інвестиційних товарів – це процес обміну об'єктів інвестиційних вкладень із метою отримання доходу (благ) у майбутньому. Об'єкти інвестиційних вкладень у матеріально-речовій формі складають елементи капітального майна.

Інвестиційні товари можуть існувати у різних формах:

- у матеріально-речовій (фізичний капітал);
- у грошовій і натуральній (основний та оборотний капітал, науково-технічна продукція, майнові права тощо);
- виключно у грошовій (кошти, вклади, паї, цінні папери).

На ринку інвестиційних товарів інвестори виступають у ролі покупців, тобто носіїв інвестиційного попиту. Загальний обсяг цього попиту визначається сукупною величиною фонду нагромадження. Як продавці на ринках інвестиційних товарів виступають їх виробники (будинків, споруд, обладнання,

науково-технічної продукції тощо) або інші учасники (продавці паїв, цінних паперів та ін.). Головним фактором, що визначає масштаби функціонування ринку інвестиційних товарів, є сукупна пропозиція, яка породжує відповідний попит на ці товари. Але рівність інвестиційного попиту та пропозиції досягається тільки у масштабі ринку в цілому.

Інвестиції і капітальні вкладення. Їх склад і структура

Інвестиції у відтворення основних виробничих фондів здійснюються у формі капітальних вкладень. За обсягом та значущістю вони є основною складовою частиною інвестицій. В Україні на них припадає близько 85 % усіх інвестицій, що вкладаються у народне господарство.

Капітальні вкладення – це витрати матеріальних, трудових і грошових ресурсів, спрямованих на відновлення та приріст основних виробничих фондів. Із точки зору ресурсного підходу, під капітальними вкладеннями розуміють фінансові ресурси, призначені для розширеного відтворення основних виробничих фондів.

Таким чином, капітальні вкладення за своїм економічним змістом подібні до інвестицій. Але ці поняття не тотожні за своїм кількісним складом, видом майнових цінностей і метою вкладення у справу. Головним для інвестицій є отримання прибутку (доходу) внаслідок інвестування підприємницької діяльності. Без отримання прибутку відсутні стимули до інвестування, а самі інвестиції для підприємця безпідставні. Головною метою капітальних вкладень є приріст основних виробничих фондів і отримання народногосподарського та соціального ефекту, особливо у сфері екології, охорони здоров'я, культури, освіти тощо.

Сутність інвестицій проявляється у процесі зміни форм вартості та перетворення їх у кінцевий продукт інвестиційної

діяльності у визначеному періоді. Іншими словами – це частина доходу за певний період, яка не може бути використана на споживання.

Інвестиції – це ланцюжок метаморфоз (перетворень):

- ресурси (цінності) – вкладення (витрати);
- отримання доходу (ефекту) внаслідок інвестування.

Головними етапами інвестування є:

- перетворення ресурсів у капітальні вкладення (витрати), тобто процес трансформації інвестицій в конкретні об'єкти інвестиційної діяльності (власне інвестування);

- перетворення вкладених засобів у приріст капітальної вартості, що характеризує кінцеве перетворення інвестицій та отримання нової споживчої вартості;

- приріст капітальних вартостей у формі доходу або соціального ефекту, тобто реалізація кінцевої мети інвестиційної діяльності.

Початкова та кінцева ланки з'єднуються, утворюючи новий взаємозв'язок: дохід – ресурси, тобто процес нагромадження повторюється. Процес нагромадження грошових ресурсів, які не відносяться до інвестиційної діяльності, є його необхідною передумовою.

Інвестиційна діяльність – основа індивідуального кругообігу інвестицій на підприємстві. Інвестиційний цикл (період) включає один оборот інвестицій, тобто рух вартості, що авансована у капітальне будівництво, від моменту акумуляції коштів до моменту їх відшкодування.

Капітальні вкладення – це частина інвестицій, спрямованих у капітальне будівництво на розширене відтворення основних виробничих фондів. За термінологією, що склалася у нас, вони називаються **капітальними витратами** (капітало-вкладеннями).

У розвитку економіки країни, галузей, регіонів і підприємств роль капітальних вкладень досить важлива. Вони є матеріальним засобом зміни пропорцій виробництва, створення

нових і переорієнтації діючих підприємств для народногосподарських потреб країни, розвитку виробничих потужностей на підставі передової техніки та новітньої технології, що дозволяє забезпечити конкурентоспроможність продукції, дохідність і підвищення життєвого рівня народу.

Капітальні вкладення складаються з таких основних елементів:

- витрат на будівельно-монтажні роботи (далі – БМР) – будівництво будинків і споруд, освоєння, підготовка та планування території забудови, монтаж технологічного, оперативного й інших видів обладнання;

- витрат на придбання різних видів технологічного й енергетичного обладнання, машин, механізмів, інструментів та інвентарю строком служби не менш як один рік і вартістю більше 100 грн. за одиницю;

- капітальні роботи й затрати на проектно-дослідну діяльність, утримання дирекції підприємства, що будується, і технічного нагляду, підготовку та перепідготовку експлуатаційних кадрів тощо. Масштаби капітального будівництва характеризуються обсягами капітальних вкладень і капітальних робіт, які виконуються.

Залежно від ознак, покладених в основу класифікації, структура капітальних вкладень розподіляється на галузеву, технологічну, відтворювальну, територіальну та за формами власності. Розподіл капітальних вкладень за галузями характеризує *галузеву структуру*. Її вдосконалення відбувається шляхом збільшення абсолютних і відносних капітальних вкладень у розвиток прогресивних (базових) галузей промисловості, від яких залежать підвищення економічної ефективності суспільного виробництва й темпи науково-технічного прогресу.

Першочергове значення для підвищення ефективності суспільного виробництва має поліпшення *технологічної структури капітальних вкладень*, розподіл між основними складовими частинами: затратами на БМР, вартістю обладнання,

машин, механізмів, інструментів, іншими капітальними роботами та затратами.

Відтворювальна структура – це розподіл їх за головними формами відтворення основних виробничих фондів: на нове будівництво, реконструкцію, розширення діючих підприємств, технічне переобладнання, модернізацію.

Територіальна структура капітальних вкладень – це розподіл їх по економічних районах України (Донбас, Придніпровський, Центральний, Причорноморський райони, Полісся).

Структура капітальних вкладень за формами власності – це розподіл капітальних вкладень по державних, акціонерних, комерційних, орендних та інших колективних підприємствах, кооперативах тощо.

Поняття інвестиційних процесів та інвестиційного менеджменту

Для чіткого встановлення мети та вибору довгострокових орієнтирів велике значення має питання про стадії інвестиційного процесу. Єдності поглядів з цього питання не досягнуто. Наприклад, під інвестиційним процесом об'єктів будівництва розуміється процес створення основних фондів і виробничих потужностей – від розробки їх техніко-економічних параметрів до повного досягнення проектних показників. У такому розумінні інвестиційний процес складається з трьох послідовних стадій: науково-проектної підготовки, будівництва і освоєння проектних потужностей. Кожна з них передбачає кілька етапів. Так, після прийняття рішення про необхідність спорудження підприємства чи якогось іншого об'єкта як виробничого, так і невиробничого призначення, починається стадія підготовки інвестиційного процесу, вихідним пунктом якої є можливі капітальні вкладення. Підготовка будівництва ведеться в таких основних напрямках, як дослідження та розробка технічних та

технологічних параметрів і рішень, виконання проектно-пошукових робіт і розробка проекту як майбутньої моделі об'єкта, підготовка робочих кадрів, матеріально-технічна підготовка запланованого будівництва. На стадії наукових досліджень і проектно-пошукових робіт є найбільші резерви для підвищення ефективності не тільки інвестиційної діяльності, а й усього процесу розширеного відтворення. До стадії будівництва входить інженерна підготовка будівельного виробництва, безпосередньо спорудження об'єкта, передпусковий і пусковий періоди. Завершує інвестиційний процес об'єктів будівництва стадія освоєння їх проектних потужностей. Дуже важливою за значенням і впливом на якість та ефективність кінцевих результатів є стадія підготовки інвестиційного процесу, яка недостатньо висвітлена в наукових джерелах, особливо в Україні. Інвестиційні процес і цикл проходять через одні й ті самі стадії та етапи. Проте на відміну від інвестиційного процесу як безперервного процесу реалізації капітальних вкладень, що відображає суть розширеного відтворення основних фондів, *інвестиційний цикл* — це індивідуальний обіг капітальних вкладень (рис. 1).

Він є органічною клітинкою процесу розширеного відтворення основних фондів, і ця обставина найповніше характеризує економічну, організаційну й технологічну єдність інвестиційного циклу в будівництві. Динаміку інвестиційних процесів слід розглядати в різних аспектах – часовому, просторовому, матеріальному та вартісному. Кожний з цих аспектів розкриває певні особливості інвестиційного процесу, але спільними для всіх є послідовний рух вартості й кругообіг капіталу, створення нової споживчої вартості внаслідок об'єднання та перетворення продуктів кожної стадії інвестиційного процесу. Так, результати науково-дослідних і експериментально-конструкторських робіт поєднуються з архітектурними, технологічними, конструкторськими та іншими проектними рішеннями і втілюються у проектно-кошторисній документації.

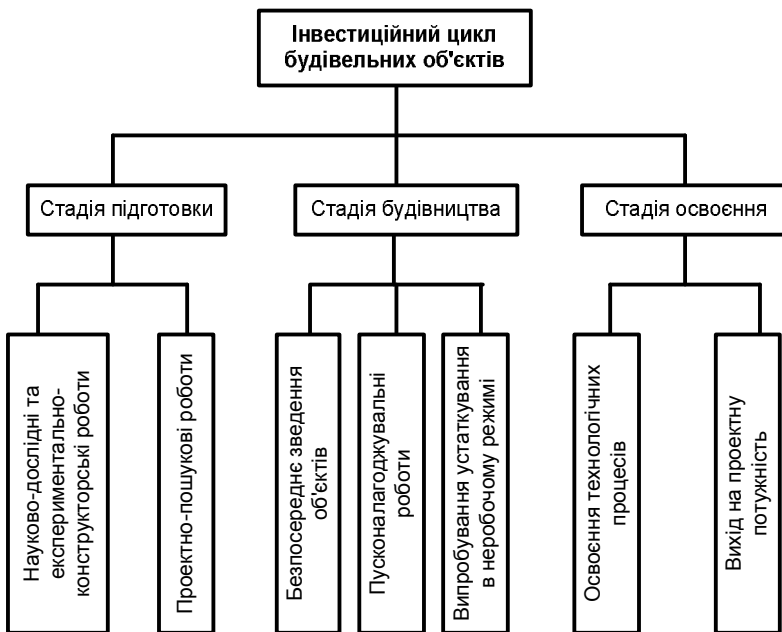


Рис. 1. Стадії інвестиційного циклу будівельних об'єктів

У свою чергу, на стадії будівництва проект за участю будівельної техніки, конструкцій, матеріалів і виробів перетворюється на готовий об'єкт, який, пройшовши стадію освоєння, випускає потрібну народному господарству й населенню продукцію або задовольняє суспільні чи особисті потреби. При цьому результат лише однієї стадії сам по собі або неможливий без використання результатів інших стадій (проект без наукових розробок, зведення об'єкта без проекту, освоєння без спорудження), або не має споживчої вартості. Цей аргумент також підтверджує єдність усіх стадій інвестиційного процесу.

Складною, але нагальною проблемою для народногосподарської практики є забезпечення єдності матеріальної й вартісної сторін інвестиційного процесу. Від вирішення цієї

проблеми значною мірою залежить загальний стан економіки, оскільки вона безпосередньо пов'язана з інфляцією.

Завдяки комплексному характеру інвестиційний процес впливає не тільки на розвиток галузей народного господарства та промисловості, а й на регіональну економіку. Своєчасна та збалансована його реалізація в територіально-галузевому плані має стабілізувальний і стимулювальний вплив на розвиток і розміщення продуктивних сил країни. І навпаки, надто розтягнута в часі, розпорошена територіально і через це безсистемна реалізація інвестиційного процесу створює диспропорції в органічно взаємопов'язаному господарському комплексі.

Процес розширеного відтворення тісно пов'язаний із безперервним розширенням, оновленням і якісним поліпшенням матеріального виробництва, розподілом і споживанням вироблених продуктів. Цей процес об'єктивно необхідний, його дія поширюється на всі напрями суспільного життя. Основним напрямом розширеного відтворення та прискорення інвестиційних процесів є інтенсифікація. Досягти підвищення ефективності виробництва можна лише в умовах розширеного відтворення інтенсивного типу.

Відтворення інтенсивного типу разом із підвищенням ефективності виробництва спрямоване також на поліпшення регулювання крутообігу основних фондів і скорочення тривалості використання виробничих ресурсів. При цьому важливо досягати максимального скорочення розриву в часі між розробкою нової техніки та її впровадженням у проекти підприємств, початком реалізації капітальних вкладень та введенням в експлуатацію основних фондів і виробничих потужностей, а також їх повним освоєнням. Інтенсифікація інвестиційних процесів пов'язана зі скороченням часу між витрачанням ресурсів і одержанням бажаних результатів. Періодична хвилеподібна зміна поколінь машин і устаткування, науково-технічних напрямів, організаційно-економічних систем відображає загальну закономірність науково-технічного

прогресу, неухильний розвиток продуктивних сил і підвищення ефективності суспільного виробництва.

Економічна наука пов'язує цей процес із такою багатоплановою категорією, як життєвий цикл, тобто період, що складається зі стадій створення, освоєння, використання, модифікації, повторного використання та ліквідації, які безперервно змінюють одна одну. Це поняття охоплює окремі продукти або цілі системи в динаміці з урахуванням витрат і прибутків, складу ресурсів, що витрачаються на різних стадіях процесу.

Наукове обґрунтування життєвого циклу будь-якого процесу має велике значення щодо вибору найефективніших шляхів його реалізації. Сформувати механізм ефективної реалізації капітальних вкладень можна лише за наявності комплексного підходу до процесу створення й оновлення основних фондів.

Такий підхід становить сутність інвестиційного циклу. Найважливішою його рисою є тісний зв'язок з науково-технічним прогресом. Створювані внаслідок реалізації інвестиційного процесу основні фонди є носіями нової техніки й технології, які, у свою чергу, є каталізаторами нової хвилі науково-технічного прогресу. Тому інвестиційний цикл досягає найвищої ефективності тоді, коли реалізація капітальних вкладень і створення основних фондів збігаються з періодом створення та впровадження нової техніки та технології. У цьому зв'язку перед економічною наукою стоїть надзвичайно важливе завдання – розробити й постійно підтримувати в узгодженні з мінливими умовами механізм автоматичної реалізації досягнень науково-технічного прогресу через інвестиційний процес. Основне навантаження при цьому припадає на стадію науково-дослідних, експериментально-конструкторських і проектно-пошукових робіт. На стадії науково-проектної підготовки потрібен комплексний підхід, який забезпечить поєднання мети науково-технічного прогресу з інвестиційними цілями та суміщення в часі

періоду створення основних фондів з розробкою нової техніки та технології. У плановому порядку цього досягти важко; мають працювати автоматичні регулятори – власність, інтерес, прибуток, податок та ін. Результати наукових розробок про життєві цикли виробів, машин, окремих систем упроваджуються й використовуються в народногосподарському плануванні та прогнозуванні. Проте майже не існує досліджень щодо синхронізації планування суспільного виробництва з циклами науково-технічного прогресу. Спільна праця всіх учасників інвестиційного процесу перерозподіляється у сферу з вищим інтелектуальним потенціалом – науки та проектування. Посилення стадії підготовки інвестиційного циклу має сприяти підвищенню науково-технічного рівня всього процесу розширеного відтворення.

? Питання для самоперевірки

1. Що таке інвестиції?
2. Що є інвестиційними цінностями в умовах ринкової економіки?
3. На які види розподіляється структура капітальних вкладень?
4. Які є стадії інвестиційного циклу будівельних об'єктів?
5. Поняття інвестиційних процесів та інвестиційного менеджменту.
6. Склад інвестиційної діяльності.

2.2. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ЦИКЛ: ІНВЕСТИЦІЙНА ПІДГОТОВКА ПРОЕКТУВАННЯ БУДІВНИЦТВА, ЕКСПЛУАТАЦІЯ

Економічна діяльність суб'єктів господарювання значною мірою характеризується обсягами та формами інвестицій.

Джерелом приросту капіталу, основним мотивом інвестування є одержуваний прибуток. Обидва процеси – вкладання капіталу і одержання прибутку – відбуваються в певному поточному часі, а саме: можна поступово вкладати капітал, а потім одержати прибуток; паралельно вкладати капітал й одержувати прибуток; вкладати капітал з інтервалами, а через деякий час одержати прибуток. У першому випадку прибуток буде одержано одразу після завершення інвестування в повному обсязі; у другому випадку прибуток можливий за умови повного завершення процесу інвестування; у третьому випадку між періодом інвестування та одержанням прибутку минає певний час, що залежить від форми інвестування та особливостей інвестиційного проекту.

У сучасній зарубіжній літературі термін “інвестування” часто трактується як придбання цінних паперів (акцій, облігацій). В Україні цей термін ідентифікується з терміном “капітальні вкладення”. Інвестиції в цьому разі розглядаються як вкладання у відтворення основних фондів (споруд, обладнання, транспортних засобів). Водночас інвестиції можуть спрямовуватись на поповнення обігових коштів, придбання нематеріальних активів (патентів, ліцензій, ноу-хау).

Окремі автори, визначаючи термін “інвестиції”, вважають, що останні існують тільки у грошовій формі. Але інвестування капіталу може здійснюватися також у будь-якій іншій майновій формі або у формі немайнових активів (досвіду роботи, пакетів програм, інших форм інтелектуальної власності); сукупності технічних, технологічних, комерційних та інших знань;

виробничого досвіду; права використання землі, води, ресурсів, споруд, а також інших майнових прав.

Розрізняють інвестиції валові та чисті.

Валові інвестиції – це загальний обсяг інвестування за певний період, що спрямоване на нове будівництво, придбання засобів виробництва та приріст товарно-матеріальних засобів.

Чисті інвестиції – це сума валових інвестицій без суми амортизаційних відрахувань у певному періоді.

Динаміка чистих інвестицій характеризує економічний розвиток підприємства, галузі, держави. Якщо сума чистих інвестицій від’ємна, тобто обсяг валових інвестицій менший від суми амортизаційних відрахувань, це свідчить про зменшення обсягу випуску продукції. Якщо сума чистих інвестицій дорівнює нулю, це означає відсутність економічного зростання, а якщо сума валових інвестицій перевищує суму амортизаційних відрахувань, то це означає, що економіка розвивається.

Динаміка інвестування

Зі збільшенням обсягів чистих інвестицій збільшуються доходи. На обсяг інвестицій впливає багато факторів. Розглянемо основні з них. Обсяг інвестицій залежить від розподілу доходу на використання та заощадження.

В умовах низьких середніх доходів на душу населення основна їх частина витрачається на споживання. Зі збільшенням доходів збільшується їх частина, спрямована на заощадження. Вона і є джерелом внутрішніх інвестиційних ресурсів. На обсяг інвестицій істотно впливає очікувана норма чистого прибутку. Як відомо, в умовах ринкової економіки прибуток є основним мотивом інвестування. Зі збільшенням очікуваної норми чистого прибутку обсяг інвестицій збільшується. На обсяг інвестицій істотно впливає ставка позикового відсотка, оскільки у процесі інвестування використовується як власний, так і позиковий капітал. Якщо очікувана норма чистого прибутку перевищує

ставку позикового відсотка, то за інших рівних умов інвестування буде ефективним. Зі збільшенням ставки позикового відсотка обсяг інвестицій зменшується, і навпаки. Очікуваний темп інфляції також істотно впливає на обсяг інвестицій. Що вищий очікуваний темп інфляції, то швидше знецінюється очікуваний прибуток після процесу інвестування. Цей фактор має вирішальне значення в разі довгострокового інвестування.

Класифікація інвестицій

Інвестиції класифікуються за певними ознаками.

За об'єктами вкладання коштів (майна) розрізняють інвестиції реальні та фінансові. Під **реальними інвестиціями** розуміють вкладання коштів (майна) у реальні активи – матеріальні та нематеріальні (іноді інвестиції в нематеріальні активи, що пов'язані з науково-технічним прогресом, характеризують як інноваційні).

Фінансові інвестиції – це вкладання коштів у фінансові інструменти (активи), серед яких преvalюють цінні папери.

За характером участі в інвестуванні розрізняють інвестиції прямі та непрямі. Пряме інвестування здійснюють інвестори, які безпосередньо добирають об'єкти інвестування та вкладають у них кошти (майно, активи). Як правило, інвестори добре обізнані з об'єктом інвестування і знають механізми інвестування. Непрямі інвестиції здійснюють інвестиційні чи фінансові посередники. Оскільки не всі інвестори мають необхідну кваліфікацію для ефективного добору об'єктів інвестування та управління інвестиціями, то певна їх частина купує цінні папери, які випускають інвестиційні та фінансові посередники. Зібрані кошти посередники вкладають у найефективніші, на їхній погляд, об'єкти інвестування, керують ними, а потім розподіляють одержаний прибуток між своїми клієнтами інвесторами.

За періодом інвестування інвестиції поділяють на коротко- та довгострокові. Короткострокові інвестиції здійснюють на період до одного року. До них належать короткострокові депозитні вклади, придбання короткострокових ощадних сертифікатів. Довгострокові інвестиції здійснюють на період понад рік. Великі інвестиційні компанії розподіляють їх на чотири види: до двох років; від двох до трьох років; від трьох до п'яти років; понад п'ять років.

За формами власності інвесторів розрізняють інвестиції приватні, державні, іноземні та спільні. Приватні інвестиції здійснюють фізичні особи, а також юридичні особи з приватним капіталом, державні та місцеві органи влади, державні підприємства з бюджетних і позабюджетних фондів, власних і позикових коштів, іноземні фізичні та юридичні особи, спільні суб'єкти певної держави та іноземних держав.

За регіональною ознакою розрізняють інвестиції в державі та поза її межами. Внутрішні інвестиції здійснюють в об'єкти інвестування в межах держави, а іноземні – поза її межами. До іноземних інвестицій належить також придбання різних фінансових інструментів інших держав – акцій іноземних компаній, облігацій інших держав тощо.

Наведена класифікація інвестицій відображає їх найістотніші ознаки. У наукових джерелах зустрічаються також інші класифікації.

Основні поняття інвестиційної діяльності

Поточний стан економіки визначається діяльністю господарюючих суб'єктів, майбутніми обсягами інвестицій у виробництво.

У процесі виготовлення продукції та надання послуг зношуються основні фонди підприємств: будівлі, споруди, машини, обладнання. Для їх відновлення нагромаджуються амортизаційний фонд. Обсяг амортизаційних фондів підприємств,

нарахований за певний період часу, визначає обсяг коштів, необхідних для простого відновлення зношених основних фондів. Основні фонди підприємств відновлюються у процесі інвестиційної діяльності. Якщо обсяг інвестицій дорівнює обсягу амортизаційного фонду, відбувається просте відновлення.

Розподіл валового внутрішнього продукту (ВВП) на фонд споживання та фонд нагромадження є важливою макро-економічною пропорцією національної економіки. Від того, яку частину ВВП Україна витрачає на створення матеріально-технічної та фінансової бази нових виробництв товарів і послуг, залежать майбутні обсяги ВВП та відповідно добробут населення. Реалізація фонду нагромадження – важливий напрям інвестиційної діяльності.

Закон України “Про інвестиційну діяльність” визначає інвестиції як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та іншої діяльності, внаслідок чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будівлі, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права, що випливають з авторських прав, досвіду та інтелектуальних цінностей;
- права користування землею, водою, природними ресурсами;
- сукупність технічних та економічних знань у формі документації, навичок, виробничого досвіду, необхідних для організації виробництва товарів і послуг, але не запатентованих (ноу-хау).

Існує багато визначень інвестиційної діяльності.

Інвестиційна діяльність – це комплекс заходів і дій фізичних та юридичних осіб, які вкладають власні кошти (у матеріальній, фінансовій або іншій майновій формі) для отримання прибутку.

Інвестор – це суб'єкт інвестиційної діяльності, який приймає рішення та вкладає власні, запозичені й залучені кошти в об'єкти інвестування.

Суб'єктами інвестиційної діяльності можуть бути державні органи влади, фізичні та юридичні особи України та інших держав.

Об'єктом інвестиційної діяльності є майно в різних формах, на яке витрачено інвестиції та яке використовується для отримання прибутку: основні та обігові кошти, цінні папери, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, майнові права.

Комплекс підприємств і установ, продукція чи послуги яких сприяють реалізації інвестиційної діяльності, становить інвестиційний комплекс країни. До нього належать:

- підприємства будівельної індустрії, промисловості будівельних матеріалів, машинобудування;
- проектні організації та установи;
- фінансові посередники, інвестиційні банки, компанії, фонди;
- органи державного управління, що регулюють функціонування суб'єктів інвестиційної діяльності;
- інфраструктура фондового ринку.

Як зазначалося, національний дохід країни поділяється на фонд споживання та фонд нагромадження. Останній є узагальненим річним обсягом капіталовкладень усіх підприємств. Частка його може становити 20–30 % національного доходу. Останніми роками в Україні на частку державних коштів припадає лише п'ята частина капітальних вкладень, і можливе подальше її зниження.

За формами відтворення прями інвестиції (капітальні вкладення) поділяють на такі види:

- у нове будівництво – створення нових підприємств (виробництв) на нових місцях за новими проектами;

• розширення виробництва – уведення в дію нових основних фондів, подібних до діючих, для екстенсивного збільшення обсягів виробництва на діючих об'єктах;

• реконструкцію обладнання, діючого виробництва за новою технологією та технікою, новими комплексними проектами;

• технічне переустаткування – підвищення технічного рівня виробництва за рахунок заміни старого обладнання на нове, продуктивніше.

За складом і характером витрат прямих інвестицій можна визначити їх технологічну структуру:

- будівельні роботи;
- монтажні роботи;
- машини та обладнання;
- проектні роботи.

Період типової реалізації інвестицій поділяють на частини:

• підготовку (проектні роботи, організація фінансування, погодження, планування та матеріально-технічне забезпечення початку робіт);

• реалізацію створення нового матеріального об'єкта;

• експлуатацію нового виробництва, отримання прибутку, забезпечення окупності інвестицій, подальшу роботу об'єкта.

Розвиток економіки держави залежить від ефективності реалізації інвестицій. Особливо це стосується капітальних вкладень в основні фонди і виробничі потужності.

Дослідження інвестиційного процесу, виявлення резервів його скорочення та розробка науково обґрунтованих рекомендацій щодо їх практичного використання базуються на комплексному вивченні цього процесу як єдиної економічної системи з властивою їй сукупністю ознак складових елементів. Ця важлива методологічна передумова дає можливість активізувати структуру інвестиційного процесу і створити економічний механізм його реалізації.

Надзвичайно актуальною проблемою сучасного етапу розвитку економіки є інтенсифікація капітального будівництва та скорочення на цій основі загального часу створення й модернізації основних фондів народного господарства. У дослідженнях різних аспектів зазначеної проблеми зустрічається термін “інвестиційний процес”. Його застосування в контексті формування механізму реалізації капітальних вкладень і ефективності створення основних фондів дає змогу підкреслити комплексний, системний підхід до нарощування й оновлення виробничого потенціалу народного господарства. В інвестиційному процесі об’єднується діяльність багатьох учасників розширеного відтворення, які працюють над створенням основних фондів для випуску продукції та задоволення суспільних потреб.

Регулювання інвестиційної діяльності державними органами

Чинні закони повинні визначати загальні, правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності для забезпечення рівного захисту прав, інтересів і майна її суб’єктів (незалежно від форм власності) та ефективного функціонування народного господарства в умовах ринкової економіки.

Основи законодавства поширюються на велике коло інвестицій, охоплюючи всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та іншої діяльності, у результаті якої утворюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Велике практичне значення мають права інвесторів, умови державного регулювання інвестиційної діяльності, гарантії прав і захист інвестицій. Відтепер інвестор самостійно визначає обсяги, напрями й ефективність здійснюваних інвестицій і на свій розсуд залучає на договірній основі громадян і юридичних

осіб, які потрібні йому для реалізації інвестицій. З цією метою організовують конкурси й торги.

Інвестор повинен подати до фінансових органів декларацію про обсяги та джерела здійснюваних ним інвестицій, одержати необхідний дозвіл і погодження відповідних органів влади та спеціальних служб, висновки експертизи інвестиційних проектів щодо дотримання в них санітарно-гігієнічних та екологічних вимог.

Ринкові відносини в інвестиційній діяльності насамперед стосуються її джерел. Інвестиційна діяльність може здійснюватися за рахунок власних фінансових ресурсів інвестора (прибутку, амортизаційних відрахувань, грошових заощаджень, заощаджень громадян і юридичних осіб), позичених фінансових коштів інвесторів (облігаційних позик, банківських та бюджетних кредитів), залучених фінансових коштів інвестора (коштів, отриманих від продажу акцій, пайових та інших внесків громадян і юридичних осіб), а також бюджетних інвестиційних асигнувань.

Для реалізації економічної, науково-технічної та соціальної політики країни здійснюється державне регулювання інвестиційної діяльності. Воно визначається планами й програмами розвитку народного господарства, бюджетом та передбаченими обсягами державного фінансування. При цьому створюються пільгові умови інвесторам, які здійснюють інвестиції у найважливіші (для задоволення суспільних потреб) напрямки, насамперед у соціальну сферу, технічне вдосконалення виробництва, впровадження відкриттів і винаходів.

Державне регулювання інвестиційної діяльності охоплює регулювання умов останньої, а також пряме управління державними інвестиціями за допомогою системи податків з диференціацією об'єктів і суб'єктів оподаткування, податкових ставок і пільг. Для регулювання інвестиційного попиту може вводитися диференційований податок на інвестиції; здійснюватись спеціальна амортизаційна політика, зокрема з прискореною

амортизацією основних фондів. При цьому пільги щодо амортизації можуть встановлюватися диференційовано для окремих галузей і сфер економіки, елементів основних фондів, видів устаткування шляхом надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв; здійснення кредитної політики; впровадження державних норм і стандартів, антимонопольних заходів; приватизації державної власності, включаючи незавершене будівництво; здійснення політики ціноутворення; створення певних умов користування землею та іншими природними ресурсами; експортування інвестиційних проектів.

Державними інвестиціями безпосередньо керують державні органи. Таке управління охоплює планування, визначення умов і здійснення конкретних заходів щодо інвестування коштів бюджету і позабюджетних фондів, а також інших коштів, залучених на добровільних засадах.

Законодавчо закріплено, що вартість продукції (робіт, послуг) у процесі інвестиційної діяльності визначається за договірними цінами, зокрема за результатами проведених конкурсів (торгів).

Важливе значення, особливо в умовах різноманітності форм власності, мають гарантії прав і захист інвестицій. В основі законодавства про інвестиційну діяльність держава повинна гарантувати стабільність прав суб'єктів цієї діяльності. У разі прийняття державними органами актів щодо прав інвесторів і учасників інвестиційної діяльності завдані їм збитки (зокрема неoderжані доходи) відшкодовуватимуться цими органами за рішенням суду чи арбітражу.

Державні органи та їх посадові особи не мають права втручатись у роботу суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності. Інвестиції не можуть бути націоналізовані, реквізовані; до них також не можуть бути застосовані заходи, рівні за наслідками.

Проте зазначимо, що майже в кожному пункті проголошених гарантій прав і захисту інвестицій є застереження, що вони (ці гарантії) можуть бути порушені державою в межах її компетенції або шляхом прийняття обмежувальних законодавчих актів. Надійність, упевненість і стійкі гарантії – це важливі умови ефективного інвестування, основа стабільності розвитку не тільки економіки, а й суспільства в цілому.

Стадії інвестиційного процесу

Для чіткого встановлення мети та вибору довгострокових орієнтирів велике значення має питання про стадії інвестиційного процесу. Єдності поглядів з цього питання не досягнуто. Наприклад, під інвестиційним процесом об'єктів будівництва розуміється процес створення основних фондів і виробничих потужностей – від розробки їх техніко-економічних параметрів до повного досягнення проектних показників. У такому розумінні інвестиційний процес складається з трьох послідовних стадій: науково-проектної підготовки, будівництва і освоєння проектних потужностей. Кожна з них передбачає кілька етапів.

Так, після прийняття рішення про необхідність спорудження підприємства чи якогось іншого об'єкта як виробничого, так і невиробничого призначення, починається стадія підготовки інвестиційного процесу, вихідним пунктом якої є можливі капітальні вкладення. Підготовка будівництва ведеться в таких основних напрямках, як дослідження та розробка технічних та технологічних параметрів і рішень, виконання проектно-пошукових робіт і розробка проекту, як майбутньої моделі об'єкта, підготовка робітничих кадрів, матеріально-технічна підготовка запланованого будівництва. На стадії наукових досліджень і проектно-пошукових робіт є найбільші резерви для підвищення ефективності не тільки інвестиційної діяльності, а й усього процесу розширеного відтворення.

До стадії будівництва входить інженерна підготовка будівельного виробництва, безпосередньо спорудження об'єкта, передпусковий і пусковий періоди. Завершує інвестиційний процес об'єктів будівництва стадія освоєння їх проектних потужностей.

Дуже важливою за значенням і впливом на якість та ефективність кінцевих результатів є стадія підготовки інвестиційного процесу, яка, проте, недостатньо висвітлена в наукових джерелах, особливо в Україні.

Інвестиційні процеси циклу проходять через одні й ті самі стадії та етапи. Проте на відміну від інвестиційного процесу як безперервного процесу реалізації капітальних вкладень, що відображає суть розширеного відтворення основних фондів, **інвестиційний цикл** – це індивідуальний обіг капітальних вкладень. Він є органічною клітинкою процесу розширеного відтворення основних фондів, і ця обставина найповніше характеризує економічну, організаційну й технологічну єдність інвестиційного циклу в будівництві. Динаміку інвестиційних процесів слід розглядати в різних аспектах – часовому, просторовому, матеріальному та вартісному. Кожний з цих аспектів розкриває певні особливості інвестиційного процесу, але спільними для всіх є послідовний рух вартості й кругообіг капіталу, створення нової споживчої вартості внаслідок об'єднання та перетворення продуктів кожної стадії інвестиційного процесу. Так, результати науково-дослідних і експериментально-конструкторських робіт поєднуються з архітектурними, технологічними, конструкторськими та іншими проектними рішеннями і втілюються у проектно-кошторисній документації.

Потреба зміни інвестиційної стратегії в Україні

Увесь хід розвитку народного господарства України та його соціально-економічні результати вказують на об'єктивну потребу істотно змінити інвестиційну стратегію з метою досягнення її ефективності. Надмірне нарощування потенціалу затратних галузей і виробництв ототожнювалось з успіхами в економічному розвитку. Низький життєвий рівень людей спростував примарну “правильність” цього напрямку. Як показав світовий досвід, найефективніший розвиток комплексного потенціалу народного господарства забезпечує ресурсозберігальну інвестиційну стратегію. Маються на увазі не тільки матеріально-технічні, трудові та фінансові ресурси, а й такий винятково важливий ресурс, як час. Виграш у часі дає багато переваг і відкриває великі можливості в умовах інтегрованого розвитку світової економіки.

Проте відомо, що навіть надзвичайно прискорений розвиток економіки втрачає будь-який сенс, якщо не орієнтується на досягнення великих соціально значущих цілей. Ця методологічна передумова суспільного розвитку є критерієм інвестиційної стратегії, яка в окремі відносно нетривалі періоди може відхилятися від виваженої лінії з об'єктивних обставин чи тактичних міркувань, а протягом історично значущих етапів повинна бути чітко цілеспрямованою. Саме такий період нині в Україні. Досить тривалий час доведеться перебудовувати економіку за об'єктивними законами, які нехтувались адміністративно-командною системою, надавати їй соціальної орієнтації, інтегруватися в європейську та світову економіку, ліквідовувати наслідки попереднього господарювання. Основою цих процесів і запорукою їх успішного перебігу має стати ефективна інвестиційна політика.

Інвестиційний цикл відображає строк життя капіталовкладень, одним з основних джерел яких є фонд нагромадження, що створюється як частка національного доходу. Зі збільшенням

фонду нагромадження відповідно зменшується фонд споживання, що прямо стосується інтересів людей, які створюють національний дохід.

Централізована планова система господарювання, що діяла в колишньому СРСР, відкрила необмежені можливості для мобілізації всіх видів ресурсів з метою нагромадження й забезпечення високих темпів розвитку сфери матеріального виробництва, особливо галузей важкої промисловості. Проте перевага цієї системи виявилася не абсолютною, а лише в межах надуманих ідеологічних принципів, що призвело до значних матеріальних і соціальних втрат, тобто до незворотної втрати ресурсів, зниження життєвого рівня населення, утворення районів і зон екологічного лиха.

Від початку індустріалізації України норма нагромадження досягла надмірно високого рівня, який був непосильним для економіки країни. З часом це разом з іншими причинами призвело до різкого зниження життєвого рівня населення. Проте норма нагромадження відтоді практично завжди залишалася на досягнутому рівні (25–30 %).

Здавалося б, досягнуто великих успіхів. Порівняно з 1913 р. істотно збільшились обсяги виплавлення чавуну й сталі, вартість основних виробничих фондів та інші кількісні показники.

Однак неухильно зменшувалася віддача від капітальних вкладень; це компенсувалося дедалі більшими обсягами нагромадження, що, у свою чергу, призвело до збільшення капіталомісткості та зниження капіталовіддачі. Стримувалося зростання особистого споживання, збільшувався розрив між грошовою й товарною масами, зростали розміри прихованої інфляції, нехтувалися природні стимули розвитку виробництва й ефективності господарювання.

Надто великими були інвестиції в наднормативне незавершене будівництво, невстановлене устаткування, наднормативні запаси, а також у гігантські надзвичайно дорогі проекти типу Байкало-Амурської магістралі, повороту сибірських річок.

Капітальні вкладення спрямовувалися на розширене відтворення продукції, яка знову використовувалася для збільшення виробництва в галузях важкої та видобувної промисловості. Усе це призвело до невиправданого перенапруження народного господарства. Тимчасові жертви у споживанні заради майбутнього раю надто затяглися й стали хронічними.

Крім того, капітальні вкладення різними каналами збиралися в союзному центрі й звідти розподілялися по союзних республіках. Це вкрай негативно впливало й на тих, у кого забирали “левову частку”, і на тих, хто отримував зароблене працею інших. З одного боку, зростало невдоволення несправедливим розподілом коштів, а з іншого – розвивалося споживання і цілком нормально сприймалося будь-яке витрачання матеріальних ресурсів.

Вихідним принципом концепції ефективного інвестування має стати зменшення норми нагромадження та збільшення норми споживання у складі національного доходу, що дасть можливість соціально переорієнтувати економіку й спрямувати її на забезпечення потреб населення та неухильне підвищення його життєвого рівня.

Мають змінитися й акценти у пріоритетах інвестування. З його допомогою треба змінити структуру економіки, зменшити питому вагу галузей важкої промисловості, які у великих обсягах споживають природні ресурси, погіршують екологічний стан, а їх продукція у переважній більшості вивозиться за межі країни. І навпаки, потрібно збільшувати питому вагу наукомістких галузей з екологічно чистими технологіями, переробних галузей сільського господарства, легкої та харчової промисловості.

Сама тільки структурна переорієнтація інвестицій дасть можливість безболісно зменшити частку фонду нагромадження у складі національного доходу, перебороти застарілі диспропорції, збалансувати економіку, підвищити життєвий рівень населення. Важливо також налагодити ефективний механізм

інвестування науково-технічного прогресу, щоб зменшити відставання країни від світового рівня.

Зменшення норми нагромадження може позитивно вплинути на розвиток сфери матеріального виробництва й вирішення багатьох соціальних проблем. Але для цього треба модифікувати науково-дослідні, експериментально-конструкторські та проектно-пошукові роботи, які є основою підготовчого етапу інвестиційного циклу. У соціально-економічній і виробничо-технічній ситуації, що характерна для нових умов розвитку народного господарства, частину коштів, які звільнятимуться внаслідок зменшення норми нагромадження, доцільно перерозподіляти на користь стадії підготовки інвестування. Ефективність такого рішення підтверджує й світовий досвід. У найрозвиненіших країнах (США, Японії, Німеччині та ін.) на проектно-пошукові роботи витрачається 8–12 % загального обсягу капіталовкладень, у результаті чого за рахунок високої якісної підготовки на найновішій науково-технічній основі інвестиційні процеси відбуваються ефективно, швидко та якісно.

? Питання для самоперевірки

1. Основні поняття інвестиційної діяльності.
2. Класифікація інвестицій.

2.3. СТВОРЕННЯ ПРОЕКТНО-БУДІВЕЛЬНИХ ФІРМ

Будівельні організації, що спеціалізуються на спорудженні галузевих об'єктів (вугільної промисловості, металургії, легкої промисловості, енергетики, житлово-громадського будівництва), утворюють відповідні галузі матеріального виробництва. Вони складають структуру галузей, визначають їх профіль, масштаби й технічний рівень.

Крім того, будівельні організації формують розмір і територіальну спеціалізацію міст, селищ, областей, де вони

розташовані. Забезпечення нормальних умов життя, праці та побуту населення вирішується разом з органами місцевої влади.

Отже, будівельні організації, їх колективи складають головні елементи, з яких одночасно формуються і галузеві, і територіальні комплекси. Тому в усіх державних документах будівельні організації слід розглядати як основні ланки економіки не тільки будівництва, а й інших галузей матеріального виробництва, як ланки галузевих і територіально-виробничих комплексів.

Завдання системи господарського управління на всіх рівнях – від Президента України, Кабінету Міністрів України, Верховної Ради України до будівельної організації, промислового підприємства – одне: продуктивна праця колективу кожної будівельної організації, промислового підприємства, розвиток економіки галузі, регіону та країни в цілому.

Будь-яке починання державних органів, наукових, комерційних та інших організацій визначається наявністю матеріальних ресурсів; будь-яке господарське або технічне рішення набуває реальної форми тільки у будівельній організації, на робочому місці спеціаліста, службовця, робітника. Уся попередня робота адміністрації, учених, інженерів за межами будівельних організацій – це робота з різною інформацією: науково-технічною, економічною, соціальною.

Проте це не значить, що за межами будівельних організацій не потрібні органи господарського управління, наукові та посередницькі організації. Навпаки, вони необхідні. Без наявності таких органів будівельні організації не завжди змогли б самостійно дати правильну оцінку технічного рівня будівельного виробництва, збалансувати попит споживачів будівельної продукції з її виробництвом у будівельних організаціях і власні потреби у сировині, матеріалах, конструкціях, výroбах із можливістю їх отримання у постачальників. Не всі будівельні організації, особливо малі, без сторонньої допомоги можуть

удосконалювати виробництво та поліпшувати якість будівництва будинків і споруд.

Отже, мова йде не про те, щоб повністю позбавити державні органи права втручатися у внутрішні справи будівельних організацій. Щодо державних будівельних організацій – то цього робити взагалі не можна. Майно таких будівельних організацій залишається державною власністю і передається трудовим колективам лише у госпрозрахункове користування, а не у приватну власність. Тому за роботою будівельних організацій, ефективністю їх діяльності встановлюються оперативний державний контроль і регулювання, що здійснюються відповідними органами.

Структура будівельної організації – це склад і співвідношення її внутрішніх ланок виробництва: підрозділів основного виробництва, підсобного виробництва, обслуговуючих господарств, відділів, лабораторій та інших компонентів, що складають єдиний господарюючий суб'єкт.

Структура будівельної організації визначається такими основними факторами:

- розміром будівельної організації;
- галузевою й технологічною спеціалізацією.

Будь-якої стабільної стандартної структури будівельних організацій не існує. Вона постійно коригується під впливом виробничо-економічної кон'юнктури, науково-технічного прогресу та соціально-економічних процесів.

Поряд із цим при різноманітності структур усі будівельні організації мають ідентичні функції, головні з них – створення та введення в дію будівельних об'єктів. Щоб забезпечити нормальне функціонування, будівельна організація повинна мати у своєму складі підрозділи основного виробництва (виконання будівельно-монтажних робіт), підсобного виробництва (виготовлення напівфабрикатів для будівельного виробництва) і з

обслуговування основного будівельного виробництва (транспорт, постачальницькі підрозділи, склади та ін.).

Щоб кожний працівник у будь-який відрізок часу робив саме те, що необхідно іншим і всьому будівельному виробництву, потрібні керівні органи, на які покладаються визначення довгострокової стратегії, координація та контроль поточної діяльності персоналу, а також наймання, оформлення і розстановка кадрів. Усі структурні ланки будівельної організації, таким чином, пов'язані між собою за допомогою системи управління, яка стає її головним органом.

Безпосередній вплив на структуру внутрішніх підрозділів будівельної організації мають її масштаби. Для виконання різних обов'язків у великих і середніх будівельних організаціях створюються спеціальні структурні підрозділи (дільниці малої механізації, відділи з комплектування). На малих підприємствах ці обов'язки розподіляються серед персоналу за взаємною домовленістю.

У великій будівельній організації (тресті, комбінаті, об'єднанні) вказані функції, як правило, розподіляються на конкретніші обов'язки окремих підрозділів. Наприклад, основні будівельно-монтажні підрозділи поділяються на загальнобудівельні, монтажні, оздоблювальні, сантехнічні й ін. Відділи та лабораторії теж безпосередньо класифікують залежно від конкретних завдань. Окремо можуть створюватися відділи головного технолога, головного механіка та ін.

На відміну від великих будівельних організацій функції малих будівельних підприємств не диференціюються, а навпаки, інтегруються іноді у такій мірі, що у керівника немає жодного заступника. За відсутності керівника його функції виконує головний бухгалтер або майстер, які також можуть суміщати багато функцій щодо матеріально-технічного постачання, організації ремонту механізмів, транспорту тощо.

Структура будівельних організацій складається безпосередньо під впливом галузевої та технологічної спеціалізації

будівельного виробництва. Спеціалізація у будівництві відображається у такій організації будівельного виробництва, коли будівельні організації власну діяльність зосереджують на зведенні однотипних (для галузей народного господарства) об'єктів або на виконанні однорідних за технологією видів і комплексів спеціалізованих будівельних чи монтажних робіт.

Галузева спеціалізація виражається у створенні та розвитку самостійних будівельно-монтажних організацій для зведення об'єктів певної галузі народного господарства (транспорту, енергетики, зв'язку, сільського господарства, житлово-громадського будівництва тощо) або галузі промисловості (металургійної, вугільної, гірничорудної, нафтохімічної та ін.).

Галузева спеціалізація розвивається у межах великих будівельних організацій (об'єднань, трестів, концернів). Внутрішня структура цих організацій різна, основні виробничі підрозділи формуються відповідно до галузевих профілів будівельної організації, а також залежно від конкретних об'єктів будівництва (шахти, нафтогазопроводи, холодильники, зернові елеватори тощо).

Технологічна спеціалізація виражається у створенні та розвитку самостійних будівельно-монтажних організацій, профілем виробничої діяльності яких є виконання окремих видів або комплексів робіт (сантехнічні, електромонтажні, монтаж конструкцій, оздоблювальні роботи й ін.). Під впливом технологічної спеціалізації відповідно до профілю виробничої діяльності формується внутрішня структура цих організацій.

Утворення нових будівельних організацій і розширення діючих визначається такими факторами:

- організацією нового великомасштабного будівництва у віддаленій та неосвоєній місцевості;
- наявністю незадоволеного попиту на будівельну продукцію (роботи та послуги);
- розширенням обсягів будівельно-монтажних робіт у вузлах зосередженого будівництва та промислових центрах.

Визначальним є попит на будівельну продукцію: якщо продукція будівельної організації не буде користуватися попитом, їй загрожує банкрутство.

Рішення про формування нових будівельних організацій приймає власник капіталу. На першому етапі капітал потрібний для будівництва об'єктів і організації будівельного виробництва, закупівлі достатніх запасів сировини та матеріалів, наймання робочої сили. На основі первісних капітальних вкладень, що витрачені або призначені на вказані цілі, утворюється статутний капітал будівельної організації.

Збільшення статутного капіталу відбувається за рахунок прибутку, що залишається на промисловому підприємстві для розвитку виробництва, а в окремих випадках – за рахунок асигнувань із бюджету. Крім того, підприємство може отримати кошти за рахунок випуску й продажу акцій та інших цінних паперів, а також отримати кредит, який потім погашається з прибутку.

Мета новоствореної будівельної організації:

- збільшення випуску продукції, яка необхідна споживачам, та отримання доходу за рахунок її реалізації;
- залучення у виробництво незайнятого працездатного населення, тобто вирішення соціальної проблеми працевлаштування;
- залучення у виробництво наявних додаткових природних ресурсів;
- виробництво нових видів будівельної продукції з використанням кращих досягнень науки й техніки;
- задоволення особистих потреб населення у житлі та інших індивідуальних і колективних будинках і спорудах.

Створення будівельної організації фіксується у відповідних документах. Насамперед оформляється основний документ – статут будівельної організації, в якому вказуються тип і юридичний статус нової будівельної організації, завдання, обґрунтування та принципи її створення, засновники, їхні

адреси, грошовий вклад кожного засновника, його права та обов'язки як юридичної особи.

У статуті зазначається розмір статутного капіталу та джерело його утворення, указуються вид і сфера діяльності будівельної організації, встановлюється форма управління будівельною організацією та його структура, вказуються системи обліку й звітності, адреса нової будівельної організації, її назва.

Статут будівельної організації затверджується засновниками та разом із заявкою засновників реєструється в місцевих органах влади. Після цього будівельна організація отримує право на власну печатку та відкриває розрахунковий рахунок у банку.

Рішення про ліквідацію чи реорганізацію будівельної організації, так як і про її створення, приймає власник або арбітражний суд, якщо будівельна організація виявилася банкрутом.

Причинами припинення діяльності чи кардинальної перебудови роботи будівельної організації можуть бути:

- відсутність або різке зниження попиту на виконання будівельно-монтажних робіт (послуги, які надаються);
- збитковість будівельного виробництва;
- можливість використання будинків, споруд, техніки й інших засобів будівельного підприємства для організації і випуску вигіднішої та необхіднішої споживачам продукції;
- перетворення будівельної організації в акціонерне товариство або товариство з обмеженою відповідальністю.

Досвід кількох років постсоціалістичної трансформації суспільства й економіки свідчить про неможливість швидких кардинальних змін в економічних системах. Політичні реформи у східноєвропейських країнах вдалося провести в історично короткі строки і тим самим зняти ідеологічні бар'єри, які перешкоджали ринковому реформуванню економіки. Однак фінансово-економічна, структурна, науково-технічна, екологічна

та споживча кризи, що виникли відразу після політичної лібералізації, буквально накрили реформаторську діяльність.

Економічна система всіх без винятку постсоціалістичних країн, зокрема й України, виявилася не готовою до швидких змін. Це свідчить про відносну тривалість існування перехідної економіки з її власними внутрішніми закономірностями й етапами. І, насамперед, особливості перехідної економіки виявляються в одній з основних її ланок – будівельній організації.

Якщо процес ринкової трансформації розглядати з позицій підрядної будівельної організації, то основний зміст здійснюваних змін може бути охарактеризований як перехід від будівельної організації (підприємства), тобто виробничо-технічного комплексу (основні й оборотні засоби), до будівельної організації, яка базується на капіталі (самозростаюча вартість). Саме цей перехід закладений в основу великомасштабних роздержавлення та приватизації, здійснюваних в усіх постсоціалістичних країнах з початку 90-х років. Капітал як самозростаюча вартість, покладений в основу підприємства ринкового типу, несе з собою корінні зміни всіх функцій, життєвих циклів і перетворень, крізь які проходить будь-яке підприємство, зокрема й будівельна організація.

Водночас перехід на категорію капіталу не може автоматично настати за зміною організаційно-юридичного статусу будівельної організації. **Капітал** – це не тільки вартість, що встановлюється та змінюється виключно ринком (до речі, немає нічого спільного з балансовою вартістю фондів), а й нові відносини, які виникають між власниками, керівними та найманими працівниками, котрі його обслуговують.

У рамках будівельної організації перехідного типу зароджуються і розвиваються нові соціальні групи й відносини. Між ними – ставлення до капіталу. Водночас зберігається у зміненому вигляді й традиційне ставлення до праці. При цьому докорінно змінюються інтереси всіх соціальних груп будівельної

організації, виникають нові співвідношення та механізми узгодження.

Отже, **будівельна організація перехідного періоду** – основний осередок, де здійснюється ринкова трансформація економіки. Результати цієї трансформації у рамках будівельної організації залежать від трьох основних факторів:

- загальної концепції та логіки радикальної ринкової реформи;

- варіантів формування соціального ставлення до капіталу;
- варіантів самозростання, розвитку та переливу капіталу.

Сценарії ліберальних ринкових реформ у більшості постсоціалістичних країн розгорнулися за “шоковим” варіантом, найпосплідовніше витриманому в Польщі. Розвиток реформ, вибір їх стратегії і тактики визначаються взаємозв’язком таких ключових процесів:

- приборкання інфляції (закономірної після відпускання цін);

- протидії надто швидкому спаду виробництва (завдяки переведенню його із загального у структурне);

- початку великомасштабної приватизації.

Більшість будівельних організацій реагує на погіршення ринкової рівноваги не підвищенням ефективності та структурної перебудови, а зростанням цін. В умовах, коли ще немає нормального ринку капіталу, ринкові механізми попиту і пропозиції не можуть врівноважити структурні диспропорції. Це означає неминучість внесення у державну політику реформ механізмів і регуляторів централізованої інвестиційно-структурної політики. Однак адресатами такої політики не можуть бути традиційні державні будівельні організації, зовсім не зацікавлені ні в оздоровленні товарного та грошового обігу, ні в активному використанні фондів, які їм належать і ще мають стати капіталом. Суб’єктами нової політики реформ можуть стати або приватизовані будівельні організації, або нові приватні підприємці.

Разом із тим досвід усіх постсоціалістичних країн свідчить про неможливість швидкої тотальної приватизації. Доводиться погодитися з неминучістю більш-менш тривалого існування державного сектору. Відзначаються будівельні організації, які повністю чи більшою своєю частиною залишаються у власності держави, відпрацьовуються методи керування ними. Сама ж приватизація, яка є головним засобом трансформації економічної системи, здійснюється за детально обґрунтованими державними програмами на основі законодавства. Головними обмеженнями темпів приватизації у перехідній економіці залишаються макроекономічна нестабільність, брак коштів у населення для викупу державної власності, а також небажання громадян використовувати заощадження для приватизації.

Питання для самоперевірки

1. Які фактори впливають на утворення нових будівельних фірм?
2. Які причини припинення діяльності чи кардинальної перебудови роботи будівельної організації?

3. ОСНОВИ НОРМУВАННЯ ТА ОПЛАТИ ПРАЦІ В БУДІВНИЦТВІ

3.1. ВИРОБНИЧІ НОРМИ. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ МІЖ НИМИ . МЕТОДИ НОРМАТИВНИХ СПОСТЕРЕЖЕНЬ ТА ПРОЕКТУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ НОРМ

Норма затрат праці – це кількість часу для робітника певної професії та кваліфікації, необхідна для виготовлення одиниці якісної будівельної продукції в нормальних організаційно-технічних умовах.

$$N_{\text{в.пр}} = \frac{TK_p}{P},$$

де T – кількість затраченого часу, год;

K_p – кількість робітників, осіб;

P – кількість продукції у натуральних одиницях виміру, штук, м², м³.

Термін виконання завдання (комплексу робіт) характеризує **норма часу** ($N_{\text{час}}$ год/змін) – кількість часу, що потрібна на виготовлення одиниці якісної продукції за тих же умов роботи:

$$N_{\text{час}} = \frac{N_{\text{в.пр}}}{K_p}.$$

Норма виробітку ($N_{\text{вир.}}$) – кількість якісної продукції, що повинна бути зроблена робітниками відповідної професії і кваліфікації в нормальних умовах праці за лімітований проміжок часу (година, зміна, квартал, рік).

$$N_{\text{вир.}} = \frac{CT_{\text{зм}} K_p}{N_{\text{з.нр}}},$$

де C – кількість робочих змін бригади (ланки);

$T_{\text{зм}}$ – тривалість зміни, год.

Виробіток за годину роботи одного робітника:

$$N_{\text{вир.}} = \frac{1}{N_{\text{з.нр}}}.$$

Виробіток за зміну одного робітника

$$N_{\text{вир.}} = \frac{8}{N_{\text{вир.}}}.$$

Між різними видами норм існує взаємозалежність: *норма виробітку* – зворотна величина норми затрат праці, а їх добуток – величина постійна, що дорівнює тривалості робочої зміни нової норми затрат праці. Зменшення (–) або збільшення (+) норми виробітку в натуральних показниках і відсотках розраховуємо за формулами:

$$N_{\text{з.нр.}} = \frac{N_{\text{з.нр.}}}{100 \pm x_1}; \quad N_{\text{вир.}} = \frac{100x_1}{100 \pm x_1}; \quad N_{\text{з.нр.}} = \frac{100x_2}{100 \pm x_2};$$

$$P_{\text{нр.}} = \frac{N_{\text{нр.}}}{N_{\text{з.нр}}} 100\%.$$

де $N_{\text{нр.}}$ – нова норма праці;

x_1 – зміна норми витрат;

x_2 – зміна норми виробітку;

$P_{\text{нр.}}$ – продуктивність праці.

Нормування праці робітників неможливе без змін часу роботи і продуктивності будівельних машин і механізмів.

Норма часу машин ($N_{\text{маш}}$) – час, встановлений для виконання одиниці продукції при ефективному використанні машини за умов раціональної організації виробництва (машино-годин).

Норма продуктивності машини ($N_{\text{пр.маш.}}$) – обсяг якісної продукції, який повинна виконати машина за одиницю часу в правильних організаційно-технічних умовах виробництва і праці робітників, що керують машиною.

$$H_{\text{пр.маш. за зм}} = \frac{T_{\text{зм}}}{N_{\text{маш}}}; \quad H_{\text{пр.маш. год}} = \frac{1}{H_{\text{маш}}}; \quad H_{\text{маш}} = \frac{T_{\text{зм}}}{H_{\text{пр.маш}}}$$

Приклад 1

Якою буде норма виробітку трьох мулярів за сім змін під час виконання цегляної кладки стін з середнім архітектурним оформленням, якщо норма затрат праці становить 4 люд.-год на 1 м^3 кладки?

Розв'язок. Визначаємо виробіток за формулою:

$$N_{\text{вир.}} = \frac{CT_{\text{зм}} K_p}{N_{\text{в.пр.}}}$$

$$N_{\text{вир.}} = \frac{783}{4} = 42 \text{ м}^3 \text{ кладки.}$$

Норма витрат будівельних матеріалів ($N_{\text{в.м.}}$) – це необхідна кількість матеріалів, конструкцій та виробів, яка дасть можливість одержати якісну одиницю продукції в нормальних виробничих умовах за раціонального використання складових матеріалів на встановлений вимірник кошторисних норм.

$$N_{в.м.} = N_k + N_{відх} + N_{в.},$$

де N_k – конструктивна (частина) норма витрат матеріалу;

$N_{відх}$ – регламентована норма відходів матеріалів;

$N_{в.}$ – регламентована норма витрат матеріалів.

Нормами передбачені чисті витрати, втрати, що важко усуваються, й відходи матеріалів, що утворюються в межах будівельного майданчика, під час транспортування до робочого місця в процесі виконання будівельно-монтажних робіт.

Для визначення норм витрат матеріалів ($N_{в.м.}$) використовуємо норми РЕКН-99.

Технічне нормування праці в будівництві проводять на основі досліджень затрат робочого часу, необхідних для виконання будівельно-монтажних робіт. Весь процес складається з таких етапів:

- вивчення будівельно-монтажного процесу;
- вибір нормалі й об'єкта спостереження;
- проведення конкретного виду спостереження;
- проектування технічно обґрунтованих норм;
- перевірка запроектованих норм і нормалей у виробничих умовах.

Розрізняють організаційні та нормативні спостереження.

Організаційні спостереження проводять для виявлення інноваційних методів виробництва, новаторів виробництва, визначення втрат робочого часу і усунення непродуктивних затрат.

Нормативні спостереження проводять з метою перевірки виконання і перевиконання діючих норм для проектування нових.

Для розробки нових норм праці та норм роботи машин застосовують фотооблік і хронометраж.

Хронометраж – це спосіб нормативних спостережень, за допомогою якого визначають оперативний час циклічних елементів робочого процесу, потрібний для виготовлення одиниці продукції.

Під час спостереження затрати часу вимірюють за допомогою секундоміра. Точність запису затрат часу від 0,02 до 1-ї секунди. Хронометраж може бути суцільним або вибірковим.

Фотооблік – найпоширеніший вид нормативного дослідження, що використовується для виявлення всіх видів затрат робочого часу як циклічних, так і нециклічних трудових процесів за точності запису від 0,5 с до 1 хв. За характером спостережень розрізняють індивідуальний та груповий фотооблік.

За способом спостереження і запису поточного часу фотооблік поділяється на графічний, цифровий та змішаний.

Фотооблік графічний (бланки форми ФГ) дозволяє фіксувати витрати часу елементів процесу (переважно операцій) за кожним виконавцем окремо. Цей метод можна також використовувати під час роботи машин.

Фотооблік цифровий (ФЦ) застосовують в тих випадках, коли потрібна висока точність запису часу або під час нормування процесів, розподілених на численні елементи. Кількість робітників, за якими ведеться спостереження, не повинна бути більше двох. Точність запису часу – 5 с.

Фотооблік змішаний (ФЗ) – це найуніверсальніший метод спостережень, який використовується для вивчення всіх різновидів робочих процесів. При цьому затрати часу фіксуються графічно, а число робітників, задіяних у виконанні елементів, виражається цифрою. Цей спосіб застосовується при одночасному спостереженні за роботою двох або більше виконавців, а також за роботою машин.

Кінозйомка – це метод нормативного дослідження, що використовується як допоміжний при проектуванні норм часу

та машин. У деяких випадках його застосовують для одержання елементних нормативів затрат часу та контролю за фіксованими моментами, що розділяють кінець та початок елементів процесу. Під час зйомок на кіноплівку хід виконання процесів фіксує у динаміці, підраховуючи тривалість операцій за кількістю кадрів.

Кінозйомка може бути кадровою (моментною) і суцільною, що зумовлюється умовами та характером дослідження.

Якщо метою дослідження є вивчення впливу технологічно-трудоного процесу на організм виконавців, умов праці, ступеня завантаження робочих органів машин застосовують **осцилографію** (колиально-графічне зображення).

Метод осцилографії дозволяє розробити та охарактеризувати нормативи часу на ручні та механізовані елементи операцій.

Під час перевірки діючих норм за процесами зі значною тривалістю операцій застосовується також метод моментних спостережень (МС).

Моментне спостереження – це фіксація подій, робочих операцій, запис частоти повторювання окремих елементів робочого (машинного) часу за числом робітників (машин). При цьому той, хто проводить дослідження перебуває на робочому місці не постійно, а з'являється періодично, відповідно до конкретної виробничої ситуації. Це дозволяє йому охопити не одне, а всі робочі місця на будівельному майданчику, що забезпечує комплексне дослідження робочого та машинного часу.

Проектування виробничих норм

Показники витрат матеріалів, виробів та конструкцій (далі – матеріали) у таблицях кошторисних нормативів наводяться у фізичних одиницях виміру.

Найменування, шифри, технічні характеристики матеріалів, одиниці їх виміру наводяться відповідно до чинної

нормативної бази та узгоджуються з головною організацією з питань ціноутворення та маркетингу в будівництві НВФ “Інпроект”, яка входить до системи Держбуду України.

Потребу в будівельних матеріалах на прийнятий вимірник норми можна визначати шляхом калькулювання витрат матеріалів за виробничими нормами із урахуванням чистих витрат та втрат і відходів матеріалів, що важко усуваються, які утворюються в межах будівельного майданчика.

За відсутності виробничих норм витрат матеріалів їх необхідна кількість визначається або розрахунково-аналітичним, або виробничим способами і повинна враховувати відходи і втрати, що важко усуваються, які утворюються в межах будівельного майданчика під час транспортування матеріалів від приоб’єктного складу до робочого місця та у процесі монтажу або укладання.

Відходи і втрати матеріалів, пов’язані з дефектами, браком продукції, порушенням технології виконання робіт, поганим станом машин, механізмів, інструментів і пристосувань, несправністю транспортних засобів, недотриманням правил зберігання, недбалістю з боку робітників при транспортуванні, переробці та укладанні матеріалів, у нормах не враховуються.

На підставі потреби в матеріально-технічних та трудових ресурсах, визначеної за РЕКН, та вартості ресурсів у поточних цінах обчислюються прямі витрати.

Усі показники ресурсів, наведені в таблицях норм збірників РЕКН, приймаються без змін, за винятком випадків застосування коефіцієнтів щодо специфічних особливостей виконання робіт, передбачених проектом, та обумовлених у технічних частинах відповідних збірників.

Технічні характеристики будівельних машин і механізмів, наведені в таблицях норм збірників РЕКН, можуть уточнюватися на підставі проекту організації будівництва без зміни нормативного часу експлуатації будівельних машин.

У технічних частинах збірників РЕКН обумовлено види будівництва, в яких використовуються будівельні машини. Під час використання машин на видах будівництва, що відрізняються від зазначених у технічних частинах, слід або замінити шифри машин, або застосувати до часу експлуатації машин (за шифрами, зазначеними нормами) коефіцієнти, наведені в технічних частинах збірників.

Найменування та технічні характеристики матеріальних ресурсів, наведені в збірниках РЕКН, можуть уточнюватися за даними конкретного проекту.

Якщо проектом організації будівництва передбачено виконання будівельних робіт у будівлях і спорудах, що експлуатуються поблизу об'єктів, які перебувають під високою напругою, на території з розгалуженою мережею транспортних та інженерних комунікацій та обмеженими умовами для складання матеріалів або в інших ускладнених умовах, під час будівництва, реконструкції, технічного переоснащення та розширення діючих підприємств (будівель, споруд) до норм затрат праці робітників-будівельників, машиністів, часу експлуатації будівельних машин і механізмів застосовуються коефіцієнти.

Витрати ресурсів на роботи з демонтажу окремих конструкцій будівель і споруд, внутрішнього санітарно-технічного та електротехнічного обладнання, а також зовнішніх мереж за відсутності необхідних норм на демонтаж (розбирання) можуть визначатися за нормами відповідних збірників РЕКН на будівельні роботи без урахування норм витрат матеріалів, конструкцій, арматури, трубопроводів, санітарно-технічного та електротехнічного обладнання, врахованих нормами, із застосуванням затрат праці робітників-будівельників, машиністів, часу експлуатації будівельних машин і механізмів, механізованого виробничого знаряддя, що застосовують під час демонтажу, таких коефіцієнтів:

- демонтаж збірних залізобетонних і бетонних конструкцій – 0,8;

-
-
- демонтаж збірних дерев'яних конструкцій – 0,8;
 - демонтаж внутрішнього санітарно-технічного і електро-технічного обладнання (водопроводу, каналізації, водостоків, опалення, вентиляції, електропостачання) – 0,4;
 - демонтаж зовнішніх мереж водопроводу, каналізації, теплопостачання, газопостачання, електропостачання – 0,6;
 - демонтаж металевих конструкцій – 0,7.

Задача

Ланка з 3-х мулярів за 5 днів виконала влаштування бетонного фундаменту – 36,7 м³, нормативний виробіток – 2,08 м³ за люд.-день. Визначити фактичний виробіток на одного робітника в день та зростання продуктивності праці.

Розв'язання

1. Визначаємо норму виробітку ланки $H_{\text{вир.}}$ за 5 днів, використовуючи формулу:

$$H_{\text{вир.ф.}} = \frac{H_{\text{вир.}}}{3 \cdot \tau_p} = \frac{36,7}{3 \cdot 5} = 2,45 \text{ м}^3 / \text{люд.-год.}$$

2. Визначаємо зростання продуктивності праці

$$П_n = \frac{H_{\text{вир.ф.}} - H_{\text{вир.норм.}}}{H_{\text{вир.норм.}}} = \frac{2,45 - 2,08}{2,08} \cdot 100 = 18\%.$$

Продуктивність праці ланки мулярів

$$П_n = \frac{H_{\text{вир.ф.}}}{H_{\text{вир.норм.}}} \cdot 100 = \frac{2,45}{2,08} \cdot 100 = 118\%.$$

Висновок. Фактичний виробіток на одного робітника в день – 2,45 м³/люд.-день.

Зростання продуктивності праці – на 18%.

Задача

Визначити норму виробітку 2-х мулярів за 5 змін під час влаштування зовнішньої стіни у 2-ї цеглини під розшиття. Норма праці (згідно з Єнтар-87, зб. 2–3, табл. 3, № 6в) становить 3,7 люд.-год/м³.

Розв'язання

1. Визначаємо норму виробітку 2-х мулярів за 5 змін, використовуючи формулу:

$$H_{\text{вир.}} = \frac{3T_{\text{зм}} \cdot Ч_{\text{р}}}{H_{\text{пр}}},$$

де 3 – число робочих змін;

$T_{\text{зм}}$ – тривалість зміни (8 год);

$Ч_{\text{р}}$ – чисельність робітників;

$H_{\text{пр.}}$ – норма праці, люд.-год/м³.

3 – 5 змін; $T_{\text{зм.}}$ – 8 год; $Ч_{\text{р}}$ – 2 роб.; $H_{\text{пр.}}$ – 3,7 люд.-год/м³.

$$H_{\text{вир.}} = \frac{5 \cdot 8 \cdot 2}{3,7} = 21,62 \text{ м}^3.$$

Висновок. Норма виробітку 2-х мулярів за 5 змін при влаштуванні зовнішньої стіни у 2-ї цеглини під розшиття становить 21,62 м³.

? Питання для самоперевірки

1. Види виробничих норм.
2. Формули розрахунків.
3. Які ви знаєте види нормативних спостережень?
4. Проектування виробничих норм.

3.2. ОПЛАТА ПРАЦІ

Загальні положення про оплату праці

Оплата праці – це будь-який заробіток, обчислений, як правило, в грошовому виразі, який за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги.

Оплата праці складається з основної заробітної плати і додаткової.

Розміри оплати праці найманого працівника визначаються за результатами його праці з урахуванням наслідків господарської діяльності підприємства.

Основна заробітна плата працівника залежить від результатів його праці й визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами, а також надбавками і доплатами у розмірах, не вище встановлених чинним законодавством.

Додаткова оплата праці залежить від результатів господарської діяльності підприємства і встановлюється у вигляді премій, винагород, інших заохочувальних і компенсаційних виплат, а також надбавок і доплат, які не передбачені законодавством або понад розміри, встановлені чинним законодавством.

Мінімальна заробітна плата – це встановлений державою розмір заробітної плати, нижче якого не може провадитися оплата за фактично виконану найманим працівником повну місячну (денну або годинну) норму праці (робочого часу).

До мінімальної заробітної плати не включаються доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати.

Повноваження керівника державного підприємства з питань оплати праці

Керівник державного підприємства обирає форми і системи оплати праці, встановлює працівникам конкретні розміри тарифних ставок, відрядних розцінок, посадових окладів, премій, винагород, надбавок і доплат на умовах, передбачених колективним договором.

Джерелом коштів на оплату праці працівників госпрозрахункових підприємств є частина доходу, одержаного в результаті їхньої господарської діяльності, а для бюджетних організацій та установ – кошти, що виділяються з відповідних бюджетів, а також частина доходу, одержаного в результаті їхньої господарської діяльності та з інших джерел.

Законодавство про оплату праці складається з Кодексу законів про працю України та інших законодавчих актів.

Державне регулювання оплати праці

Держава здійснює регулювання оплати праці шляхом встановлення мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій в оплаті праці, міжгалузевих співвідношень в оплаті праці, умов визначення частини доходу, що спрямовується на оплату праці, умов і розмірів оплати праці в бюджетних організаціях і установах, максимальних розмірів посадових окладів керівників державних підприємств, а також шляхом оподаткування підприємств і доходів працівників.

Регулювання мінімальної заробітної плати

Мінімальна заробітна плата регулюється з урахуванням рівнів економічного розвитку, продуктивності праці, середньої заробітної плати та вартісної величини мінімального споживчого бюджету. Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Норми і гарантії в оплаті праці

Норми оплати праці: за роботу в надурочний час; у святкові, неробочі та вихідні дні; у нічний час; за час простою, який мав місце не з вини працівника; під час виготовлення

продукції, що виявилася браком не з вини працівника; працівників, молодших вісімнадцяти років, за скороченої тривалості їх щоденної роботи і оплати щорічних відпусток; за час виконання державних обов'язків; для тих, які направляються для підвищення кваліфікації, на обстеження в медичний заклад; для переведених за станом здоров'я на легшу нижчеоплачувану роботу; для вагітних жінок і жінок, які мають дітей віком до трьох років, переведених на легшу роботу; за різних форм виробничого навчання, перекваліфікації або навчання інших спеціальностей; для донорів тощо.

Також гарантії та компенсації працівникам під час переїзду на роботу до іншої місцевості, службових відряджень тощо встановлюються Кодексом законів про працю України (322-08) та іншими актами законодавства України.

Норми і гарантії в оплаті праці, передбачені частиною першою статті 12 Закону України "Про оплату праці" та Кодексом законів про працю України, є мінімальними державними гарантіями.

Міжгалузеві співвідношення у розмірах оплати праці працівників державних підприємств регулюються Кабінетом Міністрів України.

Умови і розміри оплати праці працівників організацій та установ охорони здоров'я, освіти, науки, культури та інших галузей і видів діяльності, що фінансуються з бюджету, а також державних службовців установлюються актами законодавства України.

Максимальні розміри посадових окладів керівників державних підприємств установлюються Кабінетом Міністрів України з урахуванням міжгалузевих співвідношень в оплаті праці.

Заробітна плата і прирівняні до неї доходи працівників підлягають оподаткуванню прибутковим податком відповідно до чинного законодавства.

Середня заробітна плата – це розмір заробітної плати працівника, визначений за певний період часу.

Порядок визначення середньої заробітної плати працівника встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Держава забезпечує щоквартальну підготовку і публікацію статистичних даних про середню заробітну плату і середню тривалість робочого часу за галузями, групами професій і посад, а також щорічну публікацію даних про вартість робочої сили відповідно до Типової міжнародної класифікації витрат на робочу силу.

Працівники, які працюють за сумісництвом, одержують заробітну плату за фактично виконану роботу.

Умови найму на роботу за сумісництвом працівників державних підприємств визначаються актами законодавства України.

Договірне регулювання оплати праці найманих працівників підприємств здійснюється на основі системи тарифних угод, що укладаються на міжгалузевому (генеральна тарифна угода), галузевому (галузева тарифна угода), виробничому (тарифна угода як складова частина колективного договору) рівнях.

Договірне регулювання оплати праці працівників підприємств, що відповідно знаходяться на території Автономної Республіки Крим (крім підприємств, що є загальнодержавною власністю), і тих, які є комунальною власністю, може здійснюватися на основі тарифних угод, які укладаються на територіальному і комунальному рівнях (регіональна тарифна угода).

Тарифна угода – це договір між представниками сторін переговорів з питань оплати праці та соціальних гарантій.

Норми генеральної тарифної угоди є обов'язковими для врахування на подальших рівнях колективних переговорів,

норми галузевої, регіональної тарифної угоди – на виробничому рівні як мінімальні гарантії.

Предметом генеральної тарифної угоди є:

- диференціація мінімальних тарифних ставок за видами виробництв, робіт і діяльності у виробничих галузях залежно від важкості праці, але не нижче встановленої державою мінімальної заробітної плати;

- єдині для всієї території України мінімальні ставки компенсаційних доплат за роботу в несприятливих, шкідливих і небезпечних умовах праці, які диференціюються за видами і категоріями умов праці;

- єдині тарифні умови оплати праці робітників і службовців за загальними (наскрізними) професіями та посадами;

- взаємні зобов'язання сторін щодо виконання угоди.

Предметом генеральної тарифної угоди можуть бути й інші питання оплати праці та соціальних гарантій працівників, які сторони переговорів вважають за необхідне внести до генеральної тарифної угоди, що не суперечать законодавству.

Предметом галузевої, а також регіональної тарифної угоди, що укладається на комунальному рівні, є:

- єдині для підприємств відповідної галузі (підгалузі), території тарифна сітка робітників і шкали співвідношень мінімальних посадових окладів за групами посад керівників, спеціалістів і службовців або єдина галузева (підгалузева), територіальна тарифна сітка для всіх категорій працівників;

- єдині для різних категорій працівників відповідної галузі (підгалузі), території мінімальні розміри доплат і надбавок, що враховують специфіку умов праці окремих професійних груп;

- взаємні зобов'язання сторін щодо виконання угоди.

Предметом галузевої, а також регіональної тарифної угоди, що укладається на комунальному рівні, можуть бути й інші питання оплати, нормування праці та соціальних гарантій працівників, що не суперечать законодавству і нормам

генеральної тарифної угоди, які сторони перемов вважають за необхідне включити до галузевої, а також регіональної тарифної угоди, що укладається на комунальному рівні.

Предмет тарифної угоди як складової частини колективного договору

Оплата праці за контрактом визначається угодою сторін і пов'язується з виконанням умов контракту, а на державних підприємствах – з урахуванням вимог статті 15 цього Декрету. У разі найму працівника за контрактом власник або уповноважений ним орган може встановлювати за згодою працівника як передбачені у колективному договорі, так і індивідуальні умови оплати праці.

Реєстрація галузевих, регіональних угод і колективних договорів

Галузеві та регіональні угоди підлягають повідомчій реєстрації Міністерством праці України, а колективні договори реєструють місцеві органи державної виконавчої влади.

Порядок реєстрації угод і колективних договорів визначається Кабінетом Міністрів України.

Правові умови укладання та дії тарифних угод

Протягом дії тарифних угод ніхто з представників сторін, що перебувають у сфері дії цих угод, односторонньо не може вимагати збільшення (зменшення) розміру оплати праці та пільг понад передбачені тарифною угодою.

Норми тарифної угоди виробничого рівня, що допускають рівень оплати праці нижчий від норм, визначених генеральною, галузевою або регіональною тарифною угодою, але не нижчий від державних норм і гарантій в оплаті праці, можуть застосовуватися тільки у разі, коли фінансові труднощі підприємства мають тимчасовий характер, на період їх подолання, але строком не більше шести місяців.

Реалізацію державної політики щодо оплати праці забезпечує Міністерство праці України, управління (відділи) праці та соціальних питань місцевих державних адміністрацій.

Міністерство праці України:

- готує і подає до Кабінету Міністрів України пропозиції про встановлення розміру мінімальної заробітної плати;
- затверджує за дорученням Кабінету Міністрів України і за погодженням з Міністерством фінансів України умови оплати праці, розміри тарифних ставок та посадових окладів для працівників бюджетних установ і організацій;
- устанавлює перелік загальних (наскрізних) професій та посад робітників і службовців;
- готує пропозиції та матеріали до переговорів про укладання генеральної та галузевих тарифних угод;
- веде реєстр галузевих та регіональних тарифних угод;
- здійснює нагляд за додержанням чинного законодавства з питань оплати праці;
- забезпечує розробку і запровадження Єдиної державної класифікації професій всіх категорій працівників, типових тарифно-кваліфікаційних характеристик професій робітників і посад службовців, інших методичних і нормативних матеріалів з питань нормування праці та організації її оплати;
- подає підприємствам незалежно від форм власності організаційно-методичну допомогу з питань оплати праці.

Контроль за додержанням тарифних угод на підприємствах усіх форм власності і господарювання здійснюють:

- органи Міністерства праці України;
- фінансові органи;
- професійні спілки та інші органи, що представляють інтереси трудящих і власників як сторони тарифних угод.

Вищий нагляд за додержанням актів законодавства про оплату праці здійснює Генеральний прокурор України та підпорядковані йому прокурори.

Не допускається приховування від зазначених органів будь-якої інформації з питань оплати праці.

За порушення законодавства про оплату праці винні особи притягуються до дисциплінарної, матеріальної, адміністративної та кримінальної відповідальності згідно із законодавством.

? Питання для самоперевірки

1. Законодавство про оплату праці.
2. Контроль за додержанням тарифних угод.
3. Відповідальність за порушення законодавства про оплату праці.
4. Реалізація державної політики у сфері оплати праці.

3.3. ТАРИФНА СИСТЕМА, ЇЇ СКЛАДОВІ. ПОРЯДОК ПРИСВОЄННЯ, ПІДВИЩЕННЯ ТА ЗНИЖЕННЯ РОЗРЯДУ

Призначення тарифної системи

Організація оплати праці на підприємстві здійснюється за допомогою тарифної системи, яка є сукупністю нормативів, що регулюють основну частину заробітної плати робітників і службовців.

Тарифна система використовується для диференціації розмірів заробітної плати працівників залежно від їхньої кваліфікації, відповідальності, умов праці (тобто її шкідливості, важкості, інтенсивності, привабливості тощо), її кількості та результатів. За допомогою тарифної системи устанавлюються співвідношення між низько- і високооплачуваними категоріями трудящих.

Тарифна система відображає поділ працівників за професіями, спеціальностями та кваліфікацією.

Професія характеризує трудову діяльність і зайнятість працівника відповідно до одержаної ним підготовки, придбаних теоретичних знань і практичних навичок (наприклад, токар, слюсар, шахтар).

Спеціальність відображає внутрішньо професійний поділ праці. Це поняття вужче порівняно з поняттям “професія” (наприклад, токар-карусельник, слюсар-водопровідник, слюсар-ремонтник устаткування). Отже, спеціальність потребує глибших знань і надбання практичних навичок з вужчого кола робіт.

Кваліфікація – сукупність виробничих знань, умінь, певних практичних навичок. Вона виражає ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій обумовленої складності.

Тарифна система є основою для установалення правильного співвідношення між темпами зростання продуктивності праці та середньої заробітної плати працівників. З її допомогою визначається необхідна кількість працівників відповідної кваліфікації чи спеціальності, а також співвідношення заробітної плати різних категорій працівників.

У зв'язку з тим, що норми затрат праці установаються нормуванням, тарифна система є сполучною ланкою між нормуванням та системами заробітної плати.

Основними елементами тарифної системи є тарифно-кваліфікаційні довідники робіт і професій робітників, кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців, тарифні сітки та ставки і схеми посадових окладів, або єдина тарифна сітка.

У сучасних економічних умовах кожне підприємство може самостійно розробляти тарифну систему, дотримуючись державних гарантій і вимог генеральної, галузевої, регіональної тарифних угод згідно з чинним законодавством.

Тарифно-кваліфікаційний довідник і його застосування

Тарифно-кваліфікаційні довідники, об'єднані в єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник робіт і професій (ЄТКД) – це нормативні документи, в яких усі види робіт, що виконуються на тому чи іншому виробництві, розподіляються на групи залежно від їхньої складності.

Тарифно-кваліфікаційний довідник слугує для тарифікації робіт і встановлення кваліфікаційних розрядів робітникам.

Тарифікація робіт має велике значення для організації оплати праці, і насамперед, для її диференціації залежно від кваліфікації робітників, тобто якості їхньої праці.

Єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник використовується для визначення кількості розрядів за кожною професією (спеціальністю), складності робіт (їх тарифної групи), кваліфікаційних розрядів робітників; забезпечення єдності в оплаті праці робітників, які мають однакову кваліфікацію; складання програм з підготовки і підвищення кваліфікації робітників. Він складається із 72 випусків, які включають приблизно 160 розділів. За його допомогою можна здійснювати тарифікацію понад 5 тис. професій робітників і виконуваних ними робіт.

ЄТКД містить з кожного розряду характеристики будь-якої професії, які подають у трьох розділах: “Характеристика робіт”, “Повинен знати” і “Приклади робіт”. У першому розділі наведено роботи, які робітник мусить виконати, складність їх виконання, рівень самостійності робітника під час виконання цих робіт, а також під час налагодження устаткування, апаратів, установок. У другому розділі містяться основні вимоги до знань робітника, котрий виконує роботи певної складності, дається перелік навичок, якими він повинен володіти, вимоги до його теоретичної підготовки з професії (спеціальності). У третьому розділі наводиться перелік робіт найтипівіших для цього розряду і професії.

Тарифно-кваліфікаційні характеристики можуть розроблятися за допомогою двох методів оцінювання складності роботи: аналітичний та експертний.

Сутність **аналітичного методу** полягає в розчленуванні процесів праці на окремі функції і вираженні в балах кожної з функцій. Розрізняють чотири такі функції:

- розрахункова, яка означає здійснення робітниками розрахунків до початку роботи і в її процесі;
- підготовча, яка включає підготовку робочого місця до роботи, підбір інструменту, налагодження устаткування та ін.;
- виконавча – основна функція, пов'язана з безпосереднім веденням робочого процесу;
- обслуговування, або функція управління устаткуванням, пов'язана з додатковими вимогами до кваліфікації робітників.

Окрім цього, рекомендується враховувати також фактор надійності в роботі або відповідальності (і безпеки).

Таблиця 1

Спрощене оцінювання складності робіт за функціями

Функція	Оцінка складності робіт за розрядами					
	1	2	3	4	5	6
Розрахункова	Проста	Проста	Середня	Середня	Складна	Складна
Підготовча	Проста	Проста	Проста	Проста або середня	Середня	Середня або складна
Виконавча	Проста	Проста	Середня	Середня	Складна	Складна
Обслуговування	Проста	Проста	Проста	Проста або середня	Середня	Середня або складна
Фактор надійності	Незначна	Незначна	Значна	Значна	Дуже значна	Дуже значна

Кожна із вказаних функцій має три ступені оцінки складності робіт – проста (незначна), середня (значна) і складна (дуже значна).

Виконувані роботи розподіляються за розрядами залежно від кількості балів, які припадають на кожний їх вид. Для кожного розряду встановлена мінімальна й максимальна кількість балів. Для шестирозрядної тарифної сітки максимальне число балів: для 6-го розряду – 400, для 1-го – 200 (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінювання робіт за розрядами, балами

Оцінка	Розряди					
	1	2	3	4	5	6
Мінімальна	–	201	227	259	297	345
Максимальна	200	226	258	296	344	400

Співвідношення між окремими функціями в загальній сумі балів приблизно таке: розрахункова – 5,3%; підготовча – 9,3; виконавча – 72,0; обслуговування – 5,3; фактор надійності – 8,1%.

Аналітичним методом можна визначити ступінь складності лише для подібних за технологією робіт. Якщо існують значні відмінності у виконанні робіт, то для перевірки, уточнення оцінки доцільно використовувати експертний метод визначення часу підготовки, необхідного для одержання тієї чи іншої кваліфікації. Цим методом можливо порівнювати кількісні відмінності в складності робіт, характерних для різних виробництв.

За кожною групою робіт складається детальна характеристика і визначаються вимоги до знань та вмінь робітника.

Належність виконуваних робіт до певних тарифних розрядів і присвоєння кваліфікаційних розрядів робітникам здійснюється власником або уповноваженим ним органом згідно з тарифно-кваліфікаційним довідником за погодженням з

профспілковим або іншим уповноваженим на представництво трудовим колективом органом.

Кваліфікаційні розряди підвищуються насамперед робітникам, які успішно виконують установлені норми праці й сумлінно ставляться до своїх трудових обов'язків. Право на підвищення розряду мають робітники, які успішно виконують роботи вищого розряду не менш як протягом трьох місяців і склали іспит. За грубе порушення технологічної дисципліни та інші серйозні порушення, які спричинили погіршення якості продукції, робітникові може бути знижено кваліфікацію на один розряд. Поновлення розряду здійснюється в загальному порядку, але не раніше ніж через три місяці після його зниження.

Водночас в умовах ринкової економіки складність праці доцільно вивчати через співвідношення попиту на певну робочу силу та її пропозиції. Праця, що потребує великої напруженості, скорочує тривалість дії робочої сили, шкідливо впливає на здоров'я робітника. На ці види робіт знижується пропозиція товару "робоча сила". Зниження пропозиції над попитом уже свідчить про своєрідність складності праці або певної роботи.

Кваліфікаційний довідник посад керівників, спеціалістів і службовців є нормативним документом, в якому даються загальногалузеві кваліфікаційні характеристики. За його допомогою можна визначити коло виконуваних обов'язків кожним керівником, спеціалістом і службовцем, правильно установити поділ праці між керівниками та спеціалістами, забезпечити єдність у визначенні їхніх посадових обов'язків і вимог, які до них ставляться. У довіднику відображено кваліфікаційні характеристики кожної посади, які складаються із трьох розділів.

У розділі "Посадові обов'язки" перелічено функції, які має виконувати працівник повністю або частково на певній посаді; зазначено фактори, які відображають зміст, ступінь складності, різноманітності і самостійності роботи, наявність або відсутність

функцій керівництва, ступінь і характер відповідальності.

Розділ “Повинен знати” містить вимоги, які ставляться до працівника щодо спеціальних знань, а також законодавчих актів, положень, інструкцій та інших керівних і нормативних документів.

У розділі “Кваліфікаційні вимоги” визначено вимоги, які ставляться до працівника щодо його спеціальної підготовки, а також стажу практичної роботи.

Посадові оклади службовцям установлює власник або уповноважений ним орган відповідно до посади і кваліфікації працівника.

Відповідність фактично виконуваних робіт і кваліфікації працівника вимогам посадових кваліфікаційних характеристик довідника визначається атестаційною комісією, яка утворюється безпосередньо на підприємстві.

Вона дає оцінку діяльності працівника: відповідає чи не відповідає вона посаді, котру він обіймає. За результатами атестації власник або уповноважений ним орган має право змінювати посадові оклади службовцям у межах затверджених у встановленому порядку мінімальних і максимальних окладів на відповідній посаді. Крім того, можуть бути дані рекомендації щодо просування по роботі окремих працівників у зв’язку з їхньою активною і творчою діяльністю, переведення на іншу роботу, звільнення з посади, яку обіймають, та ін.

За розвитку ринкових відносин, науково-технічного прогресу, удосконалення організації праці й виробництва відбуваються постійні зміни у складі та видах робіт, сферах діяльності. У зв’язку з цим у кваліфікаційні довідники необхідно своєчасно вносити відповідні корективи, вилучати застарілі й відображати нові види робіт, функції працівників, а також змінювати вимоги до них. Розширення міжнародних економічних відносин потребує подальшого удосконалення тарифно-кваліфікаційних довідників відповідно до сучасних світових стандартів і вимог.

Тарифні сітки, їх роль в організації заробітної плати

Тарифна сітка є основою регулювання професійно-кваліфікаційного поділу та руху робочої сили, стрижнем централізованого регулювання рівня заробітної плати різних категорій і груп працівників, ядром професійно-кваліфікаційної диференціації в оплаті праці.

Тарифна сітка як важливий елемент тарифної системи слугує для визначення співвідношення в оплаті праці робітників, які виконують роботи різної складності. Вона містить певну кількість розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів. Тарифний розряд відображає рівень кваліфікації робітника, тобто у робітника вищої кваліфікації – вищий розряд тарифної сітки. Тарифні коефіцієнти показують, у скільки разів оплата праці кожного розряду кваліфікаційних робітників вища від оплати праці робітника 1-го розряду.

Співвідношення тарифних коефіцієнтів нижчих розрядів є діапазоном тарифної сітки. Тарифна сітка відображає також темпи абсолютного й відносного зростання тарифних коефіцієнтів, яке може бути прогресивним, постійним і регресивним залежно від фінансових можливостей підприємства і професійно-кваліфікаційного складу кадрів.

Прогресивне зростання тарифних коефіцієнтів доцільне в умовах дефіциту кваліфікованих кадрів, що створює матеріальну заінтересованість робітників у підвищенні кваліфікації та переході на складніші і високооплачуваніші роботи. У випадку дефіциту малокваліфікованих робітників і їхньої високої плинності доцільно підвищувати тарифні коефіцієнти нижчих розрядів.

Тарифні коефіцієнти повинні заохочувати робітника до підвищення кваліфікації, якості праці. Досвід показує, що зростання коефіцієнта розряду позначається на ступені підвищення тарифної ставки, і мінімальний рівень різниці між тарифними ставками суміжних розрядів не може бути нижчим за 10%.

Визначені галузевою тарифною угодою тарифні сітки повинні мати для підприємств різних форм власності і господарювання не обов'язковий, а рекомендаційний характер. Тоді підприємства мали б право з урахуванням економічних і фінансових можливостей на стадії укладання або уточнення своїх тарифних угод змінювати кількість розрядів, збільшувати або звужувати інтервали між тарифними коефіцієнтами за розрядами. Це може стати додатковим стимулом поліпшення результатів господарської діяльності.

У сучасних умовах на більшості підприємств застосовують шести- та восьмирозрядні тарифні сітки. Тарифні коефіцієнти та їхні співвідношення можуть установлюватися галузевими угодами. Вирізняють чотири групи уніфікованих тарифних сіток, які диференційовані за галузями економіки:

- восьмирозрядна тарифна сітка із співвідношенням тарифів 1-го і 8-го розрядів 1:2,4 – для оплати праці робітників цехів основного виробництва підприємств чорної металургії;
- восьмирозрядна тарифна сітка із співвідношенням 1-го і 8-го розрядів 1,0 : 2,01 – для оплати праці робітників, безпосередньо зайнятих на виконанні відповідальних робіт підприємств машинобудування, включаючи електротехнічну, електронну, радіотехнічну промисловість і виробництво засобів зв'язку;
- семирозрядна тарифна сітка із співвідношенням тарифів 1-го і 8-го розрядів 1,0 : 2,01 – для оплати праці робітників, безпосередньо зайнятих обслуговуванням, налагоджуванням і ремонтом основного устаткування теплових та електричних систем атомних, теплових і гідроелектростанцій;
- шестирозрядна сітка із співвідношенням тарифів 1-го і 6-го розрядів 1,0 : 1,8 – для всіх інших видів виробництва і робіт.

За допомогою тарифної сітки можна встановити рівні середньої кваліфікації робітників та складності роботи. Середня кваліфікація робітників заводу в цілому, цеху або дільниці характеризується середнім тарифним розрядом. Середній тарифний коефіцієнт групи робітників (K_c) обчислюється тільки

в тому разі, якщо праця робітників даного цеху, ділянки, заводу оплачується за однією і тією ж тарифною сіткою:

$$K_c = IK \cdot \chi_p / \chi_{cp},$$

де K – тарифний коефіцієнт відповідного розряду;

χ_p – чисельність робітників того самого розряду;

χ_{cp} – загальна чисельність робітників.

Після обчислення середнього тарифного коефіцієнта визначається середній тарифний розряд за формулами:

$$P_c = P_m + (K_c - K_m) / (K_b - K_m);$$

або

$$P_c = P_b - (K_b - K_c) / (K_b - K_m),$$

де P_m , P_b – тарифні розряди, які відповідають меншому й більшому із двох суміжних тарифних коефіцієнтів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній тарифний коефіцієнт;

K_m , K_b – менший і більший із двох суміжних тарифних коефіцієнтів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній тарифний коефіцієнт.

Таблиця 3

Характеристика найпоширеніших тарифних сіток

Розряди	1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнти	1	1,08	1,23	1,35	1,54	1,8	1,89	2,01
Зростання тарифних коефіцієнтів:								
відносне, %	—	8	13	10	14	16	5	6
абсолютне	—	0,8	0,15	0,12	0,19	0,26	0,9	0,12
Розряди	1	2	3	4	5	6		
Коефіцієнти	1	1,08	1,23	1,35	1,53	1,78		
Зростання тарифних коефіцієнтів:								
відносне, %	—	8	13	10	14	16		
абсолютне	—	0,8	0,15	0,12	0,18	0,25		

Середній тарифний коефіцієнт робіт визначається як середня арифметична величина тарифних коефіцієнтів, зважених за обсягами робіт,

$$K_c = \sum K \cdot T_p / \sum T_p,$$

де K – тарифний коефіцієнт відповідного розряду;

T_p – трудомісткість робіт, віднесених до даного розряду, нормо-год;

$\sum T_p$ – сумарна трудомісткість робіт, нормо-год. Середній

тарифний коефіцієнт робіт визначається так само, як і для робітників.

Знаючи середній тарифний розряд, можна визначити середній тарифний коефіцієнт за формулами:

$$K_c = K_\delta - (K_\delta - K_m) \cdot (P_\delta - P_c), \text{ або } K_c = K_m + (K_\delta - K_m) \cdot (P_c - P_m).$$

Для правильного використання робочої сили на підприємствах під час планування чисельності робітників, перетарифікації робіт великого значення набуває зіставлення середнього розряду робітників і робіт. Ці величини мають відповідати один одному. Якщо середній розряд робіт випереджає середній розряд робітників, то це призводить до несвоєчасності освоєння виробничих потужностей, затрат робочого часу, випуску бракованої продукції. У цьому разі необхідно посилити роботу щодо підвищення кваліфікації робітників. Якщо ж середній розряд робітників вищий середнього розряду робіт, то кваліфікаційна робоча сила недовикористовується, фонд заробітної плати перевитрачається.

Тарифні ставки працівників

Важливим елементом тарифної системи є **тарифна ставка**. Тарифна ставка визначає розмір заробітку за годину, день або місяць роботи.

Важливою проблемою є встановлення таких розмірів тарифних ставок, які гарантували безперервне відновлення й підтримування фізичних сил і розумових здібностей людини, а також забезпечення постійного відновлення й підвищення її трудової кваліфікації, зростання загальноосвітнього і професійного рівня працівників. Тарифна частина заробітної плати має виконувати мотивувальну і стимулювальну функції, оскільки стимулює виконання робіт більшої складності, відповідальності, інтенсивності. Тому питома вага тарифної частини має бути максимальною. Як показує досвід, тариф, що є постійною частиною заробітної плати, має становити до 80% заробітку. Якщо змінна частина заробітку (премії, різні доплати) становить половину, а то й більше загального обсягу заробітної плати, то це свідчить про втрату основної стимулювальної ролі тарифу в заохоченні виконання якіснішої праці, підвищенні кваліфікації.

Ставка 1-го розряду – це мінімальна заробітна плата працівника, визначена в колективному договорі, тобто вона відображає законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче від якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг роботи).

Установлення тарифної ставки 1-го розряду залежить від економічного стану підприємства, його фінансових можливостей на період дії колективного договору, рівня середньої заробітної плати, що склався на підприємстві на кінець поточного року, державної, галузевої і регіональної гарантії мінімальної заробітної плати.

Тарифні ставки наступних розрядів розраховують множенням тарифної ставки 1-го розряду на відповідний тарифний коефіцієнт:

$$T_n = T_1 \cdot K_n,$$

де T_1 – тарифна ставка 1-го розряду;

K_n – тарифний коефіцієнт даного розряду.

Тарифні ставки на підприємствах диференціюються за складністю праці, кваліфікацією робітників. Вища ставка у робітників вищих розрядів. На деяких підприємствах ще існує попередня практика диференціації залежно від форм заробітної плати, мотивуючи це тим, що праця робітників-відрядників інтенсивніша, ніж погодинників (діапазон 7%).

Тарифні ставки робітників можуть бути годинні, денні й місячні (оклади). *Годинні тарифні ставки* застосовуються в більшості галузей виробництва (машинобудівній, деревообробній, легкій, харчовій та ін.), де завдання робітнику установлюються у вигляді норм часу на одиницю виробу або операцію. На основі погодинних тарифних ставок здійснюються додаткові виплати робітникам за роботу в нічний час, доплати незвільненим від основної роботи бригадирам за керівництво бригадою, доплати за понаднормовані роботи та ін. Тому на всіх виробництвах, і на тих, де установлюються денні і місячні тарифні ставки, необхідно розраховувати погодинні тарифні ставки.

Денні тарифні ставки установлюються в тих галузях, в яких розраховуються змінні норми виробітку (вугільна, металургійна, нафтопереробна та ін.).

Місячні тарифні ставки використовуються для певних категорій допоміжних робітників (комірники, ліфтери, водії електровозів, роздавальники інструментів), а також робітників, зайнятих експлуатацією електроенергетичних установок.

Середня тарифна ставка робітників (робіт) визначається як середня арифметична величина із тарифних ставок, зважена на кількість робітників (трудомісткості), котрі мають однакові тарифні ставки:

$$T_c = \frac{\sum T \cdot \chi_p}{\sum \chi_p}; \quad T_c = \frac{\sum T \cdot T_p}{\sum T_p},$$

де $\sum C_p$ – загальна чисельність робітників;

$\sum T$ – загальна сума тарифних ставок для всіх робітників, робіт;

$\sum T_p$ – загальна трудомісткість робіт, нормо-год.

Знаючи середній тарифний коефіцієнт або середній тарифний розряд, можна визначити середню тарифну ставку:

$$T_c = T_1 - K_c,$$

де T_1 – тарифна ставка 1-го розряду для даної групи робітників (робіт);

K_c – середній тарифний коефіцієнт даної групи робітників (робіт).

$$T_c = T_m + (T_b - T_m) \cdot (P_c - P_m),$$

де T_b , T_m – тарифні ставки, які відповідають більшому і меншому із двох суміжних розрядів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній розряд;

P_c – середній тарифний розряд робітників (робіт);

P_m – менший із двох суміжних розрядів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній тарифний розряд.

Оплата праці керівників, спеціалістів і службовців здійснюється за допомогою посадових окладів, основою яких є **мінімальна тарифна ставка**.

Основним призначенням цієї категорії працівників є організація виробництва, спрямована на досягнення максимальних результатів з найменшими затратами суспільної праці. За своїм ставленням до засобів виробництва, за принципами оплати вони перебувають у тих самих умовах, що й робітники. Проте їхня праця специфічна за своїм змістом, характером і методами виконання роботи. Праця спеціалістів, службовців – це, передусім, розумова праця. Безумовно, вона не вільна від

деяких механічних операцій, проте основу становить творчий процес – пошук і прийняття оптимальних технічних, організаційних та економічних рішень. Це потребує великого обсягу спеціальних знань, практичних навичок. Праця спеціалістів і службовців характеризується вищим ступенем відповідальності порівняно з працею робітників, бо правильне і своєчасне прийняття рішень визначає не тільки індивідуальні результати їхньої праці, а й значною мірою результати праці всього колективу.

У працівників, які здійснюють функції управління, велику роль відіграють такі якості, як ініціативність, організаторські здібності, оперативність, об'єктивність, здатність мислити перспективно, бачити невикористані резерви, спроможність узагальнювати, аналізувати, творчо усвідомлювати й застосовувати на практиці досягнення науки і техніки.

Для установлення посадового окладу на підприємствах широко застосовуються коефіцієнти співвідношення місячних посадових окладів керівників та спеціалістів і мінімальної заробітної плати. З огляду на індивідуальні особливості працівника і фінансові можливості підприємства коефіцієнти мають мінімальні й максимальні межі за кожною посадою. При цьому необхідно дотримуватися правильного співвідношення в оплаті праці між кваліфікованими робітниками і спеціалістами. Так, оклади майстрів мають бути більшими від ставок робітників найвищої кваліфікації, зайнятих на відповідній ділянці майстра.

Мінімальні оклади щодо посади встановлюють тим працівникам, які починають діяльність у тій чи іншій сфері, виконують відносно вузьке коло завдань у межах регламентованого загального завдання під безпосереднім керівництвом старшого спеціаліста, або керівника, а також працівникам, які відповідають посаді, яку обіймають, однак їм необхідно поліпшити роботу. Максимальні оклади установлюються працівникам, які володіють необхідною для даної посади кваліфікацією, досвідом роботи, самостійністю у виконанні робіт у межах даної

функції, ініціативних і з творчим ставленням до праці.

Посадові оклади службовцям установлює власник або уповноважений ним орган відповідно до посади і кваліфікації працівника. За результатами атестації власник або уповноважений ним орган має право змінювати посадові оклади службовцям у межах затверджених мінімальних і максимальних розмірів окладів на відповідній посаді.

Доплати і надбавки

На підприємствах застосовуються різні доплати й надбавки, що є змінною частиною тарифної системи і залежать від виробничих умов. Згідно із Законом України “Про оплату праці” умови запровадження і розміри надбавок, доплат, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат установлюються у колективному договорі з дотриманням норм і гарантій, передбачених законодавством, генеральними та галузевими (регіональними) угодами. Застосування доплат і надбавок та їхні розміри обмежуються економічною та соціальною доцільністю і фінансовими можливостями підприємства.

Диференціацію заробітної плати залежно від умов праці визначають два фактори – компенсаційний і стимулювальний.

Компенсаційний фактор пов’язаний з тим, що праця в найбільш шкідливих умовах, з більшими затратами фізичної енергії потребує певної компенсації за відхилення від нормальних умов, її кількісна величина може бути одержана, виходячи із відмінностей у затратах фізичної енергії, частки продуктів харчування в загальному обсязі споживання працівниками і частки компенсаційних продуктів у загальній вартості продуктів споживання.

Стимулювальний фактор сприяє забезпеченню вищої оплати праці в несприятливих умовах. Конкретні розміри доплат за умови праці визначаються на основі атестації робочих

місць і оцінки фактичних умов зайнятості робітників на цих місцях. На підприємствах установлюють такі розміри доплат: за роботу у важких та шкідливих умовах – до 12%, а за роботу в особливо важких та особливо шкідливих умовах праці – до 24% тарифної ставки (посадового окладу).

Робота у нічний час оплачується у підвищеному розмірі, не нижче 20% тарифної ставки (окладу) за кожну годину роботи у нічний час.

Для визначення додаткової оплати праці за роботу в нічний час погодинні тарифні ставки визначаються для робітників, праця яких оплачується за денними тарифними ставками, діленням денної ставки на відповідну тривалість робочого дня (в годинах), установлену для даної категорії робітників законодавством. Для робітників, праця яких оплачується за місячними ставками (окладами), погодинні тарифні ставки розраховуються діленням місячної ставки (окладу) на кількість робочих годин згідно з календарем у цьому місяці.

Доплата за суміщення професій (посад) і виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника встановлюється на умовах, передбачених у колективному договорі. Основною умовою установлення цих доплат є робота за основною і суміщеною професіями згідно з нормами затрат праці, а також якісне і своєчасне виконання робіт за основною і суміщеною професією.

У разі застосування бригадної форми організації праці здійснюється доплата бригадирам, які не звільнені від основної роботи, за керівництво бригадою. Ці доплати за чисельності бригади від 5 до 10 осіб становлять 10% і понад 10 осіб – 15% тарифної ставки за умови виконання всією бригадою норм виробітку в середньому за місяць.

Існують доплати за роботу в понаднормований час. До понаднормованого часу належить час, відпрацьований у звичайний робочий день понад тривалість, установлену для даної професії; час, відпрацьований у передвихідні і

передсвяткові дні понад установлену тривалість; час, відпрацьований у ті дні, які за установленим графіком мають бути вихідними. Понаднормові роботи обмежені і можуть виконуватися лише з дозволу профспілкового комітету. Для кожного робітника і службовця вони не можуть перевищувати 120 год на рік і 4 год протягом двох днів підряд. До цих робіт не можуть залучатися вагітні жінки, матері, котрі годують дітей, підлітки. Розмір доплат установлюється від 50% до 100% тарифної ставки.

Подальше підвищення ролі тарифної системи як стимулятора підвищення кваліфікації працівників та їхніх трудових досягнень пов'язано з розширенням застосування надбавок за професійну майстерність.

Введення надбавок за професійну майстерність створює новий стимул для підвищення кваліфікації. Основними критеріями професійної майстерності є такі: висока якість праці, систематичне виконання норм виробітку і нормованих завдань, точне дотримання технологічної і виробничої дисципліни, суміщення суміжних професій і операцій. Надбавки установлюються працівникам, які пропрацювали на підприємстві не менше одного року, і визначаються поетапно. Розмір надбавки може підвищуватися один раз на рік.

Розмір доплат має визначатися двома-трьома кількісними показниками. Наприклад, для верстатників машинобудівних підприємств при встановленні надбавки 4% такими показниками можуть бути: робота на складному устаткуванні не менше одного року; виконання планового завдання на середньому рівні, виконання робіт із задачею з першого пред'явлення 95–97% продукції; при встановленні надбавки 8% – робота на складному устаткуванні від одного до трьох років, виконання завдання вище середнього на 3–5%, виконання робіт із задачею з першого пред'явлення 97–99%; у разі встановлення надбавки 12% – робота на складному устаткуванні понад три роки, виконання завдання вище середнього рівня на 5–7%, виконання робіт із задачею з першого пред'явлення – понад 99%.

Висококваліфікованим робітникам, зайнятим на особливо відповідальних роботах, які потребують високої професійної майстерності і великого виробничого досвіду, розміри доплат можуть бути збільшені: робітникам IV розряду – до 16%, V – до 20% і VI – до 24% тарифної ставки.

З урахуванням особливостей виробництва на окремих підприємствах доцільно конкретизувати показники високої професійної майстерності. До них належать: високоякісне виконання робіт протягом певного періоду часу; систематичне досягнення вищих показників порівняно із середніми показниками з тієї самої професії, періодичне виконання робіт вищого розряду, робота на особливо складному устаткуванні, суміщення професій, дотримання трудової і виробничої дисципліни.

Удосконалення тарифної системи

Удосконалення діючої тарифної системи полягає в подальшому створенні єдиних уніфікованих умов оплати праці всіх категорій працівників на основі створення єдиної тарифної сітки, впровадження безтарифної (пайової) системи оплати праці.

Основними принципами побудови єдиної тарифної сітки є:

- охоплення єдиною тарифною шкалою всіх працівників підприємств, організацій;
- групування професій і посад за ознакою спільності виконуваних робіт (тобто в одну групу виокремлені посади технічних виконавців, спільні для підприємств усіх галузей; посади спеціалістів, спільні для підприємств усіх галузей; посади спеціалістів, які специфічні для підприємств різних галузей; посади керівників підрозділів з адміністративно-державними функціями, які спільні для підприємств усіх галузей; посади керівників підприємств та їхніх структурних підрозділів, підприємств різних галузей);

• усі роботи розрізняються за ступенем складності, що здійснюється через віднесення професій і посад до певного розряду за оплатою;

• вихідна тарифна ставка відповідає мінімальній заробітній платі.

Діюча на деяких підприємствах єдина тарифна сітка має 17 розрядів із співвідношенням тарифних коефіцієнтів 1 : 8,16. Робітники належать до 1–6-го (а в деяких випадках до 1–8-го) розрядів, службовці — до 2–17-го, зокрема службовці – технічні виконавці, посади яких загальні для підприємств усіх галузей, – до 2–5-го, спеціалісти, посади яких загальні для підприємств різних галузей, – до 4–13, спеціалісти, посади яких специфічні для підприємств різних галузей до 6–12, керівники адміністративно-господарських структурних підрозділів підприємств, що загальні для всіх галузей, – до 3–8-го, керівники підприємств та їхніх структурних підрозділів різних галузей, — до 6–17-го

Особливістю організації оплати праці керівників, спеціалістів і службовців на основі використання єдиної тарифної сітки є відмова від “вилки” окладів і перехід до фіксованих окладів, які відповідають установленим тарифним коефіцієнтам.

Основою диференціації окладів є рівень складності робіт і відповідальності. Так, заробітна плата майстра дільниці має перевищувати оплату праці висококваліфікованого робітника не менш як на 12–15%.

Розширення економічної самостійності супроводжується використанням безтарифної системи оплати праці. За цієї системи заробіток працівника повністю залежить від кінцевих результатів роботи трудового колективу, тобто її можна застосовувати в таких колективах, які несуть відповідальність за результати своєї діяльності. Члени цього колективу добре знають один одного і довіряють своїм керівникам. Застосування безтарифної системи найдоцільніше в невеликих трудових колективах зі сталим складом працівників, включаючи керівників і спеціалістів (виробничі кооперативи і підрядні колективи).

Основними ознаками цієї системи є:

- тісний зв'язок рівня оплати праці працівника з фондом заробітної плати, який формується за колективними результатами роботи;
- присвоєння кожному працівникові постійних коефіцієнтів, які комплексно характеризують його кваліфікаційний рівень, а також визначають його трудовий внесок у загальні результати праці за даними трудової діяльності працівників, які належать до певного кваліфікаційного рівня;
- визначення коефіцієнтів трудової участі кожного працівника в поточних результатах діяльності, які доповнюють оцінку його кваліфікаційного рівня.

Індивідуальна заробітна плата кожного працівника – це його частка (пай) у фонді заробітної плати, який зароблений усім колективом. Формула розрахунку:

$$ЗП_i = \frac{\Phi ОП_{кп} \cdot K_i^{кп} \cdot КТУ_i \cdot T_i}{\sum_{i=1}^n K_i^{кп} \cdot КТУ_i \cdot T_i},$$

де $ЗП$ – індивідуальна заробітна плата, грн;

$\Phi ОП_{кп}$ – фонд оплати праці колективу (дільниці цеху), який підлягає розподілу між працівниками, грн;

$K_i^{кп}$ – коефіцієнт кваліфікаційного рівня, який присвоєно i -му працівникові трудовим колективом у момент введення “безтарифної” системи (в балах, частинах одиниці або інших умовних одиницях);

$КТУ_i$ – коефіцієнт трудової участі в поточних результатах діяльності, який присвоюють i -му працівникові трудовим колективом на період, за який здійснюється оплата;

T_i – кількість робочого часу, відпрацьованого i -м працівником за період, за який здійснюється оплата (год, дні); $i = 1, 2$;

n – кількість працівників, які беруть участь у розподілі фонду оплати праці.

Порядок присвоєння, підвищення та пониження розряду

Тарифікація в будівництві – це офіційно-правова процедура, яка своїм рішенням визначає два основні і дуже важливі завдання: присвоєний робітнику тарифний розряд, гарантує йому відповідний розмір заробітної плати та різні доплати, а робітник зі свого боку зобов'язується виконувати роботу, яка кількісно і якісно відповідатиме присвоєному розряду.

Система тарифікації в умовах сучасного будівництва достатньо відпрацьована і, як правило, має три основні пункти, де всім робітникам, задіяним на будівельно-монтажних та ремонтно-будівельних роботах, встановлюється кваліфікаційний розряд за восьмирозрядною шкалою.

Першим найпоширенішим і діючим пунктом тарифікації робітників є ПТНЗ – професійно-технічні навчальні заклади, які випускають робітничі кадри різних професій та спеціальностей. Другим джерелом тарифікації, не менш поширеним, є НКК – навчально-курсові комбінати конкретної будівельно-територіальної організації (області або району).

Якщо програмою установи з підвищення кваліфікації робітників передбачається групова підготовка членів бригад і ланок, то тарифікація їх відбувається безпосередньо в цій установі.

Офіційною основою для проведення тарифікації є накази, які констатують, у першу чергу, закінчення навчання у даній системі й визначають строки кваліфікаційних іспитів, при цьому звертаючи увагу комісій на вимоги та правила присвоєння професій та тарифних розрядів.

Кожна комісія, проводячи тарифікацію, керується в своїй роботі тарифно-кваліфікаційним довідником; законодавчими та правовими нормами України, що регулюють трудову діяльність, та матеріалами навчальних закладів.

Складаючи іспит на одержання (підвищення) кваліфікації (розряду), робітник відповідно до тарифно-кваліфікаційної характеристики цього розряду повинен відповісти на всі запитання, передбачені розділом “Повинен знати”, а також знати:

- раціональну організацію праці на своєму робочому місці за бригадної роботи;
- організацію праці в своїй бригаді;
- технологічний процес роботи, яка виконується;
- правила технічної експлуатації та обслуговування устаткування;
- вимоги до якості робіт, види браку, причини його утворення і способи позбавлення від нього;
- безпечні методи та санітарно-гігієнічні умови праці, основні засоби та прийоми запобігання і гасіння пожеж.

Крім цього, робітникам задають кілька запитань, які стосуються його економічних знань: зміст плану робіт бригади і роль робітника у його виконанні; основні поняття про ефективність виробництва і шляхи її підвищення; шляхи підвищення продуктивності праці та якості робіт; основні поняття про собівартість продукції, прибуток, госпрозрахунок, організацію і оплату праці тощо.

Результат тарифікації – протокол комісії, на основі якого видається наказ, що закріплює за робітником професію та розряд. Робітникам (учню, студенту) видається свідоцтво єдиного зразка або робиться відповідний запис у трудовій книжці.

Тарифно-кваліфікаційна комісія, вивчаючи причини і відповідні умови праці, може знизити розряд за таких умов:

- невиконання робітником норми виробітку;
- систематичний брак у роботі;
- порушення техніки безпеки тощо.

У таких випадках також оформлюється протокол, погоджений з профспілкою організації (підприємства, установи).

? Питання для самоперевірки

1. Яке призначення тарифної системи?
2. Тарифно-кваліфікаційний довідник і його застосування.
3. Тарифні сітки, їх роль в організації заробітної плати.
4. Тарифні ставки працівників.
5. Які є доплати і надбавки?
6. Удосконалення тарифної системи.
8. Що повинен знати робітник складаючи іспит на одержання (підвищення) кваліфікації (розряду)?
9. Що є результатом тарифікації?
10. З яких причин тарифно-кваліфікаційна комісія може знизити розряд?

3.4. НОРМУВАННЯ ПРАЦІ РІЗНИХ КАТЕГОРІЙ ПРАЦІВНИКІВ

Для найманих працівників підприємств, виробництв, цехів, дільниць та інших підрозділів, які виконують роботи (надають послуги), не властиві основній діяльності галузі (підгалузі), застосовуються умови оплати праці, визначені тарифними угодами по тих галузях (підгалузях), до яких ці підрозділи належать за характером виробництва.

Для найманих робітників і службовців загальних (наскрізних) професій і посад державних підприємств застосовуються єдині тарифні умови оплати праці, порядок встановлення яких визначається Кабінетом Міністрів України.

Для робітників бюджетних організацій та установ застосовуються тарифні умови оплати праці, визначені тарифними угодами по тих галузях (підгалузях), до яких ці робітники належать за характером виконуваної роботи.

Працівник має право на оплату своєї праці залежно від її результатів, складності і умов відповідно до актів законодавства

і колективного договору на підставі укладеного трудового договору.

Розмір оплати праці може бути нижчим від встановленої державою мінімальної заробітної плати у разі невиконання норм виробітку, виготовлення продукції, що виявилася браком, простою та з інших причин, передбачених законодавством, які мали місце з вини працівника.

Забороняється будь-яке зниження розмірів оплати праці залежно від статі, віку, раси, національності, соціального й майнового стану, приналежності до громадських організацій та політичних партій, ставлення до релігії.

Заробітна плата виплачується у грошових знаках, що мають законний обіг на території України. Виплата у формі боргових зобов'язань і розписок або у будь-якій іншій формі забороняється.

Заробітна плата може виплачуватися банківськими чеками.

Порядок виплати заробітної плати банківськими чеками встановлюється Кабінетом Міністрів України за погодженням з Національним банком України.

Колективним договором може бути передбачено часткову виплату заробітної плати натурою (за цінами не нижче собівартості) в тих галузях або за тими професіями, де така виплата, еквівалентна за вартістю оплати праці у грошовому виразі, є звичайною або бажаною, за винятком товарів, перелік яких устанавлюється Кабінетом Міністрів України.

Забороняється натуральна оплата праці у вигляді спиртних напоїв або наркотичних речовин.

Заробітна плата грошовими знаками виплачується працівникам регулярно в робочі дні в строки, встановлені у колективному договорі, але не рідше двох разів на місяць через проміжок часу, що не перевищує шістнадцяти календарних днів.

Окремим категоріям працівників, оплата праці яких устанавлена на основі місячного обчислення, актами законо-

давства можуть бути встановлені інші строки виплати заробітної плати.

У разі коли день виплати заробітної плати збігається з вихідним або святковим днем, заробітна плата виплачується напередодні.

За особистою згодою працівника виплата заробітної плати може здійснюватися через установи банків, поштовими переказами на вказаний ними рахунок (адресу), з обов'язковою оплатою цих послуг за рахунок власника або уповноваженого ним органу.

Виплата заробітної плати грошовими знаками здійснюється за місцем роботи. Забороняється проводити виплату заробітної плати у магазинах роздрібно́ї торгівлі, питних і розважальних закладах, за винятком тих випадків, коли заробітна плата виплачується працюючим у цих закладах особам.

Власникові або уповноваженому ним органу забороняється будь-яким способом обмежувати працівника вільно розпоряджатися своєю заробітною платою, крім випадків, передбачених законодавством.

Забороняються всі види відрахувань із заробітної плати, метою яких є пряма чи непряма сплата працівником власникові або уповноваженому ним органу (особі) чи будь-якому посередникові за одержання або збереження роботи.

Утримання із заробітної плати можуть проводитися тільки у випадках, передбачених законодавством.

При кожній виплаті заробітної плати загальний розмір усіх утримань не може перевищувати двадцяти відсотків, а у випадках, передбачених законодавством, – п'ятдесяти відсотків заробітної плати, що належать до виплати працівникам.

Обмеження, встановлені частиною другою цієї статті, не поширюються на утримання із заробітної плати під час відбування покарання у вигляді виправних робіт і при стягненні аліментів на неповнолітніх дітей.

Не допускаються утримання із вихідної допомоги, компенсаційних та інших виплат, на які згідно із законодавством не звертається стягнення.

У разі банкрутства підприємства чи ліквідації його у судовому порядку, у першу чергу, виконуються зобов'язання перед працівниками такого підприємства щодо заробітної плати, яку вони повинні одержати за працю (роботу, послуги), виконану у період, що передував банкрутству чи ліквідації підприємства (за винятком повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства або виплат за акціями трудового колективу).

Під час укладання працівником трудового договору (контракту) власник або уповноважений ним орган доводить до його відома розміри, порядок і строки виплати заробітної плати, умови, згідно з якими можуть провадитися утримання.

Про запровадження нових або зміну діючих умов оплати праці в бік їх погіршення власник або уповноважений ним орган повідомляє працівників не пізніше як за два місяці до запровадження або зміни.

При кожній виплаті заробітної плати працівник має бути проінформований про такі дані, що належать до періоду, за який провадиться оплата праці:

а) загальна сума коштів на оплату праці з розшифровкою за видами виплат;

б) розміри і підстави утримань із заробітної плати;

в) суми коштів на оплату праці, що належать до виплати.

Власник або уповноважений ним орган зобов'язаний забезпечити достовірний облік виконуваної працівником роботи і бухгалтерський облік витрат на оплату праці в установленому порядку.

Відомості про оплату праці працівника надаються тільки у випадках, передбачених законодавством, або за згодою чи на вимогу працівника.

Вирішення спорів з питань оплати праці

Спори з питань оплати праці розглядаються в порядку вирішення трудових спорів, установленому законодавством.

? Питання для самоперевірки

1. Яка оплата праці працівників загальних професій і посад?
2. Яка оплата праці робітників бюджетних організацій та установ?
3. Які права працівників на оплату праці та їх захист?
4. Які є форми виплати заробітної плати?
5. В якому порядку розглядаються спори з питань оплати праці?

3.5. Форми та системи оплати праці в будівництві

У будівельних організаціях усіх форм власності в Україні застосовуються дві форми оплати праці.

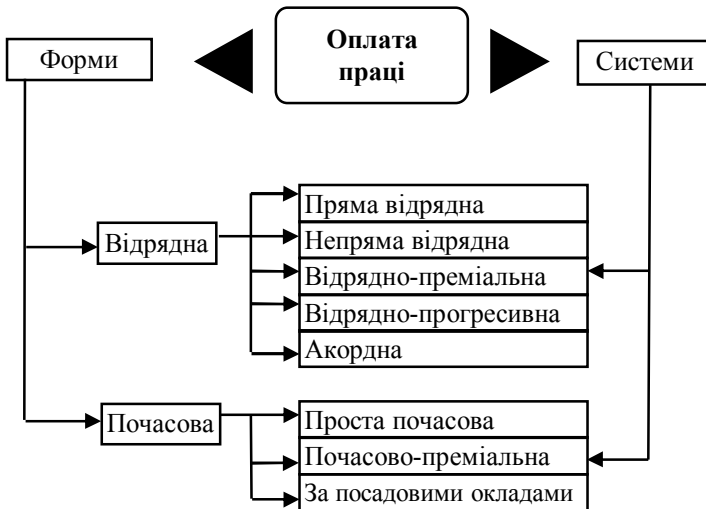


Рис. 2. Форми та системи оплати праці в будівництві

Відрядна форма оплати праці має такі різновиди системи: пряму відрядну, непрямую відрядну, відрядно-прогресивну колективну, акордну і підрядну. Ця форма найпоширеніша (основна) у будівництві.

Почасова форма оплати праці застосовується на роботах, що не піддаються нормуванню й обліку за трудомісткістю, тісно пов'язана з роботою машин і регламентується нею, а також коли недоцільно переводити робітників на відрядну форму оплати праці. Почасова форма має такі системи оплати праці: просту почасову, почасово-преміальну й окладну.

Отже, почасову форму оплати праці застосовують для нарахування зарплати керівникам, спеціалістам, службовцям.

За простої почасової форми зарплату нараховують шляхом множення кількості фактично відпрацьованого часу на тарифну ставку відповідного розряду.

$$З = T\phi \cdot Tc,$$

де Z – заробітна плата;

$T\phi$ – фактично відпрацьований час;

Tc – тарифна ставка.

Відрядна форма оплати праці – це оплата, за якої робітник одержує заробітну плату залежно від кількості виконаної роботи, виражену в натуральних одиницях виміру ($m^3, m^2, t, \text{пог. м}$ тощо).

За відрядної форми оплати праці враховують розподіл заробітної плати між членами бригади з урахуванням коефіцієнтів трудової участі, необхідні технологічні картки і листки оцінки якості праці виконавців, які є основними документами для ради бригади, що визначає КТУ для кожного робітника. Прийняте рішення оформляють протоколом, який здають до відділу праці заробітної плати.

Заробітну плату за звітний період при встановленні КТУ на премії і доплати зазначають сумою тарифної заробітної плати за фактично відпрацьований час з урахуванням виконання плану залежно від особистого трудового внеску кожного члена бригади, базова величина якого дорівнює 1.

Коефіцієнт трудової участі – це відносний показник, за допомогою якого відображають внесок кожного члена бригади у спільне виконання завдання. Він встановлюється бригадиром. За базу КТУ приймають 1. При його встановленні враховують понижувальний і підвищувальний фактор.

Понижувальний фактор – це запізнення на роботу, прогули, допущення браку з вини робітника, порушення правил техніки безпеки, охорони праці.

Підвищувальний фактор – це перевиконання індивідуальних норм, за суміщення професій.

За прямої відрядної оплати праці або просто відрядної, праця оплачується за розцінками за одиницю виконаної роботи. Індивідуальна відрядна оплата праці за одиницю роботи визначається:

$$З_p = З_z / B_z \text{ або } З_p = З_z t_n,$$

де $З_z$ – годинна тарифна ставка, встановлена відповідно до розряду виконуваної роботи, грн/год;

B_z – годинна норма виробітку цього виду роботи;

t_n – норма часу за одиницю роботи, год.

Загальний заробіток робітника визначається множенням відрядної розцінки на кількість виконаних робіт за розрахунковий період.

За прямої відрядної системи зарплата нараховується шляхом перемноження кількості фактично виготовленої продукції на розцінку.

$$З = Q_\phi \cdot P,$$

де Q_ϕ – кількість фактично виготовленої продукції;

P – розцінка.

Розцінка – це оплата праці за одиницю виготовленої продукції. Її визначають через норму часу або норму виробітку.

Норма часу – це час, необхідний для виготовлення одиниці продукції.

Норма виробітку – це кількість виготовленої продукції за одиницю робочого часу.

$$P = T_c (\text{грн}) \cdot H_{\text{ч}} (\text{хв}) / 60,$$

де T_c – тарифна ставка,

$H_{\text{ч}}$ – норма часу.

$$P = T_c (\text{грн}) \cdot H_{\text{ч}} (\text{год})$$

$$P = T_c (\text{грн}) / H_{\text{в}} (\text{год}),$$

де $H_{\text{в}}$ – норма виробітку.

$$P = T_c \cdot 8 / H_{\text{в}} (\text{зміни})$$

$$P_{\text{бр}} = T_c (\text{сер}) \cdot H_{\text{чбр}},$$

де $P_{\text{бр}}$ – розцінка бригади, $H_{\text{чбр}}$ – норма часу бригади.

$$P_{\text{бр}} = \frac{\sum T_c}{H_{\text{вбр}}},$$

де $H_{\text{вбр}}$ – норма виробітку бригади.

За відрядно-преміальної системи оплати праці робітник отримує оплату за прямими відрядними розцінками і додатково – премію. Але для цього необхідно чітко встановити показники, за які здійснюється преміювання. Крім того, слід установити розмір премії за виконання, перевиконання цих показників. Це можуть бути показники зростання виробітку, продуктивності праці, збільшення обсягів робіт, виконання норм виробітку, виробничих завдань, економії матеріалів тощо.

За відрядно-преміальної системи зарплату нараховують шляхом множення кількості фактично виготовленої продукції на розцінку і додається премія.

$$З = Q_{\text{ф}} \cdot P + П,$$

де Π – премія.

Визначення виконання плану робітником за місяць.

$$ВП = \frac{Q_{\phi}}{Q_{пл}} \cdot 100\%,$$

де $ВП$ – виконання плану,

Q_{ϕ} – фактичне виконання плану,

$Q_{пл}$ – заплановане виконання плану.

Непряма відрядна система оплати праці застосовується під час оплати праці робітників-механізаторів, які обслуговують будівельні машини і механізми у складі бригади та інших допоміжних робітників. Заробітна плата за цією системою залежить від результатів роботи бригади.

Непрямую відрядну систему застосовують для нарахування зарплати допоміжним робітникам, зайнятим в автоматизованих виробництвах. Зарплату нараховують шляхом перемноження кількості відпрацьованого фактичного часу на тимчасову тарифну ставку і на коефіцієнт виконання норм основними робітниками, яких обслуговує допоміжний робітник.

$$З = T_{\phi} \cdot T_c \cdot K_{\text{вн}},$$

де $K_{\text{вн}}$ – коефіцієнт виконання норми.

Акордна система оплати праці – різновид відрядної оплати. Суть її у тому, що виробниче завдання (наряд) видається бригаді або ланці робітників на комплексний обсяг робіт в одиницях виміру кінцевої продукції (наприклад, поверх – за цегляної кладки, квартира – під час штукатурних робіт, нульовий цикл тощо).

Акордна розцінка і сума заробітної плати за комплекс робіт нараховуються на підставі калькуляції, що складається на основі чинних норм і розцінок. Акордна оплата праці є найефективнішою оплатою праці у будівництві. Вона сприяє підвищенню продуктивності праці, прискоренню здавання об'єктів у експлуатацію.

Ефективність акордної оплати праці зростає, якщо вона доповнюється виплатою премій за виконання і перевиконання виробничих завдань. Така система оплати праці називається **акордною з правом на премію**.

Премія за акордної оплати праці виплачується за скорочення нормативної трудомісткості за умови виконання робіт відповідно до акордного наряду-завдання до встановленого строку або достроково і в повній відповідності до технічних вимог і умов. Граничний розмір премії не повинен перевищувати 40 % суми заробітної плати за розцінками.

Скорочення нормативної трудомісткості робіт за акордними нарядами-завданнями (C_n) визначається у відсотках.

Розрахунок проводять за формулою

$$C_n = \frac{T_n T_\phi}{T_n} 100,$$

де T_n – нормативний час (нормативні трудовитрати), люд.-год (люд.-дн.), тобто час, що відповідає нормам для виконання обсягу робіт за завданнями акордного наряду;

T_ϕ – час, люд.-год. (люд.-дн), фактично витрачений бригадою (ланкою) на виконання обсягу праці за завданням (фактичні трудовитрати).

Розмір премії за акордним нарядом (відсоток) обчислюють за формулою

$$P_\phi = \frac{3KC_n}{100},$$

де 3 – сума відрядного заробітку за акордним нарядом;

K – установлений диференційований розмір преміальної доплати залежно від якості виконаних будівельно-монтажних робіт;

За відрядно-прогресивної форми оплати праці зарплата нараховується так: за продукцію, встановлену у межах плану, оплачують за звичайними розцінками, а за продукцію,

виготовлену понадпланово, оплачують за розцінками вищими, причому вони прогресивно зростають.

Приклад

За акордним нарядом-завданням із правом на премію, видану комплексній бригаді, сума відрядного заробітку $З = 1\,469$ грн 82 коп., нормативний час (нормативні трудовитрати) $T_n = 2\,381$ люд.-год.

Фактично дана бригада, що достроково виконала завдання, затратила 1 944 люд.-год ($T_{\phi} - 1\,944$ люд.-год).

Скорочення нормативного часу (затрат праці) становить:

$$C_n = \frac{2381 \cdot 1944}{2381} \cdot 100 = 18,4\%.$$

Розмір премії за даний акордний наряд становитиме:

$$P_n = \frac{1469,82 \cdot 18,4}{100} = 270,45 \text{ грн.}$$

Таким чином, загальна сума заробітної плати бригади за цим нарядом складе 1740 грн 27 коп. ($1\,469,82 + 270,45$).

Обов'язкова умова для виплати премії за акордним нарядом-завданням за скорочення нормативної трудомісткості робіт – виконання його у встановлений строк. Якщо воно до встановленого строку не виконане, то оплата за акордний наряд-завдання робиться за відрядними розцінками без нарахування премії.

Підрядна форма оплати праці з'явилася порівняно недавно, оплата праці робітників здійснюється після виконання комплексу робіт або будівництва об'єкта в цілому (житлового будинку, школи, дільниці дороги тощо) за договором підряду між бригадою й адміністрацією будівельної організації. Бригада зобов'язується побудувати будинок або виконати певний обсяг будівельно-монтажних робіт за заздалегідь визначеною за договором підряду розрахунковою вартістю. Заробіток бригади робітників визначається на підставі калькуляції затрат праці та

заробітної плати. Заробітна плата бригаді виплачується щомісяця згідно з прямими розцінками. Після закінчення робіт або введення об'єктів у експлуатацію робиться остаточний розрахунок відповідно до суми, зазначеної у договорі підряду.

Почасова форма оплати праці має три системи: почасову просту, почасово-преміальну й окладну.

Почасовою простою називається оплата праці, розмір якої залежить від тривалості роботи (година, день, місяць) і кваліфікації (розряду) робітника незалежно від обсягу та якості виконаної роботи. Тривалість роботи визначається табелем обліку відпрацьованого часу, а кваліфікація – присвоєним тарифним розрядом.

Почасова оплата праці у будівництві застосовується тільки у випадках, коли робота не піддається нормуванню й обліку (за оплати чергового персоналу) або коли переведення на відрядну оплату може призвести до погіршення якісних показників.

Почасово-преміальною називають таку систему оплати праці, при якій на додаток до заробітку за відпрацьований час робітники одержують премію за досягнення певних результатів (показників) роботи. Премії тимчасовим робітникам нараховуються за місячними результатами роботи за фактично відпрацьований час і виплачуються при видачі заробітної плати за минулий місяць.

За почасово-преміальної системи зарплату нараховують шляхом множення фактичного часу на тарифну ставку і додається премія. Вона є продовженням простої погодинної.

$$З = Tф \cdot Tс + Пр,$$

де *Пр* – премія.

Окладна система оплати праці застосовується в основному для спеціалістів і службовців, а також керівників.

Доплати й надбавки до заробітної плати та організація преміювання персоналу

За функціональним призначенням доплати й надбавки є самостійними елементами заробітної плати, які призначаються для компенсації або винагороди за суттєві відхилення від нормальних умов праці, котрі не враховано в тарифних ставках і посадових окладах. Вони відрізняються від тарифної заробітної плати (посадового окладу) необов'язковістю і непостійністю, а також рухливістю залежно від співвідношення фактичних і нормативних умов праці. Закон України "Про оплату праці" передбачає, що умови запровадження і розміри надбавок, доплат, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат встановлюються в колективному договорі з дотриманням норм і гарантій чинного законодавства і згідно з генеральною та галузевими (регіональними) угодами.

Доплати до заробітної плати класифікуються, передусім, за ознакою сфери трудової діяльності (прикладання праці). За цією ознакою розрізняють доплати, які: 1) не мають обмежень щодо сфер трудової діяльності; 2) застосовуються тільки в певних (окремих) сферах прикладання праці.

До першої групи зараховують такі доплати:

- за роботу в наднормовий час;
- особам, які не досягли вісімнадцяти років і мають скорочену тривалість робочого часу;
- робітникам, які внаслідок виробничої необхідності виконують роботи за нижчими від наданих ним тарифних розрядів;
- за час простою та в разі невиконання норм виробітку й виготовлення бракованої продукції не з вини робітника.

Класифікацію доплат до заробітної плати, що здійснюються лише в певних (окремих) сферах прикладання праці, наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Класифікація доплат до заробітної плати, що існують у певних сферах діяльності

Група доплат	Перелік можливих доплат
1	2
Перша: доплати, що мають водночас стимулювальний і компенсувальний характер	- за суміщення професій (посад); - за розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт; - на період освоєння нових норм трудових витрат; - бригадирам з робітників, яких не звільнено від основної роботи; - за ведення діловодства та бухгалтерського обліку; - за обслуговування обчислювальної техніки
Друга: доплати компенсаційного характеру за умови праці, що відхиляються від нормальних	- за роботу у важких, шкідливих та особливо важких і шкідливих умовах; - за інтенсивність праці; - за роботу в нічний час; - за перевезення небезпечних вантажів
Третя: доплати, зв'язані з особливим характером виконуваних робіт (сезонністю, віддаленістю, невизначеністю об'єкта праці тощо)	- за роботу у вихідні дні, що є робочими за графіком; - за багатозмінний режим роботи; - водіям, які працюють на автомобілях, за ненормований робочий день і роз'їзний характер праці; - за дні відпочинку (відгулу), що надаються за роботу понад нормальну тривалість робочого часу в разі вахтового методу організації робіт; - за роботу понад нормальну тривалість робочого часу в період масового приймання й закладання на зберігання сільськогосподарської продукції; - за роз'їзний характер праці

Стосовно сутності надбавок до заробітної плати варто наголосити, що вони мають чітко виражений стимулювальний характер і завжди поєднуються з діловими якостями конкретного працівника. Найчастіше використовуються надбавки до заробітної плати за високу професійну майстерність робітників; високі досягнення службовців у праці; вислугу років (трудоий стаж); виконання особливо важливої роботи (на певний термін); знання й використання в роботі іноземних мов.

За нових економічних умов господарювання значно зростає роль доплат і надбавок спеціалістам за високі досягнення в праці, а також за виконання особливо важливих і відповідальних робіт. Широке застосування цих доплат і надбавок зумовлюється трьома обставинами. По-перше, уможливорюється об'єктивніша оцінка трудових зусиль конкретних спеціалістів і здійснення спонукального мотиву щодо виконання ними найвідповідальніших робіт. По-друге, спеціалісти, внесок яких у загальні результати діяльності підприємства (організації) виявиться найбільшим, матимуть завдяки цьому й вищу оплату. По-третє, доплати й надбавки до посадових окладів спеціалістів дають змогу систематично коригувати їхній заробіток подібно до збільшення заробітної плати робітників-відрядників за виконання та перевиконання встановлених норм виробітку.

Надбавки до заробітної плати за високі досягнення в праці мають відповідати конкретним результатам діяльності спеціаліста (керівника) і запроваджуються на тих ділянках роботи, де застосовуються показники вимірювання досягнень. Доцільно встановлювати такі надбавки, передовсім, лінійному персоналу (майстрам, начальникам дільниць і цехів), а також спеціалістам, які забезпечують стабільне поліпшення показників діяльності відповідного підрозділу та підприємства в цілому.

Окреслюючи конкретні напрями пошуку найліпших варіантів встановлення розмірів доплат і надбавок до заробітної плати, варто звернути увагу на доцільність:

1) переходу до нарахування компенсаційних виплат в однаковому абсолютному розмірі всім категоріям персоналу за

умови праці, що відхиляються від нормальних (нормативних), незалежно від рівня їхньої кваліфікації та посади;

2) обов'язкового використання доплат компенсаційного характеру, які не зв'язані з певною сферою діяльності, тобто поширюються на всіх працівників (передовсім за роботу у святкові, неробочі й вихідні дні, у понадурочний час тощо).

? Питання для самоконтролю

1. Які є форми та системи оплати праці в будівництві?
2. Доплати і надбавки до заробітної плати.

3.6. ОСОБЛИВОСТІ ОПЛАТИ ПРАЦІ РОБІТНИКІВ, КЕРІВНИКІВ ТА СЛУЖБОВЦІВ

Тарифна система в будівництві – це сукупність нормативів, за допомогою яких здійснюється диференціювання та регулювання рівня заробітної плати різних категорій працівників залежно від кваліфікаційного рівня, умов, інтенсивності робіт, які вони виконують.

Тарифна система складається з таких частин:

- тарифна сітка;
- тарифні ставки;
- тарифно-кваліфікаційний довідник.

Тарифна сітка – це шкала, яка складається з визначеної кількості розрядів кваліфікаційного рівня працівників та відповідних їм тарифних коефіцієнтів, тобто коефіцієнти вказують, у скільки разів праця виконавців вищих розрядів оплачується вище, ніж праця виконавця 1-го розряду. На сьогоднішній день для робітників, які зайняті на будівельно-монтажних роботах, діє тарифна сітка, яка включає шість розрядів і наведена в табл. 1. Така побудова тарифної сітки відображає зростаючу від розряду до розряду складність праці та необхідність для робітників вищих розрядів затратити більше

зусиль для отримання подальшого розряду. Загальновідомо, що отримати другий розряд, маючи перший, значно легше, ніж отримати шостий розряд, маючи п'ятий, тому й різниця між відносними коефіцієнтами першого та другого розрядів складає всього 8,7 відсотка, а п'ятого та шостого – вже 16,2 відсотка.

Тарифні ставки – це розмір оплати праці за виконану роботу, залежно від її складності за одиницю робочого часу, відображений у грошовій формі. Вони можуть бути погодинні, за зміну, та місячні. Тарифна ставка першого розряду відповідає мінімальному рівню заробітної плати в Україні, встановленому чинним законодавством. Поділена на встановлену законодавством тривалість робочого часу за місяць (162,5 години) дасть нам розмір тарифної ставки першого розряду за годину. Шляхом множення її на абсолютний тарифний коефіцієнт відповідного розряду визначаються погодинні тарифні ставки всіх інших розрядів.

Щоб визначити тарифну ставку II, III, IV, V, VI-го розряду, потрібно тарифну ставку першого розряду помножити на тарифний коефіцієнт II, III, IV, V, VI-го розряду.

Середня тарифна ставка розраховується як середня арифметична величина з тарифних ставок, визначена за кількістю робітників відповідної для цієї роботи кваліфікації та кількістю нормо-годин, необхідних для виконання одиниці обсягу цієї роботи. У будівництві нормування праці ведеться шляхом розробки норм часу в людино-годинах, тому погодинні тарифні ставки єдині для робітників однакової кваліфікації, незалежно від діючої форми оплати праці.

Тарифні ставки є основою для визначення відрядних розцінок на відповідні види робіт.

Середній тарифний коефіцієнт ланки визначається шляхом складання добутків тарифних коефіцієнтів на кількість робітників кожного розряду та ділення отриманої суми на загальну кількість робітників у ланці.

Під час організації оплати праці здійснюється тарифікація як робітників, так і робіт. Для цього служить єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник (ЄТКД). Основним критерієм для надання працівнику відповідного розряду є наявність у нього професійних та трудових навичок, необхідних для виконання робіт, віднесених до певного тарифного розряду.

Праця інженерно-технічних працівників та службовців у будівництві оплачується за почасово-преміальною системою на основі схем посадових окладів відповідно до рівня кваліфікації ($Z_{инт}$), керуючись Законом “Про оплату праці”. В умовах ринку ця система одержала назву – Z_k – заробіток контрактний.

$$Z_{инт} = Z_k = P_{ок} + P_p, \text{ грн.}$$

За цієї системи заробітна плата інженерно-технічних працівників (далі – ІТП) та службовців складається з двох основних частин: $P_{ок}$ – постійної (стартової) і P_e – перемінної (премії). Місячні посадові оклади керівних та інженерно-технічних працівників, зайнятих на будівельно-монтажних та ремонтно-будівельних роботах, можуть визначатись з додержанням групування організацій залежно від річного об’єму виконаних робіт млн. грн., а саме:

- для організації генеральних підрядчиків – за обсягом будівельно-монтажних робіт генерального підряду (млн грн, більше 40 – I група, 25–40 – II група, 15–25 – III група);
- для трестів та управлінь механізації будівництва – за сумарним планом робіт, експлуатації машин в грошовому вираженні та будівельно-монтажних робіт, що здійснюються власними силами (млн грн, 8–15 – I група, 5–8 – II група, 3–5 – III група);
- для інших організацій – за обсягом будівельно-монтажних та налагоджувальних робіт, що виконуються своїми силами (1,5–3 млн грн).

Поки що заново утворені типи й організаційні структури будівельно-виробничих об’єднань беруть за основу вищезна-

чену диференціацію для оплати праці як за групою будови, так і за розміром посадового окладу.

Розмір посадового окладу інженерно-технічних працівників і службовців є гарантованим державою заробітком, тому саме зараз, вирішивши будувати ринкову економіку, враховуючи принципи свободи економічної і господарської діяльності, в кожній будівельно-монтажній організації переглядаються посадові оклади за обраними штатними схемами.

Найефективнішою формою оплати праці ІТП є *контрактна форма*, що здійснюється на основі “Трудового договору”, в якому відображена взаємна відповідальність сторін та соціальна захищеність працюючих.

Трудовий договір – контракт, спрямований на забезпечення умов для ефективної роботи з урахуванням індивідуальних особливостей та професійних навичок працівників; підвищення взаємної відповідальності сторін та соціального захисту робітника.

Заробіток інженерно-технічного працівника цим документом поставлений в пряму залежність від ефективності праці колективу, що очолює цей працівник.

Як правило, не рідше одного разу в три роки проводиться атестація ІТП і службовців, за результатом якої вирішується питання зміни розмірів посадових окладів, переміщення по службі або відміна надбавок.

Поряд із основними формами оплати праці; їх різновидами в будівництві застосовують цілу систему преміювання, що є матеріальним стимулом зацікавленості у кінцевих результатах і підвищення ефективності будівельної галузі. Важливе значення при цьому має досягнення і перевищення встановлених завдань, норм виробітку, відповідних кількісних та якісних показників.

Премії та інші заохочувальні виплати і нагороди дозволяють диференціювати оплату праці залежно від її

ефективності, врахувати досягнення виробничого колективу в цілому.

Нова система преміювання робітників, керівників, спеціалістів і службовців, що діє в будівництві, передбачає такі показники преміювання:

для робітників:

- за виконання акордних завдань;
- за своєчасне введення в дію виробничих потужностей і об'єктів будівництва;
- за економію конкретних видів матеріальних ресурсів або зниження планових затрат та інші результати роботи.

За виконання і прийняття у встановлений строк або достроково роботи за кожним комплексом, технологічним етапом чи об'єктом в цілому бригаді нараховується і видається премія з фонду заробітної плати в розмірі до 40% відрядного заробітку акордного завдання, а під час виконання робіт технічного переоснащення та реконструкції діючих виробництв – до 60%.

Конкретний розмір премії призначається керівником будови. Розподілення премії у бригаді виконується відповідно до присвоєного розряду, відпрацьованого часу з урахуванням коефіцієнту трудової участі.

За виконання в строк і дострокове виконання (переважно нормативних) завдань або безперебійне обслуговування виробничих дільниць, бригад, машин робітникам-почасовикам призначається премія в розмірі до 40% їх тарифної ставки. Преміювання за економію матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів і збереження збірних конструкцій визначається процентом (2%) від досягнутої економії, який не може перевищувати питомої ваги фонду матеріального заохочення у розрахунковому прибутку і включається в фонд матеріального заохочення.

На виплачування премії за економію матеріальних ресурсів (лісоматеріали, метал тощо) може бути направлено до 50, а паливно-енергетичних ресурсів – до 75% суми економії

згаданих ресурсів; за збереження збірних конструкцій – до 4% їх кошторисної ціни. Виплату премії проводять на основі *особистих розрахунків* економії або чеків, виходячи із внеску конкретних працівників у справу ресурсозбереження, і максимальними розмірами не обмежуються;

для керівників колективів, спеціалістів і службовців:

- за своєчасне введення у дію виробничих потужностей і об'єктів будівництва;

- преміювання за створення і впровадження нової техніки за рахунок собівартості будівельно-монтажних робіт у розмірі 3% фонду зарплати працюючих, зайнятих на основних та підсобних виробництвах, а розмір премії визначається системою річного економічного ефекту від впровадження нової техніки;

- преміювання за виконання робіт технічного переоснащення діючих підприємств;

- преміювання за економію будівельних матеріалів у розмірі 40% вартості заощаджених матеріалів і за збереження збірних конструкцій – 2% ціни конструкції;

- преміювання за економію паливно-енергетичних ресурсів;

- за економію коштів, одержаних у результаті зниження кошторисної вартості будівництва, проти договірних цін за рахунок удосконалених об'ємно-планувальних та технологічних рішень, покращення організації будівництва, застосування прогресивних машин; для цієї мети можна використовувати до 10% суми, що належить будівельним організаціям;

- за інші основні результати господарської діяльності, зокрема своєчасне завершення технологічних етапів, зазначених у підрядних договорах, виконання завдань з підвищення продуктивності праці і прибутку.

Максимальний розмір премій керівникам, колективам спеціалістів і службовцям не повинен перевищувати 75% окладу за місяць. Премії за інші основні результати господарської діяльності устанавлюються роздільно, розмір їх складає 25% окладу.

Максимальний розмір премії за спеціальними системами регламентується в розмірі 2,6 місячного посадового окладу на рік.

Керівники, спеціалісти і службовці (далі – КСС) входять до складу промислово-виробничого персоналу підприємства, організації. В оплаті праці КСС, як і оплаті робітників, враховується кількість та якість роботи, трудовий внесок кожного працівника. Разом з тим, на відміну від робітників, організація праці КСС має власні специфічні особливості, які впливають на порядок оплати цієї категорії працівників.

Основним призначенням керівників, спеціалістів і службовців є організація виробництва, спрямована на досягнення максимальних результатів з найменшими затратами суспільної праці. Вони здійснюють управлінську діяльність, виконуючи організаційно-розподільчі, адміністративно-господарські, організаційно-інженерні та організаційно-економічні функції. Праця КСС специфічна за своїм змістом, характером і методами виконання роботи. Вона безпосередньо не пов'язана зі створенням матеріальних цінностей, але як частина сукупної праці повинна бути продуктивною і прямо впливати на виробничу діяльність підприємства.

Роль управлінських працівників полягає у створенні передумов та умов, необхідних для випуску продукції, регулюванні процесу її створення, оформленні відповідних аналітичних і звітних документів.

Таким чином, КСС мають справу не з матеріально-речовими елементами виробництва, а з документацією, що містить відповідну інформацію. Крім цього, праця керівників, пов'язана з керівництвом людьми, не піддається кількісному обліку. Наприклад, безглуздо оцінювати якість роботи керівника за кількістю прийнятих рішень, оскільки окремо взяті рішення не є готовим продуктом, воно повинно бути адекватно сприйняте і реалізоване трудовим колективом, за роботу якого відповідає керівник.

Спеціалісти і службовці підприємства займають проміжне становище між керівником і робітничим складом. Самі вони безпосередньо продукції не виробляють і не приймають управлінських рішень. Їх праця – розумова, в основі якої творчий процес пошуку і прийняття оптимальних технічних, організаційних та економічних рішень. Це вимагає великого обсягу спеціальних знань, практичних навичок. Праця спеціалістів і службовців характеризується вищим ступенем відповідальності порівняно з працею робітників, адже правильне і своєчасне прийняття рішень визначає не тільки результати їхньої праці, а й значною мірою результати праці всього колективу.

Таким чином, характер праці КСС передбачає застосування, як правило, погодинної форми оплати праці. Їхня оплата проводиться відповідно до досягнутих рівнів кількісних і якісних показників, що характеризують діяльність виробничих одиниць (дільниця, відділ, підприємство), якими вони керують або обслуговують.

Якщо регулювання заробітної плати робітників здійснюється за допомогою тарифної системи, то основою оплати праці керівників, спеціалістів і службовців є штатно-посадова система. Вона є сукупністю нормативних і внутрішніх матеріалів, за допомогою яких встановлюється рівень заробітної плати даної категорії працівників на підприємстві. Штатно-посадова система оплати КСС включає: кваліфікаційний довідник посад керівників, спеціалістів та службовців; схеми посадових окладів; доплати і надбавки; штатний розпис.

Оплата праці керівників, спеціалістів і службовців здійснюється за допомогою посадових окладів.

Посадові оклади – це постійна, гарантована частина їх заробітної плати, яка не залежить від результатів роботи підприємства і того підрозділу, де вони безпосередньо зайняті. Ця частина має становити приблизно 75–80% від загальної суми заробітку.

Схеми посадових окладів – це повний перелік найменувань посад, необхідних для нормального функціонування підприємства, з кожної із яких визначено розміри посадових окладів. У схемах передбачено два розміри посадових окладів – мінімальний і максимальний. Така “вилка” посадових окладів дозволяє диференціювати рівень оплати працівників, які виконують однакову роботу з різними результатами, сприяє підвищенню їх кваліфікації, відповідальному ставленню до своїх обов’язків.

Схеми посадових окладів мають галузевий характер і є предметом галузевих тарифних угод. У кожній галузевій схемі працівники, залежно від виду діяльності, поділені на такі підрозділи:

а) керівники, що забезпечують загальне та функціональне керівництво підприємством (директор, головний інженер, головні спеціалісти);

б) керівники, що здійснюють безпосереднє керівництво виробничими підрозділами підприємства (начальники цехів, дільниць тощо);

в) спеціалісти (інженери, економісти, нормувальники тощо);

г) службовці, що виконують облікові та контрольні функції, а також роботи, пов’язані з оформленням документації.

Оклади керівників першого підрозділу диференційовані за групами підприємств. Саме за допомогою цих груп з оплати враховується різниця в обсягах робіт, які виконуються керівниками різного рангу, їхнє місце у процесі виробництва, ступінь відповідальності за доручену справу, різноманітність питань для вирішення, розмір дільниці, що очолює керівник.

Аналогічно будуються схеми посадових окладів і для керівників другого підрозділу – начальників цехів, їх заступників, механіків та енергетиків у групах цехів, а начальників виробничих дільниць, старших майстрів і майстрів – у групі дільниць. Спеціалістам і службовцям (третій і четвертий

підрозділи) оклади встановлюються незалежно від групи підприємства, цеху або дільниці і регулюються лише залежно від складності продукції, що її випускає підприємство.

Принципово важливе значення в організації оплати КСС є встановлення співвідношень у рівнях оплати праці керівників і підлеглих й диференціація окладів спеціалістів. Робота керівника відрізняється від роботи підлеглих йому працівників високим рівнем складності та відповідальності, тому вона повинна вище оплачуватися.

Різниця у заробітній платі керівника і підлеглого може бути невеликою, якщо різниця у складності праці незначна. Але вона повинна перевищувати “порог відчутності” зростання заробітної плати.

За диференціації окладів спеціалістів необхідно зважати на те, що праця більшості спеціалістів відрізняється високою складністю, розмаїттям змісту, підвищеною відповідальністю за кінцевий результат. Їх повсякденна робота, як правило, нормуванню не підлягає, а регламентується посадовими інструкціями, індивідуальними планами роботи і вказівками безпосередніх керівників. За таких умов праця більшості спеціалістів оплачується почасово на основі місячних посадових окладів.

При встановленні посадових окладів спеціалістів головними критеріями диференціації оплати праці є складність і відповідальність виконуваних робіт, що дає змогу рангувати їх посади. Фактичний оклад конкретного спеціаліста може бути вищим від мінімального рівня (в межах так званої “вилки”) з урахуванням ситуації на ринку праці, особистих якостей і заслуг працівника, його завантаженості і напруженості праці.

Мінімальні посадові оклади встановлюються тим працівникам, які починають свою діяльність у конкретній сфері і виконують вузьке коло завдань у межах регламентованого завдання під безпосереднім керівництвом старшого спеціаліста або керівника. Максимальні оклади встановлюються працівникам, які володіють необхідною для даної посади кваліфікацією,

досвідом роботи, самостійністю у виконанні робіт у межах зазначеної функції, з ініціативним і творчим ставленням до праці.

Наступним елементом штатно-посадової системи оплати праці КСС є штатний розпис. Штатний розпис є внутрішнім нормативним документом, де вказано перелік посад, що є на підприємстві, чисельність працівників за кожною з них і розміри їхніх місячних посадових окладів. Штатний розпис включається у тарифну угоду на виробничому рівні як складова колективного договору, що укладається на підприємстві. Він щорічно переглядається і затверджується власником або уповноваженим органом чи особою з обов'язковим погодженням з профспілковим комітетом, який представляє інтереси більшості найманих працівників.

? Питання для самоперевірки

1. Які особливості оплати праці керівників, спеціалістів і службовців?
2. Схеми посадових окладів.
3. Штатний розпис.

3.7. ОБЛІК НАРАХУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ РІЗНИМ КАТЕГОРІЯМ РОБІТНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ

За період незалежності України відбулися значні зміни у соціальній, політичній й економічній сферах. Тому необхідним було введення нових законопроектів, формування економічних відносин та економіки країни в цілому, враховуючи умови переходу до ринкової економіки.

Сучасна політика спрямована на ефективність функціонування та розвиток суб'єктів господарювання, забезпечення формування відповідних індивідуальних і колективних стимулів, основною формою реалізації яких є оплата праці різних категорій персоналу.

На госпрозрахункових підприємствах всіх форм власності і господарювання рівень оплати праці визначається підприємствами самостійно в колективних договорах, зрозуміло, з дотриманням норм і гарантій, визначених законом України, генеральною та галузевими угодами.

За умов розвитку підприємництва та існування різних форм власності заробіток працівника вже не визначається розміром якогось гарантованого фонду оплати праці, а все більше залежить від кінцевих результатів і доходів від діяльності підприємства.

Основними формами оплати і відповідно обліковими показниками є відрядна і почасова. Якщо технічне нормування дає змогу проводити оплату праці робітників, відповідно до її кількості, тарифної системи з урахуванням у рівнях кваліфікації робітників, завантаженості і складності праці, то форми оплати праці з їх системами враховують заробіток, фактично відпрацьований час, обсяг виготовленої продукції або виконаних робіт і послуг.

Практична організація оплати праці базується на державному і договірному регулюванні її абсолютного рівня та механізмі визначення індивідуальної заробітної плати всіх окремих категорій працівників (робітників, спеціалістів, службовців, керівників) підприємств та установ різних форм власності. Основним організаційно-правовим інструментом обґрунтування диференціації заробітної плати працівників різних суб'єктів господарювання є тарифно-посадова система, основні елементи якої такі: тарифно-кваліфікаційні довідники, кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців, тарифні сітки і ставки, схеми посадових окладів.

До складу витрат на оплату праці включаються виплати заробітної плати нараховані, виходячи з відрядних розцінок, тарифів, ставок і посадових окладів, систем преміювання робітників, керівників, спеціалістів, службовців за виробничий результат.

Фонд оплати праці. Фонд основної заробітної плати

Фонд оплати праці – це сума коштів, направлена на оплату праці персоналу за певний період (місяць, рік).

До Фонду основної заробітної плати належать:

а) заробітна плата, нарахована за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці, посадових обов'язків за окремими розцінками, тарифними ставками робітників на підприємстві;

б) суми процентних або компенсаційних відрахувань залежно від обсягів доходів, одержаних від реалізації продукції, у випадках, коли вони є основною заробітною платою;

в) суми авторського гонорару діячам мистецтва, працівникам редакції газет і журналів, телеграфних агентств, видавництв, радіо, телебачення та інших підприємств і оплата праці, що здійснюється за ставками авторської постановчої винагороди, нарахованими на даному підприємстві.

Фонд додаткової зарплати

До цього фонду належать:

а) надбавки і доплати до тарифних ставок і посадових окладів у розмірах, передбачених чинним законодавством:

- кваліфікованим робітникам, що зайняті на особливо відповідальній роботі, за високу кваліфікаційну майстерність;

- за класність водіям автомобілів, працівникам локомотивних бригад, трактористам-машиністам, робітникам провідних професій тих галузей народного господарства, в яких запроваджено такі надбавки і доплати за звання майстра і клас кваліфікації;

- бригадирам з-поміж робітників, не звільнених від основної роботи, за керівництво бригади;

- персональні дошки;

- керівникам, спеціалістам, службовцям, за високі успіхи у праці;

- за знання іноземної мови;

-
-
- за суміщення професій, розширення зон обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт;
 - доплата до середнього заробітку у випадках, передбачених законодавством;
 - за роботу у тяжких, шкідливих, особливо шкідливих умовах;
 - за роботу у нічний час;
 - робітникам, постійно зайнятим на підземних роботах;
- б) премії працівникам, керівникам, спеціалістам та іншим службовцям за виробничі результати, включаючи премію за економію конкретних видів матеріальних ресурсів, зокрема за виконання і перевиконання виробничих завдань.
- в) винагороди за вислугу років, стаж роботи, передбачені чинним законодавством;
- г) оплата праці у вихідні та святкові дні, у понаднормовий час за розцінками;
- д) заробітна плата за кінцевим підсумком року, обумовлена системами плати праці на сільськогосподарських підприємствах;
- е) суми компенсації внаслідок тимчасової втрати працездатності;
- є) процентні або комісійні винагороди;
- ж) оплата робітникам днів відпочинку;
- з) оплата праці кваліфікованих робітників, керівників, спеціалістів підприємств, що працюють без звільнення від основної роботи, з підготовки і підвищення кваліфікації робітників;
- и) суми виплат, пов'язаних з індексацією заробітної плати працівників;
- і) оплата вимушеного прогулу або виконання нижче оплачуваної роботи;
- й) витрати, пов'язані з наданням безкоштовного проїзду працівникам залізничного, авіаційного, морського, річкового, автомобільного і міського електротранспорту;

к) оплата щорічних і додаткових відпусток, грошових компенсацій за невикористану відпустку;

л) оплата робочого часу працівників, залучення до виконання державних і громадських обов'язків, якщо ці обов'язки виконуються в робочий час;

м) витрати у розмірі страхових внесків, пов'язаних з добровільним страхуванням працівників. При цьому зазначені суми включаються до Фонду оплати праці у тому місяці, в якому провадяться перерахунки страхової компанії.

Інші виплати, що не входять до складу Фонду заробітної плати:

а) суми вихідної допомоги;

б) одноразова допомога і добові, що сплачують під час проведення, зарахування і відрядження на роботу до іншої місцевості, витрати на відрядження;

в) надбавки за пересувний, роз'їзний характер робіт для працівників, безпосередньо зайнятих на будівництві;

г) виплати польового забезпечення;

д) допомога з тимчасової непрацездатності, вагітності і пологах, одноразова допомога при народженні дитини, з догляду за дитиною до встановленого законодавством віку, грошові виплати матерям, зайнятим доглядом за трьома і більше дітьми віком до 16-ти років, допомога на дітей віком до 16-ти років.

У випадках збільшення тарифних ставок і посадових окладів на підприємстві, в організації відповідно до актів законодавства, а також за рішеннями, передбаченими колективними договорами, як у розрахунковому періоді, так і в періоді, протягом якого за працівником зберігається середній заробіток, або періоді тимчасової непрацездатності, відпустки по вагітності та пологах, заробітна ставка, включаючи премії та інші виплати, що враховуються при обчисленні середньої заробітної плати за проміжок часу до підвищення, коригується на коефіцієнт їх підвищення.

Розвиток ринкових відносин призвів до появи нових професій: маркетингологів, менеджерів, оплати праці яких нараховують за комісійною формою оплати праці, при якій заробіток працівника складається з фіксованого окладу (гарантованого мінімуму) і комісійної винагороди, яка визначається за нормативом у відсотках від результуючого показника.

У сучасних умовах господарства застосовують безтарифну умову господарювання. Суть якої полягає у:

- визначенні суми фонду зароблених коштів;
- встановленні кількості балів, зароблених кожним робітником;
- визначенні загальної суми балів, зароблених всіма працівниками, частки фонду оплати праці, яка припадає на один бал, наприклад, (п.1 : п.3);
- нарахуванні зарплати кожному працівнику, наприклад (п.2 · п.4).

Оплата роботи в понаднормовий час

Здійснюється в подвійному розмірі годинної ставки за погодинною системою оплати праці, за відрядною системою оплати праці – доплата у розмірі 100% тарифної ставки працівника відповідної кваліфікації, якщо оплата праці здійснюється за погодинною системою, - за всі відпрацьовані понаднормові години.

Порядок оплати часу простою

За час простою з вини робітника заробітну плату не виплачують, а за простій не з вини робітника на підставі простійних листів плату нараховують у зменшеному розмірі, але не більше половини тарифної ставки погодинної оплати праці робітника відповідно до його кваліфікації.

Оплати праці в нічний час

Адміністрація підприємства, за погодженням з профспілковою організацією, має право самостійно встановлювати в колективному договорі доплату за кожну годину роботи в нічний час у розмірі, не нижчому від установленого

Генеральною угодою – не менш як 35% за кожну відпрацьовану годину в нічний час.

За нових економічних умов господарювання значно зростає роль доплат і надбавок спеціалістам за високі досягнення в роботі, а також за виконання особливо важливих і відповідальних робіт. Широке застосування цих доплат і надбавок зумовлюється трьома обставинами. По-перше, уможлиблюється більш об'єктивна оцінка трудових зусиль конкретних спеціалістів і здійснення спонукального мотиву щодо виконання ними найвідповідальніших робіт. По-друге, спеціалісти, внесок яких у загальні результати діяльності підприємства виявиться найбільшим, матимуть завдяки цьому й вищу оплату. По-третє, доплати і надбавки до посадових окладів спеціалістів дають змогу систематично коригувати їхній заробіток подібно до збільшення заробітної плати робітників-відрядників за виконання та перевиконання ними встановлених норм виробітку.

Надбавки до заробітної плати за високі досягнення в роботі мають відповідати конкретним результатам діяльності спеціаліста і запроваджуються на тих ділянках роботи, де застосовуються показники вимірювання досягнень. Доцільно встановлювати такі надбавки, передовсім, лінійному персоналу (майстрам, начальникам дільниць і цехів), а також спеціалістам, які забезпечують стабільне поліпшення показників діяльності відповідного підрозділу та підприємства в цілому.

Нарахування премій

У положеннях про преміювання визначається коло працівників, на яких поширюється чинність преміальної системи, показники і умови преміювання щодо кожної категорії працівників. Можливе встановлення кількох показників преміювання.

Систему преміювання має бути зорієнтовано на досягнення кінцевих результатів роботи підприємств. Показники і умови преміювання мають стимулювати сумлінну та інтенсивну

працю. Якщо вони таку функцію не виконують, преміювання стає нерентабельним: виплачують премію, а результати роботи не поліпшуються.

Отже, в положенні про преміювання має бути встановлено показники і механізм нарахування премії деяким категоріям працівників відповідно до фінансового стану підприємств.

Формування ефективно діючої преміальної системи для конкретного суб'єкта господарювання має розпочатися обґрунтуванням джерел виплати премій, показників та умов преміювання, категорій персоналу, які доцільно преміювати; періодичності та порядку виплати премій. Цей організаційно-економічний процес базується на певних принципах побудови таких систем:

- чітке визначення показників та умов преміювання окремих категорій персоналу;
- обов'язковий поділ показників та умов преміювання на основні і додаткові. Основними вважаються показники і умови, досягнення яких має вирішальне значення для вирішення проблем, що постали перед трудовим колективом або окремим працівником;
- заборони виплати премій за невиконання основних показників та умов преміювання. У разі невиконання додаткових умов і показників премію може бути нараховано у менших розмірах (до 50 %). Перевиконання як основних, так і додаткових показників дає підставу для збільшення розміру премії;
- не дуже велика кількість показників та умов преміювання. Практика господарювання свідчить, що оптимальною є кількість показників та умов преміювання на рівні 2–3, а максимально допустимою – 4;
- відповідність показників і умов преміювання завданням виробництва та їхня реальна залежність від трудових зусиль конкретного колективу чи окремого працівника;

- чітке визначення рівня показників та умов, що дають підставу для нарахування і сплати винагороди;

- економічне обґрунтування розмірів премії та визначення відносного коефіцієнта ефективності застосування цієї системи з метою забезпечення відповідності розміру заохочення величині трудового внеску колективу чи працівника;

- ретельне дотримання важливого положення про те, що однаковим додатковим зусиллям завжди відповідатиме однакова премія. За наявності кількох показників преміювання більша частка премії має припадати на показник, поліпшення або підтримання якого потребує більших трудових зусиль.

Найскладнішим і найвідповідальнішим етапом розробки проекту системи преміювання є економічне обґрунтування відносних розмірів премії та оцінка ефективності застосування такої системи. Обґрунтовуючи розміри премії, треба враховувати, що система преміювання не здатна виконувати свого стимулювального призначення, якщо премії надто малі (менше 10% тарифної ставки або посадового окладу). Крім того, має бути забезпечена відповідна залежність між ступенем поліпшення стимулювального показника та розрахунковим коефіцієнтом економічної ефективності системи преміювання, мінімально допустима величина якого може становити лише 0,1.

Організація преміювань робітників за основні результати діяльності охоплює: виокремлення індивідуальних і колективних систем стимулювання, вибір показників преміювання за видами виробництва, диференціацію розмірів премій за показниками та умовами заохочення, розподіл премії на підставі КТУ.

Індивідуальне преміювання використовується тоді, коли організація виробництва передбачає роботу кожного з членів колективу незалежно від інших. У таких випадках показники і умови преміювання встановлюються безпосередньо за професіями або видами робіт, а премія нараховується на основну заробітну плату окремого робітника залежно від індивідуальних результатів його роботи.

Колективну премію нараховують залежно від стану виконання колективних показників діяльності на основну заробітну плату бригади. Потім колективну премію розподіляють між робітниками з урахуванням їхнього особистого внеску, виходячи з основної заробітної плати, відпрацьованого часу та КТУ.

Організацію преміювання робітників, зайнятих обслуговуванням основного виробництва, треба здійснювати з використанням показників, що безпосередньо характеризують ефективність їхньої діяльності, а саме:

а) забезпечення ритмічної роботи устаткування, що обслуговується, підвищення коефіцієнта його використання;

б) зменшення кількості випадків і тривалості несправності машин та устаткування;

в) збільшення міжремонтного періоду експлуатації, скорочення витрат на обслуговування і ремонт обладнання;

г) безперебійне забезпечення робочих місць інструментом, енергією, паливом.

Робітників-контролерів, наприклад, треба преміювати тільки за показниками, що характеризують їхні зусилля стосовно забезпечення незалежного рівня якості продукції, що виготовляється.

До таких показників належать скорочення кількості повернень продукції незадовільної якості з наступних операцій, ретельне вибракування продукції, виконання програми з профілактики браку. При цьому розміри премій контролера встановлюють залежно від того, наскільки стабільними є результати їхньої роботи, тобто протягом якого періоду вони досягають позитивних результатів у забезпеченні високої якості продукції, роботи, послуг.

Організація преміювання різних функціональних груп: спеціалістів основних виробничих підрозділів рекомендується преміювати виходячи з конкретних завдань, що стоять перед цими підрозділами, незалежно від загальних підсумків роботи підприємства в цілому.

У практиці господарювання найчастіше використовуються варіанти організації преміювання спеціалістів і службовців функціональних підрозділів за показниками, що характеризують результати роботи:

1) певного підрозділу з використанням як додаткових показників основних результатів діяльності підприємства в цілому;

2) підприємства в цілому з використанням як додаткових показників преміювання результатів роботи того чи іншого підрозділу;

3) як даного підрозділу, так і підприємства в цілому .

Практика нарахування премії всьому колективу, підрозділу пов'язана зі встановленням порядку її розподілу між конкретними виконавцями. Зазвичай, такий порядок передбачає розподіл колективної премії з використанням КТУ. Для оцінювання особисто трудового внеску можна застосовувати такі параметри: обсяг виконуваних робіт за конкретною функцією управління, їхня напруженість, якість роботи, виробнича та творча активність, виконавська дисципліна.

У разі, коли кількість робочих днів у розрахунковому періоді відпрацьовано неповністю, премії, винагороди та інші заохочувальні виплати під час обчислення заробітної плати за останні два календарні місяці враховуються пропорційно часові, відпрацьованому в розрахунковому періоді.

Нарахування допомоги з тимчасової непрацездатності

Для нарахування допомоги з тимчасової непрацездатності загальний трудовий стаж визначається на день хвороби працівника.

До загального трудового стажу зараховується час роботи на умовах трудового договору на підприємствах незалежно від форм власності, виду діяльності та галузевої належності, протягом якої працівник підлягав обов'язковому соціальному страхуванню.

Допомога з тимчасової непрацездатності визначається в розмірі:

1) 100% середньої заробітної плати:

- працівникам, що мають загальний трудовий стаж 8 і більше років;

- працівникам, які мають загальний трудовий стаж 8 і більше років, що доглядають за дитиною віком до 14 років;

- працівникам, що мають на своєму утриманні 3-є і більше дітей до 16 років;

- учасникам, інвалідам війни і прирівняним до них особам;

- працівникам, що дістали трудове каліцтво і страждають професійним захворюванням;

2) 80% середньої заробітної плати:

- особам, які мають загальний стаж від 5 до 8 років;

- особам, які мають загальний трудовий стаж від 5 до 8 років, по догляду за дитиною;

3) 60% середньої заробітної плати:

- особам, які мають загальний трудовий стаж до 5 років, по догляду за дитиною до 14 років.

Якщо працівник працює за неповним робочим тижнем, був тимчасово непрацездатним, то в цьому випадку допомога обчислюється за робочі дні або години, в які працівник повинен був працювати згідно з графіком роботи підприємства.

Нарахування виплат з тимчасової непрацездатності здійснюється виходячи з розмірів середньої заробітної плати за формулою:

$$CЗ = З_{\phi} / P_{\partial},$$

де $CЗ$ – середньоденна заробітна плата;

$З_{\phi}$ – заробітна плата за фактично відпрацьовану кількість робочих днів протягом двох останніх місяців, що передували непрацездатності;

P_{∂} – число робочих днів (годин) або календарних.

При цьому для обчислення допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю середньоденний заробіток визначається з фактичної заробітної плати, що не перевищує подвійного посадового окладу або подвійної тарифної ставки присвоєного робітникові розряду.

Розмір допомоги з тимчасової непрацездатності визначається за формулою:

$$D_n = CD \cdot P_x \cdot B,$$

де D_n – розмір допомоги з тимчасової непрацездатності (грн);

CD – середньоденна заробітна плата, грн;

P_x – число робочих днів, пропущених у зв'язку з хворобою;

B – розмір допомоги залежно від стажу роботи (%).

Оплата відпусток

Витрати, пов'язані з оплатою відпусток, передбачених ст. 6, 7,8,13,14,15, 16, 19 Закону України “ Про відпустки ”, здійснюється за рахунок коштів підприємств, призначених на оплату праці, або за рахунок коштів фізичної особи, в якій працюють за трудовим договором працівники.

Оплата інших видів відпусток, передбачених договором та угодами, трудовим договором, здійснюється з прибутку, що залишається на підприємстві після сплати податків та інших обов'язкових платежів до бюджету, або за рахунок коштів фізичної особи, в якій працюють за трудовим договором працівники.

Фінансування допомоги по вагітності та пологах, а також по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку здійснюється з коштів державного соціального страхування.

Нарахування відпусток проводиться виходячи із розміру середньоденної заробітної плати, помноженої на число оплачуваних днів. Розрахунковим періодом нарахування виплат за час щорічної відпустки, додаткових відпусток у зв'язку з навчанням, творчої відпустки, працівникам, які мають дітей, або

компенсацію за невикористані відпустки є 12 календарних місяців роботи.

Необхідно підсумковий заробіток за останні перед наданням відпустки 12 місяців або менший фактично відпрацьований період поділити на відповідну кількість календарних днів року або меншого, фактично відпрацьованого періоду, за винятком святкових і неробочих днів, визначених законодавством. Потім одержану середньоденну заробітну плату помножити на число календарних днів відпустки.

Законодавством встановлено 10 святкових днів:

- 1 січня – Новий рік;
- 7 січня – Різдво Христове;
- 8 березня – Міжнародний жіночий день;
- 1 і 2 травня – День Міжнародної солідарності трудящих;
- 9 травня – День перемоги;
- 28 червня – День Конституції України;
- 24 серпня – День незалежності України.

Три неробочих дні:

- 7 січня – Різдво Христове;
- 1 день (неділя) – Великдень;
- 1 день (неділя) – Трійця.

У розрахунках середньої заробітної плати враховується не 13 святкових і неробочих днів, а 12, оскільки 7 січня – Різдво Христове – законодавством враховано двічі: і як святковий, і як неробочий день.

Документація

Для забезпечення правильного нарахування заробітної плати необхідно точно обліковувати виробіток продукції або обсяг робіт, виконаних кожним працівником.

Облік виробітку

Залежно від технології та організації виробництва застосовують різні системи обліку продукції або виконання робіт. Під обліком виробітку розуміють сполучення способів

одержання інформації, порядку її запису і застосування форм первинних документів.

Облік виробітку робітниками-відрядниками у промисловості здійснюють за типовими формами залежно від технологічного процесу виробництва, систем організації та оплати праці в рапортах про виробіток, у маршрутних листах, відомостях обліку виробітку, нарядах.

Наряди містять такі реквізити: номер наряду, дату видачі, прізвище, ім'я та по батькові, табельний номер робітника, шифр цеху, дільниці, вид оплати, операції, деталі, виробничі витрати, кількість виробітку у натуральному виразі, норму часу, розцінку за розрядом роботи.

Первинним документом про виробіток є рапорти або відомості виробітку бригади. У них зазначають прізвище, табельний номер робітника, розряд і кількість відпрацьованих годин. При розподілі бригадного заробітку враховують коефіцієнт трудової участі кожного члена бригади.

Так, операції, передбачені технологічним процесом, оплачуються за нарядами на відрядні роботи, а різні доплати – за листками на доплату. Оплату часу простою не з вини робітників оформлюють листком обліку простою. На оплату виправлення браку продукції виписують окремий наряд з позначкою “Виправлення браку”.

Розрахунково-платіжна відомість

Для нарахування заробітної плати, яка належить кожному працівникові, розраховують заробіток за місяць і від цієї суми здійснюють відповідні відрахування. Розрахунок на багатьох підприємствах здійснюють у Розрахунковій або Розрахунково-платіжній відомостях. У лівій частині Розрахунково-платіжної відомості записують суми всіх видів нарахованої заробітної плати за її видами, а в правій – утримання за їх видами і суми до видачі.

Основним первинним документом на індивідуальних виробництвах з обліку праці, виробітку і основної заробітної

плати робітника-відрядника є наряд. У серійних виробництвах застосовують Маршрутний лист, об'єднаний із Змінним рапортом. Маршрутний лист є документом, що виписується на відповідну партію продукції, на весь шлях її обробки у даному цеху.

У масовому виробництві промисловості робота виконується кожним робітником, як правило, однорідна. Тому застосовують Змінний рапорт без Маршрутного листа або картки і розрахунків заробітної плати, до яких щоденно вноситься виробіток робітників.

Первинним документом доплат робітникові-відряднику є доплатний лист – у випадках, коли за незалежних від робітника обставин виникають відхилення від встановленого технологічного процесу, що зумовляють допоміжні витрати робочого часу порівняно із встановленою нормою.

Простійний лист (форма № Т-16) – лист на оплату простою не з вини робітника.

Акт про брак (форма № Т-46) – у разі, коли частковий брак продукції стався з вини (або не з вини) робітника.

Табель – для зазначення фактичних годин нормової, понаднормової роботи кожного робітника і роботи в нічний час.

Розрахункові відомості складаються з вкладних листків, які брошурують у книгу, що використовується протягом року або окремо за кожний місяць. Такі відомості з заробітної плати робітників і службовців складаються з трьох розділів:

- 1) нараховано;
- 2) відраховано;
- 3) належна на перше число наступного за звітним місяця сума до виплат.

Складають розрахункові відомості на заробітну плату щомісячно по кожному працюючому на підставі існуючих методик і відповідної первинної документації, а також здійснюються необхідні відрахування заробітної плати.

Розрахункові та платіжні відомості підписують керівник підприємства і головний бухгалтер.

За механізації обліку праці та заробітної плати первинні документи з обліку виробітку і заробітної плати надходять на обчислювальну установку і підлягають послідовній обробці. У процесі обробки водночас одержують Особовий рахунок і Розрахунковий лист кожного працівника, Розрахункову і Платіжну відомість, Відомість відрахувань.

Нормативно-законодавча база про нарахування заробітної плати

За ринкових умов господарювання чинне законодавство України забезпечує повну самостійність підприємств та інших суб'єктів бізнесової діяльності щодо питань організації оплати праці всіх категорій персоналу.

Чинні офіційні документи

1. Кодекс законів про працю України, прийнятий Законом УРСР від 10.12.71 з подальшими змінами і доповненнями від 1996 р., №42–43.

2. Постанова Кабінету Міністрів України “Порядок обчислення середньої заробітної плати ” №100 від 08.02.95.

3. Закон України “Про оплату праці ” №108/95-ВР від 24.03.95.

4. Закон України “Про відпустки ” №504/96-ВР від 15.11.96.

Загальні положення Закону України “Про оплату праці”

Закон України “Про оплату праці” визначає економічні, правові та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах на підставі трудового договору з підприємствами усіх форм власності, а також з окремими громадянами, та сфери державного й договірного регулювання оплати праці і спрямований на забезпечення відтворювальної і стимулювальної функції заробітної плати.

Цей Закон дає визначення заробітної плати, основної та додаткової, а також мінімальної.

У ст. 4. ідеться про утворення джерел коштів на оплату праці, які є частиною доходу та інших коштів, одержаних внаслідок господарської діяльності госпрозрахункових підприємств.

Суб'єктами організації оплати праці є органи державної влади та місцевого самоврядування; власники, об'єднання власників або їх представницькі органи; професійні спілки, об'єднання професійних спілок або їх представницькі органи; працівники.

Стаття 6. Тарифна система оплати праці

Основою організації оплати праці є тарифна система, яка включає: тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники).

Стаття 12. Інші норми і гарантії в оплаті праці

Норма оплати праці (за роботу в надурочний час; у святкові, неробочі та вихідні дні; в нічний час; за час простою, який мав місце не з вини працівника та інших гарантій).

Норми гарантій оплати праці, передбачені частиною 1 цієї статті та Кодексом законів про працю України, є мінімальними державними гарантіями.

Стаття 14. Система договірного регулювання оплати праці

Договірне регулювання оплати праці працівників підприємств здійснюється на основі систем угод, що укладаються на державному (генеральна угода), галузевому (галузева угода), регіональному (регіональна угода) та виробничому (колективний договір) рівнях відповідно до Закону України “Про колективні договори і угоди”.

Стаття 15. Організація оплати праці на підприємствах

Форми і системи оплати праці, норми праці, розцінки, тарифні сітки, схеми посадових окладів, умови запровадження та розміри надбавок, доплат, премій, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат встановлюються підприємствами у колективному договорі з дотри-

манням норм і гарантій, передбачених законодавством, генеральною та галузевими (регіональними) угодами.

Оплата праці працівників підприємства здійснюється в першочерговому порядку після сплати обов'язкових платежів.

Порядок оплати часу простою, а також при освоєнні нового виробництва регламентується статтею 113 КЗпП України.

Понаднормові роботи згідно із статтею КЗпП України можуть провадитися лише з дозволу профспілкового комітету підприємства. Згідно з статтею 65 КЗпП України понаднормові роботи не повинні перевищувати для кожного працівника чотирьох годин протягом двох днів підряд і 120 годин на рік.

До понаднормових робіт відповідно до статті 63 КЗпП України забороняється залучати вагітних жінок і жінок, які мають дітей до трьох років; осіб, молодших 18 років.

Закон України про відпустки № 504/96-ВР від 15.11.96 встановлює державні гарантії права на відпустки, визначає умови, тривалість і порядок надання їх працівникам для відновлення працездатності, зміцнення здоров'я.

Статтею 51. КЗпП України передбачено скорочену тривалість робочого часу:

1) для працівників віком від 16 до 18 років – 6-годинний робочий день;

2) для працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці, – не більше 36 годин на тиждень.

? Питання для самоконтролю

1. Фонд оплати праці.
2. Нормативно-законодавча база про нарахування заробітної плати.

3.8. ДОКУМЕНТИ З ОПЛАТИ ПРАЦІ. КОЕФІЦІЄНТ ТРУДОВОЇ УЧАСТІ. РОЗПОДІЛ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ МІЖ ЧЛЕНАМИ БРИГАДИ

Існують такі первинні документи з обліку особового складу.

Таблиця 5

Типові форми первинних документів з обліку розрахунків з оплати праці

№ з/п	Номер типової форми	Назва типової форми
1	2	3
Кадрова документація		
1.	П-1	Наказ (розпорядження) про прийняття на роботу
2.	П-2	Особова картка
3.	П-3	Алфавітна картка
4.	П-4	Особова картка фахівця з вищою освітою, який виконує науково-дослідні, проектно-конструкторські та технологічні роботи
5.	П-5	Наказ (розпорядження) про переведення на іншу роботу
6.	П-6	Наказ (розпорядження) про надання відпустки
7.	П-7	Список про надання відпустки
З обліку використання робочого часу		
8.	П-8	Наказ (розпорядження) про припинення трудового договору (контракту)
9.	П-12	Табель обліку використання робочого часу та розрахунку заробітної плати
10.	П-13	Табель обліку використання робочого часу
11.	П-14	Табель обліку використання робочого часу
12.	П-15	Список осіб, які працювали у понаднормовий час
13.	П-16	Листок обліку простоїв
З обліку розрахунків з працівниками з оплати праці		
14.	П-49	Розрахунково-платіжна відомість
15.	П-50	Розрахункова відомість

1	2	3
16.	П-51	Розрахункова відомість
17.	П-52	Розрахунок заробітної плати
18.	П-53	Платіжна відомість
19.	П-54	Особовий рахунок
20.	П-54А	Особовий рахунок
21.	П-55	Накопичувальна картка виробітку та заробітної плати
22.	П-56	Накопичувальна картка обліку заробітної плати

На кожного працівника у відділі кадрів відкривається особова картка, в якій зазначаються необхідні анкетні дані про працівника та всі зміни, які відбуваються у його роботі. Всі працівники, які працюють на підприємстві, повинні мати трудові книжки. Трудова книжка зберігається на основному місці роботи.

На кожному підприємстві (організації) незалежно від режиму роботи повинен бути організований табельний облік робочого часу. Розподіл загального заробітку бригади з відпрацьованого часу, наведеному до першого розряду, є модифікацією першого способу. При цьому способом фактично відпрацьований час кожного робітника множимо на тарифний коефіцієнт присвоєного йому розряду. Сумування всіх результатів визначає загальну кількість робочого часу, наведеного до першого розряду по бригаді. Після цього розраховується норматив заробітку на одну людину-годину шляхом ділення заробітку бригади на загальну кількість відпрацьованого часу, наведеного до першого розряду.

Коефіцієнт трудової участі (далі – КТУ) – це узагальнений показник, який відображає реальний вклад кожного члена бригади в загальні результати роботи з обліком індивідуальної продуктивності, якості праці та ставленні до праці.

КТУ застосовується тільки до приробітку та премій, але не втрачаючи тарифної частини заробітної плати.

Показники, що підвищують КТУ:

- високий рівень виконаних виробничих завдань, застосування передових методів праці, виконання робіт за сумісними професіями, висока трудова активність, ефективне використання обладнання, забезпечуючи вищий виробіток – підвищується до 0,5 ;
- висока професійна майстерність, яка полягає у вищій якості робіт, підвищується до 0,25 ;
- керування ланкою, ініціатива та попередження можливих простоїв робітників та обладнання, допомога та передача досвіду, ефективне використання робочого часу – підвищується до 0,25.

Показники, що знижують КТУ :

- невиконання виробничих завдань, слабка інтенсивність праці, яка полягає у відставанні від загального рівня бригади, неефективне використання обладнання, інструменту – знижується до 0,5 ;
- недостатня професійна майстерність, виготовлення неякісної продукції, порушення правил техніки безпеки тощо – знижується до 0,25 ;
- запізнення на роботу, передчасне закінчення роботи, невиконання розпоряджень бригадира та інші порушення, що негативно позначаються на результатах колективної праці – понижується до 0,25.

Максимальна величина КТУ за всіма трьома факторами для окремих членів бригади не може перевищувати:

$$КТУ = 2,0 = (1 + 0,5 + 0,25 + 0,25).$$

Мінімальна величина КТУ з урахуванням всіх понижувальних факторів для окремих членів бригади може бути:

$$КТУ = 0 = (1 - 0,5 - 0,25 - 0,25),$$

де КТУ – коефіцієнт трудової участі;

КБ – базовий коефіцієнт;

КН – значення показників, які підвищують коефіцієнт;

КС – значення показників, які понижують коефіцієнт.

КБ при розподіленні колективної премії найчастіше береться за одиницю.

З урахуванням КТУ розподіляється:

- тарифна заробітна платня, що визначається пропорційно тарифній ставці і фактично відпрацьованому часу кожним робітником;

- відрядний приробіток (понадтарифна частка заробітної плати, що виникає за рахунок перевиконання норм виробітки у робітників-відрядників);

- колективна премія.

На підприємстві застосовують оплату праці за трудовими угодами. Трудова угода укладається між підприємством та робітником, який залучається з іншої організації для виконання конкретної роботи, якщо її неможливо виконати силами підприємства або на договірній основі з відповідними підприємствами та організаціями.

Нині широке розповсюдження знайшла оплата праці за контрактом, яка полягає у домовленості сторін та пов'язується з виконанням умов контракту.

У випадках наймання працівника за контрактом власник або уповноважений ним орган може встановлювати за згодою робітника також умови оплати праці, які визначені у колективному або індивідуальному договорах.

Розподіл заробітної плати на системи, форми та види оплати та види заробітної плати має важливе значення для бухгалтерії, оскільки залежно від цього визначається синтетичний облік, на який відносяться витрати з нарахування заробітної плати.

Згідно зі ст. 107 КЗпП, робота у святковий і неробочий день (частина четверта ст.73 КЗпП) оплачується в подвійному розмірі:

- 1) відрядникам за подвійними відрядними розцінками;

2) працівникам, праця яких оплачується за погодинними ставками – в розмірі подвійної погодинної або денної ставки;

3) працівникам, які отримують місячний оклад, – у розмірі одинарної погодинної або денної ставки понад оклад, якщо робота здійснювалася в межах місячної норми робочого часу, і в розмірі подвійної погодинної або денної ставки понад оклад, якщо робота здійснювалася понад місячну норму.

Оплата у вказаному розмірі здійснюється за години, фактично відпрацьовані у святковий і неробочий день .

За бажанням працівника, який працював у святковий і неробочий день, йому може бути надано інший день відпочинку.

Робота в нічний час оплачується у підвищеному розмірі, що встановлюється генеральною, галузевими (регіональними) угодами і колективним договором, але не нижче ніж 20 відсотків тарифної ставки (окладу) за кожну годину роботи у нічний час.

Оплата праці за незавершеним відрядним нарядом відповідно до ст. 109 КЗпП. Якщо працівник залишає відрядний наряд незавершеним з незалежних від нього причин, виконана частина роботи оплачується за оцінкою, визначеною за узгодженням сторін відповідно до існуючих норм і розцінок.

Під час невиконання норм виробітку не з вини працівника оплата здійснюється за фактично виконану роботу. Місячна заробітна плата в цьому разі не може бути нижчою від двох третин тарифної ставки встановленого розряду (окладу).

Під час невиконання норм виробітку з вини працівника оплата здійснюється відповідно до виконаної роботи (ст.111 КЗпП).

Оплата часу освоєння нового виробництва (продукції).

На час освоєння нового виробництва (продукції) (ст.113 КЗпП) власник підприємства або уповноважений ним орган може здійснювати оплату праці працівникам, які освоюють таке виробництво (продукцію), за середнім заробітком, розрахунок

якого проводиться за раніше нарахованими заробітками. Середній заробіток може зберігатися не більше шести місяців.

Збереження заробітної плати під час переведення на нижче оплачувану роботу і переміщення – за працівником зберігається середній заробіток, розрахунок якого провадиться за раніше нарахованими заробітками. Середній заробіток може зберігатися не більше двох тижнів від дня переведення.

Якщо внаслідок переміщення працівника у нього зменшився заробіток з незалежних від нього причин, то йому здійснюється доплата, сума якої визначається в розмірі втрат працівника у середньому заробітку. Така доплата призначається протягом двох місяців з дня переміщення працівника.

Залежно від становлення ринкової економіки змінюються форми регулювання трудових відносин між працюючими і адміністрацією на підприємстві (включаючи питання оплати праці як основу цих відносин). Вони все більше спираються не тільки на державні законодавчі норми, що вони засновані на мінімальних гарантіях, скільки на колективні договори, що зобов'язують обидві сторони діяти відповідно до прийнятих на себе зобов'язань. Щодо питань оплати праці це означає, що підставою для встановлення робітникові тарифної ставки чи оклада, що відповідають його кваліфікації, є не урядові постанови, а колективний договір, укладений між власником або уповноваженим ним органом та трудовим колективом в особі уповноваженого ним профспілкового або іншого органу. Відповідно до колективного договору визначаються і конкретні розміри доплат за умови, напруженість та інтенсивність праці, а також інші можливі виплати.

Договірне регулювання трудових відносин треба здійснювати не тільки на рівні підприємства, а й на рівні галузі.

Це дозволить уникнути великих різниць у рівні оплати праці працівників однакової кваліфікації. У цьому випадку розроблені на вищому рівні єдині умови оплати праці повинні розглядатися підприємством як обов'язкові у тому сенсі, що

воно не може встановлювати розмір оплати праці нижче рівня, зафіксованих у розрізі професій та кваліфікацій в угоді.

З урахуванням досвіду економіки розвинених країн в Україні прийнято низку законодавчих актів, які регулюють трудові відносини. До їх складу відносяться закони:

- “Про колективні договори і угоди” (Відомості Верховної Ради України, 1993 р., № 36, с. 361);
- “Про оплату праці” (Відомості Верховної Ради України, 1995 р., № 17, с. 121);
- які передбачують рішення з регулювання трудових відносин у бюджетній сфері (народна освіта, охорона здоров’я, наука, культура та ін.);
- нормативні акти Кабінету Міністрів України з питань оплати праці, прийняті з урахуванням необхідності реалізації окремих питань законодавчих актів.

Комплектування бригад та ланок робітниками

Чисельність та професійно-кваліфікаційний склад бригади слід підбирати з урахуванням таких вимог:

- роботи, доручені бригаді, повинні становити якомога повніший комплекс організаційно та технологічно пов’язаних між собою процесів щодо зведення закінченого циклу робіт, частково або повністю закінченого будинку чи споруди;
- професійно-кваліфікаційний склад робітників бригади повинен відповідати структурі дорученого комплексу робіт, а кількість робітників кожної професії – об’ємам та строкам виконання робіт, які входять до складу комплексу;
- середній розряд комплексу будівельно-монтажних робіт повинен відповідати середньому розряду робітників бригади;
- проектований склад бригади, що працює з використанням ведучої машини, повинен забезпечувати найповніше її використання;

-
-
- повинен бути рівномірний розподіл затрат праці між робітниками відповідно до їх професії та кваліфікації;
 - члени бригади повинні володіти суміжними професіями, що забезпечують безперебійне виконання комплексу робіт, повну та безперервну завантаженість усіх робітників відповідно до їх кваліфікації.

Під час проектування складу бригади виходять з того, що необхідна кількість робітників відповідного фаху у бригаді ($Ч_p$) вираховується залежно від нормативної трудомісткості дорученого їм комплексу робіт ($H_{ш}$), тривалості його виконання (T), запланованого рівня виконання норм виробітку робітниками відповідної професії (B).

Загальну чисельність робітників у бригаді ($Ч$) обчислюють шляхом додавання кількості робітників усіх професій (те саме, що додаванням $Ч$).

Приклад

Комплексна бригада повинна виконати цегляну кладку стін та стовпів, монтаж збірних залізобетонних перемичок та плит перекриття, сходових маршів і майданчиків, великорозмірних перегородок та інші супутні роботи, загальна трудомісткість яких (за калькуляцією) складає 51168 люд.-год., зокрема, кам'яні та монтажні – 35826 люд.-год, теслярські та бетонні – 11127 люд.-год, такелажні – 4215 люд.-год. Будівельні матеріали та збірні вироби підіймають баштовим краном КБ-100 вантажопід'ємністю 5 т; нормативні витрати машинного часу при цьому складають 4855 маш.-год. Кількість ведучих машин $Ч = 1$; плановане виконання норм виробітку ведучою машиною $K = 115\%$. Тривалість робочої зміни $П = 8$ год. Виконання робіт планується у дві зміни ($Ч_{см} = 2$). Склад бригади підбирають розрахунковим шляхом.

Розв'язок: термін виконання наміченого комплексу робіт за наявності ведучої машини складає 264 доби.

У комплексній бригаді планується сумісництво каменярів та монтажників, теслярів та бетонників.

Складаємо зведену відомість затрат праці за урахуванням сумісництва професій та планового рівня виконання норм виробітку.

Розподіл робочих місць за змінами здійснюється відповідно до конкретних умов виробництва.

Таблиця 6

Професія робітників	Працевитрати за калькуляцією		Плановий рівень норм виробітку, %	Чисель- ність
	люд.-год.	люд.-дні		
Муляри (монтажники)	35826	4478	125	14
Теслярі (бетонники)	1127	1391	120	4
Такелажники	4215	527	125	2
Всього	51168	6396	124	20

Нормування тарифно-кваліфікаційного рівня бригад та ланок

Під нормуванням тарифно-кваліфікаційного рівня бригад у будівництві розуміють визначення середніх тарифних ставок, коефіцієнтів та середніх тарифних розрядів. Така техніко-нормувальна процедура дозволяє визначити певну кваліфікаційну характеристику і професійний рівень будови, що дає право на виконання конкретних і простих або складних будівельно-монтажних робіт, у першу чергу, визначаються середні тарифні коефіцієнти, вихідними даними для яких є:

- чисельний та кваліфікаційний склад бригад (ланок);
- нормативний час (трудомісткість робіт);
- фактично видана заробітна плата за певний період (місяць).

Міжрозрядні коефіцієнти визначаються за додатком 1 ДБН Д. 1.1-1-2000 (табл. 7).

Таблиця 7

Розряди робітників	Міжрозрядні коефіцієнти	Розряди робітників	Міжрозрядні коефіцієнти
1	1	5	1,543
2	1,087	6	1,793
3	1,185	7	2,075
4	1,337	8	2,394

Крім того, необхідно враховувати, що середній тарифний розряд роботи повинен відповідати середньому розряду бригади $\pm 0,3$ розряду.

? Питання для самоперевірки

1. Які є документи з оплати праці?
2. Що означає КТУ?
3. Комплектування бригад та ланок робітниками.

4. ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ТА КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В БУДІВНИЦТВІ

4.1. ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ В БУДІВНИЦТВІ

Продуктивність праці – це ефективність, плідотворність діяльності людини в процесі виробництва протягом певного часу, тобто це кількість доброякісної продукції, яку виробляє робітник за одиницю часу.

Під час планування та обліку виробництва розрізняють індивідуальну та суспільну продуктивність праці. Затрати живої праці визначають індивідуальну продуктивність праці, а економія затрат даної праці – її зростання. Суспільна продуктивність праці визначається загальними затратами праці, враховуючи не тільки живу працю на створення готової продукції, але й ту кількість праці, яка вкладена в минулі періоди під час виробництва матеріалів, конструкцій, машин тощо.

Продуктивність праці – головне джерело збільшення обсягів виробництва, а її зростання – зниження витрат на випуск продукції. Обсяги виробництва можна збільшувати за рахунок збільшення кількості працівників або за рахунок підвищення ефективності їхньої праці.

Вимірюється продуктивність у будівництві трудомісткістю та виробітком. Основа цих показників полягає у співвідношенні між кількістю виконаної роботи та затратами робочого часу на її виконання.

Трудомісткість – це затрати праці на випуск одиниці доброякісної будівельної продукції.

Показник трудомісткості вимірюється в людино-днях (людино-годинах), витрачених на виконання одиниці робіт (кубічний метр цегляної кладки, 1 млн гривень кошторисної

вартості будівельно-монтажних робіт) або на одиницю закінченої будівельної продукції (кубічний метр будівельного об'єму споруди; квадратний метр житлової площі тощо). Розрізняється нормативна, планова та фактична трудомісткість робіт.

Нормативна трудомісткість робіт – це трудомісткість, визначена на основі затверджених державних норм (РЕНК) та на базі калькуляцій затрат праці, складених за виробничими нормами (ЕНиР).

Планова трудомісткість – це затрати праці, розраховані на основі планових нормативів в оперативних та перспективних планах виробництва в будівельно-монтажних організаціях.

Вона завжди нижча за нормативну трудомісткість на директивну величину (у відсотках), яка визначається при розробці бізнес-плану.

Фактична трудомісткість – це фактичні затрати праці на одиницю робіт чи на одиницю готової продукції, визначені на основі первинних документів обліку.

Виробіток – величина, зворотна трудомісткості робіт. Цей показник визначається кількістю доброякісної продукції, виробленої працівником за одиницю часу. Відображається в грошових або натуральних формах.

Виробіток у натуральних вимірювачах – найбільш наглядний показник рівня продуктивності праці. Нормою виробітку визначається рівень продуктивності праці, досягнутий бригадою в тих випадках, коли вона виконує один вид робіт. У практичних умовах показник виробітку використовується для оцінки ступеня використання за спеціальністю, а машин – за потужністю.

З цією метою встановлені середньостатистичні або розрахункові норми виробітку: виробіток штукатура складає 12 м² оштукатуреної поверхні за один людино-день, муляра – 2,2 м³/люд.-день цегляної кладки, землекопа – 5 м³/люд.-день ґрунту в щільному стані; виробіток екскаватора з ковшем місткістю 0,4–0,65 м³ складає 150–170 м³ за одну машино-зміну

тощо. Але цим показником неможливо оцінити рівень продуктивності праці організації в цілому, якщо вона виконує різноманітні роботи.

? Питання для самоперевірки

1. Що таке продуктивність праці?
2. Значення продуктивності праці в будівництві.
3. Якими показниками вимірюється продуктивність праці в будівництві?

4.2. СТРУКТУРА, ПРОФЕСІЙНИЙ ТА КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ СКЛАД КАДРІВ У БУДІВНИЦТВІ

Трудові ресурси – це частина працездатного населення: жінки віком 16–55 років і чоловіки – 16–60 років.

Трудові ресурси в будівельній організації – це об’єкт постійної турботи керівників будівельних організацій. У ринкових умовах роль трудових ресурсів істотно зростає. Основою виробничої сили суспільства є робоча сила – кадри. Люди створюють нові й удосконалюють діючі знаряддя і предмети праці.

Слід розрізняти поняття “трудові ресурси” та “кадри в будівництві”.

Кадри – це основний постійний кваліфікований склад працівників певної галузі, організації, підприємства, установи, фірми. У будівельній галузі розрізняють кадри будівництва і кадри будівельно-монтажних організацій.

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

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

Залежно від характеру виконуваних функцій виділяються такі категорії персоналу:

- робітники;
- спеціалісти й керівники;
- службовці.

До категорії робітників належать працівники будівельної організації, безпосередньо зайняті створенням матеріальних цінностей або наданням виробничих і транспортних послуг (включаючи молодший обслуговуючий персонал та охорону).

До категорії спеціалістів і керівників належать працівники, які організовують виробничий процес (виконроби, інженери, технологи, майстри, економісти, механіки тощо) та керують будівельною організацією (управляючий, керівник фірми, головний інженер, начальники БМУ і дільниць та ін.).

До категорії службовців належать працівники, які здійснюють фінансово-розрахункові, постачальні, облікові та обслуговуючі господарські функції (фінансисти, агенти, касири, секретарі, діловоди та ін.).

Найчисленніша й основна категорія персоналу – робітники, які безпосередньо беруть участь у будівельному виробництві, а також ремонті й догляді за обладнанням, роблять переміщення будівельних матеріалів і виробів.

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

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

Спеціальність – це вузький різновид трудової діяльності в рамках професії.

Так, професія слюсаря включає спеціальності слюсаря-монтажника, слюсаря-складальника, слюсаря-сантехніка, слюсаря-електрика.

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

За рівнем кваліфікації всі працівники будівництва поділяються на чотири групи:

- некваліфіковані (не мають ніякої спеціальної підготовки);
- малокваліфіковані (з підготовкою кілька тижнів);
- кваліфіковані (з підготовкою 2–2,5 року);
- висококваліфіковані (мають чимало років навчання та практичного досвіду).

Під впливом науково-технічного прогресу кваліфікаційно змінюється професійний склад робітників у будівництві. Індустріалізація будівництва й підвищення рівня збірності конструкцій замінують ручні роботи машинним виробництвом, розширюють сферу кваліфікованої праці. Удосконалення знарядь праці, технології й організації виробництва призводить до зниження питомої ваги транспортних і підсобно-допоміжних робітників.

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

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

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

? Питання для самоперевірки

1. Дати визначення трудовим ресурсам.
2. Кадри будівельно-монтажних організацій.
3. Які є категорії персоналу?
4. Класифікація кадрів будівництва за професією, спеціальністю і кваліфікацією.
5. На які групи поділяються інженерно-технічні працівники і службовці за рівнем кваліфікації?

4.3. РИНОК РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ РОБОЧОЇ СИЛИ

У сучасних умовах більшість невеликих будівельних організацій використовують безтарифну систему оплати праці і в колективних договорах та контрактах не фіксують гарантовані тарифні ставки, мотивуючи тим, що рівень індивідуальних заробітків визначається розміром отриманого підприємством доходу. І незважаючи на те, що ця система зацікавляє колектив у покращанні кінцевих результатів виробництва, може виникнути ситуація, коли заробітна плата працівників стане меншою за ринкову ціну праці.

Для захисту інтересів працівників будівельних організацій, які використовують безтарифну систему оплати праці, доцільно в колективних договорах фіксувати гарантовані рівні заробітку за професійно-кваліфікаційними групами.

Рівень заробітної плати будівельної організації, в першу чергу, залежить від результатів виробничої діяльності, які визначаються в значній мірі тим, як розкривається творчий потенціал кожного працівника. Щоб зацікавити працівників у результатах діяльності підприємства, важливо використовувати ефективну систему стимулювання праці.

Одним з основних факторів, що впливає на розвиток системи стимулювання, є розмір винагороди за результати праці. Закордонний досвід показує, що в ринковій економіці деякі будівельні фірми, що досягли високих результатів у виробництві, виплачують винагороди в розмірі 40–50 відсотків від базової тарифної ставки.

Робоча сила як найважливіший фактор будь-якого виробництва стає ключовим ресурсом економічної діяльності. Це, в першу чергу, пов'язано із змінами змісту та характеру праці. За останній час під впливом науково-технічного прогресу праця стала інтелектуальнішою, склались досконаліші форми та принципи її розподілу.

Будь-яка система управління трудовими ресурсами направлена на підвищення ефективності використання робочої сили.

В умовах регульованої ринкової економіки ринок праці включає такі елементи та системи:

- правову базу, яка відображає основні принципи державної політики з питань оплати праці та соціально-трудоих відношень;
- державну систему зайнятості та скорочення безробіття;
- підготовки кадрів;
- найму;
- контрактну;
- перепідготовки та перекваліфікації кадрів;
- фонд зайнятості.

Важливими факторами якісного складу є рівень освіти та професійна майстерність. Особливу роль у проблемі трудових

ресурсів відіграє природний рух (смерть, народження) та співвідношення населення за статтю (чоловіки, жінки).

Ринок праці за своїми основними принципами функціонування є особливою формою ринку, а в будівництві має ще й власну специфіку. Він у значній мірі залежить від ринку капіталів, засобів виробництва, споживчих товарів тощо. Регуляторами на ринку праці служать мікроекономічні, макроекономічні та соціально-психологічні фактори.

На ринку праці попит та пропозиція завжди протистоять одне одному. В умовах ринку дуже важко та практично неможливо досягнути балансу попиту та пропозиції робочої сили.

У більшості випадків кількість робочої сили перевищує наявну кількість робочих місць, необхідних для раціональної структури зайнятості. Метою управління трудовими ресурсами є оптимальне збалансування кількості робочих місць та робочої сили. Це є завданням державної системи і політики зайнятості.

Високий рівень науки і техніки в будівництві викликає зміни в технології виконання робіт, що, у свою чергу, вносить зміни в зміст трудової діяльності, вимагає від робочої сили високої якості та високого раціонального складу. Зростає необхідність у комп'ютерній освіченості, багатофункціональному використанні працівників, ліквідації економічного нецтва, особливо у сфері виробництва та управління будівельними організаціями.

Все це вимагає вмілого регулювання процесів, пов'язаних із формуванням та використанням трудових ресурсів у будівництві. Цю проблему в значній мірі вирішує система управління трудовими ресурсами.

У загальному вигляді систему управління трудовими ресурсами в рамках України можна уявити як сукупність трьох органічно пов'язаних та взаємодіючих підсистем: формування трудових ресурсів; державне управління трудовими ресурсами країни; управління трудовими ресурсами підприємства.

Система управління трудовими ресурсами в будівельній організації включає три взаємодіючих блоки:

- формування трудових ресурсів будівельної організації;
- розвиток трудових ресурсів будівельної організації;
- підвищення якості трудового періоду життя.

Перспективний розвиток повинен включати завдання формування та функціонування системи управління працею, яка виключно важлива для досягнення високої конкурентоспроможності даної організації.

? Питання для самоперевірки

1. Що включає в себе система управління трудовими ресурсами в будівельній організації?
2. Які елементи та системи включає ринок праці?

4.4. МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В БУДІВНИЦТВІ

Продуктивність праці може бути визначена такою залежністю:

$$P=Q/(T_y+T_{ж}),$$

де Q – обсяг виробленої продукції;

T_y – витрати уречевленої праці;

$T_{ж}$ – затрати живої праці.

Розрахунок продуктивності сукупної (уречевленої та живої) праці має значні труднощі. Вона може бути визначена повною народногосподарською трудомісткістю як сума затрат праці на одиницю виробу на всіх стадіях виробництва від отримання сировини до випуску готової продукції.

У наш час продуктивність сукупної праці, у якій відображено економію затрат живої і уречевленої праці стосовно

всього народного господарства, визначається виробництвом національного доходу на одного зайнятого працівника в галузях матеріального виробництва. Відповідний йому показник продуктивності праці в будівництві – виробництво національного доходу (чистої продукції) на одного працівника.

У будівельних організаціях (підприємствах) одним із показників, які характеризують економію затрат живої та уречевленої праці на одиницю продукції (робіт), є зниження собівартості.

Якщо продуктивність праці визначається як ефективність затрат тільки живої праці, загальна формула цього показника може бути такою:

$$P=Q / T_{ж} \text{ або } P=T_{ж} / Q.$$

У першому випадку продуктивність праці характеризуватиме виробіток продукції (робіт) за одиницю робочого часу, у другому – трудомісткість одиниці продукції (робіт).

Виробіток продукції – найбільш розповсюджений і універсальний показник продуктивності праці. У будівництві залежно від того, у яких одиницях вимірюється обсяг продукції (робіт), застосовуються три методи визначення виробітку: вартісний, натуральний і нормативний.

Вартісний метод полягає у визначенні виробітку валового обсягу будівельно-монтажних робіт за кошторисною вартістю за одиницю часу на одного працівника, зайнятого на будівельно-монтажних роботах і в підсобних виробництвах, які знаходяться на будівельному балансі.

Цей метод широко використовується в плануванні, обліку й аналізі рівня продуктивності праці в будівельних організаціях на всіх рівнях управління. Виробіток, обчислений вартісним методом, нині є основним показником продуктивності праці в будівництві. Однак цей показник має багато недоліків і за його допомогою не завжди можна об'єктивно оцінити результати діяльності будівельної організації, дільниці й особливо бригади,

бо на нього впливають матеріаломісткість і рівень вартісних цін на будівельно-монтажні роботи.

Наприклад, затрати праці на виконання земляних робіт і монтаж збірних залізобетонних конструкцій (у розрахунку на 1 м³) майже однакові, але кошторисна вартість у другому випадку в 25 разів більша, ніж у першому. Отже, виробіток у грошовому виразі за монтажу збірного залізобетону буде в 20–25 разів більший, ніж на земляних роботах.

Для виключення впливу матеріаломісткості будівельно-монтажних робіт на показник продуктивності праці в оперативному плануванні застосовується натуральний метод.

Натуральний метод виміру продуктивності праці полягає у визначенні виробітку (кількості продукції або робіт) у натуральній формі за одиницю часу або кількості затрат робочого часу, який припадає на одиницю продукції чи робіт (1 м² житла, 1 м³ цегляної кладки, 1 км трубопроводу та ін.).

Виробіток одного робітника на рік (B) розраховується за формулою

$$B_p = \frac{TK_t K_l}{t_n},$$

де T – кількість робочих днів на рік;

K – коефіцієнт використання річного балансу робочого часу (або коефіцієнт виробничих витрат);

t – середньорічна тривалість робочого дня, год;

K – коефіцієнт, який відображає середній процент виконання норм виробітку;

t_n – нормативний час на виконання кінцевої умовної одиниці робіт (1 кв.м, 1 куб. м тощо), год.

Приклад. Припустимо, що у спеціалізованій будівельній організації, яка здійснює ізоляційно-укладальні роботи на спорудженні магістрального газопроводу, коефіцієнт виробничих витрат $K = 0,63$; нормативний час на 1 км ізоляційно-укладальних робіт у перерахунку на умовний діаметр 720 мм

дорівнює 250 людино-год; середній процент виконання норм виробітку – 112; річний обсяг ізоляційно-укладальних робіт за завданням – 358 км; кількість робочих днів за рік – 220.

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

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

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

Для оцінки продуктивності праці у натуральних показниках установлюються:

- нормативний виробіток одного робітника за зміну – 13 м;
- фактичний виробіток одного робітника за зміну – 13 грн.

Нормативний метод застосовують під час визначення рівня ефективності використання робочого часу бригадами, ланками або окремими робітниками порівняно з нормами. При цьому використовується показник виконання встановлених норм у процентах, який відображає відношення нормативних затрат робочого часу на виробництво будівельно-монтажних робіт до фактичних трудовитрат і визначається за формулою

$$B_n = T_n / T_\phi,$$

де B_n – показник виконання норм, %;

T_n і T_ϕ – нормативний і фактичний час на виконання роботи, люд.-год.

Цей метод має обмежене застосування через складність обчислення, і тому неможливо визначити абсолютний рівень

продуктивності праці. Крім того, обчислений за цим методом показник не враховує впливу на зростання продуктивності праці фактора механізації виробництва робіт. А оскільки для ручних і механізованих робіт установлюються різні норми виробітку, то він не дає повного уявлення про кількість виконаних робіт за певний час.

Трудомісткість будівельно-монтажних робіт – величина, зворотна виробітку. За допомогою зворотного методу вимірюється трудомісткість, тобто кількість затрат часу на виробництво одиниці продукції або робіт. Показник трудомісткості вимірюється в людино-днях, затрачених на одиницю робіт (на 1 м³ цегляної кладки, 1 млн грн кошторисної вартості будівельно-монтажних робіт) або на одиницю закінченої будівельної продукції (1 м² загальної житлової площі). Залежно від способу обчислення розрізняють нормативну, планову і фактичну трудомісткість.

Нормативна трудомісткість – це нормативні затрати праці на випуск продукції (робіт). Вони розраховуються на основі діючих виробничих норм часу (ЄНІР), кошторисних норм України (КНУ-93) та калькуляцій затрат праці, складених за виробничими нормами на увесь комплекс будівельних процесів, необхідних для виробництва відповідної продукції.

Планова трудомісткість – це затрати праці, розраховані на основі планових нормативів у місячних, кварталних, річних планах робіт будівельних організацій. Планова трудомісткість робіт нижча нормативної трудомісткості. Ця різниця утворюється під час розробки плану технічного розвитку та впровадження досягнень науки й техніки.

Фактична трудомісткість – це фактичні затрати праці на одиницю робіт або одиницю готової продукції. Вони визначаються відношенням фактичних затрат робочого часу до виконаного обсягу робіт або продукції.

Показники трудомісткості потрібні для розрахунку рівнів продуктивності праці, оцінки ефективності застосування нових

конструкцій, матеріалів і технологічних процесів, а також ефективності механізації будівельно-монтажних робіт, за обчислення трудових затрат на одиницю або увесь комплекс робіт, які виконуються механізмами. Застосовують їх і для розрахунку потреби трудових ресурсів на будівництво об'єктів.

? Питання для самоконтролю

1. Значення продуктивності праці в будівництві.
2. Визначення продуктивності праці в будівництві.
3. Види трудомісткості будівельно-монтажних робіт.
4. Методи визначення продуктивності праці в будівництві.

4.5. КОНТРАКТНА СИСТЕМА НАЙМАННЯ РОБІТНИКІВ. СТРУКТУРА КАДРІВ, ЇХ ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА

Конституція України (ст. 43) гарантує кожному рівні можливості у виборі професії та роду трудової діяльності. Відповідно до цього положення рівність трудових прав незалежно від походження, соціального і майнового стану, расової та національної приналежності, статі, мови, політичних поглядів, релігійних переконань, роду і характеру занять, місця проживання та інших обставин зафіксована в Кодексі законів про працю (ст. 2–1).

В умовах дії жорстоких законів ринку успіх і благополуччя підприємств різних форм власності вирішальною мірою залежать від компетенції, кваліфікації і підприємливості кадрового персоналу. Як засвідчує світовий досвід, ця проблема може бути успішно вирішена шляхом створення повноцінного ринку праці, що в юридичному розумінні означає пряме

визнання права продажу кожною людиною власної робочої сили за власним розсудом.

З огляду на зазначене вище виникає необхідність створення правового механізму, за допомогою якого можна було б усунути економічні, юридичні та організаційні обмеження, що перешкоджають вільному продажу громадянами власної робочої сили (як товару на ринку праці) роботодавцю на найбільш вигідних умовах. Складовою частиною такого механізму є контрактна система наймання працівників. Як нова форма регулювання трудових правовідносин контракт передбачає більшу гнучкість в умовах наймання працівників, режиму їх трудової діяльності та її оплати. Нове трудове законодавство і практика його застосування свідчать, що трудовий договір (контракт) в умовах ринкової економіки слід розглядати не тільки як форму реалізації права на працю, а й як дійовий засіб правового регулювання трудових відносин і захист прав та свобод людини і громадянина.

Нині контрактна форма трудового договору широко застосовується на підприємствах і в організаціях різних форм власності, зокрема у закладах освіти, науково-дослідних інститутах, засобах масової інформації. Найефективніше вона використовується на спільних підприємствах з участю іноземного капіталу. Контракт є головним регулятором правовідносин, що складаються на ринку праці. Його роль визначається тим, що він є основною формою залучення до праці і розподілу робочої сили в системі підприємств і організацій, які функціонують на базі усіх форм власності.

У науковій юридичній літературі питання щодо регулювання контрактної форми трудового договору не достатньо розроблено, відчувається відсутність фундаментальних праць з цієї теми, суперечність різних нормативних положень, їх невідповідність одне одному, тому автор цієї роботи намагався провести загальний огляд правового положення контракту, його суб'єктів та змісту на основі існуючого законодавства України,

підзаконних нормативних актів, локальної нормотворчості та позитивного досвіду, що склався в нашій державі та зарубіжних країнах.

Частина 1 ст. 21 Кодексу законів про працю України в редакції від 05.05.1995 р. дає таке визначення **трудового договору**: це угода між працівником і власником підприємства, установи, організації або уповноваженим ним органом чи фізичною особою, за якою працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену цією угодою, з підляганням внутрішньому трудовому розпорядку, а власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган чи фізична особа зобов'язується виплачувати працівникові заробітну плату і забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін.

Трудовий договір – це добровільна угода між працівником і власником підприємства, установи, організації або уповноваженим ним органом чи фізичною особою.

У визначенні трудового договору, перш за все, підкреслюється добровільність цієї угоди.

Важливим елементом поняття трудового договору є сукупність обов'язків сторін трудового договору.

З одного боку, працівник, укладаючи трудовий договір, бере на себе зобов'язання: а) виконання роботи, визначеної цією угодою; б) підлягання внутрішньому трудовому розпорядку, що встановлений на підприємстві, установі, організації. Цей обов'язок працівника багатосторонній і конкретизується в правилах внутрішнього трудового розпорядку підприємства, установи, організації, які включають правові методи забезпечення трудової дисципліни, основні зобов'язання працівників і власника або уповноваженого ним органу, режим робочого часу і його вико-

ристання, заохочення, відповідальність за порушення трудової дисципліни.

З другого боку, власник або уповноважений ним орган, укладаючи з працівником трудовий договір, бере на себе зобов'язання: а) виплачувати заробітну плату; б) забезпечувати умови праці, необхідні для її виконання, вказані в законодавстві про працю, колективному договорі і угоді сторін.

Робітники і службовці після укладення трудового договору включаються в трудовий колектив і набувають право на участь в управлінні і визначенні умов праці.

Трудовий договір як підстава виникнення трудових правовідносин набув загального поширення. Відповідно до ст. 2 КЗпП він повинен укладатися під час прийому на роботу на підприємстві, в установі, організації або фізичною особою. Трудовий договір є підставою трудових правовідносин, в яких перебувають державні службовці. Зміст Закону України “Про державну службу” дозволяє твердити, що законодавство про працю поширюється навіть на вищих посадових осіб держави, починаючи з Президента України і Голови Верховної Ради України.

Оформлення трудових відносин за посередництвом трудового контракту широко застосовується в країнах з ринковою економікою. Найм за контрактом, як відносно нова правова модель підбору, розподілу і використання кадрів на підприємствах всіх форм власності, закріплений і в законодавстві України. Так, термін контракт як підстава виникнення трудових відносин, як інститут трудового законодавства був легалізований в нинішній редакції в зв'язку з прийняттям Закону України від 20 травня 1991 року “Про внесення змін і доповнень у Кодекс законів про працю Української РСР при переході до ринкової економіки”.

Контрактна форма найму покликана забезпечити поєднання інтересів працівника, власника майна підприємства і

трудового колективу, тобто є важливим елементом соціального партнерства.

В умовах дії жорстоких законів ринку успіх і благополуччя підприємства різних форм власності вирішальною мірою залежать від компетенції, кваліфікації і підприємливості кадрового персоналу. Введення контрактної системи найму дозволяє роботодавцю легко позбавлятися від безперспективних, несумлінних працівників і сформувати мобільні творчі колективи.

Контракт набув особливої популярності у роботодавців усіх форм власності, оскільки надає їм можливість вільного маневрування трудовими ресурсами. Його активне впровадження в практику регулювання трудових відносин почалося з 1990–1991 рр., тобто співпало з формуванням України як незалежної держави в період, коли намітились контури “капіталізації” виробництва.

Таким чином, правова модель трудового контракту народилась на зламі двох правових систем, покликаних обслуговувати два економічних лади – перехідний період від планової соціалістичної економіки до капіталізму.

Таким чином, мета контракту – забезпечити умови для виявлення ініціативи й самостійності працівників, урахувати індивідуальні здібності і професійні навички, підвищення взаємної відповідальності, а також забезпечити їх правовий і соціальний захист.

Контракт – найважливіша форма реалізації громадянами конституційного права на працю і його гарантій, а також на вільний вибір виду зайнятості.

Будучи особливою формою трудового договору, контракт спрямований на:

- проведення ефективної кадрової політики;

• забезпечення умов для ініціативи і самостійності працівника з урахуванням його індивідуальних здібностей і професійних навичок;

- підвищення взаємної відповідальності сторін;
- правову і соціальну захищеність працівника.

Контракт також є регулятором не тільки трудових, але й тісно пов'язаних з ними інших суспільних відносин. Це стосується житлових прав, соціального забезпечення, відшкодування моральної шкоди та інших питань. Порівняно зі звичайним трудовим договором контракт охоплює ширше коло правовідносин, оскільки з переходом до ринкової економіки роль регламентації трудових і господарських відносин на основі угоди учасників зростає.

Умови контракту, визначені законодавством

Зміст контракту, як і будь-якого трудового договору, характеризується сукупністю всіх умов, що встановлюють об'єм прав і обов'язків його сторін за повної їх рівності і які достатні для функціонування трудових правовідносин.

У будь-якому договорі, зокрема і трудовому контракті, право однієї сторони відповідає або кореспондує обов'язок іншої сторони. Кожне право і відповідний обов'язок є умовами контракту.

У теорії трудового права розрізняють два види умов трудового договору (зокрема контракту як його особливої форми) залежно від того, в якому порядку вони встановлюються: ті, що встановлені законодавством, і ті, що визначені угодою сторін.

Умови контракту можуть встановлюватись безпосередньо нормами права. Вони стають умовами договору і поширюються на його сторони внаслідок одного лише факту укладення договору. Такі умови не можуть змінюватися угодою сторін (якщо інше не передбачено законом).

Проте існують норми права, які дають можливість виявлення волі сторін трудового договору. Наприклад, для

деяких категорій службовців у схемі посадових окладів встановлена вилка “від” і “до”, передбачено виконання деяких видів робіт за певних умов з неповним робочим днем і т.д.

У таких випадках мається на увазі можливість досягнення згоди в рамках, передбачених законом.

Умови контракту мають конфіденційний характер. Якщо доступ до них мають посадові особи роботодавця, вони не мають права розголошувати останні. Обов’язок щодо забезпечення конфіденційності покладається на роботодавця (а саме на особу, яка має право приймати і звільняти працівників). Слід зазначити, що вимоги конфіденційності не поширюються на умови контракту, які регулюються чинним законодавством щодо органів, які здійснюють контроль за їх дотриманням. Це зафіксовано в п. 6 постанови Кабінету Міністрів України від 19 березня 1994 року № 170 “Про впорядкування застосування контрактної форми трудового договору”.

Підготовка кадрів

Одним з основних завдань цієї Програми є створення умов для задоволення ринку праці у кваліфікованих робітничих кадрах. Незважаючи на зменшення потреби економіки в робочій силі, ринок відчуває гостру потребу у кваліфікованих робітниках для сільського господарства, переробної промисловості, торгівлі, сфери обслуговування, зокрема ремонту автомобілів, виготовлення побутових виробів та предметів особистого вжитку. Економіці в поточному році необхідні слюсарі, водії, трактористи, продавці, будівельники, електрогазозварники, токарі, оператори котелень, електромонтери тощо.

З впровадженням новітніх технологій економіка вимагає висококваліфікованої робочої сили. Більшість професійно-технічних навчальних закладів підготовку робітничих кадрів для потреб економіки здійснюють на застарілій навчально-матеріальній базі, яка не відповідає сучасним вимогам ринку. Реалізація цієї Програми дозволить професійним навчальним закладам якісніше здійснювати підготовку, перепідготовку

кваліфікованих робітників для потреб регіону, оновити навчально-матеріальну базу сучасним навчальним обладнанням, устаткуванням, сільськогосподарською та іншою технікою.

Мета професійної підготовки – забезпечення галузей економіки висококваліфікованими робітничими кадрами через:

1. Забезпечення реалізації потреб людини у здобутті професійної освіти, оволодінні робітничими професіями, спеціальностями, кваліфікацією відповідно до її інтересів, здібностей, стану здоров'я, соціального замовлення суспільства і держави. Перепідготовка дорослого незайнятого населення та підвищення кваліфікації.

2. Утворення на базі державних професійно-технічних навчальних закладів центрів професійно-технічної освіти з впровадженням інноваційних технологій навчання.

3. Налагодження тісної співпраці ПТНЗ, роботодавців, органів місцевої влади у підготовці кваліфікованої робочої сили.

? Питання для самоперевірки

1. Що входить у складову частину контрактної системи наймання працівників?
2. Мета професійної підготовки.
3. Умови контракту.

5 . ВИРОБНИЧІ ФОНДИ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

5.1. ОСНОВНІ ФОНДИ ТА ОБОРОТНІ ЗАСОБИ В БУДІВНИЦТВІ

Для терміну “капітал” існує багато визначень. Найзагальніше з них – капітал як відношення до власності. На практиці виробничо-господарської діяльності поширені і вужчі визначення, серед яких можна виділити фінансове й економічне.

Відповідно до фінансового визначення, **капіталом** називаються всі активи (кошти) будівельної організації, підприємства (фірми). За економічним визначенням – це тільки реальний капітал, тобто засоби виробництва.

Реальний капітал як засіб виробництва поділяють на засоби та предмети праці, тобто на основний та оборотний капітал, або за нашою термінологією, – на основні й оборотні виробничі фонди.

Основні виробничі фонди – це та частина інвестиційних ресурсів будівельної організації, що бере участь у процесі виробництва тривалий час, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, а їх вартість переноситься на вироблювану будівельну продукцію поступово, частинами, у міру використання (зносу). Відшкодування і поповнення цих ресурсів здійснюються за рахунок інвестицій будівельної організації.

Основні виробничі фонди будівельної організації визначають потенційні можливості випуску будівельної продукції, техніко-економічний рівень та ефективність виробництва. Від їх обсягу і відновлення залежать виробнича потужність і рівень технічного оснащення праці будівельної організації.

Проблема підвищення ефективності використання основних виробничих фондів і виробничих потужностей будівельних організацій займає центральне місце у період переходу України до ринкових відносин, маючи на увазі, що тривала інвестиційна криза, яка супроводжується дефіцитом нагромадження, при-

звела до значного фізичного зносу основних виробничих фондів. У будівельних організаціях України цей дефіцит складає від 51 до 62 процентів. Внаслідок цього виробничі фонди не відповідають сучасному технічному рівню і перетворилися на фактор зниження ефективності будівельного виробництва. Від вирішення проблеми заміни та відновлення основних виробничих фондів залежить місце будівельної організації у будівельному виробництві, її фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку.

Маючи чітке уявлення про роль кожного елемента основних виробничих фондів у виробничому процесі, їх фізичному та моральному зносі, факторах, що впливають на їх використання, можна визначити методи, напрямки, за допомогою яких підвищується ефективність використання основних виробничих фондів і виробничих потужностей будівельної організації. Це забезпечує зниження витрат виробництва та зростання продуктивності праці.

Треба мати на увазі, що в умовах ринкових відносин на першому плані такі питання, як технічний рівень, якість, надійність будівельної продукції, що повністю залежать від якісного стану техніки й ефективного її використання. Поліпшення технічних якостей засобів праці й оснащеність ними працівників забезпечують основну частину підвищення ефективності виробничого процесу.

У процесі виробництва працівники будівельних організацій за допомогою засобів праці впливають на предмети праці і перетворюють їх у різні види будівельної продукції.

Засоби праці (машини, устаткування, будинки, транспортні засоби) разом із предметами праці (матеріали, конструкції, вироби) утворюють засоби виробництва. Виражені у вартісній формі засоби виробництва є виробничими фондами будівельних організацій. Залежно від їх функціонування у процесі виробництва, способі перенесення їх вартості на готову будівельну

продукцію і характеру відтворення засобів праці й предметів праці розрізняють основні та оборотні фонди.

В умовах переходу до ринкової економіки **основні виробничі фонди** – головна передумова, що забезпечує наступне економічне піднесення за рахунок усіх факторів інтенсифікації будівельного виробництва.

Основні виробничі фонди будівництва – це чимала кількість засобів праці, які, незважаючи на свою економічну однорідність, відрізняються цільовим призначенням, строком служби, рухливістю.

Звідси виникає необхідність класифікації основних виробничих фондів за певними групами, що враховують специфіку виробничого призначення видів фондів.

Згідно з діючою видовою класифікацією, основні виробничі фонди будівельних організацій поділяються на такі групи:

виробничі будинки та споруди. До цієї групи належать будинки виробничого призначення, підсобних і допоміжних служб, призначених для виготовлення окремих видів будівельних виробів, конструкцій; експлуатаційно-ремонтної бази, а також гаражі, майстерні, комплектувально-складські й конторські приміщення тощо. До споруд належать естакади, мости, залізничні під'їзди, автомобільні дороги та ін.;

устаткування силове і виробниче. До групи силового устаткування відносяться двигуни – парові і внутрішнього згорання, пересувні електростанції, компресори, трансформатори тощо. До виробничого устаткування належить устаткування підсобних і допоміжних виробництв (металорізальні верстати, зварювальне обладнання, верстати тощо);

будівельні машини та механізми. Сюди входить увесь парк будівельних машин і механізмів – екскаватори й бульдозери, баштові, пневмоколісні, автомобільні, гусеничні крани, трактори, розчино- та бетономішалки тощо.

Транспортні засоби – це всі види транспорту, які перебувають на будівельному балансі (автомашини, тепловози, вагони, бетоновози, цементовози та ін.).

Інструмент, виробничий і господарський інвентар належать до основних виробничих фондів, якщо строк їх служби понад один рік або вони мають вартість не менше 100 грн (механізований і немеханізований інструмент, вимірювальні прилади, комп'ютери, обчислювальна техніка тощо).

За своїм економічним змістом основні виробничі фонди поділяють на активну та пасивну частини.

До активної частини основних виробничих фондів належать засоби праці, тобто машини, механізми, технологічний транспорт, виробниче устаткування, виробничий інструмент. Вони мають безпосередній вплив у процесі виробництва на предмети праці.

До пасивної частини основних виробничих фондів належать будинки, споруди та передавальні пристрої, інвентар, що створюють умови для функціонування активних основних виробничих фондів, але самі безпосередньої участі у виробничому процесі не беруть.

Чим більша частка активної частини у вартості основних виробничих фондів, тим за інших однакових умов більші випуск будівельної продукції і показник фондовіддачі. Тому поліпшення структури основних виробничих фондів розглядається як умова підвищення виробництва і показника фондовіддачі, зниження собівартості продукції, збільшення грошових нагромаджень будівельних організацій.

Оборотні засоби необхідні організаціям (незалежно від форм власності) для створення запасів матеріальних цінностей, покриття витрат з незавершеного виробництва, а також здійснення розрахунків.

Частина оборотних засобів, яка функціонує у сфері виробництва, – це оборотні фонди організації.

Оборотні фонди – це частина виробничих фондів, які цілком використовуються в одному виробничому циклі. Втрачаючи при цьому свою матеріально-речову форму, повністю переносять свою вартість на собівартість будівельно-монтажних робіт із спорудженням об'єктів.

Предмети, що швидко зношуються, та малоцінні речі – це частина оборотних фондів, у яку входять:

- предмети, які служать менш ніж один рік, незалежно від ціни;
- предмети вартістю до 50 грн незалежно від строку служби;
- спеціальні інструменти та пристрої;
- спеціальний одяг і взуття, а також білизна для гуртожитків незалежно від вартості та строку служби.

Предмети, що швидко зношуються, та малоцінні речі за своєю економічною природою наближаються до основних фондів, оскільки переносять свою вартість на продукцію частками по мірі зносу, але за порядком придбання вони аналогічні матеріалам. Тому їх відносять до оборотних фондів умовно. Такий порядок прийнято для полегшення обліку та планування предметів, що швидко зношуються.

? Питання для самоперевірки

1. Що таке основні виробничі та оборотні фонди?
2. На які групи поділяються основні виробничі фонди будівельних організацій?

5.2. ВИРОБНИЧІ ФОНДИ (ОСНОВНІ ТА ОБОРОТНІ). ЇХ РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ У БУДІВНИЦТВІ

Успішна господарська розрахункова діяльність будівельних організацій у значній мірі залежить від вмілого, раціонального використання виробничих фондів. Виробничі фонди є майном підприємства. Джерелами формування майна і відповідно виробничих фондів можуть бути:

- грошові та матеріальні внески пайовиків;
- доходи, отримані від реалізації будівельно-монтажних робіт;
- доходи від цінних паперів;
- кредити банків та інших кредиторів;
- капітальні вкладення;
- інші джерела, незаборонені законодавством України.

Виробничі запаси включають у себе основні матеріали, деталі та конструкції, вироби, допоміжні матеріали та паливо, малоцінні предмети та речі, що швидко зношуються.

До основних відносяться матеріали, які безпосередньо використовуються у процесі виробництва, а також для підготовки конструкцій та деталей на будівельному майданчику.

Допоміжні матеріали безпосередньо не беруть участі у спорудженні об'єктів. Вони необхідні для обслуговування виробничих процесів будівництва. Це матеріали, які використовуються в процесі експлуатації будівельної техніки та обладнання або обслуговують процеси виробництва (паливно-мастильні, вибухові, обтиральні та інші). У виробничі запаси також входять запасні частини для машин і обладнання, інвентарна тара, яка використовується для упаковки матеріалів, що надходять на будівництво, а також енергетичні матеріали.

Обігові кошти

Сукупність коштів, інвестованих в оборотні виробничі фонди і фонди обігу, складає обігові кошти будівельних організацій.

Інвестиції, вкладені у запаси сировини, основні матеріали, конструкції, вироби та допоміжні матеріали, пальне, запасні частини, тару, малоцінні і швидкозношувані предмети, у незавершене виробництво, напівфабрикати власного виготовлення, а також у витрати майбутніх періодів, складають оборотні виробничі фонди і обслуговують процес виробництва.

Інвестиції, вкладені у готову будівельну продукцію і виконані роботи, призначені для реалізації, кошти, що знаходяться на рахунках у банку, в дорозі, розрахунках, касі, створюють фонди обігу й обслуговують процес обігу. Фонди обігу необхідні для грошових розрахунків за товарно-матеріальні цінності і для погашення дебіторської заборгованості.

Обігові кошти – це фінансові ресурси (оборотний капітал) будівельних організацій, які обслуговують економічний оборот усіх фондів, включаючи основні й оборотні фонди, фонди заробітної плати, фонди обігу у вигляді готової будівельної продукції і коштів у розрахунку.

Основне призначення обігових коштів – забезпечення фінансовими ресурсами безперервності процесу виробництва й обігу суспільного продукту.

Обігові кошти залежно від обслуговування різних сфер виробництва поділяються на оборотні виробничі фонди і фонди обігу; за джерелами формування – на власні і позичкові; за особливостями планування і принципами організації – на нормовані і ненормовані.

Структура обігових коштів (співвідношення між окремими елементами, виражене у процентах) у різних будівельних організаціях неоднакова (рис. 3). Розходження у структурах обігових коштів будівельних організацій обумовлюється багатьма факторами, зокрема видами будівництва і робіт, особливостями організації зведення будинків і споруд, умовами постачання і розрахунків, структурою витрат на виробництво.

Найбільшу частину обігових коштів будівельних організацій складають товарно-матеріальні цінності. Їх питома вага складає 80–87 %. Структура обігових коштів у товарно-матеріальних цінностях у різних будівельних організаціях також різна.

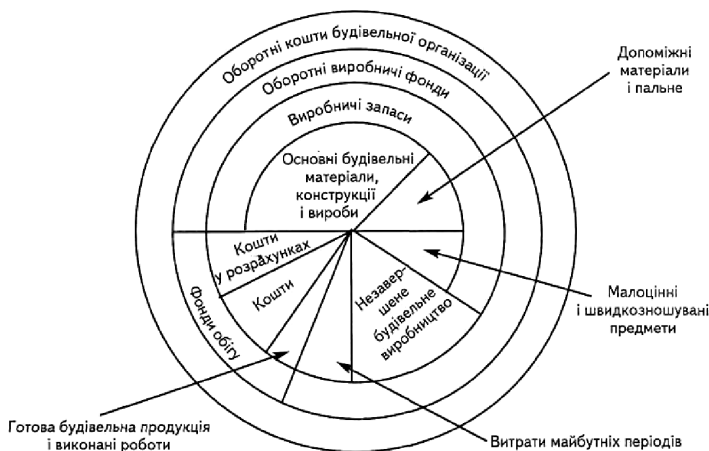


Рис.3. Склад обігових коштів будівельної організації

Як видно з рис. 3, більшу частину обігових коштів займають оборотні виробничі фонди.

Обігові кошти будівельної організації постійно знаходяться у русі, здійснюючи кругообіг. Із сфери обігу вони переходять у сферу виробництва, потім із сфери виробництва – знову в сферу обігу і т. д.

Кругообіг коштів починається з моменту оплати будівельною організацією матеріальних ресурсів та інших елементів, необхідних для виробництва, і закінчується поверненням цих витрат як виторг від реалізації продукції (робіт). Потім кошти знову використовуються будівельною організацією для придбання матеріальних ресурсів і введення їх у виробничий процес.

Час, протягом якого обігові кошти здійснюють повний кругообіг, тобто проходять період виробництва і період обігу, називається *періодом обороту обігових коштів*. Цей показник характеризує середню швидкість руху коштів у будівельній організації. Він не співпадає з фактичним строком виробництва і реалізації певних видів будівельної продукції.

Управління обіговими коштами полягає у забезпеченні безперервності процесу будівельного виробництва та реалізації будівельної продукції (здавання в експлуатацію об'єктів) із найменшою величиною обігових коштів. Це означає, що обігові кошти будівельної організації повинні бути розподілені по всіх стадіях кругообігу у відповідній формі й у мінімальному, але достатньому обсязі. Обігові кошти кожного моменту завжди одночасно знаходяться на всіх трьох стадіях кругообігу і виступають у вигляді грошових коштів, матеріалів, незавершеного виробництва, готової будівельної продукції, робіт.

У сучасних умовах, коли будівельні організації знаходяться на повному самофінансуванні, правильне визначення потреби в обігових коштах має особливе значення.

Власними обіговими коштами будівельні організації наділяються засновниками під час їх створення у Статутному фонді. Величина власних обігових коштів, які виділяються, визначається нормативами, установленими у розмірі їх мінімальної потреби для утворення необхідних запасів товарно-матеріальних цінностей, виконання певного обсягу будівельно-монтажних робіт і здавання готової будівельної продукції замовнику, а також здійснення розрахунків у встановлені строки. Ці кошти постійно знаходяться у розпорядженні будівельної організації.

Надалі власні обігові кошти залежно від зростання виробництва поповнюються за рахунок таких джерел:

- прибутку будівельної організації;
- пасивів, прирівняних до власних або стабільних;
- позичкових обігових коштів;
- коштів цільового призначення.

Прибуток будівельної організації є основним джерелом фінансування приросту власних обігових коштів. Щорічно у фінансових планах будівельних організацій відображаються приріст або скорочення нормативів власних обігових коштів, визначених як різниця між нормативами на кінець і початок планованого року. Приріст нормативу власних обігових коштів фінансується, насамперед, за рахунок прибутку. Якщо прибутку не вистачає, передбачаються інші джерела.

Пасиви, прирівняні до власних (стабільні пасиви), по суті є частиною власних, авансованих на оплату праці, але тимчасово вільних коштів, заборгованість за невідфактуреним постачанням, відрахування соцстраху.

Стабільні пасиви вважаються прирівняними до власних обігових коштів тому, що постійно знаходяться у будівельній організації і використовуються в господарському обігу. Вони, як джерело формування і приросту нормативу власних обігових коштів, плануються будівельною організацією щорічно.

У будівельних організаціях не завжди однакова потреба в обігових коштах протягом року, тому недоцільно повністю формувати їх за рахунок власних джерел. Це призвело б до утворення надлишків обігових коштів у окремі періоди та неекономного їх використання.

Позичкові обігові кошти – це короткострокові кредити банків, кредиторська заборгованість (комерційний кредит) та інші пасиви. Вони обумовлюються необхідністю забезпечення додаткової потреби в обігових коштах.

Будівельні організації залучають кредити банків під визначені об'єкти за недостатності власних обігових коштів. Залежно від стадії обігу коштів будівельних організацій об'єкти банківського кредиту можуть відноситися до сфери виробництва або до обігу. У сфері виробництва об'єктами кредитування є виробничі запаси і витрати виробництва, у сфері обігу – розрахункові документи в дорозі.

Крім власних і позикових коштів, у обороті будівельних організацій постійно знаходяться залучені кошти. Це кредиторська заборгованість усіх видів: постачальники з неоплачених у строк розрахункових документів, постачальники по акцептованих розрахункових документах, строк яких не настав, кредитори з інших розрахунків.

Основними видами кредиту є позички для:

- сезонної заготівлі матеріалів і сезонного розширення фронту робіт;
- незавершеного виробництва;
- простроченої заборгованості заробітної плати.

Величина позичок банку для незавершеного будівельного виробництва дорівнює різниці між плановою величиною незавершеного будівельного виробництва і нормативною величиною власних обігових коштів будівельної організації, призначених для цієї мети. Джерелом кредиту є кошти замовника, що вивільняються в зв'язку з переходом на розрахунки за завершені будівництва і здані в експлуатацію об'єкти.

В обігу будівельних організацій знаходяться також *кошти цільового призначення*, які є на рахунку і в розпорядженні будівельної організації до їх використання за прямим призначенням (амортизаційний фонд, резерв майбутніх платежів, фонд матеріального заохочення).

Розрахунок власних обігових коштів устанавлюється у процентах від розрахункового показника загального обсягу будівельно-монтажних робіт, виконуваних власними силами. При зростанні цього обсягу робіт виникає необхідність приросту нормативу (суми) обігових коштів. При розрахунку нормативу визначається можливість використання залучених коштів за рахунок приросту стабільних пасивів, а в недостаючій частині – за рахунок планового прибутку.

При збільшенні виробничої програми сума стабільних пасивів зростає. За їх рахунок формуються обігові кошти будівельної організації в межах установлених норм.

Особливості складу та структури основних фондів будівельних організацій

Оснащеність підприємства в значній мірі впливає на продуктивність праці, дозволяє звільнити робітників від важкої фізичної праці.

Структура основних виробничих фондів повинна відповідати техніко-економічним особливостям будівельного виробництва. Значну долю їх повинна складати активна частина, тому що основний виробничий процес у будівництві здійснюється на відкритому повітрі, а виробничі будівлі та споруди обслуговують підсобні підприємства та допоміжні ділянки.

Структуру основних фондів відображено на рис. 4.



Рис. 4. Структура основних фондів

Основні виробничі фонди поділяються на власні та залучені. Власні основні фонди знаходяться на балансі будівельної організації, залучені – взяті в тимчасове користування в іншій спеціальній організації на умовах оренди або надання послуг.

? Питання для самоконтролю

1. Основні фонди та оборотні засоби.
2. Обігові кошти.
3. Виробничі фонди (основні та оборотні). Їх роль та значення у будівництві.
4. Показники економічної ефективності використання основних виробничих фондів – загальні та часткові.

5.3. МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

У зв'язку з довгочасністю функціонування основних фондів, поступовим їх зносом у процесі експлуатації, зміною необхідних суспільних затрат праці на їх відтворення, для оцінки основних фондів у вартісному виразі використовується початкова вартість, встановлена початкова та залишкова вартість основних фондів.

Початкова вартість відображає фактичні затрати організації на придбання машин та обладнання або спорудження будівель (з урахуванням доставки і монтажу обладнання) у цінах, що діють у час їх придбання (створення), і може бути визначена за формулою:

$$\Phi_n = \Phi_\phi + 3_{mp},$$

де Φ_ϕ – фактичні витрати на придбання фондів або кошторисна вартість будівель і споруд у грошовому виразі;

3_{mp} – транспортні витрати та вартість монтажу обладнання в грошовому виразі.

Ця вартість за бухгалтерським обліком залишається незмінною протягом всього часу використання основних фондів за виключенням переобладнання об'єкта (розширення, модернізація, реконструкція), виконаного за рахунок капітальних вкладень або переоцінки основних фондів за постановами та розпорядженнями уряду.

Залишкова вартість основних фондів є різницею між початковою вартістю та величиною зносу і відображає вартість фондів, яка ще не перенесена на вартість продукції (неамортизована вартість основних фондів).

$$\Phi_{\text{зал}} = \Phi_{\text{п}} - \text{З},$$

де $\Phi_{\text{зал}}$ – залишкова вартість основних фондів;

$\Phi_{\text{п}}$ – початкова (балансова) вартість основних фондів;

З – сума нарахованого зносу на основні фонди.

Встановлена початкова вартість відображає вартість відтворення цього виду основних фондів у сучасних цінах та умовах виробництва.

Методи визначення встановленої початкової вартості різноманітні залежно від виду основних фондів. Наприклад, будівлі та споруди можуть оцінюватись за вартістю укрупненого показника. Встановлена початкова вартість об'єкта в цілому буде складатись із загального об'єму (площі, протяжності), помноженого на вартість укрупненого показника. Встановлена початкова вартість машин і механізмів складається з оптової ціни заводу-виробника та витрат на доставку, установку, монтаж.

Встановлюється початкова вартість під час переоцінки основних фондів. При цьому величину зносу визначають експериментальним шляхом, враховуючи технічний стан об'єкта в цілому чи найважливіших конструкцій і агрегатів, або за фактичними строками експлуатації порівняно з нормативними.

Ліквідаційна вартість основних фондів – вартість реалізації зношених та знятих з виробництва основних фондів (за ціною металолому).

На зміну засобам праці, які вийшли з ужитку через їх знос, будівельні організації поповнюються новими, досконалішими в технологічному відношенні основними фондами. Таким чином, відтворення основних виробничих фондів – це безперервний процес їх оновлення в постійно зростаючих масштабах.

Показники оснащення підприємств основними фондами

Одним з найважливіших показників, що характеризує процес відтворення основних фондів, є темп їх приросту. Коефіцієнт приросту основних фондів відображає відношення величини приросту фондів за рахунок їх оновлення до величини фондів на кінець даного періоду:

$$K_{np} = \frac{\Phi_{\text{вд}} - \Phi_{\text{вб}}}{\Phi_{cp}},$$

$\Phi_{\text{вд}}$ – вартість введених за звітний період фондів;

$\Phi_{\text{вб}}$ – вартість вибулих за звітний період фондів.

$$\Phi_{cp} = \Phi_{np} + \frac{\Phi_{\text{вд}} \cdot t_{\text{вд}}}{12} - \frac{\Phi_{\text{вб}} \cdot t_{\text{вб}}}{12},$$

де Φ_{np} – величина основних фондів на початок року;

$t_{\text{вд}}$ – тривалість введення фондів, місяці;

$t_{\text{вб}}$ – тривалість вибуття фондів, місяці.

Коефіцієнт вибуття визначається як відношення вибулих основних фондів за початковою вартістю до вартості основних виробничих фондів на кінець звітного періоду:

$$K_{\text{вб}} = \frac{\Phi_{\text{вб}}}{\Phi_{cp}}.$$

Коефіцієнт оновлення основних фондів характеризує частку нових, введених в експлуатацію у звітному періоді,

основних фондів у складі всіх основних фондів, що є в наявності на кінець звітного періоду:

$$K_{он} = \frac{\Phi_{\text{вд}}}{\Phi_{\text{ср}}}.$$

Показник періоду обороту основних виробничих фондів визначається відношенням їх середньорічної вартості до величини амортизаційних відрахувань на реновацію, нарахованих за рік:

$$K_{об} = \frac{\Phi_{\text{ср}}}{A_p},$$

де A_p – величина амортизаційних відрахувань на відновлення основних фондів за рік;

$$A_p = \Phi_{\text{ср}} - n,$$

де n – норма амортизаційних відрахувань.

Показник періоду обороту можна розрахувати як з усіх основних виробничих фондів, так і окремих видів і груп, при цьому цей показник можна розглядати як у вартісному, так і в натуральному вигляді.

Загальні та часткові показники економічної ефективності. Методика їх розрахунків

Для підтримання основних фондів у робочому стані здійснюється їх поточний та капітальний ремонт. За поточного ремонту замінюються або оновлюються окремі деталі машин та обладнання, а також деталі і конструкції будівель і споруд. Капітальним ремонтом машин та обладнання вважається такий ремонт, за якого здійснюється заміна одного з ключових агрегатів. У процесі капітального ремонту можливе здійснення модернізації морально застарілих основних фондів, направленої на вдосконалення, підвищення технічного рівня та покращання економічних показників їх роботи.

Для оцінювання ефективності використання основних фондів застосовується система показників, яка включає загальні (вартісні) та особисті (натуральні) показники. Найширше із загальних показників використовується показник фондівіддачі, який відображає ефективність використання основних фондів і характеризує кількість продукції, яка припадає на одну гривню вартості основних фондів. Необхідно відмітити, що показник фондівіддачі не дозволяє в повній мірі оцінити ступінь використання основних фондів. Його величина знаходиться в прямій залежності від рівня продуктивності праці та в зворотній залежності від рівня її фондоозброєності. Тому ефективним необхідно вважати такий розвиток галузі (будівництва), за якого зростання продуктивності праці випереджає рівень оснащення робітників будівельних організацій основними фондами.

Інтенсивність використання основних виробничих фондів (активної її частини) може бути забезпечена в результаті здійснення таких заходів:

- впровадження кращих методів організації та технології виробництва будівельно-монтажних робіт;
- підвищення ступеня збірності будівель і споруд, що буде сприяти кращому використанню монтажних кранів за вантажопідйомністю та потужністю;
- впровадження системи наукової організації праці; механізації та автоматизації процесів управління машинами;
- підвищення кваліфікації робітників, які обслуговують будівельну техніку.

Підвищення ефективності використання основних фондів будівельних організацій може бути досягнуто шляхом покращення організації ремонту будівельної техніки на основі міжвідомчої кооперації, вузлових методів ремонту, створення мережі спеціалізованих ремонтних підприємств. Організаційними заходами підвищення інтенсивності роботи будівельних машин є покращення забезпечення інструментами та пристро-

ями, а також налагоджена система забезпечення запасними частинами, матеріалами і конструкціями високої якості.

Для здійснення виробничо-господарської діяльності будівельні організації у своєму розпорядженні повинні мати не тільки основні фонди, але й оборотні засоби. Останні нерозривно пов'язані з “матеріально-речовим змістом, споживчою вартістю предметів праці матеріалів, конструкцій, деталей”, які використовуються в процесі виробництва.

Вони є джерелом фінансування поточних та (частково) капітальних витрат будівельної організації і складаються з оборотних матеріальних та фінансових активів.

? Питання для самоконтролю

1. Які показники економічної ефективності використання основних виробничих фондів ви знаєте?
2. Методика розрахунків основних виробничих фондів.

5.4. ЗНОС ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ

Основні фонди в процесі виробництва піддаються фізичному та моральному зносу.

Фізичний знос основних фондів під час їх використання відбувається у зв'язку з механічним зносом частин і деталей обладнання, конструктивних елементів будівель і споруд, а також під впливом природно-кліматичних умов, що викликають корозію металів, руйнування конструкцій і агрегатів. У результаті наступає втрата частини початкової вартості основних фондів.

Моральний знос – знецінення того чи іншого виду основних фондів ще до повного їх фізичного зносу. Він може статися з двох причин: виробництво продуктивніших та еконо-

мічніших основних фондів того ж призначення за тієї самої вартості; дешевше виробництво аналогічних основних фондів.

Знос основних фондів визначається і відображається в обліку організаціями, виходячи з норм амортизації на повне відновлення основних фондів. По окремих об'єктах основних фондів сума зносу на повне відновлення визначається за необхідності при ліквідації або передачі об'єктів та зміні норм амортизації на підставі даних про початкову вартість, тривалість експлуатації та чинні норми амортизаційних відрахувань.

Якщо сума нарахованого зносу на повне оновлення перевищує початкову вартість ліквідованого об'єкта, знос визначається в сумі, що дорівнює початковій вартості. Для визначення стану основних фондів на певну дату визначається коефіцієнт придатності основних фондів за формулою:

$$K_{по} = \frac{\Phi_{зал}}{\Phi_n},$$

де $\Phi_{зал}$ – залишкова вартість основних фондів;

Φ_n – початкова вартість основних фондів.

Коефіцієнт показує питому вагу придатності частини основних фондів у їх початковій вартості з урахуванням зносу за весь період експлуатації.

Коефіцієнт зносу основних фондів показує їх середній знос і визначається як відношення суми зносу основних фондів до початкової їх вартості, оскільки залишкова вартість споруд, робочих машин та обладнання, силових машин та інших груп на одну і ту ж саму дату різна.

Він визначається за формулою:

$$K_z = \frac{3}{\Phi_n} \cdot 100,$$

де 3 – знос основних фондів на час визначення коефіцієнта.

Для відшкодування зносу основних виробничих фондів створюється спеціальний амортизаційний фонд, який поповнюється за рахунок амортизаційних відрахувань.

Амортизаційні відрахування та їх призначення

Амортизація відображає в грошовому виразі ту частину вартості основних виробничих фондів, яка в процесі виробництва була перенесена на нову продукцію. Вартість зносу основних фондів включається в собівартість виготовленої продукції. Величина амортизаційного фонду залежить від вартості основних фондів, їх складу, структури та норм амортизаційних відрахувань.

Норма амортизації основних фондів – це встановлений розмір амортизаційних нарахувань за певний період часу на конкретний вид основних фондів.

Виражається в більшості випадків у відсотках до їх балансової вартості.

$$A = \Phi_{cp}(n_{пов} + n_{кр}),$$

де $n_{пов}$ – норма амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних фондів;

$n_{кр}$ – норма амортизаційних відрахувань на капітальний ремонт основних фондів.

Амортизація на всі основні фонди, які знаходяться на балансі будівельної організації, нараховується щомісяця в розмірі 1/12 частини річної норми. Амортизація по машинах, обладнанню та транспортних засобах нараховується протягом нормативного строку служби або строку, за який їх початкова вартість буде повністю перенесена на собівартість продукції. За всіма іншими основними фондами амортизаційні нарахування проводять протягом всього фактичного строку їх служби.

Новим аспектом у політиці амортизаційних відрахувань є запровадження для організацій права прискореної амортизації, але норма річних амортизаційних відрахувань збільшується не

більш ніж у два рази і повинна бути погоджена в установленому порядку.

Амортизація основних виробничих фондів – поступове віднесення витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення, зменшення скоригованого прибутку підприємства, будівельної організації у межах норм амортизаційних відрахувань.

На відміну від раніше застосовуваних форм амортизації, при яких нараховані суми відносилися на поточні витрати (собівартість) продукції, у нових положеннях передбачено зараховувати віднесення амортизаційних відрахувань на зменшення скоригованого прибутку.

Скоригований прибуток – це валовий дохід підприємства або будівельної організації (загальна сума доходу від усіх видів діяльності), з якого виключені акцизний збір, ПДВ та інші податки, кошти або вартість, обумовлені в законі.

У встановленому законом порядку підприємства та будівельні організації мають право протягом звітного року віднести до валових витрат будь-які витрати, пов'язані з поліпшенням основних виробничих фондів (поточний і капітальний ремонт, реконструкція, модернізація, технічне переобладнання та інші види поліпшення основних виробничих фондів) у сумі, що не перевищує п'яти процентів сукупної балансової вартості груп основних виробничих фондів на початок звітного року.

Витрати, що перевищують зазначену суму, відносяться на збільшення балансової вартості другої і третьої груп основних виробничих фондів (балансової вартості окремого об'єкта ОВФ першої групи) і підлягають амортизації згідно з нормами, передбаченими для відповідних основних виробничих фондів.

Амортизації підлягають витрати на:

- придбання основних виробничих фондів для власного виробничого використання;

• самостійне виготовлення основних виробничих фондів для власних потреб, включаючи витрати на виплату заробітної плати працівникам, котрі були зайняті на виготовленні таких основних виробничих фондів;

• проведення всіх видів ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних виробничих фондів;

• поліпшення якості землі, не пов'язаної з будівництвом.

Не підлягають амортизації і повністю відносяться до складу валових витрати на:

• придбання основних виробничих фондів із метою їх подальшої реалізації або їх використання у виробництві (будівництві) інших основних виробничих фондів, призначених для подальшої реалізації;

• утримання основних виробничих фондів, що знаходяться на консервації.

Не підлягають амортизації і проводяться за рахунок відповідних джерел фінансування витрати на:

• будівництво та утримання споруд благоустрою і житлових будинків, придбання і збереження бібліотечних та архівних фондів;

• будівництво й утримання автомобільних доріг загального користування.

Амортизаційні відрахування проводяться підприємствами і будівельними організаціями щомісяця згідно з встановленими єдиними нормами амортизації і балансової вартості основних виробничих фондів по окремих групах або інвентарних об'єктах, що перебувають на їх балансі; звітні періоди – квартал, рік. Такий метод амортизації має назву **прямо-лінійного**.

Сума амортизаційних відрахувань звітного періоду визначається застосуванням норм амортизації до балансової вартості груп основних виробничих фондів на початок звітного періоду.

Норма амортизації – відношення розміру амортизаційних відрахувань за і певний період часу до балансової вартості основних виробничих фондів, виражене у процентах.

Відповідно до закону України, норми амортизації встановлюються у процентах до балансової вартості кожної з груп основних виробничих фондів на кінець звітної періоду в такому розмірі (у розрахунку на календарний рік):

- I група – 5 %;
- II група – 25 %;
- III група – 15 %.

Для створення інвестиційних умов прискореного впровадження у виробництво науково-технічних досягнень і підвищення заінтересованості у прискоренні відновлення і технічного розвитку активної частини основних виробничих фондів будівельні організації мають право самостійно застосовувати завищення норм амортизаційних відрахувань (або скорочення строків списання) за методом прискореної амортизації основних виробничих фондів третьої групи, придбаних після 1 липня 1997 р., за такими нормами:

- 1-й рік експлуатації – 15 %;
- 2-й рік експлуатації – 30 %;
- 3-й рік експлуатації – 20 %;
- 4-й рік експлуатації – 15 %;
- 5-й рік експлуатації – 10 %;
- 6-й рік експлуатації – 5 %.

Таке рішення не може бути прийнято будівельною організацією, що виконує будівельно-монтажні роботи, ціни (тарифи) на які встановлюються (регулюються) державою. Облік цих основних виробничих фондів регулюється окремо по кожному об'єкту. Амортизаційні відрахування нараховуються на балансову вартість цих об'єктів, яка дорівнює їх первісній вартості, збільшеній на суму витрат, пов'язаних із поліпшенням таких **ОВФ**.

Прискорена амортизація є цільовим методом швидшого, порівняно з прямолінійним методом, перенесення балансової вартості основних виробничих фондів на зменшення скоригованого прибутку будівельної організації.

Система планово-попереджувальних ремонтів та технічного обслуговування основних виробничих фондів. Лізинг

Останнім часом проявляється тенденція, при якій значна частина активних основних фондів залучається будівельними організаціями за лізингом.

З економічної точки зору, **лізинг** – це комплекс майнових відношень, які складаються у зв'язку з передачею майна в тимчасове користування на засадах орендних відносин. За лізинговим договором лізингодавець (орендодавець) зобов'язується придбати у власність лізингоутримувачем (орендарем) майно у визначеного продавця і віддати його за плату в тимчасове користування для підприємництва. Предметом лізингового договору можуть бути будь-які речі, які не втрачають своїх натуральних властивостей у процесі використання в підприємницькій діяльності, окрім земельних угідь та інших природних об'єктів.

За терміном дії договору та ступенем окупності майна розрізняється фінансовий та оперативний лізинг.

Фінансовий лізинг передбачає довгострокове кредитування купівлі основних виробничих фондів (лізинг майна з повною окупністю або виплатою). Розмір плати за тимчасове користування майном (лізингові платежі) протягом строку дії договору лізингу включає повну вартість основних фондів на момент укладання договору. Після закінчення терміну дії фінансового лізингового контракту (практично строку експлуатації машини) орендар може повернути об'єкт лізингу, продовжити або укласти новий контракт лізингу на дане майно, маючи при цьому переваги порівняно з іншими орендарями. Лізингоутримувач також може після закінчення дії контракту

(строку служби машини) придбати орендне майно за його залишковою вартістю.

Цей вид лізингу виключає достроковий розрив контракту протягом основного строку оренди, необхідного для відшкодування витрат лізингодавця (витрати та придбання, надбавки на капітал, страхові платежі тощо).

Оперативний лізинг відрізняється від фінансового тим, що договір про оренду майна може бути розірваний у довільний момент у рамках терміну його дії. Цей вид лізингу не передбачає необхідності повної амортизації основних виробничих фондів за час одноразового контракту оренди. По закінченні строку дії лізингового контракту орендне майно повертається лізингодавцю, який може здати його за новим контрактом тому ж або іншому орендарю, або може продати.

За обсягом обслуговування виділяють чистий лізинг, за якого всі витрати, пов'язані з обслуговуванням майна (ТО, поточні та капітальні ремонти, страхування тощо), несе лізингоутримувач і вони не включаються в загальну суму лізингових платежів; “мокрый” лізинг, коли технічне обслуговування, його ремонт, страхування та інші операції виконує лізингодавець за власний рахунок; лізинг з повним обслуговуванням, за якого лізингодавець надає лізингоутримувачу низку додаткових послуг.

У господарській практиці використовуються такі різновиди лізингу, а саме:

- револьверний (лізинг з послідовною зміною майна);
- зворотний лізинг, який можна розглядати як різновидність фінансового;
- лізинг з частковим фінансуванням.

? Питання для самоперевірки

1. Які системи планово-попереджувальних ремонтів та технічного обслуговування основних виробничих фондів ви знаєте?
2. Які витрати підлягають амортизації?

5.5. ОБОРОТНІ ФОНДИ ТА ФОНДИ ОБІГУ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Для здійснення виробничо-господарської діяльності будівельні організації у своєму розпорядженні повинні мати не тільки основні фонди, але й оборотні засоби. Останні нерозривно пов'язані з “матеріально-речовим змістом, споживчою вартістю предметів праці (матеріалів, конструкцій, деталей), які використовуються в процесі виробництва”.

Вони є джерелом фінансування поточних та (частково) капітальних витрат будівельної організації і складаються з оборотних матеріальних та фінансових активів.

Інформація про склад і величину матеріальних активів знаходиться в розділі “Запаси та витрати”, а дані про фінансові розрахунки – у розділі “Грошові кошти, розрахунки та інші активи” балансу будівельної організації.

Оборотні засоби необхідні організаціям (незалежно від форм власності) для створення запасів матеріальних цінностей, покриття витрат з незавершеного виробництва, а також здійснення розрахунків.

Частина оборотних засобів функціонує у сфері виробництва, а також оборотні фонди організації. Інша, яка знаходиться у сфері звернення, складає фонд обороту.

Оборотні фонди – частина виробничих фондів, які цілком використовуються в одному виробничому циклі, втрачаючи при цьому свою матеріально-речову форму і повністю переносять свою вартість на собівартість будівельно-монтажних робіт із спорудження об'єктів.

До складу оборотних фондів входять виробничі запаси та засоби в процесі виробництва.

Виробничі запаси – це предмети праці, які призначені для забезпечення безперервності процесу будівельного виробництва, але ще не включені у виробничий процес.

Виробничі запаси включають у себе основні матеріали, деталі та конструкції, вироби, допоміжні матеріали та паливо, малоцінні предмети та речі, що швидко зношуються.

До основних матеріалів відносяться матеріали, які безпосередньо використовуються у процесі виробництва, а також для підготування конструкцій та деталей на будівельному майданчику.

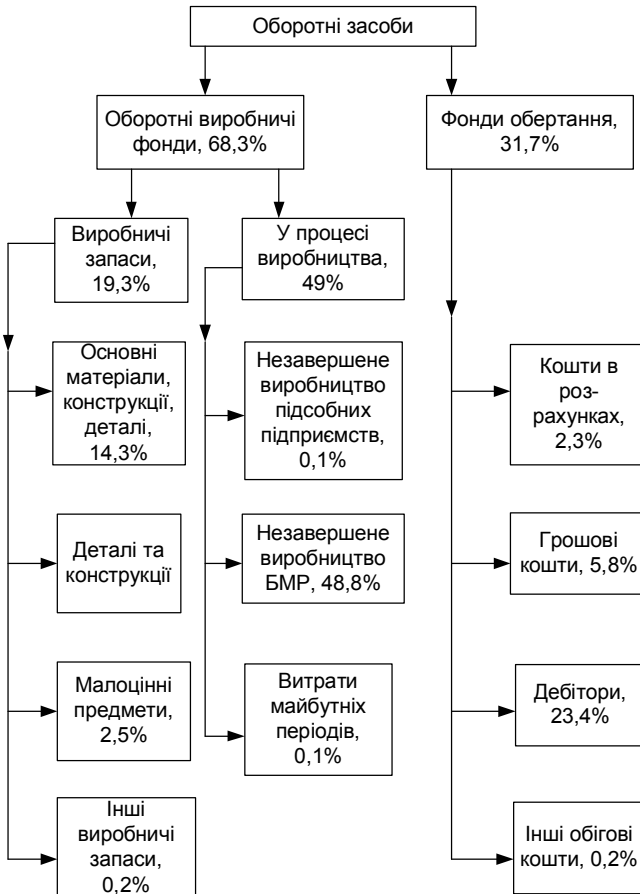


Рис. 5. Склад та структура оборотних засобів

Будівельні деталі, конструкції та вироби – це закінчені елементи стовідсоткової заводської готовності, з яких монтується будівлі та споруди (ферми, колони, дверні та віконні блоки тощо).

Допоміжні матеріали безпосередньо не беруть участі у спорудженні об'єктів. Вони необхідні для обслуговування виробничих процесів будівництва. Це матеріали, які використовуються в процесі експлуатації будівельної техніки та обладнання або обслуговують процеси виробництва робіт (паливно-мастильні, вибухові, обтиральні та ін.). У виробничі запаси також входять запасні частини для машин і обладнання, інвентарна тара, яка використовується для упаковки матеріалів, що надходить на будівництво, а також енергетичні матеріали.

Предмети, що швидко зношуються, та малоцінні речі – це частина оборотних фондів, у яку входять:

- предмети, які служать менш ніж один рік, незалежно від їхньої вартості;
- предмети вартістю до 50 грн, незалежно від строку служби;
- спеціальні інструменти та пристрої, змінне обладнання незалежно від вартості;
- спеціальний одяг та взуття, а також білизна для гуртожитків незалежно від вартості та строку служби.

Предмети, що швидко зношуються, та малоцінні речі за своєю економічною природою наближаються до основних фондів, оскільки переносять свою вартість на продукцію частками за зносу, але за порядком їх придбання вони аналогічні матеріалам. Тому їх відносять до оборотних фондів умовно, оскільки більша частина їх знаходиться не в запасах на складах, а в експлуатації. Такий порядок прийнято для того, щоб полегшити облік та планування предметів, що швидко зношуються, та малоцінних речей, оскільки їх номенклатура дуже велика.

Виробничі запаси, що вступили в процес виробництва, стають засобами і називаються оборотними фондами у процесі виробництва.

До оборотних фондів у процесі виробництва відноситься незавершене виробництво будівельно-монтажних робіт, незавершене виробництво підсобних підприємств, а також витрати майбутніх періодів.

Незавершене виробництво будівельно-монтажних робіт є матеріальною, технологічно незавершеною частиною будівельного виробництва, без якої процес виробництва не може здійснюватись безперервно. До складу незавершеного виробництва БМР входять незакінчені роботи з конструктивних елементів будівель і видів робіт, які не можуть бути прийняті та оплачені замовником відповідно до існуючих правил розрахунку за виконані роботи.

Витрати майбутніх періодів ставлять перед собою мету підготовки виробничого процесу і призначені для забезпечення безперервності будівельного виробництва. До їх складу входять, наприклад, витрати на будівництво тимчасових не титульних будівель і споруд: побутових приміщень, їдалень, буфетів; витрати на доставку та монтаж машин на будівельні майданчики; випробування конструкцій і матеріалів; розкривні роботи в кар'єрах тощо.

Особливістю цих витрат є те, що здійснюються вони одноразово в цьому звітному періоді, а списуються на собівартість БМР частинами, оскільки пов'язані з виробництвом не тільки поточного, а й майбутнього періоду. У цю ж групу оборотних фондів включається і незавершене виробництво підприємств, які знаходяться на балансі будівельної організації.

Кожна будівельна організація здійснює господарську діяльність не тільки у сфері виробництва, а й обороту, реалізуючи готову продукцію, роботи, послуги та купуючи необхідні матеріально-технічні ресурси. Тому, крім оборотних

фондів, до складу оборотних засобів входять також фонди обігу, які включають у себе кошти в розрахунках та грошові кошти.

До коштів у розрахунках відносяться суми за пред'явленими замовнику рахунками за виконані роботи, строк оплати за якими ще не наступив; дебіторська заборгованість за товари і послуги; суми за виданими авансами; суми за отриманими будівельною організацією вексями; суми за підзвітними особами. У цю ж статтю входять суми заборгованості за розрахунками з бюджетом та організаціями страхування. Перераховані суми заборгованості – це боргові зобов'язання будівельної організації, які є її кредиторською заборгованістю.

Грошові кошти – це сума готівки в касі організації; вільні грошові кошти, які зберігаються на розрахунковому, валютному та інших рахунках у банках, а також цінні папери (акції, облігації, ощадні сертифікати, векселі) та інші грошові кошти будівельної організації.

Співвідношення між окремими елементами оборотних засобів показує їхню структуру, яка виражається, як правило, відсотковим змістом кожного елементу затрат у загальній їх вартості. Вона залежить від характеру виконаних робіт, їх трудомісткості та матеріалоемності, ступеня механізації робіт, рівня збірності будівництва, форм розрахунків замовників за виконані роботи та за низки інших факторів.

Оборотні засоби будівельних організацій за джерелами формування підрозділяються на власні та займані.

Останнім часом структура джерел формування оборотних засобів підрядних будівельних організацій зазнала великих змін, і велику питому вагу складають займані кошти, зокрема кредити банків та кредиторська заборгованість.

Власні оборотні засоби призначені для покриття мінімальних потреб на створення виробничих запасів, започаткування з незавершеного виробництва та витрат для забезпечення нормальної безперервної роботи організації.

Джерелами власних оборотних засобів є статутний капітал, прибуток, а також додатковий та резервний капітал.

Статутний капітал – *це сума грошових вкладів пайовиків у майно організації під час її створення*. Призначений для забезпечення діяльності створюваної організації в розмірах, визначених установчим документом (статутом організації).

Прибуток характеризує фінансовий результат діяльності організації і використовується як джерело коштів для поповнення власних оборотних засобів при збільшенні обсягів робіт або зміні умов виробництва.

Додатковий капітал створюється за рахунок переоцінки основних фондів у бік їх збільшення, безповоротного надходження різноманітних активів від юридичних та фізичних осіб, а також за рахунок продажу власних цінних паперів.

Резервний капітал створюється за рахунок прибутку організації і призначається для покриття непередбачених витрат та збитків, зокрема з оборотних засобів, а також виплати дивідендів за привілейованими акціями.

Важливим внутрішнім джерелом оборотних засобів є стійкі пасиви, до яких відносяться: перехідна заборгованість з заробітної плати робітникам та службовцям, заборгованість по відрахуваннях у фонди обов'язкового медичного і соціального страхування, Пенсійний фонд та Фонд зайнятості населення, заборгованість субпідрядникам та постачальникам матеріально-технічних ресурсів, а також з податків, зборів та платежів у бюджету.

Займаними коштами називаються кошти, які залучаються будівельними організаціями з різноманітних джерел фінансування. Ці кошти не закріплюються безповоротно за організаціями, а беруть участь у їхньому обороті тимчасово. В основному це короткострокові банківські позики на різноманітні потреби організації, зокрема, придбання матеріалів, видачу заробітної плати та інші цілі з обов'язковим поверненням та за певну плату. Плата за користування кредитом встановлюється комер-

ційними банками з урахуванням ставок Національного банку України. Під час оформлення кредиту або позики будівельна організація повинна представити в банк документ, який обґрунтовує необхідність і розмір позикових коштів. Це можуть бути договори з підприємствами-постачальниками, рахунки за придбані матеріальні ресурси, виконані роботи та надані послуги.

Кошти, що взяті в кредит, перераховуються із спеціально відкритого судного рахунку на конкретні розрахункові рахунки постачальників матеріальних ресурсів і виконавців робіт.

Строки та умови погашення позик і відсотків за користування встановлюються під час укладання договору будівельної організації з банком. До позикових коштів відносяться також суми, позичені в юридичних та фізичних осіб.

Знаходячись у постійному русі, оборотні засоби, переходячи із сфери виробництва в оборот і навпаки, роблять кругообіг. Окремі елементи оборотних засобів у певний час знаходяться у всіх стадіях кругообігу: у складі виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, а також реалізації продукції. Завершенням процесу виробництва та реалізації продукції є надходження на рахунок будівельної організації відповідного еквівалента у вигляді певної суми грошей.

Обіговість оборотних засобів характеризується кількістю циклів повного кругообігу грошових коштів протягом певного періоду. Прискорення обіговості оборотних засобів засвідчує про збільшення випуску та реалізації готової продукції, що припадає на кожен гривню оборотних засобів будівельної організації. Тому ефективність використання оборотних засобів у великій мірі визначається тривалістю виробничого циклу в будівництві. Найважливішим показником ефективності використання оборотних засобів є показник оборотності, який характеризує швидкість їх обороту і відображає взаємозв'язок розміру оборотних засобів, обсягів будівельно-монтажних робіт та тривалості їх виконання. Ступінь використання оборотних

засобів можна визначити за допомогою коефіцієнта оборотності та за середньою тривалістю одного обороту. Коефіцієнт оборотності за часом розраховується за формулою:

$$K_{об} = \frac{B}{ОЗ},$$

де B – виручка від зданих робіт у сумі згідно з договірною ціною з додатком компенсацій та пільг понад договірну ціну;

$ОЗ$ – середня величина оборотних засобів за той самий період.

Коефіцієнт оборотності показує кількість оборотів за конкретний період часу або обсяг продукції, що припадає на одну гривню оборотних засобів за цей же період. Зменшення його в кінці планового періоду порівняно з розрахунковим на початок періоду засвідчує про уповільнення обороту оборотних засобів і навпаки.

Середня тривалість одного обороту за прийнятий розрахунковий період виражається відношенням кількості днів у цьому періоді до величини коефіцієнта оборотності і визначається за формулою:

$$T = \frac{T_p}{K_{об}},$$

де T_p – тривалість розрахункового періоду, дні;

$K_{об}$ – коефіцієнт оборотності.

Тривалість обороту характеризує собою час, необхідний для проходження оборотними засобами всіх стадій кругообігу, та показує, через скільки днів оборотні засоби повертаються в організацію у вигляді виручки від реалізації робіт і послуг.

Оборотність оборотних засобів на кожній стадії встановлюється за формулою:

$$T_{cm} = \frac{T \cdot \Pi}{100},$$

де T – середня тривалість одного обороту на окремих стадіях, дні;

P – частина окремих елементів оборотних засобів у загальній сумі, відсотки.

Прискорення оборотності означає вивільнення частини коштів з обороту:

- абсолютне – коли зменшується необхідна сума коштів;
- відносне – коли при незмінних розмірах оборотних засобів збільшується обсяг будівельно-монтажних робіт.

Важливим заходом, що прискорює обіговість оборотних засобів, є покращення системи розрахунків за виконані роботи, дотримання кошторисної, фінансової та договірної дисципліни, вдосконалення технології та організації робіт.

Прискорення оборотності можна досягнути в результаті скорочення перебування матеріалів у дорозі від постачальника до споживача; зменшення поточних та страхових запасів; зменшення безпідставного накопичення понад нормативні запаси: скорочення обсягів незавершеного виробництва.

В умовах ринкової економіки поряд з указаними показниками, що характеризують ефективність використання оборотних засобів, необхідно також розглядати вплив величини і їх структури на платоспроможність та фінансовий стан будівельної організації.

Структура оборотних засобів безпосередньо впливає на платоспроможність організації, від якої залежить можливість одержання позик. Якщо організація хоче мати у своєму обігу займані кошти, вона повинна забезпечити високий рівень своєї платоспроможності, достатній для прийняття кредиторами рішення про позику.

Для оцінки платоспроможності використовуються два показники: коефіцієнт абсолютної ліквідності та загальний коефіцієнт покриття. Кожний з них розраховується з використанням даних з окремих елементів або всієї суми оборотних активів та короткострокової заборгованості.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності – це відношення суми грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень до короткострокової заборгованості організації.

Загальний коефіцієнт покриття показує, у скільки разів оборотні активи організації перевищують суму короткострокових боргів.

Для оцінки фінансового стану будівельної організації використовуються коефіцієнти: поточної ліквідності та забезпечення власними коштами.

? Питання для самоконтролю

1. Дати визначення оборотним фондам і фондам обігу будівельних організацій.
2. Що називається статутним капіталом?
3. Що входить до складу та структури оборотних засобів.
4. Витрати майбутніх періодів.
5. Що означає прискорення оборотності?
6. Який найважливіший показник ефективності використання оборотних засобів?
7. Що означає прискорення оборотності?

6. НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС У БУДІВНИЦТВІ

6.1. ПОНЯТТЯ ПРО НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС У БУДІВНИЦТВІ, ЙОГО ОСНОВНІ НАПРЯМКИ. ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ БУДІВНИЦТВА

Науково-технічний прогрес (далі – НТП) – це безперервний процес відкриття нових знань і застосування їх у суспільному виробництві, що дозволяє по-новому поєднувати й комбінувати наявні ресурси в інтересах збільшення випуску кінцевої продукції високої якості та споживчих властивостей, яка витримує світову конкуренцію і забезпечує високий рівень інтенсифікації виробництва та прибутковості.

У широкому розумінні на будь-якому рівні – від підприємства до національної економіки – під НТП розуміють створення та впровадження нової техніки, технології, матеріалів, а також розроблення нових, раніше невідомих методів організації й управління виробництвом.

Науково-технічний прогрес у своєму розвитку виявляється у двох взаємопов'язаних і взаємозалежних формах – еволюційній і революційній.

Еволюційний розвиток – це повільне поступове вдосконалення технологій, засобів праці, організації виробництва на основі наукових знань. Такий процес може продовжуватися досить довго і забезпечувати, особливо на початкових його етапах, істотні економічні результати.

Революційний розвиток – якісно нове становище, коли здійснюється великий стрибок у пізнанні законів природи, що застосовуються у будь-якому виробництві, галузі. Під впливом науково-технічної революції відбуваються якісні зміни у матеріально-технічній базі виробництва.

Сучасна науково-технічна революція базується на досягненнях науки і техніки. Вона характеризується використанням нових джерел енергії, широким застосуванням електроніки,

розробкою та впровадженням принципово нових технологічних процесів, прогресивних матеріалів із раніше заданими властивостями.

Серед науково-технічних відкриттів, які безпосередньо застосовуються в економіці, слід відзначити фундаментальні, прикладні, науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки.

Науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) – *особлива галузь досліджувачь прикладних наук і практики*. Вони використовують наукові досягнення для створення нових технологічних процесів, конструкцій, промислових і будівельних матеріалів.

Науково-технічний прогрес (у будь-якій його формі) відіграє визначну роль у розвитку й інтенсифікації промислового та будівельного виробництва. Він охоплює всі ланки процесу, що включає фундаментальні, теоретичні, прикладні дослідження, конструкторсько-технологічні розробки, створення зразків нової техніки, її освоєння та виробництво. Відбувається оновлення матеріально-технічної бази галузей народного господарства, підвищується продуктивність праці та ефективність виробництва.

Сучасні напрямки науково-технічної революції в будівництві

Науково-технічна революція (НТР) – це певна фаза НТП, коли відбувається зміна технологічних засобів виробництва, створюються основні фонди, а також нові форми управління ними, засновані на нових науково розроблених принципах.

Головні напрямки науково-технічної революції у будівельному виробництві такі:

- розробка системних принципів організації будівельного виробництва з метою посилення організаційно-технологічної єдності суміжних галузей будівельного циклу;
- розробка індустріально-будівельних систем, зокрема архітектурно-технологічних, які забезпечують зведення об'єктів

із виготовлених у заводських умовах матеріалів, виробів і конструкцій, а в подальшому – конструктивних частин будинків і споруд;

- комплексна механізація та автоматизація будівельного виробництва, при яких здійснюється широке впровадження взаємопов'язаних і взаємозамінних систем машин, механізмів, апаратів, приладів, обладнання на всіх ділянках виробництва, операціях і видах будівельно-монтажних робіт;

- автоматизовані системи управління будівельним виробництвом і його проектування (малолюдні та безлюдні виробництва);

- широке проведення досліджень у галузі перспективних технологій і засобів механізації процесів, що виконуються на будівельному майданчику та на підприємствах будіндустрії;

- наукове забезпечення подальшого розвитку комплектно-блокового методу будівництва об'єктів основного та допоміжного призначення, інженерного забезпечення баз будівельної індустрії, будівельних організацій;

- створення системи високопродуктивних транспортно-монтажних засобів, машин і механізмів для доставки та монтажу невеликих і великих блоків тощо;

- розробка й будівництво високоефективних екологічних споруд і технічних засобів (очисні споруди, пиловловлювальні пристрої та ін.);

- формування та розвиток ринкових відносин у інвестиційній діяльності; розробка теорії й моделей ринків інвестиційних ресурсів і будівельної продукції, їх значення у системі міждержавного та внутрішнього ринку;

- формування системи державного регулювання інвестиційної та будівельної діяльності;

- розробка та здійснення програми збалансованого інвестиційного попиту і пропозицій, прискорення інвестиційного циклу, скорочення незавершеного будівництва та фронту будівельно-монтажних робіт;

-
-
- створення нових будівельних матеріалів, конструкцій, виробів і підвищення якості тих, що вже застосовуються;
 - різке скорочення строків практичного впровадження наукових відкриттів і винаходів;
 - інформаційне забезпечення.

Головна економічна особливість сучасного етапу НТР – зрощування нових індустріальних технологій із мікроелектронікою та комп'ютерною технікою, що забезпечує при цьому випуск значного обсягу високоякісної новітньої продукції, яка користується попитом на ринку й створює дохідність підприємства.

Особливе місце у напрямках науково-технічного прогресу належить нововведенням (інноваціям).

Інновація – *знову створені матеріал, конструкція, продукція або технологія, які вперше впроваджуються у виробництво*. У це поняття вкладається й організація або створення ринку для нового, вперше побудованого будинку.

Інновації – це якісні зміни у виробництві. Вони можуть відноситися як до техніки й технології, так і до форм організації виробництва й управління. Ті й інші тісно взаємопов'язані та є якісним ступенем у підвищенні ефективності виробництва.

Інноваційна діяльність підприємства (організації) включає випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки та технології, реалізацію довгострокових науково-технічних програм, фінансування фундаментальних досліджень.

Планування, організація та методи управління НТП у будівництві

Планування (прогнозування) основних етапів і розділів плану будівельної організації щодо впровадження НТП, організаційні форми зв'язку науки з виробництвом, а також деякі методи управління НТП взагалі можна подати таким чином:

1. Етапи планування інновацій у будівельній організації в умовах ринку:

- генерація ідей та їх відбір;
- оцінка нових видів будинків і споруд за загальними маркетинговими та архітектурно-виробничими характеристиками;
- оцінка споживачів концепції нових будинків і споруд;
- економічний аналіз (можливий попит, рівень витрат виробництва, розмір прибутку, обсяг капітальних вкладень);
- проектування будинків і споруд;
- пробний маркетинг;
- комерційна реалізація (зокрема житлових будинків).

2. Розділи плану НТП будівельної організації:

- освоєння будівництва нових видів будинків на умовах елементів маркетингу;
- впровадження прогресивної технології, механізація;
- програма робіт щодо реконструкції та модернізації житлових будинків ("п'ятиповерхівок") і діючих підприємств;
- продаж і закупівля іноземних ліцензій і зразків нових виробів, використання їх у будівництві;
- розвиток міждержавної стандартизації та метрології;
- впровадження наукової організації праці на основі систем менеджменту і маркетингу;
- розробка й впровадження організаційно-технічних заходів з економії основних виробничих ресурсів;
- розширення науково-виробничих зв'язків із вишами, НВО та іншими організаціями;
- фінансування та стимулювання організацій, що виконують важливі науково-дослідні розробки.

3. Організаційні форми зв'язку науки з виробництвом:

- держбюджетні, академічні, науково-виробничі інститути й об'єднання;
- комерційні навчально-науково-виробничі фірми;
- госпрозрахункові лабораторії, БКБ, дослідно-експериментальні цехи і виробництва;

• комерційні спеціалізовані впроваджувальні організації та фірми;

• комерційні проектно-конструкторські бюро та фірми.

4. Шляхи прискорення науково-технічних досягнень у виробництві завдяки:

• фінансуванню витрат на технічні заходи (поточні видатки будівельної організації, фонд розвитку виробництва, держбюджет, державний інноваційний фонд);

• ціноутворенню на нову будівельну продукцію;

• розподілу прибутку;

• підвищенню якості будівельних робіт;

• іноземним інвестиціям (ліцензії, інжиніринг, консалтинг, лізинг);

• кредитуванню технічного вдосконалення будівництва будинків і споруд.

5. Методи матеріального заохочення за розробку та впровадження технічних новинок:

• система оплати праці: встановлення надбавки спеціалістам, які керують науково-технічними службами, а також до окладу для спеціалістів при освоєнні складних технологій і нових видів будівництва будинків і споруд;

• державні, конкурсні премії;

• виплата авторських винагороджень за відкриття, створення та впровадження нової техніки;

• преміювання за науково-технічні дослідження зі спеціальних фондів (згідно з контрактом).

Порядок розрахунку ефективності НТП

Незалежно від виду визначальної ефективності НТП (народногосподарської, госпрозрахункової, капітальних вкладень, нової техніки тощо) прийнято єдиний порядок розрахунку, що включає:

• визначення вихідних даних для розрахунку (всіх видів витрат і всіх елементів ефекту) за кожним варіантом;

- наведення варіантів до порівняльного виду;
- визначення найефективнішого варіанта за критеріями мінімуму наведених витрат або максимуму порівняльної ефективності;

- оцінку відібраного варіанта за показниками, що визначені у першому пункті (тобто без коригування на порівняльність з іншими варіантами), за показником абсолютної ефективності.

Методичною основою приведення варіантів до порівняльного виду є практичне застосування принципу альтернативності витрат. Його суть у приведенні кожного варіанта до порівняльного виду, насамперед за кінцевою метою, тобто за сукупністю всіх локальних ефектів.

Важливим моментом під час визначення економічної ефективності є врахування факторів часу. Різні варіанти вдосконалення виробництва можуть відрізнятись як за тривалістю їх реалізації, так і характером розподілу витрат й отримання результатів. Це ставить завдання обліку нерівноцінності різночасових витрат при оцінці народногосподарської ефективності. Необхідно також урахувувати, що внаслідок науково-технічного прогресу відбувається природна зміна витрат та ефекту, знижуються суспільно необхідні затрати праці, підвищується соціально-економічна значущість живої праці, відбувається подорожчання природних ресурсів і робіт щодо їх відтворення.

До заходів НТП належать: створення, виробництво та використання нових, реконструкція або модернізація існуючих засобів і знарядь праці (машин та обладнання, будинків, споруд, передаткових пристроїв), предметів праці (сировини, матеріалів, будівельних конструкцій і виробів, палива, енергії) та споживання (продукції для задоволення потреб населення), технологічних процесів, зокрема тих, що містять винаходи та раціоналізаторські пропозиції, а також способів і методів організації виробництва, праці й управління.

Заходи НТП повинні забезпечувати випуск продукції (виконання робіт і послуг), що дозволяють якнайповніше та якісніше задовольняти суспільно необхідні потреби, сприяти

досягненню найвищого техніко-економічного рівня виробництва, вирішенню соціальних, екологічних та інших важливих завдань розвитку національної економіки й забезпечувати отримання економічного ефекту.

Показник економічного ефекту на всіх етапах реалізації заходів НТП визначається як перевищення вартісної оцінки результатів над вартісною оцінкою сукупних витрат ресурсів за увесь строк здійснення заходів НТП.

Під час визначення економічного ефекту за умовами виробництва використовуються:

- діючі оптові, кошторисні, роздрібні ціни й тарифи на продукцію та послуги;
- установлені чинним законодавством України нормативи плати за виробничі ресурси;
- діючі нормативи відрахувань від прибутку підприємств та об'єднань у держбюджет і місцеві бюджети, вищим організаціям для формування централізованих фондів і резервів;
- правила та норми розрахунків підприємств із банком за наданий кредит або зберігання власних коштів;
- нормативи перерахунку валютної виручки.

Загальний підхід до вибору найкращого варіанта реалізації заходів НТП на етапі ТЕО такий:

- відображаються варіанти з потенційно можливих, кожен з яких відповідає всім заданим обмеженням (соціальним стандартам, екологічним вимогам, за часом реалізації тощо). У число варіантів, що розглядаються, обов'язково включаються найпрогресивніші варіанти, техніко-економічні показники яких перевищують або відповідають кращим світовим досягненням;
- по кожному варіанту з числа тих, що допущено до розгляду, визначаються (з урахуванням динаміки) витрати, результати й економічний ефект;
- кращим визнається варіант, у якого величина економічного ефекту максимальна або за умови тотожності корисного результату – витрати на його досягнення мінімальні.

Методи розрахунку економічного ефекту заходів НТП

Економічний ефект заходу НТП розраховується за умовами використання продукції за розрахунковий період таким чином:

1. Сумарний ефект – за роками розрахункового періоду за формулою

$$E_t = P_t - Z_t,$$

де E_t – економічний ефект заходу НТП за розрахунковий період;

P_t – вартісна оцінка результатів заходу НТП за розрахунковий період;

Z_t – вартісна оцінка витрат на захід НТП за розрахунковий період.

При розрахунку економічного ефекту різночасові витрати й результати обов'язково зводяться до єдиного для всіх варіантів заходу НТП – моменту часу – розрахункового року t_p , за який завжди приймається найперший з усіх варіантів, що розглядаються, календарний рік, який передує початку випуску продукції або використання у виробництві нової технології, нових методів організації праці чи управління.

Приведення різночасових витрат і результатів усіх років періоду реалізації заходів до розрахункового року здійснюється добутком їх величини за кожен рік на коефіцієнт зведення (a_i).

2. Вартісна оцінка результатів НТП за розрахунковий період. Початковий рік розрахункового періоду – це рік початку фінансування робіт щодо здійснення заходу, зокрема проведення наукових досліджень. Кінцевий рік розрахункового періоду визначається моментом завершення всього життєвого циклу заходу НТП, що включає розробку, освоєння, виробництво, а також використання результатів здійснення заходів у народному господарстві. Кінцевий рік розрахункового періоду може визначатися плановими (нормативними) строками оновлення

продукції за умовами виробництва та використання або строками служби засобів праці.

3. Вартісна оцінка результатів НТП визначається як сума основних P_t^o і супутніх P_t^c результатів.

Вартісна оцінка основних результатів заходів НТП визначається:

а) для нових предметів праці:

$$P_t^o = \frac{A_t \cdot \Pi_t}{Y_t},$$

де A_t – обсяг застосування нових предметів праці у t -му році;

Y_t – витрачання предметів праці на одиницю продукції, що виробляється з їх виготовленням у t -му році;

Π_t – ціна одиниці продукції, що виробляється з використанням нового предмета праці у t -му році.

б) Для засобів праці тривалого користування:

$$P_t^o = \Pi_t \cdot A_t \cdot B_t,$$

де Π_t – ціна одиниці продукції, що виробляється з використанням нових засобів праці у t -му році;

A_t – обсяг застосування нових засобів праці у t -му році;

B_t – продуктивність засобів праці у t -му році.

Вартісна оцінка супутніх результатів включає додаткові економічні результати у різних сферах народного господарства, а також економічні оцінки соціальних та екологічних наслідків реалізації заходів НТП.

4. Соціальні та екологічні результати здійснення заходів НТП визначаються за ступенем відхилення соціальних та екологічних показників від цільових нормативів, що встановлені у централізованому порядку, і масштабів впливу на довкілля та соціальну сферу. Порухення цільових нормативів при цьому не

допускається. Вартісна оцінка вказаних результатів може розраховуватися за формулою

$$P_t^c = \sum_{j=1}^n R_{jt} a_{jt},$$

де P_t^c – вартісна оцінка соціальних та екологічних результатів здійснення заходів у t-му році;

R_{jt} – величина окремого результату (в натуральному вимірі) з урахуванням масштабу його впровадження у t-му році;

a_{jt} – вартісна оцінка одиниці окремого результату в t-му році;

n – кількість показників, що враховуються при визначенні впливу заходу на навколишнє середовище та соціальну сферу.

5. Витрати на реалізацію заходів НТП. За розрахунковий період включають витрати за виробництва та використання продукції:

$$Z_t = Z_t^n + Z_t^h,$$

де Z_t^n – витрати на виробництво продукції за розрахунковий період;

Z_t^h – витрати на використання продукції за розрахунковий період (без урахування витрат на придбання самої продукції).

6. Розрахунок економічного ефекту для заходів НТП, що характеризується стабільністю техніко-економічних показників (обсягів виробництва, показників якості, витрат і результатів), за роками розрахункового періоду проводиться за формулою

$$E_t = \frac{P_p - Z_p}{R_p + E_n},$$

де P_p – незмінна по роках розрахункового періоду вартісна оцінка результатів заходу НТП, що включає основні та супутні результати;

Z_p – незмінні по роках розрахункового періоду витрати на реалізацію заходу НТП:

$$Z_p = I + (R_p + E_n)K,$$

де I – річні поточні видатки при використанні продукції (без урахування амортизації на реновацію);

R_p – норма реновації основних фондів при використанні продукції, що визначається згідно з фактором часу;

E_n – норматив приведення різночасових витрат і результатів, що кількісно дорівнює нормативу ефективності капітальних вкладень ($E_n = 0,1$);

K – одноразові витрати при використанні продукції (у випадку їх розподілу за часом вони приводяться за фактором часу до розрахункового року).

? Питання для самоперевірки

1. Які сучасні напрямки науково-технічної революції в будівництві?
2. Планування, організація та методи управління НТП у будівництві.
3. Який порядок розрахунку ефективності НТП?
4. Які ви знаєте методи розрахунку економічного ефекту?
5. Що означає економічний ефект?
6. Як визначається вартісна оцінка результатів НТП?

6.2. УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ЗВЕДЕННЯ БУДИНКІВ

НТП впливає також на темпи піднесення окремих галузей і на їх поєднання чи галузеву структуру. Великі зміни відбуваються в структурі окремих галузей. З одного боку, відбувається подальше “дроблення” цієї структури, пов’язане, перш за все, з ускладненням виробництва, формуванням різних новітніх галузей НТП. З другого боку, різні галузі і підгалузі

об'єднуються, створюючи складні міжгалузеві комплекси: агропромисловий, машинобудівний, паливно-енергетичний та ін.

НТП змінює характер традиційних видів виробництва. Одна із особливостей цієї зміни – укрупнення основних виробничих агрегатів, що веде до подальшої концентрації виробництва переважно в індустріальних районах.

Науково-технічний прогрес сприяє рівномірнішому і ефективнішому розміщенню підприємств, виробничих комплексів і галузей господарства. Створення і вдосконалення потужних, високопродуктивних машин у багато разів збільшують продуктивність праці у всіх районах. Поява нових способів передачі електроенергії через об'єднані енергосистеми зробила економічно вигідним просторовий розрив між великими виробниками електроенергії на базі дешевих енергоносіїв та її споживачів.

Завдяки досягнутому рівню розвитку науки і техніки, виробництву високопродуктивних машин, механізмів і обладнання освоєно ефективні природні ресурси, що зумовило територіальні зрушення у розвитку і розміщенні продуктивних сил.

Урахування регіональної специфіки під час проектування техніки і технології дозволяє досягати найкращих результатів в її використанні. Є потреба повнішого урахування регіональних особливостей науково-технічного прогресу, причому не тільки природних (клімат, сейсмічність, вічна мерзлота, особливості залягання корисних копалин), але й економічних (густота населення, кваліфікація кадрів, транспортна освоєність тощо).

Широка і комплексна автоматизація, механізація виробництва повністю змінюють характер праці. Сучасний етап автоматизації спирається на електронізацію (комп'ютеризацію) народного господарства.

Велике значення має впровадження трудозберігальних технологій у промислових центрах і вузлах, що мають обмежені

можливості забезпечення промисловості і сфери послуг трудовими ресурсами. Це стосується, насамперед, старих промислових районів, які характеризуються погіршенням демографічної ситуації.

Сучасна техніка закладає основу для створення принципово нових “заводів майбутнього” – повністю автоматизованих і електронізованих, з мобільною технологією. Тим самим у перспективі, очевидно, з’являться можливості розміщення підприємств, які раніше визнавались трудомісткими, практично повсюдно, зокрема в трудодефіцитних районах.

У широких масштабах здійснюється хімізація народного господарства. Хімія – важливе джерело матеріалів із заданими властивостями – розширює територіальні межі сировинної бази промисловості.

Вирішальним засобом задоволення потреб народного господарства у виробничих ресурсах повинні стати ресурсозберігальні технології. Під час використання важливо дотримуватись регіональних пріоритетів.

Для територіально-виробничих комплексів, особливо тих, які тільки створюються, буде характерним високий рівень застосування прогресивних видів техніки і технології, перш за все, механізації і автоматизації виробництва, які охоплюють увесь виробничий цикл.

Особливо велика роль науково-технічного прогресу в охороні навколишнього середовища і раціональному природокористуванні. Розвиток науки і техніки дає змогу створювати ефективні засоби і прилади для очищення промислових і комунальних викидів, що забруднюють воду, атмосферу, ґрунти. Передові технології забезпечують перехід до замкнутого водопостачання, утилізацію відходів, економію трудових, рослинних і мінеральних ресурсів, а також раціональне використання земельних ресурсів.

Основними центрами і регіонами, де розміщені галузі виробництва й інші центри економічної ділової активності,

стали території з передовою наукою та освітою. Територіальне поєднання освіти, науки, наукоємних виробництв нині є типовим для великих столичних агломерацій і провідних промислових районів. Перспективною формою територіальної організації науково-виробничих комплексів стали технополіси – цілеспрямовано сформовані зони ділової та наукової активності, в яких поєднуються науково-дослідні інститути, вищі та наукоємні промислові підприємства, що взаємодіють між собою.

У соціальній сфері найважливішими завданнями є подолання відмінностей між селом та містом, розумовою та фізичною працею. Це завдання неможливо вирішити без удосконалення розміщення продуктивних сил на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Становлення якісно нового способу підвищення продуктивності праці відкриває небачені досі можливості всебічного розвитку людей, їх розумових здібностей і фізичних можливостей.

Інноваційний розвиток передбачає перенесення акценту з традиційних науково-технічних рішень на використання принципово нових прогресивних технологій, а також перехід до випуску високотехнологічної продукції, здійснення нових організаційних форм діяльності, таких як технопарки, бізнес-інкубатори, проведення політики ресурсозбереження та енергозбереження.

Коефіцієнт збірності

Збірне виробництво забезпечує зростання продуктивності праці і скорочення строків будівництва.

Показниками збірності є рівень збірності будівництва, який визначається відношенням вартості робіт, пов'язаних з зведенням будівель зі збірних елементів до загального об'єму БМР

$$Y_{cb.} = C_{бмр}^{cob.} : C_{бмр}^{zag.} \cdot 100\%.$$

Коефіцієнт збірності може визначатися відношенням вартості збірних конструкцій з урахуванням вартості їх монтажу до загальної вартості БМР.

Насамперед, необхідно чітко розрізняти поняття “економічний ефект” та “економічна ефективність” нової техніки і технології.

Економічний ефект – це кінцевий результат застосування технологічних новинок, який вимірюється абсолютними величинами. Ними можуть бути прибуток, зниження матеріальних трудових витрат, зростання обсягів виробництва, що виражається у ціні, тощо.

Коефіцієнт ефективності може бути розрахований:

1) як різниця у ціні на вироблену та реалізовану продукцію:

$$E_{н.т.} = (C_n - C_c)Q,$$

де C_n – нова ціна за одиницю продукції вищої якості;

C_c – стара ціна за одиницю продукції;

Q – обсяг реалізації за рік;

2) як різниця у видатках виробництва:

$$E_{н.т.} = (C_{ст} - C_n)Q,$$

де $C_{ст}$, C_n – собівартість одиниці продукції до та після впровадження нової техніки;

Q – обсяг реалізації за рік.

Зіставлення $K_{вн}$ та $E_{нт}$ дає змогу розрахувати строк окупності нової техніки та віддачу з кожної гривні коштів, витрачених підприємством на нову машину.

Економічна ефективність – це показник, що визначається співвідношенням економічного ефекту та витрат, які викликали цей ефект, тобто зіставляються або розмір отриманого прибутку, або зниження витрат (на рівні підприємства, будівельної організації, фірми), або приріст національного доходу чи валового внутрішнього продукту (на рівні країни) з

капітальними вкладеннями на здійснення цього технічного заходу.

Для розрахунку економічного ефекту або економічної ефективності можуть використовуватися два таких показники:

строк окупності капітальних витрат на нову техніку або технологію:

$$T = K_{\text{вн}} : E_{\text{н.т.}}$$

де T – строк окупності капітальних витрат, років;

$K_{\text{вн}}$ – вартість машин; апаратів, приладів, оснащення і т.п., які впроваджуються, грн;

$E_{\text{н.т.}}$ – річний ефект від впровадження нової техніки, грн.

Коефіцієнт ефективності витрат на нову техніку (показник, обернений до строку окупності):

$$K_{\text{вн}} = Ц + I + C_{\text{т}} + ОС_{\text{дод.}}$$

$K_{\text{вн}}$ – капітальні витрати при впровадженні нової техніки;

$Ц$ – ціни машини, що впроваджується;

I – комплектувальні прилади, оснащення та інструменти;

$C_{\text{т}}$ – витрати на транспортування і встановлення машини;

$ОС_{\text{дод.}}$ – суми додаткових обігових коштів (запаси сировини та матеріалів), які пов'язані з впровадженням машини.

Як правило, капітальні витрати на придбання та впровадження нової техніки окуповуються додатковим прибутком, що отримується від реалізації продукції, яка виробляється новою технікою, за рахунок зростання їх ціни (при поліпшенні якості продукції) або за рахунок зниження видатків виробництва (собівартості) продукції, що забезпечує нова, економічніша техніка.

Економічна ефективність науково-технологічної підготовки виробництва (далі – НТПВ) визначається в основному типізацією та стандартизацією технологічних процесів, впровадженням універсально-збірних приладів, агрегатного об-

ладнання, а також методів паралельного й паралельно-послідовного виконання робіт.

Розраховується економічна ефективність НТПВ на трьох стадіях життєвого циклу виробів: під час проектування, виробництва та експлуатації. Сумарна економічна ефективність НТПВ на цих трьох стадіях визначається за формулою

$$E_{\text{заг}} = E_p + E_{\text{виг}} + E_{\text{експ}},$$

де E_p , $E_{\text{виг}}$, $E_{\text{експ}}$ – економічна ефективність НТПВ відповідно на стадіях розробки, виготовлення, експлуатації.

Економічна ефективність НТПВ на стадії розробки проекту утворюється завдяки застосуванню стандартних та уніфікованих деталей і вузлів оснащення, універсально-збірних приладів, обладнання, що швидко переналагоджується, та визначається за формулою:

$$E_p' = \sum_{j=1}^{P_1} \left[B_{nj} (t_{pj} Z_{pj} - C_{dj}) \right] - 0,2 P_2 C_{\text{ст}},$$

де B_{nj} – кількість найменувань стандартних типорозмірів деталей і вузлів у цьому типі оснащення;

p_1 – середня кількість типів оснащення, яке потрібно було б розробити за рік, коли б воно не замінювалося стандартними та уніфікованими конструкціями;

t_{pj} – середня трудомісткість розробки конструкцій однієї деталі або вузла оснащення;

Z_{pj} – середня годинна заробітна плата робітника з урахуванням додаткової заробітної плати та відрахувань на соціальне страхування, грн;

C_{dj} – середня вартість додаткових робіт з проектування окремих деталей або окремих змін в уніфікованому, стандартному оснащенні, грн;

p_2 – кількість типів стандартизованого та уніфікованого оснащення, що застосовується, шт.;

$C_{ст}$ – вартість розробки однієї стандартизованої або уніфікованої конструкції оснащення, грн;

0,2 – коефіцієнт, що враховує строк роботи стандартного або уніфікованого оснащення.

Економічна ефективність НТПВ на стадії розробки може бути отримана також за рахунок використання раніше спроектованих і виготовлених у спеціалізованому виробництві деталей, вузлів та окремих типів оснащення в цілому.

У такому випадку економічну ефективність НТПВ можна визначити за формулою

$$E_p'' = \sum_{j=1}^{p_1} \left[B_{nj} \left(t_{pj} C_{pj} - C_{kj} \right) \right] - q C_e,$$

де C_{kj} – витрати на добір і коригування раніше спроектованого оснащення, грн.;

C_e – витрати на введення системи обліку застосування оснащення та його частин, грн;

q – коефіцієнт, що враховує строк дії системи застосування (при строку дії три роки $q=0,33$), у інших випадках береться з галузевих нормативів.

Економічна ефективність НТПВ на стадії виготовлення типів і типорозмірів стандартизованого та уніфікованого технологічного оснащення утворюється внаслідок централізації та спеціалізації його виробництва. Економічна ефективність НТПВ від виготовлення оснащення за стандартами або проведення уніфікації оснащення на стадії його виготовлення розраховується за формулою

$$E_{виг} = \sum_{i=1}^n \left[A \left(C_{i1} - C_{i2} \right) \right] - T_n K_{доод},$$

де n – кількість типорозмірів оснащення, що випускається, шт.;

C_{i1} та C_{i2} – відповідно собівартість виготовлення i -го типорозміру оснащення, грн;

A – річний обсяг виробництва i -го типорозміру стандартизованого оснащення, грн;

E_n – нормативний коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень (0,16);

$K_{\text{доп}}$ – додаткові капітальні вкладення в основні виробничі фонди цехів допоміжного виробництва, що беруть участь у НТПВ.

Економічна ефективність НТПВ на стадії експлуатації виникає через скорочення витрат стандартизованого та уніфікованого технологічного оснащення на основне виробництво завдяки збільшенню його стійкості і можливості багаторазового застосування для виготовлення різних виробів.

Цю економічну ефективність НТПВ можна визначити за формулою

$$E_{\text{експ}} = \left(\sum_{i=1}^{n_1} \frac{C_{i1} H_{i1}}{T_{ci1}} - \sum_{i=1}^{n_2} \frac{C_{i2} H_{i2}}{T_{ci2}} \right) A - E_n K_{\text{доп}},$$

де n_1 та n_2 – кількість типів оснащення, що застосовується;

C_{i1} та C_{i2} – заводська собівартість виготовлення одиниці оснащення i -го типу;

H_{i1} та H_{i2} – норма витрат оснащення i -го типу;

T_{ci1} та T_{ci2} – стійкість одного типорозміру оснащення i -го типу;

A – річний випуск виробів основного виробництва.

Зниження тривалості циклу НТПВ і витрат на НТПВ виробництва позитивно впливає на процес постановки продукції на виробництво, її освоєння та початок серійного випуску.

? Питання для самоконтролю

1. Удосконалення технології зведення будинків.
2. Індустріалізація будівництва.
3. Розділи плану НТП будівельної організації.
4. Коефіцієнт збірності.

6.3. РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ У ЗДІЙСНЕННІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ. НОУ-ХАУ, ПАТЕНТНА І ЛІЦЕНЗІЙНА СПРАВИ

Патентна угода – міжнародна комерційна угода щодо уступки власником патенту права на його використання покупцеві.

Патент – свідоцтво про право власності автора новації, яке підтверджує її новизну, виключне право автора на використання; видається державним органом на строк до 15–20 років і діє тільки на території даної країни; потребує періодичних патентних сплат.

Ліцензійна угода – міжнародна комерційна угода щодо надання власником патентів, непатентних знань і досвіду, технологій покупцеві права на їх використання у визначених межах. Ліцензії надаються в неуречевленому або в уречевленому з іншими складовими технологій вигляді. Ліцензійні угоди є найпоширенішою формою комерційного трансферу технологій.

Ліцензія – дозвіл власника патентів на використання непатентних знань і досвіду, технологій покупцеві у визначених межах. Вони можуть бути патентними, непатентними, а також невиключними, виключними і повними, залежно від умов та обсягу прав на ліцензію, що надаються покупцеві.

Інші форми комерційного трансферу технологій: передання “ноу-хау” – прикладних знань, досвіду та “секретів” технологій, що не патентуються, але мають практичну цінність.

Джерела патентної інформації – це документи, що містять зведення про відкриття, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, ноу-хау й інші об’єкти промислової власності.

Патентні документи – сукупність документів (витягів з них), які публікуються і не публікуються (витягів з них), що містять інформацію про результати науково-технічної діяльності, заявлені і (або) визнані відкриття, винаходи, корисні

моделі, промислові зразки й інші об'єкти промислової власності, а також зведення про права винахідників, патентовласників, власників дипломів на відкриття і посвідчень про реєстрацію корисних моделей.

Патентний фонд – це систематизовані збори оригіналів патентних документів (описи із супровідними кресленнями і розрахунками, а також різні інформаційні видання — реферати, анотації, бюлетені, тематичні збірники, магнітні диски, мікрофільми та ін.), виданих в Україні, і копії закордонних патентних документів.

Патентна інформація – сукупність зведень про результати науково-технічної діяльності, що містяться в описах, доданих до заявок на винахід, відкриття, промисловий зразок або інший об'єкт промислової власності, а також зведення про охоронні документи і правовий статус патентовласників. Це первинна патентна інформація.

Патентна інформація (первинна) відрізняється вірогідністю, новизною і практичною корисністю науково-технічних зведень, що містяться в ній. Це підтверджується державною експертизою.

Поряд з оригінальною (первинною) патентною інформацією є різні форми ширшої вторинної патентної інформації, зокрема реферативної, сигнальної, оглядової, відсильної і бібліографічної, котра створюється на основі виданих описів. Ці види інформації в багатьох випадках значно зручніші від офіційних публікацій. Патентна і науково-технічна інформація на стадіях НДР і ДКР використовується для:

- 1) прогнозування тенденції розвитку наукового напрямку, об'єктів техніки і технологій виробництва;
- 2) оцінки технічного рівня розробок шляхом їхнього зіставлення з останніми запатентованими об'єктами промислової власності;
- 3) перевірки патентоспроможності виконуваних розробок;

4) перевірки патентної чистоти виконуваних розробок і можливості патентування їх за кордоном.

На стадії ДКР патентна і науково-технічна інформація має конкретніший локальний характер, ніж на стадіях і етапах НДР, тому що основні ідеї розробки нового виробу вже сформовані на попередніх стадіях, а в результаті ДКР необхідно вирішити певні питання, пов'язані з практичним втіленням ідей НДР.

Роль науково-технічної і патентної інформації як джерела оригінальних ідей зберігається і на стадіях конструкторської й технологічної підготовки виробництва, але основне призначення полягає в тому, щоб бути інструментом підвищення уніфікації конструктивних і технологічних рішень та запобігти їхньому непотрібному дублюванню.

На стадіях організаційної підготовки виробництва, відпрацьовування нового виробу в дослідному виробництві і промисловому освоєнні виробництва відбувається подальша якісна зміна ролі науково-технічної інформації, що використовується в основному для вдосконалювання організації та управління виробництвом. На цих стадіях зростають значення й обсяг нормативної і статистичної інформації.

Під час розгляду інформаційних потреб дослідників і розроблювачів нової техніки (технології) можна виокремити такі основні чинники, що впливають на підбір джерел інформації, особливо для перших стадій циклу СОНТ, тобто для НДР і ДКР:

- специфіка науково-технічної проблеми, що визначає структуру використовуваного інформаційного фонду;
- кваліфікаційний склад споживачів, від якого залежить ступінь охоплення проблеми відповідно до специфіки наукових інтересів;
- посадова категорія, що висуває певні вимоги до ступеня стислості і широти охоплення використовуваної інформації;
- ціль інформування (наприклад, пошук нових ідей, збирання чинників, сприйняття концепцій).

Недостатня поінформованість дослідників і розроблювачів нової техніки й технології про результати вже виконаних робіт породжує дублювання розробок, викликає невиправдані затрати часу і ресурсів, знижує ефективність системи СОНТ, негативно впливає на прискорення науково-технічного прогресу.

Науково-технічна інформація дає змогу робити висновки про рівень того або іншого напрямку науки і техніки та проводити порівняльний аналіз стану цього напрямку в нашій країні і за кордоном.

Ліцензування в будівництві

На сьогоднішній день ринок будівництва і житла в Україні розвивається нечуваними темпами. Щодня десятки нових компаній отримують ліцензію на будівельні та проектні роботи. Ці компанії пропонують своєму споживачеві різноманітні види будівельних та проектних робіт.

У широкому асортименті на ринку будівництва представлені роботи з внутрішньої обробки приміщень (штукатурні роботи, фасадні, покриття підлог і т.д.). Закон України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” від 01.06.2000 року 1775-111 (далі – Закон про ліцензування) визначає види господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню в будівництві, порядок отримання ліцензії, державний контроль у цій сфері, відповідальність суб’єктів підприємницької діяльності та органів ліцензування за порушення законодавства у сфері ліцензування в будівництві. Пункт 30 статті 9 Закону про ліцензування в будівництві визначає будівельну діяльність (вишукувальні та проектні роботи для будівництва, зведення несучих і огорожувальних конструкцій, будівництво та монтаж інженерних і транспортних мереж) як такі, що підлягають ліцензуванню. Вичерпний перелік видів робіт, що охоплюється **будівельною ліцензією**, зазначений у ліцензійних умовах і наказі Державної архітектурно-будівельної інспекції від

19.02.2008 р. 24 “Про затвердження Переліку (кодифікатора) робіт провадження господарської діяльності, пов’язаної із створенням об’єктів архітектури”. У пункті 3.02.00 (роботи з опорядження конструкцій та обладнання) містяться всі види внутрішніх оздоблювальних робіт, включно клеєння шпалер. Деякі суб’єкти підприємницької діяльності переконані, що цей вид робіт може проводитися і без отримання будівельної ліцензії. Це велика помилка, що може призвести до сумних наслідків. Держава суворо стежить за дотриманням законодавства суб’єктами підприємницької діяльності. Особи, які порушують Закон, несуть відповідальність. Тому компанії, що пропонують ці види робіт, повинні мати **Будівельну ліцензію**.

Ще одне питання, яке часто ставлять: чи має право генеральний підрядник (фізична особа-підприємець або юридична особа) укладати договори генерального підряду на виконання будівельних робіт не маючи ліцензії на право здійснення будівельної діяльності, за умови, що фактично всі роботи, передбачені цим договором, буде здійснювати інший суб’єкт господарювання (за договорами субпідряду), який має таку ліцензію?

Якщо будівельна ліцензія такого суб’єкта не потрібна, чи не суперечить укладення такого договору положенням статті 227 Цивільного Кодексу України, яка визначає, що правомочність юридичної особи, скоєне нею без відповідного дозволу (ліцензії), може бути визнано судом недійсним? Пояснюємо, що відповідно до статті 17 Закону України “Про архітектурну діяльність” з 1 січня 2008 р. ліцензуванню у будівництві підлягає господарська діяльність, пов’язана із створенням об’єктів архітектури. Зазначені у листі роботи відносяться до зазначеної діяльності, і для їх виконання необхідно отримати ліцензію згідно з Порядком ліцензування в будівництві певних видів господарської діяльності, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. № 1396. При цьому у додатку до ліцензії повинен бути зазначений пункт 4.04.00 –

“Генеральний підрядник у будівництві” (згідно з Переліком (кодифікатором) робіт, пов’язаних із створенням об’єктів архітектури, затвердженим наказом Держархбудінспекції від 19.02.2008 р. 24).

Приватні підприємці, службові та юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність без ліцензії, несуть адміністративну та кримінальну відповідальність.

Так, стаття 49 Цивільного кодексу України передбачає: якщо угода укладена з метою, яка завідомо суперечить інтересам держави і суспільства, то при наявності умислу в обох сторін (у разі виконання угоди обома сторонами) в дохід держави стягується все одержане ними за угодою в разі виконання угоди однією стороною, з іншого – стягується в дохід держави все одержане нею і все належне з неї першій стороні на відшкодування одержаного. Якщо умисел має місце лише в однієї зі сторін, все одержане нею за угодою повинно бути повернуто другій стороні, а одержане останньою (або належне їй на відшкодування виконаного) стягується в дохід держави. Проведення господарської діяльності без ліцензії в цьому випадку відноситься до угод, вчинених з метою, яка суперечить державі і суспільству. Згідно зі статтею 202 Кримінального кодексу України сторони несуть також кримінальну відповідальність. У цьому випадку така діяльність карається штрафом від 100 до 250 неоподатковуваних податком мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до двох років, або обмеженням волі на цей же термін. Отримання доходу у великому розмірі має місце, якщо його сума у тисячу разів перевищує неоподатковуваний податком мінімум доходів громадян. Проведення господарської діяльності з використанням ліцензій, дію яких анульовано, або термін яких закінчився, ліцензій незаконно отриманих в інших суб’єктів господарської діяльності, ліцензій на інший вид діяльності, а також під час оскарження в суді рішення про анулювання ліцензії, яке

вступило в силу, карається цієї ж статтею Кримінального кодексу України.

Щоб уникнути негативних наслідків і спокійно займатися справою, яка приносить не тільки високий прибуток, але і моральне задоволення, необхідно отримати ліцензію на господарську діяльність, пов'язану зі створенням об'єктів архітектури (колишній – **Будівельна ліцензія**).

? Питання для самоперевірки

1. Що таке патентний фонд?
2. Що таке патентна інформація?
3. Ліцензування у будівництві.

7. ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ПРОЕКТУВАННЯ

7.1. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ОСНОВ ПРОЕКТУВАННЯ

Проектування є ланкою, яка пов'язує науку й будівельне виробництво та впливає на технічний прогрес і ефективність виробництва у будівництві. Основна мета будівельного проектування – своєчасне забезпечення капітального будівництва високоякісною проектно-кошторисною документацією, що передбачає широке використання досягнень науки і техніки для підвищення продуктивності праці, збільшення тривалості служби та надійності конструктивних елементів, підвищення рівня захисту навколишнього середовища при виконанні будівельно-монтажних робіт, так і в процесі експлуатації зданих об'єктів.

Будівництво об'єктів здійснюється за попередньо розробленим проектом. **Проект** – це система графічних матеріалів (креслень), які відображають архітектурно-планувальні та конструктивні рішення, а також дані розрахунку конструкцій, кошторисів, технологічних рішень майбутнього виробництва із спорудження об'єкта, економічних розрахунків та пояснювальної записки.

Здійснюється проектування спеціалізованими організаціями, які називаються проектними інститутами. Проектні інститути поділяються на галузеві та функціональні. Галузеві інститути розробляють будівельну частину будівель і споруд галузевого напрямку. Функціональні інститути, як правило, складають технічну документацію та обґрунтування технології продукції майбутнього виробництва. Об'єкти житлово-комунального та цивільного будівництва проектується в основному спеціалізованими об'єднаннями. Останнім часом знайшли застосування нові форми організації – проектно-будівельні фірми.

Основним документом, що регулює правові та фінансові відносини між замовником та виконавцем є договір (контракт). Як правило, замовник укладає генеральний договір на проектування з галузевою проектною або проектно-будівельною організацією, а разом з ним укладаються за участю генерального проектувальника договори на виконання спеціалізованих та складних проектних робіт з іншими юридичними та фізичними особами, які отримали на них право. Договір повинен включати завдання на проектування (АПЗ), у якому викладаються як загальні, так і специфічні вимоги на розробку проектної документації для різноманітних об'єктів. Основними загальними вимогами до об'єктів виробничого та житлового планування є вимоги до архітектурно-будівельних, об'ємно-планувальних та конструктивних рішень, вимоги з розробки інженерно-технічних заходів цивільної оборони та заходи, що попереджують надзвичайні ситуації, вимоги з розробки природоохоронних заходів.

Завдання на проектування, стадії проектування

Специфічними вимогами до завдання на проектування об'єктів виробничого призначення є відображення в ньому основних техніко-економічних показників об'єкта (потужність, виробнича програма), вимоги до технології та режиму роботи підприємства, до якості, конкурентоспроможності та екологічності майбутньої продукції.

Разом із завданням на проектування замовник повинен представити вихідні документи та матеріали, які включають: обґрунтування інвестицій для будівництва об'єкта; рішення місцевого органу виконавчої влади про погодження місця розташування об'єкта (акт вибору земельної ділянки); відомості про проведені із суспільством обговорення про спорудження об'єкта; технічні умови на користування об'єкта джерелами постачання, інженерними мережами та комунікаціями;

матеріали, що характеризують соціально-економічну ситуацію, природне середовище, санітарно-епідемічні умови в районі будівництва.

Проектна документація повинна, як правило, розроблятися на конкурсній основі, зокрема через торги (тендери) на проектні роботи. Проектні рішення повинні відповідати державним нормам (ДБН), правилам і стандартам.

Незалежно від форм власності, джерел фінансування та належності проекту документація підлягає державній експертизі.

Головною відповідальною особою за якість проектною документації є головний інженер (ГП) або головний архітектор проектів (ГАП), який здійснює контроль за реалізацію проектних рішень під час спорудження об'єкта.

Проекти розробляються за принципом "від загального – до часткового". Такий підхід дозволяє зменшити працевтрати та прискорити пошуки найкращого проектного рішення, коли деталізація проектних розробок зростає від одного етапу до іншого по мірі зменшення ділянки пошуку.

Порядок затвердження інвестиційних програм і проектів будівництва та проведення їх комплексної державної експертизи, як правило, складається з трьох етапів.

На першому етапі визначається мета інвестування, призначення та потужність об'єкта будівництва, номенклатура продукції або послуг, місце розташування об'єкта; проводиться оцінка можливостей фінансування та досягнення намічених техніко-економічних показників.

На основі результатів першого етапу замовник представляє в місцеві органи законодавчої влади прохання (декларацію) про наміри. У ньому для виробничих об'єктів наводяться технічні та технологічні дані про підприємство, приблизна кількість робітників і службовців та потреба підприємства в сировині і матеріальних ресурсах, міркування про можливий вплив підприємства на навколишнє середовище, забезпечення

працівників житлом та соціально-побутовими послугами. Прохання про наміри повинно утримувати інформацію про джерела фінансування та використання майбутньої продукції.

На етапі обґрунтування інвестицій, якщо прохання про наміри ухвалене відповідними структурами, приймається рішення про господарчу необхідність, технічні можливості, комерційну, економічну та соціальну доцільність інвестицій.

Результати другого етапу є основою для подальшої розробки, погодження, експертизи та затвердження проектної документації, яка є третім етапом проектної підготовки будівництва.

Слід розрізняти дві стадії проектування. Перша стадія (техніко-економічне обґрунтування (ТЕО)) включає два перші етапи підготовки будівництва. Особливо важливим документом на цій стадії є “Обґрунтування інвестицій будівництва об’єкта”, до складу якого включаються матеріали маркетингового аналізу ринку, обґрунтування обраної технології основного та допоміжного виробництва, аналіз забезпечення сировиною та енергетичними ресурсами, об’ємно-планувальні та конструктивні рішення, тривалість та черговість будівництва, а також оцінка ефективності інвестицій.

Матеріали розділу “Обґрунтування інвестицій” можуть бути використані не тільки для подальшої розробки проектної документації, але і для розробки бізнес-планів, проведення соціологічних досліджень, а також переговорів про надання субсидій і податкових та інших пільг. Бізнес-план у цьому разі складається для підтвердження платоспроможності та фінансової стійкості інвестора.

Затвердження розділу “Обґрунтування інвестицій” здійснюється на основі висновків державної експертизи та рішення органів виконавчої влади про погодження місця спорудження об’єкта.

На стадії розробки робочої документації здійснюється деталізація архітектурно-конструктивних рішень у кресленнях,

розробляється організаційно-технічна частина будівельного виробництва із спорудження об'єкта, складаються уточнені кошториси вартості будівництва.

Вся проектна документація супроводжується пояснювальною запискою.

? Питання для самоконтролю

1. Яка основна мета будівельного проектування?
2. Що називається проектом?
3. Які вимоги до завдання на проектування об'єктів?
4. Як називається основний документ, що регулює правові та фінансові відносини між замовником та виконавцем?

7.2 ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ БУДІВНИЦТВА. ЕТАПИ І СТАДІЇ ПРОЕКТУВАННЯ

Основною метою техніко-економічної оцінки проектів будівництва є вибір оптимального проектного рішення внаслідок порівняльного аналізу низки варіантів. Отже, при порівнянні варіантів необхідно забезпечити їх порівняльність. Особливо важливе значення слід приділяти дотриманню порівняльності техніко-економічних показників.

Найефективніше проектне рішення повинно визначатися зіставленням варіанта з еталоном. За еталон слід вибирати проекти, що є найпрогресивнішими з технічної, економічної та соціальної точок зору, розроблені на стадії робочих креслень. Можливе визначення показників за новим проектним рішенням на стадіях технічного проекту і розробки завдання щодо проектування, але при цьому необхідно враховувати можливі неточності (допуск відхилення) визначення показників проектів, які розробляються.

Під час оцінювання кооперованих комплексів їх показники слід зіставляти з показниками по набору діючих проектів установ у окремих будинках. При цьому найважливіша умова – відповідність проектів за місткістю, складом приміщень, рівнем обслуговування та іншими показниками. Вибір еталона слід здійснювати виходячи із завдання оцінки об'ємно-планувальних і конструктивних рішень будинку. У низці випадків може проводитися порівняння варіантів нових рішень не тільки з еталоном, а й один з одним.

Під час порівняння варіантів проектних рішень, які є різними за основними показниками, необхідно враховувати всі витрати за тими елементами вартості, які відрізняються для порівнюваних варіантів.

Еталоном для порівняння нового проектного рішення будівлі слід вважати проект аналогічної будівлі, що застосовується у масовому будівництві, виходячи з того, що оцінка об'ємно-планувальних рішень будівель повинна проводитися, як правило, зіставленням проектних показників по завданнях, запроектованих з однотипними конструкціями, а також близькими за рівнем оздоблення та обладнання.

Порівнювати проектні рішення можна за допомогою коефіцієнтів приведення, які враховують різницю проектів за окремими показниками на основі їх вартісного виміру.

При порівнянні проектів комерційних установ (концертних і кіноконцертних залів, кінотеатрів, басейнів тощо) за їх рентабельністю можуть зіставлятися всі проекти будинків і споруд, призначених для платного обслуговування населення незалежно від їх місткості, кількості залів, рівня комфорту тощо, оскільки за оцінку взято саме визначення значущості цих факторів.

Для об'єктивного вибору оптимального варіанту проектних рішень порівнювати їх необхідно з урахуванням усього комплексу витрат. Наприклад, порівнюючи будівлі, де цегляні стіни, з будівлями, де є панельні стіни, слід урахувати не

тільки затрати коштів, праці та часу, у зв'язку з їх зведенням, а й в окремих випадках (за великого будівництва) відповідні витрати потрібні для виробництва матеріалів, конструкцій і виробів для цих об'єктів.

У необхідних випадках основні техніко-економічні показники треба приводити до умов, які можна зіставити, завдяки уникненню різних факторів. Наприклад, при порівнянні та виборі економічного варіанту конструктивних рішень проекту їх слід порівнювати за об'ємно-планувальним рішенням. У цьому випадку потрібно уникнути впливу на техніко-економічні показники таких факторів, як розміри будівель, різне оздоблення тощо. Порівнювані будівлі стають нібито подібними та відрізняються лише своїм конструктивним вирішенням.

Найпоширенішим методом вибору варіантів проектів у практиці проектування є метод порівнювальної економічної ефективності, коли зіставляються показники витрат і результатів за варіантами і визначається, наскільки один варіант ефективніший за другий.

Для проектної практики широко застосовується метод наведених витрат у розмірності кошторисної вартості, що обчислюється за формулою

$$П = K + T_n C,$$

де $П$ – наведені витрати;

K – кошторисна вартість об'єкта;

T_n – нормативний строк окупності капітальних вкладень;

C – річні витрати експлуатації об'єкта.

За техніко-економічної оцінки проектних рішень необхідно врахувати фактор часу, оскільки час виступає як своєрідний ресурс суспільного виробництва.

Урахування різночасових витрат і ефектів, що здійснюються у різні періоди часу для забезпечення порівняльності вартісних показників варіантів, розроблених у різний час,

обчислюється добутком витрат і результатів на коефіцієнт приведення.

У поняття “конструктивне рішення проекту” входить вибір конструктивної системи будинку, визначення розмірів і конфігурації окремих конструктивних елементів, а також матеріалів, з яких вони виготовлені.

Економічна ефективність конструктивного рішення, як і будь-якого технічного у будівництві та проектуванні, визначається тим же народногосподарським ефектом, який може дати його застосування, тобто підвищення ефективності капітальних вкладень у будівництві.

Необхідною умовою дотримання порівняльності варіантів є порівняння їх за конкретних умов експлуатації. Треба, щоб порівнювані варіанти конструктивних рішень мали не тільки загальне призначення (підлога, стіни, дах тощо), а й розглядалися б в однакових умовах експлуатації (нормальні або з підвищеною вологістю, з хімічно шкідливим впливом тощо).

Зіставлення варіантів конструктивних проектних рішень відбувається за системою показників. У першу чергу, застосовуються основні показники, а у випадку необхідності – додаткові.

До основних показників належать одноразові витрати, що реалізуються у процесі будівництва, тобто вартість виготовлення, монтажу або застосування матеріалів; річні експлуатаційні витрати (що здійснюються протягом усього строку служби будинку); строк окупності первісних витрат (або коефіцієнт ефективності); питомі капітальні вкладення у матеріально-технічну базу.

До додаткових показників належать маса (густина матеріалу, вага конструкції), трудомісткість (сумарна на заводі та будівельному майданчику) – людино-дні; машиномісткість – машино-зміни на монтаж; витрачання сировини та матеріалів на виробництво одиниці конструкції у натуральних одиницях виміру.

Нові проектні рішення впливають на зміну низки показників, при цьому одні з них можуть поліпшуватися, а інші – погіршуватися. Так, при збільшенні товщини стінових конструкцій зростає їх вартість, але знижуються річні витрати на опалення та ін. Тому кінцевим показником ефективності, як правило, потрібно вважати різницю у наведених витратах – ЕП.

Етапи і стадії проектування виробничих об'єктів підприємства

На першому етапі розробляється техніко-економічне обґрунтування (далі – ТЕО) необхідності та доцільності будівництва (розширення, реконструкції) відповідного виробничого об'єкту, зокрема ТЕО містить:

- обґрунтування потреб у продукції об'єкту, що передбачається будувати;
- характеристику проектної потужності, структури та спеціалізації об'єкту;
- обґрунтування джерел забезпечення сировиною, матеріалами, напівфабрикатами, паливом, енергією, водою, робочою силою;
- вибір територіального розміщення об'єкту (за умови будівництва нового);
- орієнтовні розрахунки обсягів капітальних вкладень та їх економічної ефективності;
- найважливіші проектні техніко-економічні показники діяльності об'єкту.

На базі затвердження ТЕО замовник разом з проектною організацією складає завдання на розробку технічного Проекту, в якому наведена вся необхідна інформація для проектування. Завдання, зокрема, містить показники ефективності виробництва та капітальних вкладень, вимоги щодо використання досягнень науково-технічного прогресу тощо.

Другий етап – проектування, залежно від розмірів і складності об'єкта, що проектується, може здійснюватися в одну або дві стадії. Для великих і складних об'єктів процес проектування розбивається на дві стадії: розробка технічного проекту та опрацювання робочих креслень.

До складу технічного проекту входять декілька розділів, найважливішими з яких є економічна частина, генеральний план і транспорт, технологічна частина, будівельна частина, організація будівництва, кошторисна документація. Технічний проект разом із зведеними кошторисно-фінансовими розрахунками (після його затвердження керівництвом замовника) є основою для фінансування будівництва, замовлення устаткування та опрацювання робочих креслень. За виготовленими робочими кресленнями безпосередньо здійснюються будівельно-монтажні роботи.

Для об'єктів, будівництво яких ведеться за типовими проектами, або для невеликих і технічно не складних об'єктів, проектування здійснюється в одну стадію – шляхом розробки техноробочого проекту, тобто технічного проекту з опрацюванням робочих креслень.

Спосіб ведення будівельно-монтажних-робіт. Капітальне будівництво може здійснюватися двома способами: підрядним та господарським.

Підрядний спосіб будівництва – це метод ведення робіт постійно діючими підрядними монтажними та будівельними організаціями (підрядники), які виконують роботи для різних замовників за договорами підряду. Згідно з підрядним договором, підрядник приймає на себе обов'язки виконати власними силами та засобами будівництво об'єкта відповідно до проекту та вимог чинних будівельних норм і правил. Замовник зобов'язаний надати підряднику будівельний майданчик, затверджену проектно-кошторисну документацію та забезпечити своєчасне фінансування будівництва, постачання

технологічного устаткування, прийняти збудовані об'єкти та своєчасно сплатити їх.

Для виконання окремих комплексів робіт підрядник має право залучати інші спеціалізовані підрядні організації, підписавши з ними договори субпідряду. При цьому відповідальність перед замовником за виконання всіх робіт несе основний (генеральний) підрядник.

Господарський спосіб будівництва – це метод ведення робіт безпосередньо самим забудовником (підприємством чи організацією) власними силами та засобами. Підприємство-забудовник у цьому випадку одночасно виконує роль керівника будівництва та виконавця будівельних робіт. З цієї метою воно створює на період будівництва необхідний апарат управління та виробничу базу, здійснює на тимчасовій основі набір робітників та залучення будівельної техніки.

? Питання для самоконтролю

1. Проектування в будівництві
2. Завдання проектування в будівництві.
3. Етапи і стадії проектування виробничих об'єктів підприємства.

7.3. СИСТЕМА ОДИНИЦЬ ВИМІРУ ПОКАЗНИКІВ, ЇХ НОРМАТИВІВ ТА МЕТОДИКА ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ ВАРІАНТІВ ПРОЕКТНИХ РІШЕНЬ. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ТА УМОВИ СПІВСТАВЛЕННЯ

Для оцінювання проектних рішень застосовується система техніко-економічних показників, оскільки якимось одним показником неможливо виразити економічну ефективність проектної пропозиції. Основні з них підлягають визначенню й порівняльній оцінці у галузі:

- об'ємно-планувальних і конструктивних рішень;
- вартості будівництва;

-
-
- поточних (експлуатаційних) витрат;
 - затрат праці;
 - потреби в основних матеріалах;
 - капітальних вкладень у розвиток виробничої бази;
 - соціального ефекту.

Визначення показників здійснюється залежно від їх характеру у вартісному, натуральному або відносному виразах (за допомогою коефіцієнтів).

Об'ємно-планувальні показники у проектах будинків визначаються співвідношеннями об'ємів і площ у варіантах рішень, що розглядаються, на одиницю потужності, наприклад, робоча площа на одиницю потужності (місткості, пропускної спроможності) – м^2 ; загальна площа на одиницю потужності – м^2 ; будівельний об'єм на одиницю потужності – м^3 ; відношення робочої площі до загальної площі будинків – K_1 ; відношення будівельного об'єму до робочої площі – K_2 ; відношення зовнішніх огорожень конструкцій до загальної площі будинку тощо.

До складу робочої площі будинку належать усі приміщення, за винятком площі коридорів, тамбурів, проходів, а також площі та приміщень, що призначені для інженерних мереж і обладнання. До складу загальної площі будинку входить площа підлоги всіх надземних і підземних поверхів (включаючи технічні, цокольні та підвальні), вимірювання у межах внутрішніх поверхонь зовнішніх стін. Технічне підпілля, лоджії, балкони при цьому не враховуються.

Будівельний об'єм будинків включає до свого складу увесь об'єм надземної частини будинку й об'єм підвальних приміщень, зокрема неопалювані приміщення основного та допоміжного призначення. Об'єм технічного підпілля, технічного горища, відкритих приміщень (навісів, лоджій, балконів) у загальний об'єм будинку не включається.

Показники економічності конструктивних рішень оцінюють конструктивну схему будинку або споруди. За допомогою цих показників здійснюється вибір матеріалів і конструкцій для окремих частин будинку або споруди: фундаменту, стін,

дахів, перегородок, підлоги, столярних виробів, оздоблення. До таких показників належать: трудомісткість, витрачання основних матеріалів, енергомісткість, ступінь збірності, уніфікація збірних елементів.

Показники вартості будівництва визначаються відношенням кошторисної вартості 1м² загальної площі будинку до розрахункової одиниці потужності підприємства або витратами на технологічне та господарсько-побутове обладнання будинку з розрахунку на розрахункову одиницю потужності. До показників вартості належать витрати на інженерне обладнання й упорядженість території, що припадає на 1 м² загальної площі, із розрахунку на одиницю потужності підприємства тощо.

Показники вартості будівництва визначаються на основі кошторисної документації.

Показники поточних (експлуатаційних) затрат (грн/рік) визначають відновлення та ремонт будинків, експлуатацію систем інженерного обладнання будинків, утримання будинків і територій, адміністративно-управлінські витрати; вони включають до свого складу заробітну плату всього персоналу підприємства, комунальні витрати на утримання будинку, опалення, вентиляцію та кондиціювання, електроосвітлення, утримання ліфтів, реновацію будинків та ін.

Показники затрат праці (людино-дні) застосовуються у будівельних умовах і при виготовленні в заводських умовах конструкцій і виробів, у загальних (сумарних) затратах праці на одиницю виміру порівнюваної продукції.

Показники потреб в основних матеріалах: бетоні та залізобетоні – м³; сталі – кг; лісоматеріалах – м³; ефективних термоізоляційних матеріалах – м³ на одиницю виміру порівнюваної продукції.

Як показники економічності генерального плану застосовують: коефіцієнт використання території – відношення площі, яку займають будинки та споруди, відкриті склади, дороги до всієї території ділянки; коефіцієнт забудови – відношення площі забудови критих споруд до території ділянки; обсяг земельних

робіт по вертикальному плануванні, їх вартість; коефіцієнт компактності – відношення периметра ділянки до його площі; витрати на освоєння території – на водозниження, знесення будівель, компенсацію за вилучення землі, рубку лісу та корчування пеньків тощо.

До показників капітальних вкладень у розвиток виробничої бази будівництва, (грн/рік) належать ті, що розраховуються на одиницю виміру продукції; питомі вкладення у будівництво підприємств промисловості будівельних матеріалів, будівельної індустрії й суміжних галузей промисловості; питомі капітальні вкладення на придбання будівельних машин, транспортних засобів та інших видів оснащення й обладнання будівельних організацій.

Показники соціального ефекту мають різноманітний характер: підвищення комфорту обслуговування, раціональне використання вільного часу населенням тощо.

Одиничним показником якості проекту є показник, який характеризує тільки одну властивість проекту. Таким показником може виступати, наприклад, несуча здатність запроектованої конструкції.

Комплексні показники якості проекту, звичайно, визначаються на базі одиничних показників з урахуванням їх вагомості. Коефіцієнти вагомості виявляються за допомогою експертного, статичного та інших методів. Прикладом комплексного показника якості проекту можна запропонувати показник науково-технічного рівня запроектованої будівлі. Інтегральний показник відображає відношення корисного ефекту від експлуатації або споживання продукції до загальних затрат на її створення. Прикладом інтегрального показника якості проекту може бути відношення приросту рівня надійності функціонування запроектованого об'єкта до величини збільшення (для досягнення мети) його кошторисної вартості.

Кількісний вираз якості забезпечує об'єктивність і конкретність в оцінці переваг (недоліків) порівнюваних варіантів. Вони виражаються у вартісній (грошовій) та натуральній

формах – фізичних одиницях (т, км, м², м³, шт). Але не завжди характеристики проектних рішень можуть бути представлені в кількісній формі. У цьому випадку для оцінки порівнюваних проектних рішень використовуються показники, які мають якісну форму виразу.

Технічні показники якості проектів об'єднують показники надійності (міцність, морозостійкість тощо) та довговічності (тривалість експлуатації будівель і споруд). Технологічні показники характеризують проектні рішення за ступенем задоволення в них вимог високої продуктивності праці як під час спорудження об'єкта, так і його експлуатації. Соціальні показники якості включають показники, які характеризують покращення ергономічних, житлових та культурно-побутових умов працівників як у період будівництва, так і в період експлуатації об'єкта. До ергономічних показників відноситься рівень шуму, вібрації, токсичності, освітлення тощо. Економічні показники відображають економічну ефективність капітальних вкладень та витрати ресурсів під час будівництва та експлуатації будівель і споруд.

Одночасне врахування грошових та натуральних показників обумовлює вибір проектних рішень методами експертних оцінок за багатокритеріального підходу ефективності цих проектних рішень.

Питома трудомісткість робіт – затрати праці на одну гривню кошторисної вартості будівельно-монтажних робіт або на один кубічний метр об'єму будівлі.

$$K_m = T_{\text{заг}} / B_{\text{БМР}}, \text{ люд.-год/грн}; \quad K_m = T_{\text{заг}} / V, \text{ люд.-год/м}^3;$$

де $T_{\text{заг}}$ – загальні трудовитрати по об'єкту;

$B_{\text{БМР}}$ – кошторисна вартість будівельно-монтажних робіт;

V – будівельний об'єм об'єкта.

Питома вага будівельно-монтажних робіт у загальному обсязі капіталовкладень:

$$K_{\text{БМР}} = \frac{B_{\text{БМР}}}{K} \cdot 100\%,$$

де K – загальна сума капітальних вкладень по об'єкту;
Коефіцієнт забудови території:

$$K_3 = \frac{F_E}{F_3},$$

де F_E – площа забудови об'єкта;
 F_3 – загальна площа ділянки забудови.
Рівень використання об'єму будівлі:

$$K_1 = \frac{V}{F_{роб}},$$

де $F_{роб}$ – робоча (житлова) площа будівлі;
Рівень використання площі будівлі

$$K_2 = \frac{F_{заг}}{F_{роб}},$$

де $F_{заг}$ – загальна площа будівлі;
Термін окупності об'єкта

$$T_{ок} = \frac{K_1 - K_2}{C_2 - C_1} \text{ місяців},$$

де C_1, C_2 – собівартість робіт відповідно за варіантами, які порівнюються.

Коефіцієнт порівняльної економічної ефективності:

$$E = \frac{1}{T_{ок}} = \frac{C_2 C_1}{K_1 K_2}.$$

? Питання для самоконтролю

1. Якими організаціями здійснюється проектування.
2. Які документи повинен представити замовник проектувальнику.
3. Вказати допоміжні показники оцінки проектних рішень?

7.4. ЕКСПЕРТНІ АВТОМАТИЗОВАНІ СИСТЕМИ ТА СИСТЕМИ АВТОМАТИЗОВАНОГО ПРОЕКТУВАННЯ НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У БУДІВНИЦТВІ

Останнім часом провідні західні проектувальні фірми і частково вітчизняні здійснюють перехід до систем автоматизованого проектування (САПР), які охоплюють весь процес створення проекту.

Створенню або купівлі САПР повинен передувати ретельний економічний аналіз. Досвід показує, що для середніх та невеликих фірм вигідніше користуватись послугами сторонніх організацій.

До основних питань, які необхідно вирішити під час впровадження САПР, належать:

1) адаптація організаційної структури фірми до вимог САПР, тобто організація інформаційних потоків таким чином, щоб запобігти дублювання або відсутності необхідних даних у різних учасників процесу проектування;

2) вибір програмних засобів та обчислювальної техніки з урахуванням того факту, що їх оновлення відбувається кожні 5–6 років;

3) вирішення питання про структуру банку даних, який буде використовуватись у системі. Зазвичай, банк даних включає: дані про витрати матеріалів, вартість, рішення про компонування, технології, строки будівництва, а також про нормативи та типові конструкторські рішення.

Прикладом САПР, яка ефективно працює в багатьох країнах світу, є:

1. Універсальна система CADAD (США). Ця система включає елементи штучного інтелекту типу CAD/CAM (CAD – Computer Aided Design, CAM – Computer Aided Management), вона дозволяє здійснювати конструкторські та проектувальні роботи, а також аналіз та управління проектами.

Цю систему умовно можна поділити на дві частини. Перша – призначена для проектування, вона складається з таких підсистем:

- проектування, які містять дво- та тримірні графіки;
- проектування та аналізу будівельної та технологічної частин об'єкта з підготовкою креслень;
- розрахунку та оцінки потреби в матеріальних і трудових ресурсах.

Друга частина забезпечує управління проектною діяльністю і містить:

- систему управління (планування);
- систему оцінки та контролю якості;
- систему документообігу за проектом та базу даних, яка необхідна для підготовки інформації для керівництва і менеджерів проекту.

Інтерфейсом CADAD пов'язана з системою ARTEMIS, яка використовується для календарного планування. Система забезпечує швидку відповідь на запит, а також ефективні методи захисту від несанкціонованого доступу.

2. Система AUTOCAD – це професійна система автоматизованого проектування та виконання креслень для не дорогих комп'ютерів і призначена для використання в невеликих проектних бюро. Ця система порівняно дешева і має високу продуктивність. Вона достатньо розповсюджена серед професіоналів Росії та України.

Останнім часом широкого розповсюдження набувають експертні проблемно орієнтовані системи. При цьому людина формулює мету, а інтелектуальна система знаходить декілька можливих рішень, це дозволяє інженерам звільнитись від багатьох технічних функцій і сконцентруватись на дійсно творчих аспектах проектування.

? Питання для самоконтролю

1. Які системи автоматизованого проектування на основі сучасних комп'ютерних технологій у будівництві ви знаєте?

8. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЛОГІСТИКА В БУДІВНИЦТВІ

8.1. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУДІВНИЦТВА

До складу матеріально-технічних виробничих ресурсів входять сировина і матеріали, конструкції і вироби, тобто такі предмети праці, які становлять основу, “головну субстанцію”. Залежно від участі того чи іншого предмету праці у створенні будівельної продукції вони розподіляються на такі групи:

- основні будівельні матеріали і сировина;
- будівельні конструкції і вироби;
- допоміжні матеріали;
- малоцінні і швидкозношувані предмети.

До основних будівельних матеріалів належать предмети праці, що у процесі виробництва повністю споживаються і переносять свою вартість на вироблену будівельну продукцію. До цієї групи належать матеріали, виготовлені промисловістю (цемент, цегла, чорні та кольорові метали; санітарно-технічні, електротехнічні, хімічні, лакофарбові матеріали; алебастр, лісо-матеріали тощо) і сировинні матеріали мінерального та рослинного походження (глина, пісок, щебінь, круглий ліс, камінь тощо).

До будівельних конструкцій та виробів належать предмети праці промислового виготовлення (металеві, залізобетонні, дерев'яні збірні елементи будинків і споруд, рейки, шпали, санітарно-технічне обладнання для устаткування опалення, водопроводу, каналізації, газифікації, вентиляції). Ця група матеріально-технічних ресурсів повністю використовується і повністю переносить свою вартість на готову продукцію.

До допоміжних матеріалів належать матеріали, що не створюють матеріальної основи продукції будівництва (пальне,

електроенергія, запасні частини до будівельних машин і механізмів, обтиральні матеріали тощо).

До малоцінних і швидкозношувальних предметів відносяться предмети праці вартістю до 100 грн (за одиницю) або строком служби менш як один рік (господарський інвентар, інструменти, пристрої, конторський інвентар тощо).

Матеріально-технічні ресурси для здійснення капітального будівництва постачаються замовником, генеральним підрядником і субпідрядником.

Організації (підприємства)-замовники за договорами підряду забезпечують будівництво такими матеріально-технічними ресурсами:

- технологічним, енергетичним, підіймально-транспортним устаткуванням, спеціальною апаратурою;

- кабельною продукцією, кольоровими металами, нержавіючою сталлю для виготовлення будівельних конструкцій;

- трубами з біметалевими і неметалевими покриттями;

- промисловою трубопровідною арматурою;

- фланцями;

- шпильками з гайками для монтажу устаткування;

- усіма видами матеріалів, виробами, паливом, мастилом.

Генеральні підрядники забезпечують:

- трубами;

- прокатом чорних металів;

- опалювальними котлами;

- конвекторами, радіаторами;

- будівельні матеріалами (цегла, цемент, щебінь, пісок) лісовими матеріалами, оздоблювальними і допоміжними матеріалами.

Субпідрядні організації здійснюють за договорами субпідряду з генеральним підрядником монтажні та спеціалізовані роботи.

Капітальне будівництво, здійснюване за прямими договорами, забезпечується замовниками всіма видами матеріалів, виробів і конструкцій.

**Технічні та економічні аспекти використання
прогресивних та ефективних матеріалів у будівництві.
Основи логістики: планування, управління та контроль
за рухом матеріальних ресурсів, кадрів, інформації.
Якість будівництва**

В умовах переходу до ринкової економіки одним із найважливіших завдань кожної будівельної організації є економія матеріальних витрат виробництва, від яких безпосередньо залежить величина прибутку. Прибуток в умовах ринкової економіки – основне джерело життєзабезпечення будівельної організації.

Розрізняють джерела і шляхи економії матеріальних ресурсів. Джерела економії показують, за рахунок чого може бути досягнута економія. Шляхи (або напрямки) економії показують, за допомогою яких заходів можна досягти економії.

У кожній будівельній організації є резерви економії матеріальних ресурсів. Під резервами економії матеріальних ресурсів слід розуміти можливості поліпшення використання ресурсів, які виникають чи виникли, але ще не використані (повністю або частково).

Для того, щоб побудувати довільний об'єкт, необхідна сировина, матеріали, напівфабрикати, конструкції і т.д. – до сотні найменувань. Це все вимагає чіткої організації руху, різноманітних ресурсів, що прийнято називати логістикою.

З 1974 року в літературі і практиці затвердилось таке визначення: “**Логістика** – це наука про планування, управління та контроль за рухом матеріальних ресурсів, енергоресурсів, кадрів, інформації та інших потоків у різноманітних системах”.

Це визначення було сформульовано і прийнято Першим Європейським конгресом з логістики, який проходив у Берліні з 20 по 22 березня 1974 року.

Концепція логістики – це система раціональнішого планування, організації і контролю у сферах виробництва та обміну продукцією для повнішого задоволення споживчого попиту.

У загальній структурі народного господарства виділяються такі види логістики: макрологістика, мікрологістика та металологістика.

Макрологістична система об'єднує підприємства, організації та виробничі системи у всіх галузях народного господарства.

Мікрологістична система охоплює рух матеріальних та інформаційних потоків у рамках одного підприємства чи виробничої системи.

Металологістика – це сукупність функціональних підрозділів різноманітних підприємств і систем.

Наприклад, якщо об'єднання всіх підприємств та організацій України є макрологістичною системою, то одне окремо взяте підприємство – мікрологістична система, а об'єднання транспортних підсистем декількох підприємств може розглядатись як металогістична система.

Предметом логістики є комплексне управління всіма матеріальними та нематеріальними потоками в системах.

Логістика охоплює як сферу виробництва, так і сферу обміну матеріальних благ (підсистема матеріально-технічного постачання та збуту продукції). Вона направлена на створення та контроль діяльності єдиної системи управління виробництвом, маркетингом, фінансовими та економічними розрахунками, обробкою необхідної інформації.

Логістична діяльність базується на трьох системах:

- техніка як сукупність всіх технічних засобів та обладнання;

• інформація як сукупність всієї динамічної та статичної інформації про рух матеріальних і нематеріальних потоків у системах.

• економіка підприємства та народного господарства.

Витрати на матеріали і конструкції становлять близько 55% від загальних витрат на будівельне виробництво. Тому їх економічні розрахунки значно впливають на результати діяльності будівельного виробництва. Економічні розрахунки матеріалів та збереження конструкцій необхідно передбачати на всіх етапах будівництва: при виборі будівельного майданчику, на стадії проектування об'єкта, під час спорудження об'єкта, організації постачання і складського господарства, транспортування та зберігання матеріальних цінностей. Від всіх цих факторів залежить також якість будівництва.

Матеріально-технічне забезпечення є формою розподілу засобів виробництва на основі організаційних зв'язків і договорів між постачальниками і споживачами безпосередньо або через посередника. Воно в значній мірі забезпечує результативність будівельного виробництва, діючи безпосередньо на використання виробничих фондів, ритмічність виконання будівельно-монтажних робіт, собівартість, продуктивність праці, тривалість будівництва та інші показники.

З переходом до ринкових відносин господарювання відбулися суттєві зміни на ринку будівельних матеріалів. За цих умов державою втрачені функції розподілу матеріальних ресурсів. Натомість з'явилась велика кількість дрібних посередницьких структур, які хоч і функціонують в обмежених секторах цього ринку (невиробниче будівництво, ремонт, приватне житлове будівництво), беруть на себе певну частину обороту ресурсів і цим самим складають конкуренцію не тільки собі подібним, але й великим оптовим посередникам. Зараз оборот продукції виробничо-технічного призначення засновується на ринковому співвідношенні платоспроможності попиту і пропозиції, набираючи рис ринкового розподілу.

Оцінюючи в цілому ситуацію на товарному ринку будівельних матеріалів, можна зазначити, що підприємства і організації працюють в умовах, які характеризуються достатньо вільною підприємницькою діяльністю.

Їхня діяльність зафіксована законодавчо: вони мають необхідну господарську самостійність по відношенню до управлінських та владних державних структур; мають доступ практично до всіх ресурсів; вільні у зборі контрагентів під час здійснення торгово-закупівельних та господарських операцій; обирають напрям розвитку власної діяльності, керуючись метою отримання максимального прибутку. Потужності та обсяги виробництва будівельних матеріалів, які є на сьогоднішній день, цілком задовольняють попит на цьому ринку.

Основними функціями матеріально-технічного забезпечення будівельного виробництва є забезпечення необхідною сировиною, напівфабрикатами і деталями; зберігання, переробка та постачання сировини за заявками споживачів; забезпечення інструментами та пристроями; ремонт технологічного, енергетичного, транспортного та іншого обладнання і нагляд за ним; постійне підтримання обладнання в робочому стані; забезпечення підприємств електричною, тепловою енергією, стислим повітрям та водою, переміщення вантажів на будівельному майданчику та поза ним; проведення всіх навантажувально-розвантажувальних робіт.

Склад і характер господарств, що забезпечують матеріально-технічне забезпечення, визначається особливістю основного виробництва.

До служб матеріально-технічного забезпечення відносяться:

- матеріально-технічне постачання;
- складування та зберігання матеріалів, палива, сировини та готової продукції, яке забезпечується складським господарством;

• виробничо-технологічна комплектація об'єктів згідно з календарними графіками;

• інструментальне господарство та служба технологічного оснащення;

• ремонтно-механічний цех і служби;

• транспортне господарство.

Система матеріально-технічного забезпечення включає:

• поставки матеріальних ресурсів;

• оптову торгівлю технологічним обладнанням, будівельними матеріалами, конструкціями і деталями;

• торгівлю будівельними матеріалами, конструкціями і деталями через систему будівельних бірж, торгових домів та посередницьких підприємств.

Систему органів матеріально-технічного забезпечення складають:

• територіально-посередницькі підприємства (оптторги);

• госпрозрахункові фірми АТ "Укркомплект";

• приватні посередницькі фірми та підприємства.

Функції органів матеріально-технічного забезпечення в будівельних організаціях (трестах) виконують управління виробничо-технологічної комплектації (далі – УВТК) на правах самостійних виробничих одиниць.

УВТК здійснюють свою діяльність на основі господарського розрахунку.

Реформування будівельних організацій з урахуванням нових економічних відносин є основною метою вітчизняної економіки.

Будучи одним із найбільших суб'єктів споживання матеріальних ресурсів, будівельний комплекс у найбільш повній мірі повинен бути зацікавленим в ефективних формах їх придбання та раціонального використання. Вирішення цих завдань для різних видів ресурсів різноманітне. Для машин і обладнання, які необхідно монтувати в процесі будівельно-монтажних робіт, найефективнішою формою є лізингова. Її

розвиток в умовах обмежених інвестиційних ресурсів особливо актуальний. Крім цього, для машин і обладнання, які підлягають монтажу, це організація поставок з максимальним наближенням здавання техніки в монтаж.

Для матеріалів, будівельних конструкцій та деталей першочергове значення має раціоналізація матеріальних потоків з метою мінімізації пов'язаних з ними витрат, що визначає доцільність і необхідність забезпечення будівництва матеріалами, методів логістики як ефективного, наукового інструменту управління формуванням та рухом матеріальних потоків.

Ринок будівельних матеріалів і галузь капітального будівництва на сьогоднішній день є тими секторами економіки, у яких уже створені умови, достатні для використання логістичних рішень в організації матеріальних потоків.

Ці умови полягають у такому:

- на ринку будівельних матеріалів спостерігається найвищий рівень конкуренції;
- підприємства з виготовлення будівельних матеріалів володіють значними резервами невикористаних виробничих потужностей, тому вони здатні задовольняти підвищені вимоги покупців;
- значна частина матеріального потоку в інвестиційному процесі формується в середині будівельного комплексу і повністю залежить від взаємодії підрозділів цього комплексу, вибору ними раціональних рішень та їх послідовної реалізації;
- матеріальний потік у будівництві як галузі споживання суспільного продукту, що починається за її межами, завершується моментом використання матеріальних ресурсів у процесі створення основних фондів. У промисловості, навпаки, матеріальний потік не завершується створенням готового продукту в цьому виробництві, лише трансформується в його русі в інше виробництво як один з елементів оборотних фондів. Тому використання логістики в будівництві не розповсюджується на продукт праці в цій галузі;

• матеріальний потік у будівництві при спорудженні будь-якого об'єкта має чітко виражену продуктивну неоднорідність у процесі будівельного циклу. Як правило, перелік матеріалів на кожній стадії циклу змінюється, необхідні адекватні логістичні рішення, які можуть принципово відрізнятися одне від одного. Іншими словами, якщо в промисловості відправним моментом для логістичного рішення є продукт, то в будівництві – це стадія будівельного циклу;

• матеріальний потік у будівництві безперервно змінює свою направленість у просторі по мірі переміщення виробництва з одного об'єкта на інший або розгалужується в просторі при спорудженні декількох об'єктів одночасно. Це значить, що стосовно одних і тих же матеріалів виконроб повинен використовувати різноманітні логістичні рішення.

Перехід до ринкової економіки в значній мірі змінює характер відносин у будівельному комплексі, зокрема в галузі матеріально-технічного забезпечення. Стан попиту зі сторони будівельного комплексу та цінова політика постачальників стали основними факторами кон'юнктури ринку будівельних матеріалів. У ринкових умовах головною проблемою постачальників стала проблема збуту товарів, а для споживачів – мінімальні витрати на її придбання.

Витрати на матеріали і конструкції складають близько 55 відсотків від загальних витрат на будівельне виробництво, тому їх економічні розрахунки значно впливають на результати діяльності будівельних організацій. Економічні розрахунки матеріалів та збереження конструкцій необхідно передбачати на всіх етапах будівництва: при виборі будівельного майданчика, на стадії проектування об'єкта, у ході спорудження об'єкта, у процесі виготовлення та монтажу будівельних конструкцій, під час організації постачання і складського господарства, транспортування та зберігання матеріальних цінностей.

Якість виконаних робіт і кінцевої продукції завжди була й залишається актуальною проблемою. Ця проблема різко

загострилася після того, як будівельною діяльністю почали займатися особи, що не мають спеціальної підготовки. Змінився й вигляд замовника-забудовника. Раніше, будучи фактично єдиним замовником, держава одночасно брала на себе й функції органів, які, в остаточному підсумку, відповідали за якість будівельного об'єкта. Нинішній приватний замовник не завжди уявляє собі наслідки того або іншого рішення, на якому він наполягає, а залежний від нього, часом некомпетентний, а іноді й несумлінний підрядник іде на порушення проектних рішень і технологічних операцій для прискорення процесу будівництва, зниження його собівартості на шкоду якості. У підсумку нерідко буває, що крім морального збитку, викликаного наслідками необдуманих рішень, замовник несе й значні матеріальні втрати. Як правило, у будівництві міських об'єктів поряд з генеральним підрядником беруть участь спеціалізовані субпідрядні організації, що виконують окремі види робіт.

Серйозні будівельні організації й фірми намагаються мати у своєму складі постійний "кістяк" досвідчених інженерно-технічних працівників, які забезпечують організацію й здійснення всіх будівельних процесів – від організаційно-технічної підготовки до будівництва до завдання об'єкта "під ключ", тобто в експлуатацію. Вони виконують геодезичні розбивні роботи в процесі будівництва, контролюють точність виконання будівельно-монтажних робіт (СМР), співпрацюють із будівельними лабораторіями щодо випробування будівельних матеріалів. Що ж говорити про безконтрольне будівництво заміського будинку за допомогою найманих некваліфікованих робітників або будівельних фірм, що не мають достатнього досвіду в проведенні будівельних робіт, власної виробничої бази, будівельної лабораторії або хоча б досвідченого фахівця, що знає вимоги СНиПов, уміє проконтролювати якість матеріалів, технологічні процеси будівельних робіт, правильно підібрати склад бетону (розчину) і розрахувати об'ємне дозування матеріалів на заміс бетономішалки (не лопатами, за розсудом

робітників), забезпечити режим набору міцності бетону монолітних конструкцій, скласти потрібні технічні й виконавчі документи (акти схованих робіт, схеми прив'язки підземних комунікацій та ін.), необхідні забудовникам для експлуатації будинку.

Ціль таких фірм і найманих бригад одна: встигнути за короткий будівельний сезон виконати якнайбільше будівельних робіт. Міцність і надійність будинку їх мало хвилюють. Під час обговорення ціни майбутнього будівництва основний акцент роблять не на види й обсяги робіт, їхню організацію й технології, а на гроші. Мало того, саме з розмови про фінанси всі й починається. Це помилка замовників, що створює передумови для наступного роздування кошторису. Приватні замовники не вміючи будувати відносини з підрядником, робітниками на грамотному технічному рівні, приречені на переплату. Практика засвідчує, що їхні витрати еквівалентні не одному, а півтора–двом об'єктам-аналогам. Таким чином, оплачуються ще власне мимовільне неуцтво й непрофесіоналізм або несумлінність виконавців. Робота із забезпечення якості будівництва, як і будь-яка інша, вимагає витрат. Тут функцію технічного нагляду забудовника може виконувати його довірена особа – досвідчений будівельник або проектувальник. Для професіоналів, що володіють всіма нюансами будівельного виробництва, висновок очевидний: замовникові – споживачеві будівельних послуг необхідна система правової й технічної підтримки.

? Питання для самоконтролю

1. Роль матеріально-технічного забезпечення.
2. Які основні галузі та виробників будівельних матеріалів ви знаєте?
3. Що ви знаєте про логістичну діяльність?
4. Яке місце займає якість у будівництві?

8.2. ФОРМИ І СИСТЕМИ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Інтервали поставок матеріалів на підприємство та їхнього використання, за рідкісними винятками, не збігаються: багато з них надходять у виробництво безперервно, тобто щоденно. Тому виникає потреба в запасах матеріалів. За призначенням запаси поділяються на поточні, підготовчі й страхові. Зберігаються вони на складах разом, але нормативні величини обчислюються окремо.

Поточний запас забезпечує роботу підприємства в період між двома черговими надходженнями партій матеріалів. Він є величиною змінною: досягає максимуму в момент надходження партії матеріалів, поступово зменшується внаслідок їхнього використання і стає мінімальним безпосередньо перед черговою поставкою.

Максимальний поточний запас ($M_{з.пт.мах}$) дорівнює партії поставки матеріалів, яка залежить від інтервалу між двома поставками та середньодобових витрат матеріалів, тобто

$$M_{з.пт.мах} = M_d \cdot t_n,$$

де M_d – середньодобові витрати матеріалу в натуральному вимірі;

t_n – інтервал між надходженням чергових партій матеріалів, дні.

Різновидом поточного є сезонний запас, який утворюється за умов сезонного використання, сезонної заготівлі або сезонного транспортування матеріалів.

Підготовчий запас створюється тоді, коли перед використанням матеріали потребують спеціальної підготовки (сушіння, розкрою, правки тощо). Він визначається за формулою

$$M_{з.пд.} = M_d \cdot t_n,$$

де t_n – час на підготовку матеріалів, дн.

Страховий запас потрібний на випадок можливої затримки надходження чергової партії матеріалів. Його обчислюють за формулою

$$M_{з.стр.} = M_0 \cdot t_r,$$

де t_r – час термінового поповнення запасу, дн., або за стандартних інтервалів постачання – середнє відхилення від нього.

Таким чином, загальний запас матеріалів становить:

- максимальний $M_{з.мах} = M_0 (t_n + t_r + t_r)$;
- мінімальний $M_{з.мін} = M_0 (t_n + t_r)$;
- середній $M_{з.ср} = M_0 (t_p \setminus 2 + t_n + t_r)$.

Важливе значення для підтримування поточних запасів на належному рівні має система регулювання запасів. На вибір системи регулювання впливає багато факторів, передовсім, величина потреби в матеріалах, регулярність запуску у виробництво, форма постачання тощо. Регулювання запасів може здійснюватися за системами “максимум–мінімум”, “стандартних партій”, “стандартних інтервалів” тощо.

У нас найвідоміша система “максимум–мінімум”, згідно з якою, запаси поповнюються до рівня не нижчого за їхню мінімальну величину, а після надходження чергової партії не бувають більшими за встановлену максимальну кількість. Для забезпечення цих умов замовлення на чергову поставку матеріалів видається за такої величини поточного запасу, якої вистачить для роботи аж поки замовлений матеріал надійде. Ця величина запасу називається “точкою замовлення” ($M_{з.з.}$) та обчислюється за формулою

$$M_{з.з.} = M_{з.мін} + M_{з.стр} + M_0 t_3,$$

де t_3 – час у днях від моменту оформлення замовлення до надходження чергової партії матеріалів.

Інші системи регулювання запасів, як це видно з їхніх назв, жорстко регламентують величини партій поставок або інтервал між ними.

Величина запасів матеріалів істотно впливає на ефективність роботи підприємства і вплив цей неоднозначний. З одного боку, збільшення запасів унаслідок постачання великими партіями потребує більших обігових коштів, додаткових витрат на зберігання матеріалів, компенсацію можливого псування та втрат. Ці втрати й витрати можна вважати пропорційними величині запасу, тобто партії поставки. З іншого боку, постачання великими партіями зменшує кількість поставок і, відповідно, транспортно-заготівельні витрати, бо останні відносно мало залежать від величини партії поставки, а в більшій мірі обумовлені кількістю цих партій (витрати на оформлення, пересилання документів, роз'їзди агентів, транспортування тощо). Зменшення величини партії поставок спричиняє зворотний ефект: втрати й витрати, пов'язані зі зберіганням запасів, зменшуються, а транспортно-заготівельні витрати зростають.

Оптимальною є така партія поставки (P_m), яка забезпечує мінімальні сумарні витрати ($C_{m,c}$) на придбання ($C_{m,n}$) і зберігання ($C_{m,z}$) матеріалів, тобто коли $\min (14.12) C_{m,c} = C_{m,n} + C_{m,z}$.

Підставивши у складові цієї функції відповідні значення, одержимо

$$\begin{aligned} C_{m,n} &= M_p : P_m \cdot C_n, \\ C_{m,z} &= P_m : 2 \cdot C_m \cdot P_n, \end{aligned}$$

де M_p – річна потреба у матеріалах;

C_n – транспортно-заготівельні витрати на одну партію поставки;

C_m – ціна одиниці матеріалу без урахування транспортно-заготівельних витрат;

P_n – коефіцієнт, що враховує втрати від відволікання коштів у запаси й витрати на зберігання матеріалів.

У своїй діяльності підприємство використовує різноманітні матеріально-технічні ресурси (сировину, матеріали, паливо, енергію, комплектуючі вироби тощо). Вони в процесі виробництва перетворюються на продукцію (послуги) і підлягають постійному поповненню. Для цього організується матеріально-технічне забезпечення, яке включає: визначення потреби в матеріально-технічних ресурсах, пошук і купівлю ресурсів, організацію доставки, зберігання й видачі окремим споживачам на підприємстві. Постачання матеріально-технічних ресурсів має бути своєчасним, комплектним і з мінімальними витратами. Виконує цю роботу відділ матеріально-технічного постачання.

Матеріально-технічні ресурси підприємство купує на ринку, де продавцями і постачальниками є безпосередньо підприємства-виробники або організації-посередники. Купівля матеріально-технічних ресурсів відбувається безпосередньо у виробників, тобто організація постачання за прямими зв'язками має ті переваги, що вона забезпечує можливість оперативного врахування спеціальних вимог покупця до продукції, конкретних побажань щодо її складу, конструкції, оформлення, планування тощо. За прямими зв'язками поставляються, передусім, ті матеріально-технічні ресурси, які потрібні постійно та у великій кількості, а також вироби за індивідуальними замовленнями й складне устаткування. Проте вся номенклатура матеріально-технічних ресурсів, потрібних у виробництві, яка сягає іноді десятків тисяч найменувань і типорозмірів, не може поставлятися за прямими зв'язками. Ті ресурси, які потрібні в невеликій кількості, періодично або нерегулярно, економніше буває купувати в посередників – оптових фірм і магазинів. Вони комплектують певний асортимент товарів для продажу і територіально розміщуються неподалік від підприємств та організацій споживачів.

Нерегулярна або періодична купівля матеріально-технічних ресурсів, передовсім, з однорідними стандартизованими

властивостями, може здійснюватися на товарних біржах, де концентрується інформація про продаж продукції та рівень поточних цін.

Коло основних постачальників підприємства є досить стабільним, особливо за умов масового та серійного виробництва, коли існує постійна потреба у великій кількості тих самих матеріалів. Але періодично виникають нові завдання, які потребують нових матеріально-технічних ресурсів і постачальників (освоєння нової продукції, заміна та вдосконалення технологічних систем, нове будівництво тощо). Проте і без цього може виявитися потреба замінити окремих постачальників, розширити їхнє коло. Тому важливою є проблема вибору постачальників.

Вибираючи постачальників матеріально-технічних ресурсів, слід ураховувати низку чинників, зокрема, відповідність виробничої потужності постачальників потребі підприємства в матеріалах, якість і ціну останніх, репутацію постачальника, його територіальну віддаленість та оперативність поставок, швидкість реакції на потреби покупця, умови розрахунків, можливість надання кредиту тощо. Ці характеристики постачальників ретельно аналізуються й вибирається той партнер, який забезпечує найліпші умови постачання за мінімальних витрат.

Між постачальником і споживачем матеріально-технічних ресурсів укладається договір, що регламентує всі умови постачання: кількість, якість, ціну товарів, термін доставки, форму розрахунків, відповідальність за порушення договору. Матеріально-технічні ресурси надходять на склад підприємства, з якого далі подаються в цехи й на робочі місця.

Об'єкти техніки (машини, устаткування, пристрої тощо), які потрібні епізодично, зберігаються на складі підприємства до моменту введення в експлуатацію. Щодо матеріалів, то постачання таких на робочі місця є регулярним і вважається завершальним етапом матеріально-технічного забезпечення.

Воно здійснюється за певною системою. Для кожного цеху чи іншого підрозділу службою матеріально-технічного забезпечення встановлюється ліміт витрат матеріалів на підставі норм витрат і планового обсягу робіт. У межах ліміту матеріали видаються зі складу цехам.

Залежно від типу виробництва застосовуються різні системи лімітування та забезпечення цехів матеріалами. На підприємствах одиничного і дрібносерійного виробництва поширено децентралізовану (пасивну) систему постачання цехів. Склад видає матеріали на підставі разових вимог цехів, які самостійно їх одержують і транспортують. За умов масового та багатосерійного виробництва зі стабільною номенклатурою продукції й ритмічним споживанням матеріалів застосовується централізована (активна) система забезпечення робочих місць. Склад доставляє матеріали в цех безпосередньо на робочі місця в потрібній кількості й у належний час згідно з календарним графіком у межах встановленого ліміту. Централізована система дає змогу ефективніше використовувати складські приміщення, транспортні засоби, успішніше механізувати та автоматизувати транспортно-складські операції.

Вищої форми набуває централізоване постачання матеріалів у цехи й на робочі місця за інтегрованої системи виробництва й постачання “точно за часом” (японський варіант “канбан”), коли всі процеси та їхнє забезпечення здійснюються згідно з чітким календарним графіком. В єдиний графік роботи включаються також постачальники, які забезпечують виробничий процес часто прямо “з коліс”, зводячи запаси матеріалів масового споживання до мінімуму.

Обчислення потреби в матеріалах

Потреба в матеріально-технічних ресурсах визначається по-різному, залежно від їхнього призначення. Кількість технічних засобів, тобто машин та устаткування, обчислюється

епізодично за проектування виробничих систем. Розрахунки потреби в матеріалах є регулярними і здійснюються на єдиній методичній основі. Кількість матеріалів певного різновиду, яка потрібна підприємству в розрахунковому періоді в натуральному вимірі (M_n) і яку слід закупити, обчислюється за формулою

$$M_n = M_в + M_{з.к.} + M_{з.п.},$$

де $M_в$ – витрати матеріалів за розрахунковий період;

$M_{з.п.}$, $M_{з.к.}$ – перехідний запас матеріалів відповідно на початок і кінець розрахункового періоду.

Матеріали витрачаються ($M_в$) на такі потреби: основне виробництво, виготовлення технологічного оснащення, ремонтно-експлуатаційні роботи, заходи з підвищення технічного рівня виробництва, капітальне будівництво власними силами. Витрати матеріалів обчислюються множенням обсягу продукції (робіт) на норму витрати матеріалу. Цей засадний принцип конкретизується відповідно до того чи іншого об'єкта нормування. Так, витрати матеріалів на виробництво продукції $M_{в.в.}$ підраховуються за формулою

$$M_{в.в.} = \sum_{i=1}^n N_i M_{ni} \pm M_{н.в.},$$

де n – кількість найменувань продукції, що виготовляється;

N_i – обсяг випуску продукції i -го найменування в натуральному вимірі;

M_{ni} – норма витрат матеріалу на одиницю i -го виробу;

$M_{н.в.}$ – витрати матеріалу на зміну залишків незавершеного виробництва.

Величина $M_{н.в.}$ обчислюється тоді, коли істотно змінюються залишки незавершеного виробництва. Обчислення її проводять по-різному залежно від широти номенклатури продукції та величини норм витрат. За обмеженої номенклатури продукції й великих норм витрат визначається зміна кількості виробів у незавершеному виробництві, яку помножать на норму витрат на

один виріб. В інших випадках величина M_n обчислюється, приблизно, виходячи зі зміни незавершеного виробництва у вартісному вимірі й витрат матеріалів на грошову одиницю за минулий рік.

Так підраховуються витрати на виробництво продукції основних матеріалів, напівфабрикатів, комплектувальних виробів і тих допоміжних матеріалів, які нормуються на окремі вироби. Витрати матеріалів на допоміжні й обслуговуючі процеси обчислюються множенням обсягу робіт або кількості об'єктів обслуговування на норму витрат. Об'єктами нормування витрат матеріалів у цьому разі можуть бути час роботи устаткування (мастильні, охолоджувальні матеріали, енергія), тонно-кілометри перевезень (матеріали для обслуговування транспортних засобів), одиниця ремонтоскладності устаткування (матеріали для ремонту, запасні частини), кількість працівників (спецодяг, спецхарчування тощо).

? Питання для самоконтролю

1. Системи організації матеріально-технічного забезпечення в будівництві.
2. Формули розрахунків матеріальних запасів.

8.3. КОНТРАКТИ ТА УМОВИ ПОСТАВОК МАТЕРІАЛІВ

Зміст контракту становлять його умови, про які сторони домовилися в процесі укладення контракту та попередніх переговорів. Ці умови відображають специфіку відносин сторін та їхні особливі вимоги до предмета і порядку виконання контракту. З огляду на це умови контракту можуть бути класифіковані за їх обов'язковістю для продавця і покупця та за їх універсальністю.

Щодо обов'язковості умови контракту поділяються на обов'язкові і додаткові.

До обов'язкових умов належать:

- найменування сторін-учасників угоди;
- предмет контракту;
- якість і кількість;
- базисні умови поставки;
- ціна;
- умови платежу;
- санкції та рекламації (штрафи і претензії);
- юридичні адреси та підписи сторін.

Додаткові умови:

- здавання-приймання товару;
- страхування;
- відвантажувальні документи;
- гарантії;
- упаковування і маркування;
- форс-мажорні обставини;
- арбітраж;
- інші умови.

Обов'язковими ці умови (conditions) називаються тому що, якщо одна зі сторін не виконує їх, то інша – вправі розірвати контракт і вимагати відшкодування збитків. Додаткові, або несуттєві умови ("warranty") передбачають, що при порушенні їх однією зі сторін, інша – не вправі розірвати угоду, а може вимагати виконання контрактних зобов'язань і застосувати штрафні санкції, якщо це передбачено контрактом. Учасники угоди вирішують самі в кожному конкретному випадку, які з умов будуть суттєвими, а які несуттєвими.

З погляду універсальності умови контракту можна поділити на універсальні й індивідуальні. До універсальних (типових) умов належать:

- формулювання преамбули;
- здавання-прийняття товару;

-
-
- базисні умови поставки;
 - умови платежу;
 - упаковування і маркування;
 - гарантії;
 - санкції та рекламації;
 - форс-мажорні обставини;
 - арбітраж.

Індивідуальні умови:

- найменування сторін;
- предмет контракту;
- якість товару;
- кількість товару;
- ціна;
- строки поставки;
- юридичні адреси й підписи сторін.

Окремі умови зовнішньоторговельних контрактів мають власну специфіку, що необхідно знати і враховувати під час складання контракту. До таких умов належать: місце виконання контракту, ціна, фінансові умови, комерційні документи.

Залежно від місця виконання контракту між сторонами розподіляються витрати на перевезення й обов'язки, пов'язані з доставлянням переданого за контрактом товару. До місця виконання такі витрати й обов'язки за загальним правилом несе продавець, а надалі – покупець.

У місці виконання контракту до покупця, звичайно, переходить право власності на товар і, відповідно, ризик випадкової втрати придбаного майна. У цьому полягає основна відмінність договору купівлі-продажу від всіх інших видів договорів – орендного, ліцензійного, страхування та ін., де не міститься умова про перехід права власності на товар, а предметом договору є право користування товаром або надання послуг.

Відповідно до законодавства країн СНД, виникнення і припинення права власності на товар визначається за законами

місця здійснення зовнішньоторговельної операції. Згідно з законодавством країн СНД, право власності покупців на товар за договором купівлі-продажу виникає з моменту передання йому товару, якщо інше не передбачено законом або договором. Переданням визнається вручення товару покупцеві, а також здавання товару транспортній організації або пошті для відправлення покупцю, якщо за контрактом укладення договору перевезення й оплата за доставку товару покупцеві не входить в обов'язки продавця.

Місце виконання має важливе значення для визначення відповідальності продавця за контрактом. Переданий ним товар повинен за кількістю, якістю й іншими умовами відповідати вимогам контракту саме в місці його виконання. За подальше погіршення якості товару, якщо в цьому немає вини продавця, відповідатимуть ті особи, якими було завдано шкоди товару.

Місце виконання контракту визначається сторонами з урахуванням специфіки контракту та їх комерційної заінтересованості.

Ціна товару є однією із суттєвих умов контракту. Вона виражається числом грошових одиниць певної валюти за одну кількісну одиницю товару, указанного в контракті.

Ціни контрактів за узгодженням сторін фіксуються у валюті однієї з країн контрагентів або у валюті третьої країни. Для платежу, тобто для взаємних розрахунків між продавцем і покупцем, може бути обрана інша валюта, не та, у якій зафіксовані ціни.

Вибір валюти ціни і платежу залежить, по-перше, від співвідношення сил між покупцем і продавцем, по-друге, від усталених звичаїв у міжнародній торгівлі. Наприклад, під час торгівлі каучуком, оловом і деякими іншими товарами заведено вказувати ціни у фунтах стерлінгів, а при торгівлі нафто-продуктами – в американських доларах.

Інколи ціна, обумовлена в контракті, та ціна, фактично сплачена покупцем, не збігаються. Наприклад, під час купівлі

каучуку встановлюється ціна на базисний сорт і до неї дається шкала знижок і надбавок відповідно до зміни сортності товару. Природно, що ціна товару залежить від обумовлених у контракті базисних умов його поставки в зазначений географічний пункт.

Основні питання, які виникають під час встановлення ціни на товар, такі:

- на які ціни орієнтуватися експортеру при встановленні ціни пропозиції й імпортеру при визначенні доцільності закупівлі;

- як співвідноситься ціна товару з витратами на доставку товару покупцеві;

- яким способом розрахувати ціну товару;

- як зафіксувати ціну в контракті;

- у якій валюті встановити ціну товару й у якій здійснювати платіж;

- як уникнути валютних ризиків?

Ціна на кожний товар установається за певну одиницю виміру, а саме:

- за кількісну одиницю маси (кілограм, тонна і т. д.), площі (метр квадратний і т. д.), обсягу (кубометр, метр і т. д.), за штуку, комплект тощо;

- за числову одиницю (десяток, сотня, дюжина і т. д.);

- за вагову одиницю, виходячи з базисного вмісту основної речовини в товарі (руди, концентрати, продукція на основі хімічних сполук), а також з коливань натуральної ваги, вмісту сторонніх домішок і вологи.

Якщо за даним контрактом поставляються товари різної кількості й асортименту, то ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного виду, сорту, марки. Тоді ціни на товари вказуються в додатках до контракту – специфікаціях, що є невід’ємною складовою контракту. Під час поставок комплектного устаткування в специфікаціях указується ціна на кожний комплектувальний виріб. При часткових поставках,

тобто поставках не відразу всієї партії товару, у специфікації вказується ціна кожної часткової поставки. Якщо в основу ціни береться одиниця маси, необхідно визначити її характер (маса нетто – маса товару без упаковки; маса брутто – маса товару разом з упаковкою; маса брутто за нетто – маса товару разом з упаковкою, коли маса останньої настільки мала, що нею можна знехтувати). У разі, коли в основу ціни береться одиниця маси або ціна встановлюється за штуку або комплект, у контракті необхідно обумовити, чи включається вартість упаковки і тари в ціну товару.

Експортні поставки товару за цією ціною будуть найефективніші, якщо ціна товару покриває прямі витрати, компенсує непрямі витрати, віднесені на товар, приносить прибуток, є конкурентоспроможною і забезпечує місце на ринку. *Прямі витрати – це витрати на виробництво і реалізацію безпосередньо пов'язані з цим товаром.* Інакше кажучи, ці витрати викликав тільки один цей товар.

Витрати виробництва включають витрати на придбання і зберігання сировини і матеріалів, заробітну плату, амортизацію основних фондів і виплату процентів за кредит, якщо він використовувався для виробництва товару.

До витрат реалізації відносять витрати на транспортування товару покупцеві, страхування товару, сплату експортних податків, мита і зборів, агентських винагород посередникам. Розмір цих витрат залежить від обов'язків експортера за базисними умовами поставки.

Непрямі витрати пов'язані з діяльністю підприємства взагалі і відносяться на вартість цього товару. Крім цього, ціна товару обов'язково містить у собі певний прибуток у відсотках до суми витрат. Проте вона не може бути справжньою зовнішньоторговельною ціною, тому що враховує індивідуальні, а не суспільно необхідні затрати праці, що визначають реальну вартість товару на зовнішньому ринку. В умовах, коли матеріальні затрати на виробництво товарів у СНД зовсім не

співвідносні із затратами на виробництво подібних товарів за кордоном, ціни, розраховані на основі витрат і прибутку, виявляться демпінговими, тобто набагато нижчими від світових. Під світовими цінами розуміють ціни, за якими здійснюються значні комерційні експортно-імпортні угоди в основних центрах світової торгівлі з платежами у вільно конвертованій валюті.

Загострення конкуренції на світовому ринку змушує держави обмежувати імпорт товарів у країну за цінами, нижчими від світових. Вони вводять різне антидемпінгове мито, що підвищує вартість імпорту, і можуть через свої антидемпінгові органи змусити експортера підвищити ціну на товар. Від демпінгових цін страждає також і держава експортера, оскільки це завдає шкоди її репутації як торговельного партнера і може викликати обмеження в торгівлі з нею. До того ж, занижені ціни призводять до втрати валютної виручки підприємства і перешкоджають поповненню валютних запасів у країні. Тому держави експортера стежать за рівнем експортних цін. В Україні однією з умов виходу на зовнішній ринок є відповідність контрактних цін індикативним. З одного боку, ціна не вважається демпінговою, якщо вона занижена тільки в результаті надання спеціальних знижок конкретному покупцю.

З іншого боку, у країнах СНД спостерігається тенденція наближення цін багатьох товарів до світових. Збереження такої тенденції може призвести до того, що наші експортери зіштовхнуться з жорсткою конкуренцією на світовому ринку. У цій ситуації експортер під час встановлення ціни може опинитися перед вибором: призначити ціну товару, що повністю покриває витрати, чи продавати за ціною, що компенсує лише прямі витрати, і відмовитися від відшкодування непрямих витрат. Продаж за ціною, що враховує лише прямі витрати, не може проводитися тривалий час, оскільки підприємство не може довго відмовлятися від покриття непрямих витрат. Разом з тим, якщо експортер реалізує велику частину власного товару за цінами, що покривають повні витрати, то продаж деякої

частини продукції за цінами, що відшкодовують тільки граничні прямі витрати, є доцільним.

Для визначення загального рівня ціни планованого продажу, звичайно, користуються цінами, що публікуються в спеціальних і фірмових джерелах інформації, що відображають рівень світових цін. Світові ціни – це експортні ціни основних постачальників цього товару й імпортні ціни в головних центрах імпорту цього товару. Наприклад, на пшеницю й алюміній світовими є експортні ціни Канади; на пиломатеріали – Швеції, на каучук – Сінгапурської біржі; на хутро – Санкт-Петербурзького і Лондонського аукціонів; на чай – аукціонів у Калькутті, Коломбо і Лондоні. Якщо для сировинних товарів світову ціну визначають основні країни-постачальниці, то щодо готових виробів і устаткування вирішальну роль відіграють головні фірми, що випускають і експортують певні типи і види виробів.

До цін, що публікуються, належать довідкові ціни, біржові котирування, ціни аукціонів, ціни, що наводяться в загально-статистичних довідниках, ціни фактичних угод, ціни пропозицій великих фірм.

Довідкові (індикативні) ціни – це ціни товарів внутрішньооптової або зовнішньої торгівлі різних країн, що публікуються в друкованих виданнях. Джерелами довідкових цін є економічні газети і часописи, спеціальні бюлетені, фірмові каталоги і прейскуранти. Довідкові ціни можуть бути суто номінальними, тобто не пов'язаними з реальними комерційними операціями, або такими, що відображають попередні операції, зроблені за минулий тиждень, місяць.

Біржові котирування – ціни товарів, що є об'єктом біржової торгівлі, які в основному відображають фактичні угоди.

Ціни аукціонів близькі до котирувань бірж, оскільки відображають, як правило, реальні угоди.

Ціни попередніх угод застосовуються у разі відносної стабільності цін, насамперед на промислову сировину, а також машини й устаткування.

Найобґрунтованішим критерієм для визначення рівня цін у контракті є ціни фактичних угод і пропозицій фірм-конкурентів. Проте ціни фактичних угод публікуються нерегулярно, а з'являються в пресі епізодично лише щодо окремих операцій.

Одним із дійових чинників успішного виходу на ринок в умовах жорсткої конкуренції є надання покупцям певних пільг у вигляді знижок на ціни. Розмір знижок залежить від характеру угоди, умов поставки і платежу, відносин із покупцем, кон'юнктури ринку в момент угоди.

Спеціальна знижка дається привілейованим покупцям, у замовленнях яких найбільш заінтересований продавець. Таку знижку роблять тоді, коли продавець тільки виходить на ринок із товаром і збирається продати пробну партію товару.

Загальна (проста) знижка нараховується з преїскурантної або довідкової ціни. Проста знижка з преїскурантної ціни на серійні машини й устаткування становить, звичайно, 20–30%, а іноді й до 40%. Проста знижка на промислову сировину становить близько 5%.

Прогресивна (оптова) знижка – це знижка за кількість. Вона застосовується до серійних замовлень виробів, до яких експортери виявляють значний інтерес, оскільки під час виготовлення великої кількості машин того самого типу знижуються витрати на одиницю продукції. Розмір знижки досягає 10%.

Дилерські знижки даються продавцями своїм постійним представникам і посередникам. Вони поширені при продажі автомобілів, тракторів, стандартного устаткування й оргтехніки; коливаються залежно від марки товару і становлять 15% від ціни, за якою сам продавець реалізує товари в роздріб.

Знижка “сконто” – знижка при розрахунках готівкою. У тому разі, коли довідкова ціна передбачає короткостроковий

кредит, а покупець готовий оплатити товар готівкою, він може одержати таку знижку. Розмір цієї знижки, як правило, відповідає розміру позичкового відсотка на грошовому ринку нині. Такі угоди особливо поширені в Західній Європі. У контракті вона фіксується так: “Ціна товару – 2000 німецьких марок, за оплати протягом одного тижня – знижка 4 %”.

Бонусна знижка, або знижка за оборот, дається продавцем своїм постійним агентам за реалізацію певної кількості виробів. У агентській угоді встановлюється шкала знижок залежно від обороту. За деякими видами устаткування знижка становить від 5 до 25 %, за сировинними і сільськогосподарськими товарами – кілька відсотків.

Сезонна знижка застосовується у разі продажу товару поза сезоном, її розмір залежить від характеру товару.

Інколи знижка як така не згадується в тексті контракту, а просто в процесі переговорів визначається кінцева ціна товару з урахуванням знижки і тоді фіксується в контракті. Проте при наданні спеціальної знижки застереження про неї в тексті контракту бажане. Застереження може мати такий вигляд: “Ціна одиниці виробу становить 900 дол. США, але продавець надає покупцеві знижку в розмірі 10% із кожного виробу, й остаточна ціна контракту становитиме таку-то суму. Зазначена знижка дійсна тільки для цього контракту”. Це означає, що у разі повторної угоди на той самий товар покупець не має права вимагати знижки, спираючись на попередній контракт, а інший покупець не може посилатися на цю угоду, як на прецедент у встановленні цін.

? Питання для самоконтролю

1. Що входить до обов’язкових і додаткових умов контракту?
2. Що належить до універсальних (типових) умов контракту?

8.4. СИСТЕМИ НОРМ ВИТРАТ ЗАПАСУ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Нормування матеріальних ресурсів є вкрай необхідним завданням для успішного функціонування підприємства будь-якого рівня. Від нормування залежать фінансові результати діяльності, оскільки через нього визначається потрібна кількість матеріальних ресурсів для виробництва тощо.

Визначення потреби підприємства у сировині та інших видах матеріальних ресурсів здійснюється за певними нормами їх витрати. Ці норми розробляються самими підприємствами або ж на їх замовлення галузевими науково-дослідними організаціями. Застосовувана система норм витрати матеріальних ресурсів охоплює велику кількість різноманітних норм; забезпечення зручності практичного користування досягається шляхом їх класифікації за певними ознаками (табл. 8).

Таблиця 8

Класифікація норм витрати матеріальних ресурсів

Класифікаційні ознаки	Види норм витрати
Призначення	Норми витрати за видами матеріальних ресурсів – сировини, матеріалів, палива тощо
Масштаб дії	Групові (на однакові види продукції). Індивідуальні
Період дії	Річні (для поточного планування) Перспективні
Ступінь деталізації об'єктів нормування	На деталь (вузол). На виріб у цілому
Ступінь деталізації нормованих ресурсів	Специфіковані (на вид ресурсів з конкретними їх параметрами). Зведені (на вид ресурсів за звуженою номенклатурою)

Нормування витрати окремих видів матеріальних ресурсів передбачає дотримання певних наукових принципів. Найважливішими з цих принципів мають бути прогресивність, технологічна і економічна обґрунтованість, динамічність і забезпечення зниження норм.

Норма витрати того чи іншого виду матеріальних ресурсів – це гранично допустима величина витрати на виготовлення продукції в умовах конкретного виробництва з урахуванням необхідності застосування найпрогресивнішої технології та сировини (матеріалів) найвищого гатунку. Вона має власну структуру, тобто співвідношення окремих елементів, які у своїй сукупності утворюють загальну величину витрати певного виду матеріальних ресурсів на одиницю вироблюваної продукції. Для більшості матеріалів структура норми витрати H_v така

$$H_v = R_x + Q + q,$$

де R_x – корисна або чиста витрата матеріалу;

Q – технологічні відходи і втрати;

q – інші організаційно-технічні відходи і втрати, що виникають у процесі транспортування, зберігання тощо. Якість норми витрати тим вища, чим менші в її складі неминучі технологічні та інші відходи і втрати сировини (матеріалів).

У практиці господарювання використовують три основні методи нормування витрати матеріальних ресурсів аналітично-розрахунковий, дослідно-лабораторний, звітно-статистичний. Найпрогресивнішим вважається аналітично-розрахунковий метод, що базується на глибокому аналізі та техніко-економічному обґрунтуванні усіх елементів норми з використанням найновіших досягнень техніки і технології виробництва. Дослідно-лабораторний метод зводиться до визначення норм витрати шляхом проведення низки дослідів і досліджень, його використовують, головним чином, для нормування витрати допоміжних матеріалів та інструменту. Суть звітно-статистичного методу нормування полягає у

встановленні норм витрати виходячи зі звітних даних про фактичне витрачання ресурсів за минулі роки та очікуваного (можливого) деякого зниження норм у наступні роки. Його практичне застосування допустиме як виняток для приблизних розрахунків, а також у процесі нормування витрати малоцінних і рідко використовуваних матеріалів.

Виробничі запаси створюються на підприємстві для забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції. У складі виробничих запасів найбільшу питому вагу мають сировина, матеріали й покупні напівфабрикати.

Норматив обігових коштів щодо цих запасів визначається з формули:

$$H = ON,$$

де H – норматив обігових коштів для сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів, тис. грн;

O – одноденні витрати сировини, матеріалів, напівфабрикатів, тис. грн;

N – норма обігових коштів (днів).

Одноденне витрачання сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів визначається за кошторисом витрат на виробництво IV кварталу планового року без відрахування поворотних відходів. Розмір одноденних витрат за номенклатурою сировини, що споживається, матеріалів і покупних напівфабрикатів розраховується діленням суми витрат у IV кварталі планового року на 90.

Норма обігових коштів стосовно сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів включає такі елементи: транспортний запас; час для прийняття, розвантаження, сортування, складування матеріалів; технологічний запас; поточний (складський) запас; гарантійний (страховий) запас.

Транспортний запас визначається як різниця між часом перебування вантажу в дорозі від постачальника до споживача та часом поштового пробігу розрахункових документів, їх

оформлення вантажовідправником і обробки банками за місцем знаходження постачальника і споживача.

Приклад 1

Час руху вантажу від постачальника до споживача становить 20 днів. Поштовий пробіг документів – 12 днів. Обробка документів у постачальника і в банківських установах – 4 дні. За цих умов транспортний запас дорівнює чотирьом дням (20–12–4).

За наявності кількох постачальників транспортний запас щодо конкретних видів матеріальних цінностей розраховується як середньозважена величина.

Якщо сировина й матеріали надходять до споживача раніше за прибуття розрахункових документів (або ці процеси збігаються в часі), транспортний запас не встановлюється.

Підготовчий запас – це час для прийняття, розвантаження, сортування, складування матеріалів.

Технологічний запас включає час на підготовчі операції (сушіння лісоматеріалів, подрібнення брухту, розкроювання матеріалів), якщо вони не є складовою частиною виробничого циклу. Норма технологічного запасу визначається конкретними умовами роботи кожного підприємства і тривалістю підготовчих операцій.

Поточний запас – норма обігових коштів у частині поточного запасу залежить від частоти та рівномірності поставок матеріалів, рівномірності їх споживання у виробництві. Що частіше вони надходять на адресу споживача, то меншим буде поточний запас.

У норму обігових коштів, як правило, включається середній поточний запас у розмірі 50% тривалості інтервалу між поставками. Інтервал поставок визначається на підставі договорів із постачальниками або виходячи з фактичних даних про надходження за попередній період.

У разі, коли за розробки норм обігових коштів у частині поточного запасу щодо окремих видів матеріалів відсутні

планово-календарні строки поставок, середній інтервал між поставками визначається на підставі даних про фактичне надходження матеріалів. Для цього кількість днів у році (360) слід розділити на загальну кількість поставок цього виду матеріалів за звітний рік. У розрахунках середнього інтервалу не враховуються дрібні партії та надміру великі надходження.

Поставки від кількох постачальників можуть суттєво різнитися за обсягом і за величиною інтервалів між окремими партіями, що залежить від різних причин – особливостей транспортування, періодичності випуску тих чи інших матеріальних цінностей постачальниками, умов конкретних договорів на постачання тощо. У такому разі середній інтервал між поставками розраховується як середньозважена величина.

? Питання для самоконтролю

1. Що таке системи норм витрат запасу матеріальних ресурсів?
2. Що таке контракти?

9. СОБІВАРТІСТЬ БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНИХ РОБІТ, ПРИБУТОК І РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ

9.1. КОШТОРИСНА ВАРТІСТЬ І СОБІВАРТІСТЬ У БУДІВНИЦТВІ, СКЛАД, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ГРУПУВАННЯ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО

Собівартість будівельно-монтажних робіт характеризує діяльність будівельних організацій і враховується тільки ними. Вона включає всі види ресурсів у вартісному виразі, які групуються за елементами та статтями витрат:

- будівельні матеріали, конструкції та деталі;
- заробітна плата робітників;
- витрати на експлуатацію будівельних машин і механізмів;
- транспортні витрати;
- інші прямі витрати;
- накладні витрати.

Перелічені види витрат прийнято називати витратами будівельного виробництва (рис. 6).

Елементи й статті витрат у собівартості будівельно-монтажних робіт

Усі видатки, що складають собівартість будівельно-монтажних робіт, поділяються на прямі витрати й накладні (непрямі) витрати.

Прямыми витратами (Пв) вважають витрати, пов'язані з виробництвом будівельно-монтажних робіт, які можна прямо та безпосередньо включати до собівартості конкретних будівельних об'єктів або комплексів робіт. До них належать витрати на будівельні матеріали, конструкції, і деталі (**М**); основна заробітна плата (**Зп**); витрати з експлуатації будівельних машин і механізмів.

мів (E_m); амортизаційні відрахування на повне відновлення основних виробничих фондів (A); інші прямі витрати (IP_v):

$$P_v = M + Z_n + E_m + A + IP_v.$$



Рис. 6. Структура витрат будівельного виробництва

Під накладними (непрямими) витратами (H_v) розуміють витрати, пов'язані з організацією й управлінням виробництвом будівельно-монтажних робіт, що належать до діяльності будівельної організації в цілому.

До складу накладних витрат входять:

- адміністративно-господарські (заробітна плата інженерно-технічних працівників, службовців і молодшого обслуговуючого

персоналу; відрядні; канцелярські, поштово-телеграфні; оплата консультаційних і аудиторських послуг та інші витрати);

- з обслуговування працівників будівництва (підготовка та перепідготовка кадрів; відрахування на медичне та соціальне страхування; охорона праці й техніка безпеки; забезпечення санітарно-гігієнічних і побутових умов тощо);

- на організацію робіт на будівельному майданчику (пожежна та сторожова охорона, утримання лабораторій, відрахування на проектування виробництва робіт, благоустрій та утримання будівельного майданчика тощо);

- інші накладні витрати (страхування майна будівельної організації, платежі за кредитами банків, витрати на рекламу, представницькі витрати).

Прямі (P_6) та накладні витрати (H_6) складають собівартість будівельно-монтажних робіт (C):

$$C = P_6 + H_6.$$

У будівництві використовуються показники кошторисної вартості (визначеної в кошторисах), планової (розрахованої будівельною організацією з урахуванням конкретних умов) і фактичної (реально складеної на будівельному майданчику) собівартості будівельно-монтажних робіт.

Під структурою собівартості будівельно-монтажних робіт розуміють склад і співвідношення окремих витрат у собівартості. У середньому по будівельних організаціях України структура витрат на будівельно-монтажні роботи за період 1990–1995 рр. характеризується даними (за фактичною собівартістю у процентах до підсумку), табл. 9.

Слід мати на увазі, що структура собівартості будівельно-монтажних робіт різна за окремими видами робіт і в окремих будівельних організаціях відрізняється від середніх даних по будівництву.

Таблиця 9

**Орієнтовна структура собівартості
будівельно-монтажних робіт**

Статті й групи витрат	Питома вага, %
Матеріали, конструкції, вироби	54–58
Основна заробітна плата робітників	16–12
Витрати з експлуатації машин і механізмів	8,0–10
Транспортні витрати	2,2–3,0
Інші прямі витрати	0,8–1,0
Разом прямі витрати	81–84
Накладні витрати	19–16
Усього собівартість	100

Зміна структури собівартості робіт залежить від низки факторів, насамперед, від трудо- й матеріаломісткості.

Планування собівартості будівельно-монтажних робіт здійснюється відповідно до Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт, затверджених Наказом Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України від 07.05.2002 р. № 81.

Собівартість будівельно-монтажних робіт може бути:

- плановою, яка включає витрати на виконання будівельно-монтажних робіт, що визначаються на підставі техніко-економічних розрахунків з використанням економічно обґрунтованих норм і нормативів витрат на виконання будівельно-монтажних робіт за умови нормальної потужності будівельної організації та дотримання планових термінів будівництва, раціонального та ефективного використання виробничих ресурсів та вимог до якості будівництва, а також інженерних розрахунків щодо підвищення організаційно-технічного рівня будівельного виробництва внаслідок впровадження

заходів з нової техніки та технології, удосконалення його організації і управління, інших техніко-економічних чинників;

- фактичною, яка включає фактичні витрати будівельної організації на виконання будівельно-монтажних робіт, що визначаються відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та цих Методичних рекомендацій.

Планування та бухгалтерський облік витрат, що включаються до собівартості будівельно-монтажних робіт, здійснюється за об'єктами витрат.

Об'єктом витрат у будівництві можуть бути:

- окремі види будівельно-монтажних робіт;
- об'єкт будівництва;
- будівельний контракт.

Відповідно до об'єктів витрат розрізняють:

- **собівартість окремих видів будівельно-монтажних робіт** – це витрати будівельної організації, пов'язані з виконанням на свій ризик і власними силами окремих видів будівельно-монтажних робіт на одному або декількох об'єктах будівництва, за одним або декількома будівельними контрактами;

- **собівартість об'єкта будівництва** – це витрати будівельної організації, пов'язані з виконанням на свій ризик і власними силами будівельно-монтажних робіт на конкретному об'єкті будівництва за весь період його будівництва;

- **собівартість будівельно-монтажних робіт за будівельним контрактом** – це витрати будівельної організації, пов'язані з виконанням будівельно-монтажних робіт, передбачених контрактом на будівництво від дати укладання контракту до остаточного завершення контракту.

Метою планування виробничої собівартості будівельно-монтажних робіт є:

- визначення витрат, необхідних для виконання будівельно-монтажних робіт у встановлені терміни за умови раціонального використання матеріалів, робочої сили, будівельних та інших виробничих ресурсів, дотримання правил технічної експлуатації

будівельних машин і механізмів, а також дотримання безпечних умов праці;

- організація внутрішньогосподарського розрахунку та управлінського обліку у структурних підрозділах будівельної організації; визначення ціни, за якою будівельна організація спроможна збудувати об'єкт (виконати роботи), щодо якого провадяться торги (тендери).

Порядок і методи планування виробничої собівартості будівельно-монтажних робіт встановлюють будівельні організації самостійно, виходячи з умов та особливостей їх виробничої діяльності. Планування собівартості будівельно-монтажних робіт може здійснюватись за об'єктами витрат у будівництві.

Планова виробнича собівартість окремих об'єктів будівництва та видів будівельно-монтажних робіт може розраховуватись на основі техніко-економічних обґрунтувань та визначатися за статтями калькулювання витрат або їх елементами. Вихідними даними для таких розрахунків є програма робіт будівельної організації, проектно-кошторисна документація об'єктів, що споруджуються; фізичні обсяги видів робіт; виробничі норми витрат на одиницю виміру відповідних видів робіт (конструктивних елементів). Під час здійснення розрахунків враховуються конкретні технологічні та організаційні умови роботи будівельної організації, передбачені проектами організації будівництва і виконання робіт; результати аналізу рівня витрат у минулих облікових періодах, можливості інтенсифікації та підвищення ефективності будівельного виробництва.

У разі зміни протягом року проектних рішень, що викликає зміну обсягів будівельно-монтажних робіт, їх вартісних показників, цін на матеріальні ресурси тощо, або проведення індексації заробітної плати, відповідно до законодавства, виробнича собівартість підлягає уточненню.

Витрати на виконання будівельно-монтажних робіт за статтею калькулювання "Прямі матеріальні витрати" визначаються виходячи з фізичних обсягів робіт, передбачених у

проектно-кошторисній документації, виробничих норм витрачання матеріальних ресурсів та цін постачальників на матеріальні ресурси.

Витрати за статтею калькулювання “Прямі витрати на оплату праці” визначаються виходячи з фізичних обсягів робіт, передбачених у проектно-кошторисній документації, та норм затрат праці, що діють в організації. Основна, додаткова заробітна плата та інші грошові виплати робітникам і лінійному персоналу (начальникам та механікам дільниць, виконавцям робіт, майстрам), що входить до складу виробничих бригад, визначається відповідно до системи оплати праці, що застосовується у цій будівельній організації.

Витрати за статтею калькулювання “Експлуатація будівельних машин та механізмів” визначаються виходячи з потреби в роботі будівельних машин і механізмів у машино-змінах (машино-годинах), передбаченої у проектах організації будівництва і виконання робіт для окремих об’єктів, та планової калькуляції вартості машино-змін (машино-годин).

Витрати за статтею калькулювання “Відрахування на соціальні заходи” визначаються за кожним видом відрахувань відповідно до встановлених законодавством норм.

Загальновиробничі витрати визначаються за плановий період у цілому для будівельної організації на підставі кошторисів цих витрат. Розподіл загальновиробничих витрат між об’єктами здійснюється з використанням бази розподілу.

Базою розподілу загальновиробничих витрат (постійних та змінних) може бути сума прямих витрат на виконання будівельно-монтажних робіт; сума прямих витрат на оплату праці; трудовитрати (нормативні або фактичні); відпрацьований час на будівництві об’єкта будівельними машинами і механізмами тощо.

Витрати на оплату праці лінійного персоналу та робітників, які зайняті на роботах, що виконуються за рахунок загальновиробничих витрат, визначаються виходячи з посадових

окладів, тарифних ставок та систем оплати праці, установлених у цій будівельній організації.

Для визначення планової виробничої собівартості окремих об'єктів будівництва (видів будівельно-монтажних робіт) складають планові калькуляції, у яких витрати розраховуються за окремими статтями на обсяг робіт, передбачений планом (програмою робіт). Враховується також зниження витрат, передбачених заходами щодо підвищення технічного і організаційного рівня будівельного виробництва. Планова собівартість повинна бути не вищою, ніж відповідна собівартість об'єктів будівництва (видів будівельно-монтажних робіт), передбачена договірною ціною.

Планова виробнича собівартість будівельно-монтажних робіт структурного підрозділу може визначатися як підсумок планових витрат окремих об'єктів будівництва (видів будівельно-монтажних робіт), включених до плану (програми робіт підрозділу) або розрахована укрупнено аналітично-розрахунковим методом у цілому за окремими елементами витрат.

Планові витрати за елементом "Матеріальні витрати" можуть обчислюватися одним з наведених способів:

- за планово-розрахунковими нормативами матеріальних витрат на один мільйон вартості будівельно-монтажних робіт. Такі нормативи розраховуються на підставі аналізу фактичних витрат за минулі періоди з використанням даних бухгалтерського обліку та індексів інфляції за вказані періоди;

- за фізичними обсягами укрупнених видів будівельно-монтажних робіт по об'єктах будівництва, включених до плану, планово-розрахунковими нормативами матеріальних ресурсів на відповідні види робіт та їх вартості за цінами.

До статті "Прямі матеріальні витрати" включаються: вартість сировини, матеріалів, будівельних конструкцій, комплектувальних виробів та напівфабрикатів; вартість допоміжних та інших матеріалів, придбаних у сторонніх організацій та виготовлених у допоміжних та другорядних виробництвах

будівельної організації, що в подальшому безпосередньо використовуються на виконанні будівельно-монтажних робіт; вартість паливних і мастильних матеріалів, пари, води, енергії всіх видів та запасних частин тощо.

Вартість матеріальних ресурсів включається у виробничу собівартість будівельно-монтажних робіт за їх первісною вартістю, яка формується відповідно до П(С)БО 9 “Запаси”. Вартість продукції, виготовленої у допоміжних та другорядних виробництвах будівельної організації, включається у виробничу собівартість будівельно-монтажних робіт за собівартістю їх виготовлення, яка формується відповідно до П(С)БО 16 “Витрати”.

Планові витрати за елементом “Витрати на оплату праці” можуть обчислюватися за планово-розрахунковими нормативами витрат на оплату праці робітників та лінійного персоналу (начальників дільниць, виконавців робіт, майстрів, механіків дільниць), що входить до складу виробничих бригад та апарату управління відособленого структурного підрозділу на один мільйон вартості будівельно-монтажних робіт. Такі нормативи розраховуються на підставі аналізу фактичних витрат за минулі періоди з використанням даних бухгалтерського обліку та індексів інфляції за вказані періоди.

Планові витрати за елементом “Відрахування на соціальні заходи” обчислюються за кожним видом відрахувань відповідно до встановлених законодавством норм.

Планові витрати за елементом “Амортизація” обчислюються виходячи із середньомісячної вартості як власних, так і орендованих основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів, на які нараховується амортизація, і середньої норми амортизаційних відрахувань.

Середня норма амортизаційних відрахувань визначається виходячи з переліку основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів, що передбачається задіяти у плановому періоді, на які нараховується амортизація, а також норм, затверджених за окремими групами основних засобів.

Планові витрати за елементом “Інші операційні витрати” обчислюються із застосуванням планово-розрахункових нормативів, які розраховуються у відсотках до суми витрат за елементами. Такі нормативи розраховуються на підставі аналізу фактичних витрат за минулий період з використанням даних бухгалтерського обліку.

? Питання для самоконтролю

1. Поняття про собівартість БМР.
2. Групування витрат.
3. Структура собівартості будівельної продукції.

9.2. ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ЯК ДЖЕРЕЛО ДОДАТКОВИХ ПРИБУТКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ

Відчутним резервом зниження собівартості будівельно-монтажних робіт є скорочення тривалості будівництва об’єктів та економія коштів (зменшення витрат), що витрачаються пропорційно часу виконання робіт. Такі видатки зосереджені, головним чином, у накладних витратах будівельної організації (оплата праці адміністративно-господарського персоналу, відрахування на соціальні потреби, утримання канцелярії, адміністративних будинків і споруд, охорони тощо). Ці витрати називають умовно-змінними. Під час скорочення тривалості будівництва їх економія ($E_{н.в}$) визначається за формулою

$$E_{н.в} = K_n H_v (1 - t_f / t_{пл}),$$

де K_n – коефіцієнт, що враховує питому вагу умовно-змінної частини накладних витрат у їх загальній величині;

H_v – сума накладних витрат за кошторисом об’єкта, що будується;

$i_{пл}$ – фактична та планова тривалість будівництва об’єкта.

Приклад. Будівельна організація скоротила тривалість будівництва об'єкта з 12 до 10 місяців. Накладні витрати за кошторисом об'єкта, що будується, складають 60 млн грн. Частка умовно-змінних витрат дорівнює 50 %. За формулою отримуємо:

$$E_{н.в} = 0,5 \cdot 60[1 - 10/12] = 5 \text{ млн грн.}$$

Для додаткового обґрунтування зниження накладних витрат у собівартості будівельно-монтажних робіт розраховується економія накладних витрат на підставі відносного зменшення їх умовно-постійної частини у зв'язку зі зростанням обсягу виробництва і скороченням тривалості будівництва у планованому періоді порівняно з базисним роком.

До умовно-постійних витрат належать витрати, які за зміни обсягу будівельно-монтажних робіт залишаються стабільними або істотно не змінюються.

Величина економії за рахунок відносного зменшення умовно-постійної частини накладних витрат (E_{yn}) може бути визначена за формулою:

$$E_{yn} = PT/100,$$

де P – умовно-постійна частина накладних витрат;

T – темпи зростання обсягу будівельно-монтажних робіт у планованому році.

Великі втрати в останні роки будівельні організації мають у зв'язку із затриманням (запізненням) платежів та інфляцією ($E_{з.н}$). Ці два канали фінансових втрат пов'язані між собою, тому що втрати від інфляції пропорційні часу затримки платежів:

$$E_{з.н} = K \cdot \Delta T(E_c + \eta_p),$$

де K – сума коштів, що затримується до виплати;

T – тривалість затримки виплат, частки року;

E_c – коефіцієнт економічної ефективності (рентабельності) будівельної організації;

η_p – рівень інфляції у річному обрахуванні, що, у свою чергу, дорівнює:

$$\eta_p = I_p - 1,$$

де I_p – індекс зміни цін на будівельну продукцію протягом року.

Приклад. Замовник затримав платежі в сумі 200 млн грн. на 20 днів. Визначити втрати будівельної організації, якщо:

а) досягнута ефективність виробництва (коефіцієнт) складає 0,30 грн/рік;

б) рівень інфляції у річному обчисленні – 1,2 грн/рік.

Внаслідок розрахунку одержимо:

$$E_{en} = 200 \cdot 20/35 \cdot (0,30 + 1,2) = 16,67 \text{ млн грн.}$$

Вивчення розміру зниження собівартості будівельно-монтажних робіт за елементами запланованих витрат може бути здійснено в такому порядку:

- зниження собівартості БМР як наслідок зменшення затрат на будівельні матеріали, конструкції та деталі:

$$B_m = Y_{м.о.} \cdot (1 - (100 - Y_p) \cdot (100 - Y_{ц}) / (100 \cdot 100)), \text{ відсотки,}$$

де $Y_{м.о.}$ – питома вага витрат на конструкції, матеріали у відсотках до кошторисної вартості всіх БМР;

$Y_p, Y_{ц}$ – відповідно відсоток зниження норми витрат та ціни цього матеріалу або виду конструкцій.

- зменшення витрат на експлуатацію будівельних машин на запланований період можна прогнозувати при підвищенні норм виробітку машин:

$$B_{мех} = Y_{мех.о.} \cdot \Pi_{у.п.} \cdot P_{мех} / (100 + P_{мех}) \cdot 100, \text{ відсотки,}$$

де $Y_{мех.о.}$ – рівень витрат на експлуатацію будівельних машин у загальній вартості виконаних робіт, відсотки;

$P_{у.п.}$ – частка умовно-постійних витрат на експлуатацію будівельних машин у загальній вартості робіт, відсотки;

$P_{мех}$ – запланований відсоток збільшення виробітку машин.

? Питання для самоконтролю

1. Економія за рахунок відносного зменшення умовно-постійної частини накладних витрат.
2. Зниження собівартості БМР за рахунок скорочення тривалості будівництва об'єктів.
3. Зниження собівартості БМР як наслідок зменшення затрат на будівельні матеріали, конструкції та деталі.
4. Зменшення витрат на експлуатацію будівельних машин.

9.3. ФОРМУВАННЯ ДОГОВІРНИХ ЦІН

Договірні ціни враховують усі витрати підрядної організації та замовника й формуються за укладання договорів, прогнозування вартості підрядних робіт, розрахунків між замовником і підрядчиком (субпідрядчиком) за виконанні роботи. Узгоджуються договірні ціни на переговорах між учасниками інвестиційного процесу або на тендерних торгах. Необхідні прямі затрати визначаються нормами витрат матеріалів, конструкцій і деталей, праці, використання будівельних машин і механізмів. Необхідні прямі затрати праці, матеріально-технічних ресурсів визначаються державними будівельними нормами, до яких належать норми витрат матеріалів, конструкцій та деталей, праці, використання будівельних машин і механізмів. Крім цього, під час визначення кошторисної вартості слід враховувати витрати, пов'язані з обслуговуванням процесу будівельного виробництва, забезпеченням його обіговими коштами, фінансовими ресурсами.

Для цих цілей використовують норми й нормативи, що затверджуються постановами Кабінету Міністрів України:

- амортизаційних відрахувань з будівельних машин і устаткування;

- накладних витрат;
- заготівельно-складських витрат;
- націнок постачально-збутових організацій;
- планових нагромаджень.

За призначенням, використанням і методами розрахунку розрізняють базисну кошторисну вартість:

- усього будівництва промислового підприємства, його черги чи пускового комплексу, житлового кварталу тощо;

- окремих об'єктів у його складі – будівель, споруд, інженерних комунікацій;

- окремих видів і комплексів будівельно-монтажних робіт.

Залежно від економічних особливостей і витрат та відповідно до технологічної структури інвестицій у загальній кошторисній вартості будівництва виокремлюють три основні групи:

- будівельно-монтажні роботи зі спорудження будівель та встановлення в них устаткування;

- витрати на придбання технологічного та інших видів устаткування, пристосувань, інструментів і виробничого інвентарю, необхідних для майбутньої експлуатації збудованого об'єкта;

- інші витрати й роботи, пов'язані з підготовкою та проведенням будівництва (вартість дослідних та проектно-розвідувальних робіт, утримання дирекції замовника, підготовки експлуатаційних кадрів майбутнього підприємства, витрати з відведення землі під забудову та ін.). Ця група витрат майже на всіх спорудах становить 8–10 % загальної базисної кошторисної вартості будівництва й використовується для аналізу, планування, фінансування та обліку інвестицій.

Будівельні роботи розподіляються на три групи:

- загальні будівельні (земляні, кам'яні, бетонні тощо);
- спеціальні будівельні (фундаменти під устаткування, технологічні канали, тунелі);
- санітарно-технічні (водопровід, каналізація, опалення, газопостачання, вентиляція та ін.).

До монтажних робіт відносять складання та встановлення всіх видів устаткування з виконанням усіх супутніх робіт, які з ними пов'язані, а також електромонтажних та інших енергопостачальних робіт.

Договірні ціни призначені для формування вартості будівництва, визначення у внутрішньобудівельних титульних списках будов та окремих об'єктів усіх витрат підрядчика на виконання будівництва й монтажу, прогнозування вартості підрядних робіт, а також розрахунків між замовниками й підрядчиками за виконані роботи. Договірні ціни на будівництво формуються на рівноправній основі замовниками й підрядчиками із залученням, коли є необхідність, субпідрядних організацій за укладання або уточнення контрактів на підрядні роботи.

Вибір одиниці виміру здійснюється на основі чинних будівельних норм і правил з урахуванням практики, що склалася в будівництві.

Договірна ціна встановлюється в цілому для будови або окремих її частин.

Договірна ціна, яку встановлюють у контракті, визначається в українській національній валюті. Коли продукцію для будівництва придбано за кордоном, її вартість включається в договірну ціну в українській національній валюті й, крім того, наказується окремим рядком – у валюті країни-імпортера або третьої держави.

За умов переходу до вільних ринкових відносин узгодження договірної ціни може відбуватися як на переговорах між замовниками й підрядчиком, так і на конкурентних торгах. Узгодження цін здійснюється, як правило, традиційним

способом – замовник передає генеральній підрядній організації в установленому порядку проектно-кошторисну документацію до виконання робіт, підрядчик готує пропозиції за договірною ціною та узгоджує її із замовником під час проведення переговорів. Узгодження договірних цін на конкурентних торгах здійснюється відповідно до Положення про проведення конкурсів (тендерів) у будівництві.

Основою для формування договірних цін є проектна документація, а також кошторисні норми та розцінки на конструктивні елементи й види робіт, ціни на продукцію й послуги для будівництва. Розрізняють кілька видів договірних цін:

- тверді (остаточні) на весь обсяг будівництва; вони враховують майбутнє коливання цін і не коригуються стосовно фактичного рівня інфляції. Як правило, такі ціни встановлюються для об'єктів зі строком будівництва не більше року;
- динамічні (відкриті), які мають, як правило, незмінну частину витрат (базисну кошторисну вартість). Ця частка коригується в процесі будівництва відповідно до фактичного рівня інфляції.

? Питання для самоконтролю

1. Які витрати підрядної організації враховують у договірній ціні?
2. На які групи розподіляються будівельні роботи?
3. Що є основою для формування договірних цін?
4. Що таке договірні ціни?

9.4. ПРИБУТОК ЯК ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА

Основною метою будівельних організацій є задоволення суспільства в будівельній продукції та одержання прибутку в результаті власної діяльності.

Прибуток – це чистий дохід, створений додатковою працею, тобто різниця між ціною та собівартістю будівельної продукції.

За рахунок прибутку розвивається будівельна індустрія, створюються фонди матеріального заохочення трудових колективів, задовольняються потреби підприємців та держави в цілому. Це є необхідністю постійної боротьби кожного підприємства за прибуток на всіх етапах виробництва.

Економічна нестабільність, монопольне становище товаровиробників викривляють формування прибутку як чистого доходу, призводять до прагнення отримання доходів в основному внаслідок підвищення цін.

На різних етапах інвестиційного процесу визначають кошторисний, плановий та фактичний прибуток.

Кошторисний прибуток ($P_{\text{кошт.}}$) – це загальна сума прибутку, передбачена у процесі складання проектно-кошторисної документації. Кошторисний прибуток визначається плановими нагромадженнями за встановленими нормативами у процентному відношенні до кошторисної собівартості оцінюваних робіт або у розмірі 50% до фактичної величини коштів на оплату праці робітників-будівельників і робітників, які обслуговують будівельні машини.

Плановий прибуток ($P_{\text{пл.}}$) – загальна сума прибутку, яку будівельна організація повинна отримати у плановому періоді від усієї фінансово-господарської діяльності. Плановий прибуток

може визначатись як за окремими об'єктами і виконаними роботами, так і по будівельній організації в цілому.

Плановий прибуток з окремих об'єктів визначається як сума кошторисного прибутку в проектно-кошторисній документації та планової економії витрат від зниження собівартості БМР.

$$П_{пл} = П_n + E + K,$$

де $П_n$ – кошторисний прибуток (планові нагромадження, закладені в кошторисі);

E – планова економія від зниження кошторисної вартості;

K – компенсації, отримані від замовника.

Плановий прибуток від задавання замовнику робіт, виконаних власними силами, розраховується

$$П_{пл} = П_{пн} + E - П_{п.к.},$$

де $П_{пн}$ – нереалізований прибуток у незавершеному будівництві;

E – економія від зниження собівартості БМР, виконаних у запланованому періоді;

$П_{п.к.}$ – нереалізований прибуток у незавершеному будівництві в кінці запланованого періоду.

Нереалізований прибуток накопичується в незавершеному будівництві до моменту перетворення незавершеного будівництва в готову продукцію та її оплати.

Плановий прибуток розраховується як сума прибутку від задавання замовникам робіт, виконаних власними силами, та реалізації послуг підсобних і допоміжних господарств.

Фактичний прибуток – це фінансовий результат підприємця за певний період його діяльності.

Фактичний прибуток визначається як різниця між договірною ціною та фактичною собівартістю виконаних робіт.

$$П_{ф} = Д_{ц} - П_{ДВ} - В_{сф}.$$

Балансовий прибуток розраховується на основі бухгалтерських документів у кварталних та річних балансах як сума прибутку від задавання замовникам об'єктів, робіт і послуг, реалізації на сторону основних виробничих фондів, а також доходів від позареалізаційних операцій.

$$П_{\phi} = П_{\phi} + П_{м} + П_{o} - B,$$

де $П_{м}$ – прибуток від реалізації майна;

$П_{o}$ – прибуток від реалізації продукції;

B – позареалізаційні доходи та витрати, грн.

Валовий прибуток ($П_{\phi}$) визначений розрахунком від реалізації продукції, робіт та послуг за цінами нижчими, ніж ринкові.

Чистий прибуток – прибуток, який залишається в розпорядженні будівельної організації після сплати податків:

$$П_{ч} = П_{\phi} - П_{p},$$

де $П_{p}$ – прибуток, визначений розрахунковим шляхом у випадку реалізації продукції та послуг за цінами, нижче ринкових, безплатного отримання фінансово-матеріальних ресурсів, прямого обміну продукцією.

? Питання для самоперевірки

1. Яка основна мета будівельних організацій?
2. Визначення прибутку.
3. Види прибутку.

9.5. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ БУДІВНИЦТВА ТА ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ

Характеризуючи прибутковість будівельних організацій, використовують не тільки масу прибутку, але й відносні показники, зокрема рівень рентабельності.

Кошторисний рівень рентабельності розраховується як відношення величини кошторисного прибутку до загальної вартості об'єкта:

$$P_1 = \frac{\Pi_m}{B_{БМР}} \cdot 100.$$

Плановий рівень рентабельності визначається базуючись на плановому прибутку:

$$P_2 = \frac{\Pi_{\text{п}}}{Д_{\text{ц}}} \cdot 100,$$

де $Д_{\text{ц}}$ – договірна ціна на будівництво об'єкта.

Фактична рентабельність об'єкта

$$P_3 = \frac{\Pi_{\text{ф}}}{\Phi_{\text{ц}}} \cdot 100,$$

де $\Phi_{\text{ц}}$ – фактична вартість об'єкта;

$\Pi_{\text{ф}}$ – фактичний прибуток.

Рівень рентабельності будівельних організацій, які виконують роботи власними засобами, визначається відношенням загального прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів та нормованих обігових коштів:

$$P_4 = \frac{\Pi_{\text{б}}}{B_{БМР}} \cdot 100,$$

де $\Pi_{\text{б}}$ – балансовий прибуток;

$B_{БМР}$ – вартість БМР.

Рентабельність – це узагальнений показник, на який впливають як екстенсивні, так й інтенсивні фактори. До екстенсивних факторів відноситься приріст маси прибутку за

рахунок збільшення обсягів робіт та впливу інфляції на рівень цін. Найважливіші інтенсивні фактори – вдосконалення організації праці та виробництва, технічний прогрес, скорочення тривалості будівництва, підвищення якості БМР тощо.

Згідно з поняттям і виразом рівнів рентабельності будівельної організації можна зробити висновок про те, що рентабельність є узагальнювальним показником ефективності використання виробничих ресурсів, організації виробництва, реалізації будівельної продукції, ціноутворення тощо. Локальні фактори ефективності організації виробництва, виробничих ресурсів, матеріально-технічного постачання, ціноутворення можна подати системно, класифікуючи їх на групи факторів інтенсивного та екстенсивного підвищення рентабельності. Інтенсивні фактори такі: удосконалення організації праці та виробництва, технічний прогрес, скорочення строків будівництва об'єктів, підвищення якості робіт тощо. Найважливішими екстенсивними факторами є зростання величини прибутку за рахунок збільшення обсягів робіт і впливу інфляції на рівень цін.

? Питання для самоконтролю

1. Які види рентабельності ви знаєте?
2. За якими формулами визначається рентабельність?
3. Дати визначення, що означає рентабельність?

9.6. ФОНДИ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ, ЇХ СТВОРЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Фонди економічного стимулювання і спеціального призначення є матеріальними носіями госпрозрахункових відносин підприємств з їхніми підрозділами та працівниками і покликані забезпечити послідовне здійснення принципу розподілу за працю з урахуванням не лише індивідуальних результатів кожного конкретного виконавця, але й виробництв, досягнень

колективу в цілому. До фондів економічного стимулювання і спеціального призначення належать: у сільськогосподарських підприємствах – фонди матеріального заохочення, фонд соціально-культурних заходів і житлового будівництва, зміцнення і розширення господарства, резервний фонд, фонд на преміювання керівних працівників і спеціалістів, преміювання за економію паливно-мастильних матеріалів; на підприємствах – фонд матеріального заохочення, соціально-культурних заходів і житлового будівництва, розвитку виробництва, преміювання за економію паливно-мастильних матеріалів; у виробничих сільськогосподарських і агропромислових об'єднаннях – централізовані фонди матеріального заохочення, соціально-культурних заходів і житлового будівництва, зміцнення і розширення господарства, резервний фонд. За економічним змістом одна частина фондів економічного стимулювання і спеціального призначення – це внутрішньогосподарські накопичення, а інша використовується для суспільного і особистого споживання. До фонду накопичення відносяться: у сільськогосподарських підприємствах – фонд зміцнення і розширення господарства, резервний фонд, частина фонду соціально-культурних заходів і житлового будівництва, що йде на капітальні вкладення; на підприємствах – фонд розвитку виробництва, частина фонду соціально-культурних заходів і житлового будівництва, що йде на капітальні вкладення; у виробничих об'єднаннях – централізований фонд зміцнення і розширення господарства, централізований резервний фонд, частина централізованого фонду соціально-культурних заходів і житлового будівництва, що йде на капітальні вкладення. Громадські фонди споживання представлені фондом соціально-культурних заходів та житлового будівництва (без витрат на капітальні вкладення); у виробництвах, об'єднаннях – централізованим фондом соціально-культурних заходів та житлового будівництва (без витрат на капітальні вкладення). До індивідуального фонду споживання

на підприємствах належать фонди матеріального заохочення, преміювання за економію паливно-мастильних матеріалів.

Порядок формування та використання фондів економічного стимулювання і спеціального призначення залежить від форми власності, на якій вони базуються. Так, склад і розміри фондів економічного стимулювання і спеціального призначення державних, сільськогосподарських і промислових підприємств мають жорсткішу регламентацію, ніж, наприклад, у приватних підприємствах, яким визначаються лише види утворених фондів, кінцеві ж результати їх формування встановлюються загальними зборами працівників. Формування та використання фондів економічного стимулювання і спеціального призначення державних господарств, об'єднань і підприємств здійснюється відповідно до Положень про ці фонди. Витрачаються кошти згідно з кошторисами, затверджуються дирекцією за погодженням з профспілковою організацією; у виробничих об'єднаннях – радою об'єднання за погодженням з комітетом профспілки. У міру розширення виробництва і зміцнення економіки підприємств відбувається збільшення розмірів фондів економічного стимулювання і спеціального призначення.

? Питання для самоконтролю

1. Що називають фондами економічного стимулювання і спеціального призначення?
2. Від чого залежить порядок формування та використання фондів економічного стимулювання і спеціального призначення?
3. Що відноситься до фонду накопичення?

9.7. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ВИРОБНИЦТВА

На сучасному етапі, в умовах розвитку ринкової економіки в Україні, великого, малого та середнього підприємництва, загострення конкурентної боротьби, науково-технічного прогресу виникає потреба аналізу фінансово-економічних результатів діяльності підприємства. Це потрібно, насамперед, заради ефективнішого управління підприємством для досягнення поставлених цілей, а саме: подальшого розвитку підприємства, відтіснення конкурентів і завоювання більшої частки ринку; особливо необхідним є аналіз за спроби підприємства виходу на світовий ринок – для підвищення прибутковості виробництва, визначення реальних можливостей підприємства. Усі показники фінансово-економічних результатів діяльності підприємства розділяють на 4-и групи:

- прибутковість;
- ділова активність;
- фінансова стійкість;
- платоспроможність.

Розглянемо групу показників прибутковості, а саме: аналіз аспектів формування та розподілу прибутку на підприємстві, вивчення їх динаміки, аналіз можливостей та шляхи їх підвищення.

Ключовим показником у цій групі є прибуток. Саме цей показник, який відображає у вартісній формі кінцевий результат діяльності підприємства в умовах роботи за принципами самофінансування є головним у аналізі. У прибутку акумулюються підсумки всіх сторін роботи підприємства: зростання виробництва продукції та її реалізації відповідно до договорів замовника, ефективність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, наявних в його розпорядженні.

Прибуток за сучасних умов є не тільки показником ефективності роботи будівельної організації, а й має важливе

практичне значення. Він є джерелом формування фінансових ресурсів самих будівельних організацій і використовується ними для забезпечення господарської діяльності, розвитку виробничої бази. Для проведення аналізу шляхів підвищення прибутковості виробництва слід використовувати такі джерела інформації:

“Баланс будівельної організації” (форма № 1);

“Звіт про фінансові результати та їх використання” (форма № 2);

Фінансовий план будівельної організації.

? Питання для самоконтролю

1. Які ви знаєте шляхи підвищення прибутковості виробництва?

10. ФІНАНСУВАННЯ І КРЕДИТУВАННЯ БУДІВНИЦТВА

10.1. ВИДИ І ФУНКЦІЇ БАНКІВ

Банк – установа, що є юридичною особою, якій відповідно до чинного законодавства надається право здійснювати акумуляцію тимчасово вільних грошових коштів фізичних та юридичних осіб і від свого імені розміщати їх на умовах повернення.

Банки надають кредити (позики), здійснюють грошові розрахунки, посередництво у взаємних платежах і розрахунках, випуск (емісію) грошей, цінних паперів (банкноти, чеки, векселі) та інші операції.

Кредит (позика) – це рух позичкового капіталу, форма мобілізації тимчасово вільних грошових коштів організацій, підприємств та доходів населення, які перетворюють із бездіяльного у функціонуючий капітал.

Існують різноманітні види банків: національні (емісійні), інвестиційні, комерційні, спеціального призначення (іпотечні, ощадні, споживчого кредиту).

В економіці ринкового типу кредитно-банківська система представлена великою кількістю банків та пов'язаних з ними різноманітних кредитно-фінансових установ. В організаційному аспекті банківська система є сукупністю взаємопов'язаних та взаємодіючих банків, кожний з яких виконує функції, які впливають з його призначення. Розрізняють емісійні, комерційні, інвестиційні, іпотечні, ощадні банки, різні фінансові компанії (пенсійні, соціальні, інноваційні). У сукупності всі ці фінансово-кредитні установи утворюють банківську кредитну систему.

Банківська система в Україні має дворівневу будову: на першому рівні – Національний банк України, на другому – комерційні банки.

Провідне місце в банківській системі належить **Національному банку України** (НБУ). Він покликаний проводити єдину політику в сфері грошового обігу, зміцнення національної грошової одиниці – гривні.

Національному банку України надано монопольне право на випуск грошей (емісію). Він виконує роль емісійного центру. Банк зберігає резервні фонди грошових знаків, дорогоцінні метали, зокрема золото, валютні запаси.

Національний банк України обслуговує державний борг країни, дає дозвіл на створення (реєстрацію) комерційних банків.

Зміст діяльності Національного банку України проявляється в його функціях, основних напрямках функціонування. Для виконання завдань, покладених на цей орган державного управління спеціальної компетенції, Статутом передбачені такі функції:

а) брати участь у розробці основних напрямів і тенденцій економічного й соціального розвитку народного господарства України, державного бюджету України, прогнозу грошових доходів і витрат населення;

б) розробляти основні напрями єдиної грошово-кредитної політики, відповідно до яких здійснюється регулювання грошового обігу в Україні;

в) концентрувати кредитні ресурси, створені за рахунок коштів статутного та інших фондів, залишків коштів державного бюджету, коштів на депозитних рахунках, коштів в обігу та в міжбанківських розрахунках, а також переданих за плату Ощадним банком коштів, які формуються за рахунок вкладів населення;

г) продавати й купувати на договірних засадах кредитні ресурси;

д) утворювати фонд регулювання кредитних ресурсів банківської системи держави за рахунок частини залучених

банками ресурсів і депозитів, визначати розміри формування цього фонду;

е) організовувати і проводити інкасацію, перевезення грошових знаків та інших цінностей;

ж) проводити єдину кредитну політику в державі, встановлювати правила розрахунків і ведення касових операцій, порядок ведення обліку й звітності у банках, визначати розмір плати за залучені з інших банків ресурси, виходячи із загальної процентної політики;

з) здійснювати регулювання рівня банківських процентних ставок;

й) організовувати касове виконання державного бюджету;

к) зосереджувати на рахунках у своїх установах валютні кошти валютного фонду Кабінету Міністрів України, брати участь у розробці зведеного валютного плану, забезпечувати проведення єдиної валютної політики в державі;

л) здійснювати обслуговування державного боргу, виконувати операції, пов'язані з розміщенням державних позик, їх погашенням і виплатою процентів по них;

м) давати дозвіл на утворення комерційних банків за участю іноземних юридичних осіб та іноземних громадян, реєструвати комерційні банки і встановлювати для них економічні нормативи тощо.

Разом із тим Національному банку надаються такі права, що зумовлені його специфікою: встановлювати для комерційних банків та їх філій обсяг і форми звітності інформаційних матеріалів, необхідних для прогнозування і планування з метою здійснення Єдиної державної політики в області грошового обігу, кредитування, розрахунків, цінних паперів і валютних операцій; встановлювати за узгодженням з комерційними банками, які здійснюють касове обслуговування підприємств, організацій, ліміт залишку грошей в операційній касі, визначати вид національних грошових знаків, їх номінал, встановлювати визначальні ознаки і порядок платіжності, систему захисту;

одержувати в іноземних і міжнародних банках та в інших фінансово-кредитних організаціях кредити, розміщувати позики, здійснювати операції в іноземній валюті; давати дозвіл організаціям України залучати кредити з-за кордону в межах загального ліміту зовнішньої заборгованості держави, який встановлюється Верховною Радою України; визначати ціни й тарифи на надані Національним банком і його установами послуги, якщо вони не встановлені законодавством України; утворювати у своєму підпорядкуванні підприємства і бути пайовиком або акціонером підприємств, необхідних для виконання завдань Національного банку, зокрема щодо виготовлення паперових грошей, виробництва необхідного для цієї мети паперу, виготовлення монет та інші права.

Правове становище Національного банку України, його особливе правове регулювання зумовлює виконання специфічних для нього банківських операцій. Відповідно до ст. 8 Закону України “Про банки і банківську діяльність” Національний банк виконує такі операції:

- видає комерційним банкам кредити на строк за домовленістю з позичальниками;
- провадить рахунки банків-кореспондентів і здійснює розрахункове касове обслуговування комерційних банків та інших кредитних установ;
- купує та продає цінні папери, що випускаються державою;
- видає кредити банкам під заставу векселів і цінних паперів;
- здійснює емісію приватизаційних паперів;
- виступає гарантом кредитів, що надаються суб’єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного та іншого державного майна України;

-
-
- купує і продає іноземну валюту і платіжні документи в іноземній валюті;
 - проводить операції з резервними фондами грошових знаків;
 - здійснює інші операції відповідно до своїх функцій, передбачених законодавством.

Емісійний банк (центральный банк) має монопольне право випуску білетів (грошових знаків, банкнот). Основним його завданням є проведення державної політики в сфері грошового обігу, кредиту, регулювання діяльності всієї банківської системи. Цей банк завжди націоналізований і його діяльність знаходиться під контролем держави. Тому його називають державним або центральним банком.

Інвестиційні банки спеціалізуються на фінансуванні та довгостроковому кредитуванні різних підприємств і цілих галузей. Розрізняють фінансові інвестиції, здійснювані шляхом купівлі банком цінних паперів, а також реальні інвестиції, що здійснюються шляхом вкладання капіталу в промисловість, будівництво та ін.

Іпотечні банки спеціалізуються на наданні довгострокових позик під заставу нерухомості.

Інноваційні банки (або фонди) здійснюють кредитування (в основному пов'язані з деяким ризиком) на всіх етапах інноваційного процесу створення і впровадження різних наукових розробок.

Ощадбанки є простими фінансово-кредитними установами для заохочення вільних грошових коштів населення, включаючи операції з цінними паперами.

Комерційні банки – найуніверсальніший тип банків, що займаються широким колом операцій, зокрема надання кредитів промисловим, торговим та іншим підприємствам переважно за рахунок грошових коштів у вигляді депозитних вкладів. Такі банки здійснюють також різноманітні комерційні послуги та операції. Звичайно, вони не є державними.

Комерційні банки – основна ланка кредитної системи країни, яка включає кредитні установи, які здійснюють різні банківські операції для своїх клієнтів на базі комерційного розрахунку. Для цього вони використовують не тільки власний капітал, але й залучений фінансовий капітал у вигляді вкладень, депозитів міжбанківських кредитів та інших джерел. При цьому залучені кошти, як правило, значно перевищують обсяги власного капіталу комерційних банків.

На початку своєї діяльності комерційні банки створювалися переважно як галузеві. Так, в Україні були створені Укрлегбанк, Укрбудбанк, Укрмонтажспецбанк, Укрміжвузбанк, Енергобанк, Поштбанк та ін. Ці банки повинні були сприяти вирішенню, перш за все, проблем всередині галузі, прискоренню темпів НТП на підприємствах галузі, збільшенню об'єктів виробництва та підвищенню якості випущеної продукції. Галузеві міністерства та підпорядковані їм підприємства створенням своїх банків намагалися мобілізувати якнайбільше грошових коштів на розвиток галузі та стати незалежними від кредитної та фінансової політики, яка провадилась державою через так звані спеціалізовані банки – Промбудбанк, Агропромбанк, Житлсоцбанк.

Поступово статус комерційних отримали державні спеціалізовані банки. Так, на базі республіканського Житлсоцбанку був організований Укрсоцбанк, Агропромбанку – АПБ “Україна” АТ, Промбудбанку – ППБ. Таке роздержавлення вказаних банків призвело до створення в банківській системі України нерівних умов для діяльності банків, зробивши важким становище новостворених. Адже колишні державні спеціалізовані банки були забезпечені приміщеннями, офісною технікою, транспортними засобами, кадрами, мали велику і солідну клієнтуру. Їм і тепер надається значна допомога з боку держави і НБУ. Новостворені комерційні банки такої бази не мали.

Правильно було б за колишніми державними банками залишити статус державних спеціалізованих банків, через які

направлялась би державна кредитна і фінансова (політика) підтримка пріоритетним напрямкам розвитку економіки. Так, у більшості країн така підтримка надається розвитку сільського господарства, науки, державним підприємствам, житловому будівництву та іншим.

В умовах ринкової економіки суттєві зміни відбулися в банківському контролі. Якщо раніше банки відігравали роль державних контролерів за діяльністю суб'єктів господарювання, то в наш час цей контроль здійснюється на партнерських відносинах між банками та їх клієнтами. Правда, в окремих випадках держава накладає на банки контроль за окремими господарськими операціями їх клієнтів. Наприклад, за повнотою здавання в банк виручки готівковими грошима та виконанням касової дисципліни.

Комерційні банки класифікуються за низкою ознак. Залежно від форми власності вони підрозділяються на приватні і державні. Зараз в Україні державними комерційними банками є лише Ексімбанк (експортно-імпорتنий банк) та Ощадбанк.

За формою організації серед приватних банків переважають акціонерні у вигляді товариств відкритого або закритого типу. Верховна Рада України останніми змінами і доповненнями в Закон “Про банки і банківську діяльність” заборонила комерційним банкам виступати у формі АТ закритого типу і всім існуючим останнім треба перереєструватись в АТ відкритого типу.

Комерційні банки залежно від виконуваних операцій бувають універсальними і спеціалізованими. Зараз в Україні всі комерційні банки прагнуть бути універсальними, хоча далеко не всі вони виконують весь спектр банківських операцій. Спеціалізованих банків поки що немає. Правда, окремі банки почали створювати спеціалізовані філіали (інвестиційні, депозитні та ін.).

Залежно від території діяльності комерційні банки поділяються на міжнародні, республіканські та регіональні.

Міжнародні банки утворюються за участю іноземного капіталу і можуть мати відділення (філіали) в інших країнах. В Україні вони тільки починають зароджуватися. Перший – Український Міжнародний банк та ін. Коли економічна ситуація в країні нормалізується, не буде перешкод в створенні міжнародних банків, а також у відкритті відділень, філіалів та представництв іноземних комерційних банків. Адже іноземні інвестиції в економіку України швидше будуть здійснюватись через банки, з якими іноземні інвестори звикли працювати і яким вони довіряють.

Комерційні банки – це автономні, незалежні комерційні підприємства. З одного боку, вони утворюються для задоволення інтересів власників банку (акціонерів або індивідуальних) і суспільних інтересів клієнтури – юридичних і фізичних осіб, що обслуговуються банком, а з іншого – це підприємства особливого типу, які організують та здійснюють рух позичкового капіталу для забезпечення отримання прибутку власниками банку. Будучи важливою ланкою банківської системи держави, комерційні банки концентрують основну частину кредитних ресурсів і здійснюють широкий спектр банківських операцій та фінансових послуг для юридичних і фізичних осіб. Комерційні банки є юридичними особами. Вони економічно самостійні і повністю незалежні від виконавчих та розпорядчих органів державної влади в рішеннях, пов'язаних з оперативною діяльністю, а також щодо вимог і вказівок, що не відповідають чинному законодавству. Як будь-яка юридична особа, банки мають свої ознаки.

1. Володіння майном на правах власності або на правах повного господарського відання, наявність статутного фонду, який відображується на самостійному балансі банку. Статутний фонд комерційного банку формується за рахунок власних коштів акціонерів або пайових внесків засновників банку у грошовій формі. Забороняється використовувати для формування статутного фонду бюджетні кошти, кошти, одержані в

кредит і під заставу, а також збільшувати статутний фонд для покриття збитків. Розмір статутного фонду банку визначається засновниками, але не може бути меншим за розмір, встановлений НБУ. Законодавством визначено мінімальний розмір статутного фонду банку в сумі, еквівалентній 1млн ЕКЮ.

2. Наявність усіх прав юридичної особи: організаційна єдність, участь у господарських відносинах, самостійна відповідальність, а також обов'язкове зазначення в статуті банку, що банк є юридичною особою.

3. Комерційні банки здійснюють підприємницьку діяльність з метою одержання прибутку: пропонують на договірних умовах кредитно-розрахункове, касове та інше банківське обслуговування підприємств, установ, організацій і громадян шляхом виконання банківських операцій і надання різних банківських послуг. За надання послуг клієнти сплачують винагороду, за рахунок якої утворюється прибуток банку.

Комерційні банки виступають суб'єктами ринкової економіки, вони діють одночасно на механізмах саморегуляції і самоуправління, працюють в умовах ризику. Як важливий сектор економіки, комерційні банки постачають у народне господарство додаткові грошові ресурси. Діяльність банків не обмежується акумуляцією і розміщенням коштів підприємств, організацій і населення.

Вони сприяють нагромадженню капіталу, не лише активно втручаючись в усі сфери господарського життя, але й безпосередньо беруть участь у функціонуванні капіталу або здійснюючи контроль над ним. Завдяки банкам діє механізм розподілу і перерозподілу капіталу за сферами й галузями виробництва, який значною мірою забезпечує розвиток народного господарства залежно від об'єктивних потреб виробництва. Фінансуючи додаткові потреби підприємств промисловості, транспорту, сільського господарства, банки уможливають утворення прогресивної відтвореної структури народного господарства.

Комерційним банкам забороняється діяльність у сфері матеріального виробництва, торгівлі, страхування. Законодавством обмежена можливість комерційного банку мати у власності нерухомість.

Виняткове значення має закріплення на законодавчому рівні розмежування відповідальності держави та комерційних банків. Банки не відповідають по зобов'язаннях держави, а держава не відповідає по зобов'язаннях банків, крім випадків, коли сторони беруть на себе таку відповідальність (ст. 5 Закону України “Про банки і банківську діяльність”).

Закон передбачає також можливість створення комерційними банками спілок, асоціацій та інших об'єднань для координації власної діяльності і захисту своїх інтересів.

Комерційні банки, будучи юридичними особами і здійснюючи господарську діяльність, як правило, не повинні виконувати адміністративні повноваження. Однак, згідно з правилами НБУ, на комерційні банки покладається обов'язок перевіряти додержання підприємствами, організаціями порядку ведення касових операцій, а також контроль за валютними операціями резидентів і нерезидентів, здійснюваних через уповноважені банки. Роль комерційних банків зумовлена виконуваними основними функціями:

1. Мобілізація тимчасово вільних коштів і перетворення їх у капітал.
2. Кредитування підприємств, держави і населення.
3. Здійснення розрахунків і платежів у господарстві.
4. Випуск кредитних грошей.
5. Емісійно-засновницька діяльність, що здійснюється шляхом випуску і розміщення цінних паперів.
6. Консультування, надання економічної та фінансової інформації.

Останнім часом у сфері діяльності комерційних банків спостерігаються тенденції розширення їх функцій з метою

універсалізації роботи, підвищення ефективності банківської діяльності та одержання прибутків.

Комерційні банки можна класифікувати за різними критеріями, основними з яких є функціональна і клієнтські ознаки.

За функціональною спеціалізацією розрізняють банки реконструкції та розвитку, інвестиційні, ощадні, іпотечні, трастові, емісійні, зовнішньоторгові. За формою власності – державні, кооперативні, приватні, змішані. За приналежністю статутного фонду й способу його формування – пайові та акціонерні банки. Пайові банки утворюються за рахунок пайових внесків засновників (пайовиків) у формі товариств з обмеженою відповідальністю. Акціонерні банки в Україні створюються закритого або відкритого типу.

Акціонерний банк – це такий вид комерційного банку, що створюється у формі акціонерного товариства. Порядок створення і діяльності акціонерних банків визначається законами України “Про банки і банківську діяльність”, “Про господарські товариства”, “Про цінні папери і фондову біржу” та ін.

Статутний капітал акціонерного банку формується лише за рахунок власних коштів акціонерів. Частка кожного акціонера не повинна перевищувати 35 відсотків статутного фонду банку.

Основний капітал акціонерного банку формується шляхом емісії та продажу акцій фізичним та юридичним особам, а потім збільшується за рахунок капіталізації прибутку й випуску нових акцій. Статутний фонд акціонерного банку утворюється з основним капіталом, поділеним на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості. Розмір статутного фонду визначається акціонерами банку, але не може бути меншим за розмір, встановлений НБУ. Акціонерний банк реєструється НБУ у місячний термін з дня подачі передбачених законодавством документів.

Акціонерний банк діє на підставі установчого договору та статуту. У статуті фіксуються цілі діяльності акціонерного банку, розмір та порядок утворення фондів, склад і компетенція

органів та обов'язково такі відомості: види акцій, що випускаються, номінальна вартість акції, співвідношення акцій різних видів, кількість акцій, що купуються засновниками, наслідки невиконання зобов'язань з викупу акцій.

Акціонерний банк є юридичною особою, виступає власником свого майна, має повну господарську самостійність у питаннях вибору форм управління, використання прибутку, несе відповідальність за зобов'язаннями тільки своїм майном, а акціонери відповідають за зобов'язання банку лише в межах належних їм акцій. Акціонерний банк може мати філії і представництва на території України та за кордоном, але за письмовою згодою НБУ.

За територіальною ознакою розрізняють банки: міжнародні, загальнонаціональні, регіональні та міжрегіональні, що обслуговують декілька регіонів країни. За видами здійснюваних операцій комерційні банки бувають універсальні та спеціалізовані.

Універсальні банки здійснюють широке коло банківських операцій і надають різноманітні послуги, перелік яких намагаються розширяти. Сучасні комерційні банки здатні виконувати понад 200 різних видів банківських операцій і послуг.

Спеціалізовані банки здійснюють деякі банківські операції, які тісно пов'язані з особливостями господарської діяльності підприємств, специфікою виробництва і збуту продукції тощо (промислові, сільськогосподарські, будівельні, торгові, біржові, ощадні та ін.).

За масштабом діяльності розрізняють великі, середні та дрібні банки. Однак чинне законодавство не містить конкретних критеріїв щодо віднесення банків до тієї чи іншої групи.

Відповідно до законів України "Про банки і банківську діяльність", "Про іноземні інвестиції" на території України можуть діяти банки, статутний фонд яких сформований за рахунок українських юридичних і фізичних осіб; банки за участю іноземного капіталу (спільні банки); іноземні банки,

статутний фонд яких формується за рахунок коштів нерезидентів – іноземних юридичних і фізичних осіб.

Отже, для ефективного функціонування і розвитку банківської системи необхідна подальша структуризація і спеціалізація комерційних банків, розвиток різних видів банківських установ, що сприятиме розширенню діапазону банківських операцій і фінансових послуг і забезпечить вдосконалення кредитно-фінансового механізму в країні.

Порядок створення і діяльність комерційних банків регламентується Законами України “Про банки і банківську діяльність”, “Про господарчі товариства”, “Про цінні папери і фондові біржі”, “Про підприємництво”, “Про іноземні інвестиції” та ін., а також Тимчасове положення про порядок створення, реєстрацію комерційних банків та здійснення нагляду за їх діяльністю, затвердженим Правлінням НБУ 17 липня 1992 року, із значними змінами і доповненнями протягом останніх років.

Комерційні банки не мають права здійснювати операції на некомерційних засадах. Не повинні використовуватися кошти підприємств, які зберігаються на рахунках у банку, на безвідплатній основі. Підприємствам мають сплачуватися відсотки за такі кошти. Комерційна банківська діяльність несумісна з безоплатним виконанням кредитними установами багатьох банківських операцій. За всі операції (ведення рахунків клієнтів, здійснення розрахункових операцій за їхнім дорученням, фінансування капітальних вкладень, касове виконання державного бюджету, надання консультаційних послуг з відкриття рахунків, застосування правил кредитування, касове обслуговування підприємств і установ тощо) банк має отримувати відповідну плату.

В умовах комерціалізації банківської діяльності кредитні ресурси мають розміщуватися з найбільшою вигодою для банку і позикоодержувачів за дотримання загальнодержавних інтересів. Кошти, що акумулюються банками, повинні спрямовуватися, у першу чергу, на здійснення ефективних проектів, які забезпечують розвиток пріоритетних галузей і сфер економіки,

прискорення науково-технічного прогресу, нарощування виробництва товарів народного споживання і послуг, вирішення інших соціально важливих завдань.

Розвиток комерційних банків стримується такими чинниками:

- недостатнє законодавче забезпечення банківської діяльності;
- багато підприємств впродовж тривалого періоду не виконують своїх зобов'язань щодо повернення кредитів, що обмежує кредитні ресурси комерційних банків;
- відсутність у деяких банків належних статутних фондів, що не гарантує безпеки коштів їхніх вкладників.

Діяльність комерційних банків має деякі особливості. Ці банки можуть бути учасниками організації спільних виробничих підприємств у формі консорціумів та акціонерних товариств. Розвиток ринкових відносин розширює сферу діяльності банків. Важливе місце в їхній діяльності займають довірчі (трастові), а також лізингові та факторингові операції.

Маючи гарантію отримання стабільного доходу, клієнти банку передають йому право управління власним майном. У цьому й полягає сутність трастових операцій.

Лізингові операції полягають у наданні довгострокової оренди машин, устаткування. Засоби праці купує банк і здає їх в оренду (це нагадує своєрідний кредит на придбання устаткування).

Факторингові операції передбачають, що банку надається право на вилучення дебіторської заборгованості клієнтів. За це банк отримує комісійні.

? Питання для самоконтролю

1. Види та функції банків.
2. Функції Національного банку України.
3. Які операції виконує Національний банк України?

10.2. ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ БУДІВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Фінансове планування будівельної організації залежить від показників економічного та соціального розвитку, забезпечує взаємне узгодження окремих елементів, сприяє виявленню наявних внутрішніх резервів. В основі фінансового планування – складання фінансових планів будівельних організацій. Фінансове планування охоплює найважливіші сторони фінансово-господарської діяльності, забезпечує необхідний контроль за утворенням і використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів і цим сприяє мобілізації й правильному направленню коштів для подальшого техніко-економічного розвитку та прибутковості.

Фінансовий план будівельної організації – це баланс її доходів і витрат. До складу доходів включаються, насамперед, суми, що отримуються за рахунок стабільних пасивів власних коштів, за необхідності – за рахунок позичкових. До стабільних джерел власних коштів належать прибуток, амортизаційні відрахування, кредиторська заборгованість, що постійно знаходяться у розпорядженні будівельної організації (заробітна плата, відрахування на соціальне страхування й інші джерела).

Балансовий прибуток є основним джерелом фінансового плану будівельної організації і одночасно фінансовою основою податків і відрахувань у державний, обласний і місцевий бюджети. З 1 липня 1997 р. до скоригованого прибутку будівельної організації включаються амортизаційні відрахування у межах норм, установлених Законом України “Про оподаткування прибутку підприємства”. Чистий прибуток, який залишається у розпорядженні будівельної організації, є фінансовою основою і використовується для створення резервного фонду, фонду нагромадження і фонду споживання – складових фінансового плану будівельної організації.

Значним за обсягом у дохідній частині фінансового плану є нарахування амортизації основних виробничих фондів. Це пов'язано з проведеною переоцінкою основних виробничих фондів і використанням методу прискореної амортизації їх активної частини.

Будівельна організація для фінансування капітальних вкладень планує залучити довгостроковий кредит, який за режимом використання прирівняно до фінансових ресурсів. Його частка у загальному обсязі надходжень складає 4 %. До джерел фінансування віднесена орендна плата, яка отримується з довгострокової фінансованої оренди основних засобів понад їх вартість, що відображена у балансі будівельної організації. Будівельна організація залучає позичку на приріст обігових коштів, яка погашається за рахунок прибутку до сплати податків, також планує інші доходи та надходження коштів, що складає 7 % від загальних доходів і надходжень.

Витратна частина фінансового плану розподіляє фінансові ресурси та прирівняні до них кошти. Податок на прибуток будівельної організації і податок на майно в сумі складають 38,72% від валового прибутку. Ця частка прибутку буде вилючена до бюджету, а в будівельній організації залишиться чистий прибуток. Податок сплачується з прибутку від реалізації інших активів, включаючи матеріальні запаси та нематеріальні активи, а також із прибутку від реалізації та іншого вибуття основних засобів за загальною ставкою. Ставка податку на прибуток від реалізації будівельної продукції та робіт дещо нижча, бо будівельна організація має окремі пільги, за рахунок яких база оподаткування знижується. Податок із доходів від пайової участі в інших підприємствах і з доходів за акціями, облігаціями та іншими цінними паперами виплачується за ставкою 15%. Доходи, отримані будівельною організацією в іноземній валюті, оподатковуються податком на прибуток за сукупністю з виручкою, отриманою у гривнях. При цьому вони перераховуються у гривні за поточним курсом, установленим Національ-

ним банком України на день надходження коштів на валютний рахунок або в касу будівельної організації. Ставка податку – 32%.

Податок на майно будівельна організація сплачує за ставкою 1% від бази оподаткування.

Будівельна організація планує виплату дивідендів акціонерам. Головну увагу підприємство приділяє довгостроковим інвестиціям і створенню для цього необхідних фондів грошових коштів. Це означає, що інвестори отримують дохід в основному не за рахунок дивідендів, а за рахунок курсових різниць внаслідок зростання статутного капіталу будівельної організації.

У плані будівельної організації передбачається зробити довгострокові фінансові вкладення завдяки придбання цінних паперів держави й акціонерних товариств. Велика увага приділяється збільшенню обігових коштів, джерелами якого є прибуток від реалізації продукції, позички банку та зростання стабільних пасивів.

За рахунок прибутку будівельна організація планує здійснити відрахування у такі фонди грошових коштів:

- розвитку й удосконалення виробництва;
- проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР);
- матеріальної допомоги.

Будівельна організація утворює резерв погашення безнадійних боргів і страховий (резервний) фонд.

Порядок розрахунків між учасниками інвестиційного процесу. Методика розрахунків в умовах ринкових відносин

Кінцевою будівельною продукцією є побудовані та реконструйовані підприємства, заводи, фабрики, шахти, дороги й інші об'єкти народного господарства, а також житлові, соціально-культурні й комунальні будинки і споруди. Випуск

кінцевої (готової) будівельної продукції здійснюється, як правило, генеральною підрядною організацією (фірмою).

Будівельна продукція стає товаром, як тільки вона потрапляє на ринок купівлі-продажу будівельної продукції.

На ринку готової будівельної продукції вона є формою інвестиційного товару. Причому лише тоді набуває товарної форми, коли інвестор купує цю продукцію на ринку незалежно від того, зроблено чи ні попереднє авансування витрат її виробника (підрядника).

Специфічність системи розрахунків за будівельну продукцію знаходиться у прямій залежності від техніко-економічних особливостей будівництва (строків будівництва об'єктів, характеру будівельної продукції). Вона відображається на організації управління, фінансуванні та кредитуванні будівництва. Виходячи з особливостей створення будівельної продукції, виявляється й специфіка її формування як інвестиційного товару (нерухомість, закріпленість, капіталоємність, матеріалоємність, тривалість створення й експлуатації). Ця специфіка зумовлює характер відносин учасників інвестиційного процесу, особливості обігу будівельної продукції як товару. Товарний обіг цієї продукції супроводжується не переміщенням з однієї сфери в іншу, а зміною самих сфер, одна з яких, заміщуючи іншу, включає в себе продукт товарного обміну.

Будівельний об'єкт оплачується замовником на місці, що викликає короточасність обігу коштів під час його реалізації. Виникає нерозривність фаз виробництва від реалізації будівельного продукту. Така нечіткість особливо яскраво проявляється при розрахунках із застосуванням проміжних платежів. Отже, у сфері капітального будівництва необхідно чітко розрізняти поняття готової та реалізованої продукції.

Кінцевим народногосподарським результатом діяльності інвесторів у сфері будівництва є продукція, яка після введення у дію набуває форми основних виробничих фондів народного

господарства та обліковується на балансі замовників. Водночас готова будівельна продукція (далі – ГБП) набуває якісної форми основного капіталу лише за повного освоєння виробничих потужностей, що передбачені проектом. Тому по об'єктах державного замовлення державна приймальна комісія повинна відзначати не тільки факт зведення підприємства, а й виведення його на проектну потужність.

Показник готової будівельної продукції багато в чому аналогічний показникові товарно-будівельної продукції (далі – ТБП). Водночас тут є низка суттєвих відмінностей. Склад ГБП обмежується чотирма елементами: підприємство, його черги. Пускові комплекси та об'єкти, які вводяться в експлуатацію у встановленому порядку, повинні бути підготовлені до випуску або надання послуг. Принциповою відмінністю ГБП від ТБП є те, що вона виникає по об'єктах виробничого призначення не після підписання, а після затвердження акту державною прийнятною комісією. Цей захід спрямований на зниження кількості недоробок на об'єктах, які здаються в експлуатацію, підвищення відповідальності підрядників за якість будівництва. Обсяг ГБП визначається згідно з договірною ціною, що передбачена в договорі підряду.

До реалізованої продукції підрядних організацій належить вся продукція (виконані роботи), що прийнята й оплачена замовником за договірними цінами. Процес реалізації у сучасних умовах полягає в здаванні та прийманні виконаних робіт на різних стадіях їх виконання з перерахуванням замовником грошей підряднику (за допомогою банків) як еквівалента вартості виробленої продукції.

Якщо будівництво об'єкта зупинено або передано іншій підрядній організації, то генпідрядник не повинен повертати замовнику отримані кошти за виконаний обсяг будівельно-монтажних робіт, бо вони є його виручкою за продану будівельну продукцію.

Таким чином, будь-яка оплата за фактично виконані та передані на баланс замовника будівельно-монтажні роботи для генпідрядника є реалізацією. У субпідрядних організаціях реалізацією вважаються оплачені генпідрядником комплекси спеціальних робіт, що виконані по цьому будівництву (електромонтажні, сантехнічні і т.д.).

**Економічні відносини замовника з підрядником.
Санкції за несвоєчасне здавання об'єктів будівництва**

Замовник – юридична або фізична особа, яка взяла на себе функції організатора та керівника будівництва об'єкта, починаючи від розробки ТЕО (техніко-економічного обґрунтування) і закінчуючи введенням об'єкта в дію або виведенням його на проектну потужність.

Підрядник (генеральний підрядник, субпідрядник) – будівельна фірма, яка здійснює за договором підряду або контрактом будівництво об'єкта. Генеральний підрядник несе відповідальність перед замовником за будівництво об'єкта відповідно до умов договору, проекту, вимог будівельних норм і правил, обговореної вартості, належної якості та визначеної тривалості будівництва. Генеральний підрядник за узгодженням із замовником може залучати на умовах субпідряду до виконання спеціалізованих та складних робіт субпідрядні будівельні організації.

Визначення ефективності (віддачі) фінансових ресурсів ґрунтується на конкретних економічних показниках. Однак найбільшу увагу стали приділяти вивченню коефіцієнтів. Усі коефіцієнти, що використовуються в будівельних організаціях, під час аналізу фінансового стану можна об'єднати в такі групи:

- ліквідності;
- ділової активності;
- рентабельності;
- платоспроможності;

-
-
- ринкової активності.

Показники ліквідності дають змогу визначити спроможність будівельної організації протягом року сплатити короткострокові зобов'язання.

Коефіцієнт поточної ліквідності визначається відношенням суми обігових коштів до короткострокових зобов'язань. Цей коефіцієнт відображає, чи достатньо у будівельної організації коштів, які можна використати для сплати за власними короткостроковими зобов'язаннями протягом наступного року. Він повинен бути не більше 2.

Коефіцієнт ділової активності дозволяє проаналізувати питання, наскільки ефективно організація використовує власні кошти. До цих показників належать показники оборотності.

Визначається коефіцієнт оборотності активів ($K_{об.ак.}$)

$$K_{об.ак.} = Q_p / C_{ак.},$$

де Q_p – обсяг реалізації будівельної продукції (робіт);

$C_{ак.}$ – середньорічна вартість активів.

Надзвичайно важливими показниками якості роботи будівельної організації є:

- коефіцієнт рентабельності усіх активів;
- коефіцієнт рентабельності реалізації;
- коефіцієнт рентабельності власного капіталу;
- показники платоспроможності;
- коефіцієнт власності;
- коефіцієнт позичкового капіталу;
- коефіцієнт фінансової залежності;
- коефіцієнт покриття процента;
- прибуток на одну акцію;
- книжкова вартість однієї акції;
- дохідність однієї акції;
- показник частки виплачуваних дивідендів.

Розрахунки за готову продукцію і здавання об'єктів

При формі будівництва “під ключ” генеральний підрядник бере на себе функції замовника, взаємодіючи із забудовником та інвестором. У цьому разі підрядник несе повну відповідальність за будівництво об'єкта відповідно до проекту, у встановленні строки та в межах затвердженої кошторисної документації.

У міжнародній практиці капітального будівництва вибір проектувальників, постачальників технологічного обладнання, звичайно, здійснюється на конкурсній основі шляхом проведення торгів.

Основним виробництвом для підрядних організацій є роботи із зведення, реконструкції, розширення, капітального ремонту або відновлення будівель та споруд, а також з монтажу обладнання, тобто усі так звані будівельно-монтажні роботи.

Будівельні роботи належать до робіт тривалого строку виконання. Облік виконаних будівельно-монтажних робіт здійснюється за договорами підряду.

Обов'язком підрядника є ведення всієї виконавчої документації, що передбачена чинними нормами та правилами. Замовник має право перевіряти правильність її ведення.

Здавання-приймання об'єкта в експлуатацію оформляється актом, підписання якого визначає момент передачі об'єкта у власність замовника.

Розрахунки здійснюються на підставі підписаної замовником довідки про вартість виконаних підрядних робіт і витрат за формою № КБ-3 (зразок).

Акт приймання виконаних підрядних робіт складається для визначення вартості виконаних обсягів підрядних робіт та проведення розрахунків за виконані підрядні роботи на будівництві на основі журналу обліку виконаних робіт (форма № КБ-6) у двох примірниках і подається субпідрядником генпідряднику, генпідрядником – замовнику (збудовнику).

Акт складається обов'язково щомісячно фахівцями будівельного підприємства (незалежно від форми власності цього підприємства), якщо підприємством у звітному періоді виконувались будівельні і монтажні роботи, роботи з капітального та поточного ремонту будівель і споруд та інші підрядні роботи із залученням бюджетних коштів або коштів підприємств, установ та організацій державної форми власності.

У разі виконання робіт господарським способом Акт за формою № КБ-2в складається в аналогічному порядку.

Вартісні показники форми відображаються за поточним рівнем цін, визначених у договірній ціні, складеній у поточних цінах згідно з контрактом (договором) на виконання робіт.

Вартість окремих видів робіт визначається калькулюванням на підставі витрат ресурсів за ресурсними елементними кошторисними нормами на одиницю виміру та їх вартості у поточних цінах.

Витрати на будівництво (прямі, накладні та ін.) визначаються за елементами витрат згідно з чинними Державними будівельними нормами України (ДБН).

Додаткові витрати за виконання будівельно-монтажних робіт у зимовий період визначаються за окремим розрахунком і передбачаються тільки у випадку виконання робіт у зимовий період, якщо таке планується.

Податки, збори, обов'язкові платежі, що не враховані складовими вартості будівництва і відносяться на собівартість підрядних робіт, визначаються згідно з чинним законодавством.

Актами здавання робіт за формою № 2 оформляються розрахунки за виконані будівельні роботи за окремими конструктивними елементами.

Згідно з договорами підяду, будівельно-монтажні підприємства, що виступають у ролі генерального підрядника, мають право від свого імені і на свій розсуд укладати договори субпідряду із загальнобудівельними і спеціалізованими підприємствами. У цьому випадку на генерального підрядника покла-

дається виконання обов'язків замовника, а на субпідрядника – обов'язки підрядника. Субпідрядники несуть відповідальність перед генеральним підрядником за виконання всіх видів і комплексів робіт за обсягами і в строки, визначені в договорах підряду. У свою чергу, генеральний підрядник відповідає за ці роботи перед замовником. Субпідрядні підприємства виконують окремі види спеціалізованих будівельних робіт:

- роботи нульового циклу (земляні, забивання паль, закладання фундаментів);
- бурові та вибухові роботи;
- роботи з монтажу залізобетонних та металевих конструкцій;
- роботи з монтажу технологічного, енергетичного, механічного, сантехнічного та електротехнічного обладнання;
- роботи з влаштування повітряних і кабельних ліній електропередач та інші електромонтажні роботи.

До договору субпідряду додаються календарний план здійснення робіт і графік передачі субпідряднику креслень та іншої технічної документації.

Роботи, виконані за договором субпідряду, приймає генпідрядник у присутності представника замовника на підставі складеної субпідрядником довідки за формою № КБ-3. Наявність належно заповненої довідки за формою № КБ-3 є обов'язковою умовою для здійснення розрахунків за виконані роботи.

Особливістю виробництва будівельної продукції є довгостроковість її виготовлення порівняно з часом виготовлення інших видів продукції сфери матеріального виробництва.

Відповідно до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”, під довгостроковим договором слід розуміти будь-який договір на виготовлення, будівництво, установку або монтаж матеріальних цінностей, які будуть входити до складу основних фондів замовника або складових частин таких фондів, а також на створення матеріальних активів,

пов'язаних з таким виготовленням, будівництвом, установкою або монтажем (послуг типу "інжиніринг", науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт та розробок), за умови, якщо такий контракт не планується завершити раніше, ніж через 9 місяців з моменту здійснення перших витрат або отримання авансу (передоплати).

Датою виникнення податкових зобов'язань виконавця за довгостроковими контрактами є дата збільшення валового доходу виконавця довгострокового контракту.

Дохід виконавців у звітному періоді визначається як добуток загальнодоговірної ціни довгострокового контракту на оціночний коефіцієнт виконання довгострокового контракту.

Оціночний коефіцієнт обчислюється відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" і визначається як співвідношення суми фактичних витрат звітного періоду до суми загальних витрат, що плануються виконавцем під час виконання довгострокового контракту.

Отже, величина податкових зобов'язань з ПДВ і дата їх виникнення залежить від величини визнаного у звітному періоді (з метою обкладення податком на прибуток) валового доходу і дати виникнення цього доходу.

Вибір способу освоєння інвестицій залежить від виду інвестиційного проекту, що реалізується, та джерел його фінансування. Освоєння інвестицій у виробничі фонди здійснюється за допомогою підрядного, господарчого або змішаного способу.

Підрядний спосіб – це організаційна форма виконання робіт, виробництва продукції та надання послуг самостійними постійно діючими фірмами, підприємствами та організаціями на основі підрядних договорів і контрактів між інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності. Підрядним способом можуть виконуватись будь-які види робіт: будівельні, монтажні, пусконаладжувальні, науково-дослідні, проектно-дослідні, ремонтні тощо.

Підрядним способом може здійснюватися виробництво певного виду й обсягу продукції (тис. шт. цегли, тис. м³ пило-матеріалів та ін.), виконання певного виду послуг, наприклад, щодо охорони об'єкту, оформлення установчих документів, реєстрація підприємства і т. ін. В інвестиційній сфері предметом підрядного договору є інвестиційний проект або частина проекту, вид або комплекс певних робіт.

Цей спосіб тривалий час був домінуючим у галузі капітального будівництва, сприяв виділенню будівництва в самостійну галузь матеріального виробництва, упровадженню науково-технічного прогресу. Ним виконувалося близько 90 % усього обсягу будівельно-монтажних робіт. В останні десятиліття цей спосіб почав поширюватися й на інші галузі народного господарства: промисловість, сільське господарство, транспорт та ін. Послідовно стали виникати нові модифікації цього способу: бригадний, ділянковий, поточний, наскрізний, колективний та інші підряди.

У ринкових умовах ці різновиди підрядного способу можуть успішно використовуватись і отримати подальший розвиток у зв'язку з розширенням форм власності та збільшенням кількості учасників інвестиційної діяльності. На принципах бригадного підряду можуть працювати малі підприємства, обумовлюючи в договорах взаємовигідні умови виконання робіт. Ділянковий підряд може бути використаний підрозділами будівельних, монтажних організацій та фірм.

За поточного підряду укладається договір на послідовне спорудження для замовника декількох однотипних об'єктів, наприклад, житлових будинків у мікрорайоні або лінійно-протяжного об'єкта (автотраси, лінії електропередач, трубопроводу тощо). У цих умовах роботи виконуються по черзі на кожному з них або з просуванням уздовж траси лінійно-протяжного об'єкта.

Наскрізний підряд передбачає укладання багатостороннього договору між кількома суб'єктами інвестиційного проекту

(підрядчиком, субпідрядними організаціями, постачальниками матеріалів, устаткування, транспортними фірмами) на спільне спорудження об'єкта для замовника, починаючи з нульового циклу й закінчуючи здаванням його в експлуатацію.

За колективного підряду будівельна фірма виконує роботи для кількох замовників, укладає договір від імені трудового колективу, при цьому підрозділи фірми не закріплюються за конкретним замовником окремими договорами. Це має змогу гнучко маневрувати трудовими й матеріальними ресурсами для дотримання термінів виконання кожного проекту.

За підрядного способу ведення робіт усі суб'єкти інвестиційної діяльності, як юридичні, так і фізичні особи, можуть вступати в договірні відносини. Як правило, договір укладають дві юридичні особи – замовник (інвестор) та підрядчик.

Замовник – це суб'єкт інвестиційної діяльності (юридична або фізична особа), який має фінансові кошти й за вимогою підрядчика надає поручительство про свою платоспроможність. Замовником може бути держава, міністерство, відомство, корпорація, асоціація, об'єднання, підприємство, установа або приватна особа.

Інтереси замовника можуть бути двох типів. У першому випадку майбутнім власником об'єкта і його користувачем є сам замовник, тобто він реалізує для себе кінцеву продукцію, експлуатуючи постійні об'єкти, які є складовою його загальної діяльності. Другим випадком є ситуація, коли користувач невідомий. За таких обставин замовник може продати об'єкт майбутньому користувачу або здати в оренду.

Замовник сплачує вартість витрат, пов'язаних з виконанням робіт підрядними організаціями, безпосередньо зі свого розрахункового рахунка в комерційному банку. При цьому, як правило, використовується форма розрахунків платіжними дорученнями, що виписуються та передаються до банку на підставі двосторонніх актів про виконання робіт. Банки, у свою

чергу, не контролюють ці розрахунки, тобто відповідальність за цільове використання коштів несуть самі учасники інвестиційного процесу.

До управління договором підяду може бути залучена третя юридична особа, яка як довірена особа інвестора (замовника) діє від його імені й представляє його інтереси або протягом усього інвестиційного процесу, або тільки в період будівництва – до введення об'єкта в експлуатацію й остаточних розрахунків. Звичайно, такі посередницькі функції виконує керівник проекту (проект-менеджер).

Інвестор має право також передати всі функції замовника спеціалізованій фірмі-девелоперу. У цьому випадку договір підяду набуває вигляду договору фінансування проекту. Фірма-девелопер, у свою чергу, укладає підрядний договір з будівельно-монтажною організацією (підрядчиком) або сама здійснює будівельно-монтажні роботи. За умовами договору з інвестором ця фірма має здати в обумовлений термін готовий об'єкт або реалізувати його на ринку нерухомості й відшкодувати інвестору виробничі витрати, забезпечивши при цьому певний дохід.

Інвестор має право також укласти договір з однією чи кількома фірмами-ріелтерами на закупівлю об'єкта, який його цікавить.

Проектування в будівництві складається з передпроектних робіт, власне проектування й післяпроектного етапу, а займаються ним проектно-дослідні організації та фірми-проектувальники.

Розроблення проектної документації на нове будівництво, розширення, реконструкцію й технічне переоснащення об'єктів здійснюється на основі затверджених техніко-економічними обґрунтуваннями інвестицій у будівництво будинків, комплексів тощо.

Між замовником і проектувальником укладається договір (контракт), який є основним документом, що регулює правові та

фінансові відносини, взаємні зобов'язання й відповідальність сторін. Проектувальник повинен у конкретний строк виконати проектні, дослідні та інші роботи, визначені завданням замовника, а замовник, у свою чергу, зобов'язаний прийняти роботу та сплатити за неї погоджену суму в установлені строки.

Основою договірних відносин між замовником і проектувальником є:

- самостійність сторін в укладанні договору;
- невтручання державних органів і посадових осіб у процес укладання та здійснення договірних відносин;
- чинні в галузі будівництва та проектування законодавчі й нормативні акти;
- задоволення потреб замовника, що і є метою договору;
- система правового забезпечення договірних відносин через консультаційний супровід, страхування господарських ризиків, надання гарантій, поручительств, наявність ліцензій тощо.

Генеральний проектувальник (виконавець) за згодою замовника може залучити до виконання певної роботи інші організації та фірми (субпідрядчиків) чи окремих спеціалістів, укладаючи з ними договори субпідряду. У цьому разі відповідальність перед замовником за виконання усіх робіт у строки, передбачені договором, та їхню якість несе генеральний проектувальник.

Замовлення на розроблення проектної документації розміщуються замовниками (інвесторами) здебільшого на конкурсній основі, зокрема через тендери.

Підрядчиком можуть бути будівельно-монтажні й проектно-будівельні промислові підприємства й організації або їхні об'єднання, а також окремі фізичні особи, які отримали у встановленому порядку право на участь у здійсненні підприємницької діяльності в цілому та в будівництві зокрема. Це можуть бути також фірми-посередники, які беруть на себе

функції з координації робіт і мають право на таку діяльність (ліцензію або сертифікат).

Підрядчик може залучати до виконання комплексу, виду або частин робіт інші організації та фірми (субпідрядчиків). Договори, які при цьому укладаються, називаються субпідрядними. Вони не звільняють підрядчика від відповідальності перед замовником за виконання робіт із належною якістю й у строки, передбачені договором підряду. За наскрізного підряду функції генерального підрядчика виконує підрядна рада, створена з представників усіх підрядчиків, які мають право підпису, і закріплена в договорі.

Основні обмежувальні умови, які мають місце в договорах для підрядчика, – це необхідність точно слідувати проектному завданню замовника, при цьому роботи можуть виконуватись як під контролем замовника, так і без нього. В останньому випадку за проведення робіт суттєво збільшується ступінь ризику.

В останні роки у зв'язку зі спадом виробництва в інвестиційній сфері інвестор для реалізації проектів усе частіше використовує господарчий спосіб. За умов командно-адміністративної системи господарювання він давав непогані результати, особливо за невеликих обсягів будівельно-монтажних робіт, за реконструкції та технічного переоснащення діючих підприємств.

За сучасних умов інвестор у певних випадках змушений самостійно виконувати будівельні й монтажні роботи внаслідок необґрунтовано високих монопольних цін, які диктують будівельні фірми на підрядному ринку. Отже, **господарчий спосіб** – це така організаційна форма, за якої інвестиційні проекти реалізуються безпосередньо інвестором без залучення підрядчика. При цьому функції інвестора, замовника й підрядчика з'єднуються однією юридичною особою (забудовником), яка розпоряджається коштами, є оперативним керівником та виконавцем будівельно-монтажних робіт. Для реалізації проекту в складі апарату забудовника створюється управління або відділ

капітального будівництва та власна будівельна організація (дільниця), які забезпечують будівництво необхідною проектно-кошторисною документацією, матеріально-технічними й трудовими ресурсами. Оплата робіт, виконаних такою організацією, здійснюється з розрахункового рахунка забудовника. В окремих випадках за виконання господарчим способом великих обсягів робіт будівельна організація (дільниця) може бути перетворена в мале підприємство з відкриттям окремого розрахункового рахунка.

Змішаний спосіб є комбінацією підрядного й господарчого способів. Звичайно, підрядчиком виконуються складні матеріаломісткі види будівельно-монтажних робіт, наприклад, монтаж каркаса будівлі зі збірних залізобетонних конструкцій, а забудовником – трудомісткіші, наприклад, оздоблювальні роботи.

Вибір того чи іншого способу реалізації проектів обґрунтовується інвестором у його бізнес-плані.

? Питання для самоконтролю

1. Які економічні відносини замовника з підрядником?
2. Санкції за несвоєчасне здавання об'єктів будівництва.
3. Які є методи розрахунків під час виконання робіт в умовах ринкових відносин?
4. Розрахунки за готову продукцію і здавання об'єктів "під ключ".

10.3. КРЕДИТУВАННЯ. ЙОГО ПРИНЦИПИ. ВИДИ КРЕДИТІВ У БУДІВНИЦТВІ

Поняття та ознаки кредиту

За своєю сутністю та механізмом впливу на процес суспільного відтворення кредит є однією з найскладніших економічних категорій. Щодо цього він поступається хіба що

тільки категорії грошей. Тому в економічній теорії протягом кількох століть ведуться дискусії навколо питань, пов'язаних із сутністю та роллю кредиту. Ці дискусії тривають і досі. Найпоширенішими в економічній літературі є два підходи до визначення сутності кредиту:

- ототожнення кредиту з цінністю, яка передається одним економічним суб'єктом іншому в позичку. За такого підходу увага дослідника зміщується на саму позичку, її правову форму, що зумовлює вихолощування з кредиту його економічного змісту;

- ототожнення кредиту з певним видом економічних відносин, які формуються в суспільстві. Такий підхід дає можливість глибше дослідити економічні аспекти кредиту, економічні чинники його існування, основи та закономірності його руху. Тому цей підхід у сучасній літературі переважає.

За своєю сутністю **кредит** – це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності та добровільності. Кредитні відносини мають низку характерних ознак, які конституують їх як окрему самостійну економічну категорію – кредит.

Основними ознаками відносин, що становлять сутність кредиту, є такі:

- учасники кредитних відносин повинні бути економічно самостійними: бути власниками певної маси вартості і вільно нею розпоряджатися; функціонувати на основі самодостатності та самоокупності; нести економічну відповідальність за своїми зобов'язаннями. Без цього вони не зможуть набути статусу ні кредитора, ні позичальника. Щоб стати кредитором, економічний суб'єкт повинен накопичити у власності певну суму вільних коштів, якими може вільно розпоряджатися. А щоб стати позичальником, суб'єкт повинен мати передумови для накопичення в майбутньому у своїй власності достатньої суми вільних коштів для повернення боргу;

• кредитні відносини є добровільними та рівноправними. Тільки за цих умов вони будуть взаємовигідними і зможуть розвиватися по висхідній. Інакше ці відносини будуть згасати і розриватися, тобто втратять здатність до розвитку. Економічна самостійність суб'єктів, добровільність, рівноправність і взаємна вигода роблять кредитні відносини внутрішньоадекватними ринковим відносинам, зумовлюють їх розвиток на ринкових засадах;

• кредитні відносини не змінюють власника цінностей, з приводу яких вони виникають. Кредитор залишається власником переданої в борг вартості, а позичальник одержує її лише у тимчасове розпорядження, після чого повинен повернути власникові. Незмінність власника в кредитних відносинах вимагає особливо чіткого і дійового правового їх оформлення, щоб захистити інтереси власника. Якщо такий захист не забезпечується правовими засобами, то кредитні відносини втрачають свої визначальні ознаки і перетворюються в щось інше, ніж кредит. У цьому зв'язку інтереси кредитора для правового захисту є пріоритетнішими, ніж інтереси позичальника;

• кредитні відносини є вартісними, оскільки виникають у зв'язку з рухом вартості (грошей чи матеріальних цінностей). Проте вони не є еквівалентними, тому що кожне переміщення вартості не супроводжується зустрічним рухом відповідного еквівалента. Однак вартість переміщується на зворотних засадах, тобто після певного періоду ці кошти повертаються назад у висхідне положення. Можливість їх неповернення робить позицію кредитора у цих відносинах досить вразливою, ризикованою. Для захисту своїх позицій кредитори повинні мати переважні права при визначенні доцільності кредитування та розміру плати за кредит.

Кредит як форма суспільних відносин має багато спільного з іншими економічними категоріями – грошима, фінансами, торгівлею, капіталом та ін. Зокрема, всі вони є вартісними категоріями, обслуговують рух вартості в процесі відтворення.

Вони тісно переплітаються між собою функціонально. Так, гроші як засіб платежу з'явилися на ґрунті кредитних відносин. Вони успішно обслуговують їх і нині. Кредит у функції перерозподілу вартості обслуговує рух капіталу, сприяє формуванню фінансових ресурсів, розвитку торгівлі. Особливо тісно пов'язаний кредит з грошима, і цей зв'язок дедалі посилюється в міру розвитку суспільного виробництва й ускладнення економічних відносин.

Водночас **кредит** – це цілком самостійна категорія, що функціонує поряд з іншими категоріями, не замінюючи жодної з них і не поступаючись їм сферою свого призначення.

Від грошей (як грошей) кредит відрізняється такими ознаками:

- у них різний склад суб'єктів-носіїв відповідно грошових і кредитних відносин: у першому випадку ними є продавець і покупець, у другому – кредитор і позичальник, які можуть не збігатися;

- у них різний характер руху вартості: в суто грошових відносинах має місце зустрічне, еквівалентне переміщення двох різних форм вартості – товарної і грошової, а в кредитних відносинах – нееквівалентне переміщення вартості в грошовій або товарній формах;

- у них різне суспільне призначення в процесі відтворення. Гроші призначені забезпечити реалізацію споживчої вартості і довести її до кінцевого споживача. Вони також є засобом накопичення реалізованої вартості. Кредит призначений задовольняти тимчасові потреби в додаткових коштах одних економічних суб'єктів та сприяти вигідному розміщенню вільних коштів – для других. Навіть якщо кредит здійснюється в грошовій формі, таке його іманентне призначення від цього не змінюється. І навпаки, якщо кредит (замість грошей) забезпечує доведення виробленої вартості до кінцевого споживача (продаж товару з відстрочкою платежу), він не замінює грошей в реалізації цієї вартості: коли настає строк погашення кредиту,

тільки гроші можуть забезпечити еквівалентний платіж за товар, хоч виступає він у формі погашення боргу;

- кредит за сферою використання є “вужчою” категорією, ніж гроші. Гроші обслуговують реалізацію всього ВВП (крім бартеру), розподіл і перерозподіл його вартості, а кредит обслуговує рух тільки частини ВВП у процесі відтворення. Тому учасниками грошових відносин є всі юридичні і фізичні особи суспільства, а кредитних відносин – тільки певна їх частина;

- рух грошей від одного економічного суб'єкта до іншого (у не кредитних відносинах) завжди супроводжується зміною власника відповідної вартості, представлені грошима: право власності на гроші переходить від платника до одержувача. За кредитного переміщення вартості власником завжди залишається кредитор. Навіть продаючи товари у кредит, продавець зберігає за собою право власності на них, яке підтверджується поверненням вартості за погашенням боргу покупцем. Завдяки широкому розвитку кредиту гроші набувають ще одного статусу – капіталу, і їх суспільне призначення роздвоюється на гроші і капітал.

Отже, **кредит і гроші** – це дві самостійні економічні категорії, кожна з яких має своє специфічне призначення, сферу використання та характер руху вартості.

Істотні відмінності є між кредитом і фінансами. На відміну від кредиту, фінанси формуються в процесі розподілу вартості (кредит — у процесі перерозподілу), рух вартості у фінансових відносинах пов'язаний зі зміною власності, не є зворотним і платним, визначається переважно неринковими, адміністративно-вольовими чинниками. Фінанси і кредит функціонують переважно паралельно, на відокремлених економічних сегментах, доповнюючи, а не підміняючи, один одного.

І навіть у тих випадках, коли фінанси і кредит використовуються на одному й тому ж самому економічному сегменті, вони не знеособлюються, а зберігають власну видову специфіку.

Для конкретизації сутності кредиту потрібно розглянути окремі елементи кредитних відносин. Ними є об'єкти та суб'єкти кредиту. Об'єктом кредиту є та вартість, яка передається в позичку одним суб'єктом іншому. Суб'єкти кредиту – це кредитори і позичальники. Взяті разом – ці елементи створюють структуру кредиту (рис. 7).

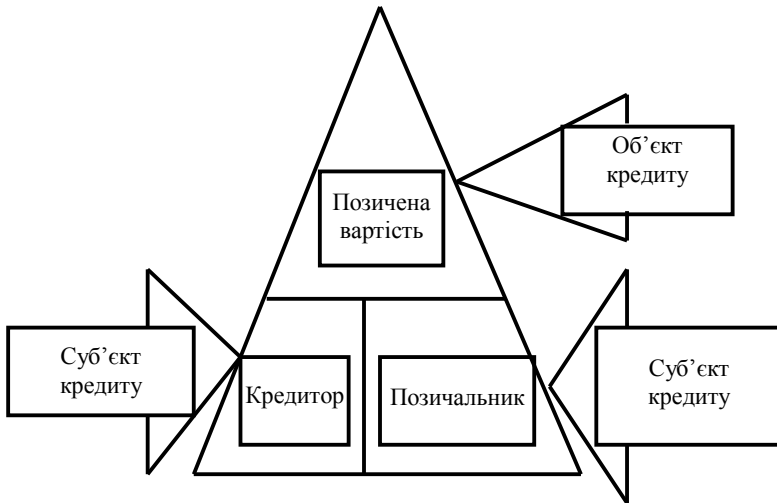


Рис. 7. Структура кредитних відносин

Об'єкти та суб'єкти кредиту

Об'єкти кредиту можуть передаватися одним суб'єктом іншому не тільки у формі позички, а й в інших формах, зокрема прокату, лізингу тощо. У цих випадках відносини між суб'єктами теж мають ознаки кредитних, проте реалізуються вони дещо по-іншому, ніж при передачі вартості в позичку.

Позичена вартість як об'єкт кредиту є реальною, тобто має бути наявною і фактично переданою кредитором позичальнику. Така передача оформляється відповідною угодою з дотри-

манням вимог чинного законодавства і називається позичкою. Надання позички породжує кредитні відносини між партнерами, які стають їх суб'єктами – кредитором та позичальником. Тому поняття кредиту ширше за поняття позички, бо передбачає не тільки факт надання останньої, а й відносини між сторонами, що виникають у зв'язку з наступним погашенням позички, з урегулюванням взаємних претензій, пов'язаних з несвоечасним поверненням позички позичальником чи порушенням умов договору кредитором тощо. Тому позичка є ключовою ланкою кредитних відносин.

Позичена вартість може бути в грошовій формі, у формі товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Незалежно від форми позичена вартість є реальною цінністю і має бути збережена в процесі кредитних відносин, але не у своїй первісній формі, а за своїм обсягом. Наприклад, якщо в позичку передані товари, то це не значить, що позичальник повинен повернути кредитору ті самі чи такі самі товари, а лише їх повну вартість у формі, яка задовольняє позичальника, тобто у грошовій. Запорукою збереження позиченої вартості є її ефективне використання позичальником, яке забезпечить її відтворення через певний час. Це стосується як використання позиченої вартості на виробничі цілі, так і на особисте споживання.

Кредитори – це учасники кредитних відносин, які мають у своїй власності (чи розпорядженні) вільні кошти і передають їх у тимчасове користування іншим суб'єктам. Кредиторами можуть бути фізичні особи, юридичні особи (підприємства, організації, установи, урядові структури тощо), держава. Особливе місце серед кредиторів посідають банки. Вони спочатку мобілізують кошти в інших суб'єктів, зокрема і на засадах запозичення, а потім самі надають їх у позички своїм клієнтам. Тому банки можна розглядати як колективних кредиторів.

Позичальники – це учасники кредитних відносин, які мають потребу в додаткових коштах і одержують їх у позичку від кредиторів. Характерною ознакою позичальника є те, що він

не стає власником позичених коштів, а лише тимчасовим розпорядником. Тому його права стосовно використання цих коштів дещо обмежені – він не може вийти за межі тих умов і цілей, які передбачені його угодою з позичальником. З цього погляду позичальник перебуває в певній залежності від кредитора. Проте це не заперечує рівноправності сторін у кредитних відносинах.

Позичальниками можуть бути всі ті особи, що й кредиторами: фізичні та всі юридичні особи, держава. Особливу роль серед позичальників виконують банки – вони є не тільки колективними кредиторами, а й колективними позичальниками: позичають гроші одночасно у великої кількості кредиторів та у великих обсягах.

Кредитори і позичальники набувають цей статус добровільно, на договірних засадах. Це дає їм можливість найповніше задовольнити власні потреби і захистити власні інтереси, які у кожної зі сторін кредиту відмінні. Зробити це у випадку, коли один з економічних суб'єктів примушує іншого бути його кредитором, просто неможливо, оскільки сторони тут не брали на себе відповідних зобов'язань.

До економічних суб'єктів, які хочуть вступити в кредитні відносини, тобто стати кредиторами і позичальниками, ставляться певні вимоги. Вони повинні бути юридично самостійними особами; здатними нести майнову відповідальність перед другою стороною, тобто мати дохід як гарантію виконання своїх зобов'язань; взаємно заінтересованими у співробітництві один з одним та готовими підписати відповідні угоди.

Сутність кредиту, як і його форма, постійно розвивається й ускладнюється. В основі цього процесу лежить розвиток і вдосконалення економічних відносин у суспільстві, що визначають зміни в характері формування вільних коштів, ускладнення і розширення потреб економічних суб'єктів у додаткових коштах, удосконалення організаційних та правових відносин між суб'єктами кредиту тощо. Першою формою

кредиту, що мала найпростішу сутність, був лихварський кредит. Характерними ознаками цього кредиту було те, що він має випадковий характер. Його суб'єктами на боці кредиторів були просто багаті люди, які надавали в кредит лише власні кошти, а на боці позичальників – незаможні (селяни, ремісники тощо). В останніх ще не було чіткого розмежування потреб на виробничі та особисті. Тому одержання ними позичок зумовлювалося не стільки виробничими потребами, скільки особистими. Такі позички часто “проїдалися” і не поверталися, внаслідок чого позичальник потрапляв в особисту залежність від кредитора.

З переходом до товарно-капіталістичного виробництва відбулося чітке розмежування виробничих і особистих потреб у запозиченні коштів. Підтримання і розвиток виробництва стали широкомасштабною сферою застосування запозичених коштів і стимулювали масове формування вільних коштів. Водночас значно зросла роль банків як спеціалізованих інституцій з організації кредитних відносин. Сам кредит набув капіталістичного характеру і перетворився в суспільний механізм капіталізації економічних відносин.

За розвитку кредитних відносин та підвищення їх ролі в житті суспільства кредит все більше привертав до себе увагу науковців. Спочатку економічна думка зосереджувалася переважно на самому понятті кредиту, на пізнанні його сутності. Лише з XVIII ст. розпочалися дослідження механізму зв'язків кредиту з суспільним виробництвом, що відкривало шлях для формування суто наукової теорії кредиту. На сьогодні економічна наука визнає дві провідні теорії кредиту: натуралістичну та капіталотворчу.

Форми, види та функції кредиту

Товарна і грошова форми кредиту є рівноправними і рівнозначними, по суті, двома проявами єдиної форми

кредиту – вартісної. Вони між собою внутрішньопов'язані і доповнюють одна одну: позички, надані в товарній формі, можуть погашатися в грошовій, і навпаки. Більше того, кредит у товарній формі нерідко обумовлює появу грошового кредиту, що надає кредитному руху вартості більшої гнучкості та ефективності'.

У товарній формі кредит надається у разі продажу товарів з відстрочкою платежу (комерційний кредит), за оренди майна (зокрема лізинг), наданні речей чи приладів у прокат, погашенні міждержавних боргів поставками товарів тощо. У деяких із цих випадків погашення позичок здійснюється в грошовій формі, що дало підстави окремим дослідникам говорити про змішану (товарно-грошову) форму кредиту . Проте так ставити питання можна лише стосовно окремої позички. Кредит же – процес безперервного руху вартості і виділення двох його форм достатньо для характеристики кредиту як процесу.

Як правило, у грошовій формі надають свої позички банки, міжнародні фінансово-кредитні установи, уряди та ін. Широко використовує грошову форму кредиту населення – за розміщення заощаджень у банківські депозити, одержанні позичок у банках тощо. Як уже зазначалось, грошова форма має найширшу сферу застосування, що зумовлено переважно грошовою формою сучасної економіки та перерозподільним призначенням самого кредиту.

Види кредиту за різними критеріями

Залежно від суб'єктів кредитних відносин прийнято виділяти банківський кредит, державний кредит, міжгосподарський (комерційний) кредит, міжнародний, особистий (приватний) кредит. У банківському кредиті суб'єктами кредитних відносин (одним чи обома) є банк, у державному кредиті – держава, що виступає переважно позичальником. У міжгосподарському (комерційному) кредиті обома суб'єктами є

господарюючі структури, у міжнародному кредиті – резиденти різних країн. В особистому (приватному) кредиті одним із суб'єктів є фізична особа.

За такого критерію класифікації одна і та сама позичка може бути віднесена до кількох видів кредиту. Наприклад, банківська позичка сімейному господарству може належати до банківського кредиту і особистого (приватного).

Тому неправомірно протиставляти товарну форму кредиту грошовій як менш розвинену, менш прогресивну. Відмінності між ними зводяться переважно до сфер і об'єктів застосування – грошова форма застосовується значно ширше, ніж товарна, оскільки перерозподіл вартості, що забезпечується кредитом, здійснюється переважно в грошовій формі.

Залежно від сфери економіки, у яку спрямується позичена вартість, можна виділити:

- виробничий кредит, що використовується на формування основного й оборотного капіталу у сфері виробництва та торгівлі, тобто на виробничі цілі;
- споживчий кредит, що спрямовується на задоволення особистих потреб людей, тобто обслуговує сферу особистого споживання.

На перший погляд, складається враження, що тільки виробничий кредит відповідає всім закономірностям руху кредиту, оскільки в результаті його використання створюється нова вартість і передумови для повного повернення позиченої вартості кредиту. У сфері ж особистого споживання позичена вартість знищується, “проїдається” і тому не створюються передумови для її зворотного руху як ключової ознаки кредиту. Отже, споживчий кредит, здається, можна вважати аномалією. Проте це не так. Особисте споживання, “знищуючи” вартість предметів споживання, забезпечує підтримку та зростання вартості робочої сили, продаж якої на ринку створює джерело повернення позиченої вартості кредиту. Тому споживчий кредит цілком відповідає усім закономірностям руху кредиту.

За терміном, на який кредитор передає вільну вартість у користування позичальнику, виділяються короткострокові (до одного року), середньострокові (до п'яти років) та довгострокові (понад п'ять років) кредити. Як зазначалося вище, в основі такого поділу кредиту на види лежить тривалість кругообігу капіталу, у формуванні якого бере участь позичена вартість.

За галузевою спрямованістю кредиту виділяються такі його види:

- кредити в промисловість;
- кредити в сільське господарство;
- кредити в торгівлю;
- кредити в будівництво, особливо в житлове;
- кредити в інші галузі.

Класифікація кредиту за галузевою спрямованістю має практичне значення. Воно проявляється в тому, що в кожній галузі є істотна специфіка кругообігу капіталу, яка обумовлює адекватну організацію самого кредитного процесу.

Залежно від цільового призначення кредиту можна виділяти такі його види:

- кредит на формування виробничих запасів (сировини, матеріалів, паливно-мастильних матеріалів, тари тощо);
- кредит у витрати виробництва (сезонні витрати у рослинництві та тваринництві в сільському господарстві; сезонні витрати на виготовлення торфу, на лісозаготівлі, на ремонтні роботи; на виготовлення продукції з тривалим циклом виробництва – житлових будинків, літаків, кораблів тощо);
- кредит на створення запасів готової продукції (залишки на складах виробничих підприємств, запаси на складах торговельних організацій тощо);
- кредити, пов'язані з виникненням тимчасових розривів у платежах, коли економічні суб'єкти повинні здійснювати платежі, а призначені для цього кошти не надійшли чи надійшло їх мало (виплата заробітної плати, розрахунки з постачальниками, з бюджетом тощо).

За організаційно-правовими ознаками та умовами надання позичок можна виділяти такі види кредиту:

- забезпечений і незабезпечений;
- прямий і опосередкований;
- строковий і прострочений, пролонгований;
- реальний, сумнівний, безнадійний;
- платний, безплатний.

Кожний із видів кредиту характеризує певну грань його внутрішньої сутності, а в сукупності вони дають чітке уявлення про складну структуру кредиту і процес його руху в межах товарної і грошової форм.

Функції кредиту

Кредит як економічна категорія не тільки має внутрішню сутність, що проявляється в його структурі, закономірностях руху, формах і видах, а й активно взаємодіє із зовнішнім середовищем, з іншими (не кредитними) процесами в економіці і соціальній сфері та помітно впливає на них. Основні напрями та механізми цього впливу визначають окремі його функції.

Поняття функції стосується кредиту взагалі, а не якоїсь окремої його форми чи окремого виду. Функцією може бути лише такий вплив на зовнішнє середовище, який здійснюють усі форми і різновиди кредиту. Тому функції кредиту сприяють його консолідації як цілісного явища і виокремленню його з інших економічних явищ у самостійну категорію.

Будучи проявом впливу кредиту на навколишнє економічне середовище, функції характеризують суспільне призначення кредиту, ту “роботу”, яку він виконує в суспільстві, тобто його роль. Як і сама сутність кредиту, його функції є явищем об’єктивним та динамічним. Кожна з них формується стихійно, розвивається в міру розвитку самої сутності кредиту і економічного середовища, в якому він функціонує. Нав’язати чи позбавити кредит певної функції вольовим способом

неможливо. Тому викликає подив значний різнобій серед дослідників щодо визначення кількості функцій кредиту: одні називають дві функції, другі – три, а треті – шість, вісім, а то й більше функцій кредиту.

Серед дослідників кредиту найменше розходжень спостерігається щодо перерозподільної функції. Її загальне визнання, очевидно, ґрунтується на самій сутності кредиту як форми зворотного руху вартості та на чітко вираженій “роботі”, яку виконує кредит в економічній системі – переміщення ресурсів між її окремими суб’єктами, секторами тощо на засадах повернення.

Перерозподільна функція полягає в тому, що матеріальні та грошові ресурси, які були вже розподілені і передані у власність економічним суб’єктам, через кредит перерозподіляються і спрямовуються у тимчасове користування іншим суб’єктам, не змінюючи їх первинного права власності. Такий перерозподіл не є суто механічним явищем, а має велике економічне значення, а саме:

- кошти, вивільнені в одних ланках процесу відтворення, спрямовуються в інші ланки, що прискорює оборот капіталу, сприяє розширенню виробництва;
- вільні кошти через кредит спрямовують у ті ланки суспільного виробництва, на продукцію яких передбачається зростання попиту, отже, одержання вищих прибутків. Це створює можливості для запровадження новішої техніки прогресивного коригування всієї структури виробництва, підвищення його ефективності.

Розвиток перерозподільної функції, удосконалення практичного механізму її реалізації має ключове значення для підвищення ролі кредиту, швидкого подолання економічної кризи і забезпечення економічного зростання в Україні.

Що стосується функції кредиту, пов’язаної із забезпеченням потреб, окремі дослідники визнають також контрольну, вбачаючи сутність її в тому, “що в процесі кредитування

забезпечується контроль за дотриманням умов та принципів кредиту з боку суб'єктів кредитної угоди". Проте наявність такої функції кредиту багато хто заперечує, посилаючись на те, що контроль властивий не тільки кредитним відносинам, а й багатьом іншим – фінансовим, страховим, торговельним тощо, тобто він не є суто родовою ознакою кредиту.

Щодо цього прибічники контрольної функції кредиту справедливо вказують на специфічність контрольної складової кожного економічного інструменту. Так, контрольна складова кредиту відзначається високим стимулювальним ефектом і обмеженістю адміністративно-вольового впливу на контрагента, тоді як у контрольній складовій інших економічних інструментів (фінансів, податків, страхування тощо) переважає адміністративно-вольовий, а не економічний вплив. Більше того, сам кредитний контроль не зводиться до перевірки дотримання контрагентами умов угоди, як це загальноприйнято, а включає ґрунтовний економічний аналіз та оцінку стану контрагентів, передусім, кредитоспроможності позичальника, прогнозування можливого ризику напередодні укладання угоди. На цьому ґрунті визначаються відповідні умови кредитування, що включаються в угоду, які самі по собі стимулюють економну поведінку суб'єктів кредиту – як позичальників, так і кредиторів. Тому є підстави розширити назву цієї функції – назвати її контрольно-стимулювальною. Така назва повніше відповідатиме змісту цієї функції кредиту і краще відображатиме її відмінність від контрольної функції інших інструментів.

Контрольно-стимулювальна функція кредиту не обмежується відповідними заходами кредитора відносно позичальника. Контрольно-стимулювальний вплив відчуває на собі і кредитор. Можливість вивільнити з обігу кошти і вкласти їх у надійні дохідні позички стимулює кредитора до прискорення обігу власного капіталу, нарощування вільних ресурсів, економнішого їх витрачання, підвищення своєї кваліфікації щодо розміщення вільних ресурсів тощо. При цьому слід мати на увазі, що

стимулювальна складова цієї функції переважає над суто контрольною. Адже в багатьох випадках суб'єкти кредиту не мають можливості здійснювати формальний контроль за своїми контрагентами. Наприклад, позичальник не може контролювати діяльність банку. А в державному кредиті навіть кредитор (населення, комерційні банки) позбавлений можливості контролювати свого боржника – державу. Але стимулювальний вплив кредиту постійно відчують на собі всі його суб'єкти — як позичальники, так і кредитори.

Заслуговує на увагу ще одна функція кредиту, сформульована А.С. Гальчинським, – функція капіталізації вільних грошових доходів. Вона полягає в трансформації завдяки кредиту грошових нагромаджень та заощаджень юридичних і фізичних осіб у вартість, що дає дохід, тобто в позичковий капітал. Така трансформація забезпечується через зворотний рух та платність кредиту. Будь-яка маса вільної вартості, будучи переданою в позичку, не змінюючи власника, приносить йому дохід, тобто набуває форми позичкового капіталу.

Цей напрям зв'язку кредиту з економічним оточенням має родові ознаки функції: поширюється на кредит у цілому, на всі його види; притаманний переважно лише кредиту; виражає сутнісні ознаки кредиту – зворотність і платність. Отже, є достатньо підстав для визнання і цієї функції кредиту.

Свої функції кредит може успішно виконувати лише в умовах розвинутої ринкової економіки, коли сутність кредиту і закономірності його руху можуть проявитися найповніше. В умовах перехідної економіки України таких можливостей не було. Це негативно впливало як на рівень їх реалізації, що проявилось в низькій ролі кредиту в соціально-економічному житті суспільства, так і на стан теоретичного осмислення цього складного питання. І сьогодні питання про функції кредиту залишається дискусійним, вимагає до себе пильнішої уваги дослідників, особливо визначення загальноприйнятої методологічної основи вирішення цього питання.

Основи банківського кредитування

Система банківського кредитування – це модель, що відповідає характеру ринкових відносин, переходу від централізованих до децентралізованих методів кредитування економічних суб'єктів. Вона охоплює принципи, об'єкти та методи кредитування, механізми надання та погашення позик, а також банківський контроль у процесі кредитування.

Сучасна система кредитування побудована на ліберальній основі: клієнт не закріплюється за банком, а сам вибирає кредитну установу, послугами якої він хотів би користуватися; йому надано право відкривати позичкові рахунки не в одному, а декількох банках. Лібералізація системи кредитування розширює можливості клієнта в отриманні кредиту та створює умови для розвитку міжбанківської конкуренції. У свою чергу, комерційні банки під час проведення кредитної політики виходять з необхідності забезпечення поєднання інтересів банку, його акціонерів, вкладників та клієнтів із урахуванням загальнодержавних інтересів.

Сучасна система кредитування побудована на договірній основі, коли всі питання, що виникають з приводу кредитування, вирішуються безпосередньо між банком і позичальником. Згідно з договором, кожна зі сторін приймає на себе певні зобов'язання за виконання умов договору. В умовах ринкових відносин змінився характер кредитних договорів, коли активну роль стали виконувати обидва їхні суб'єкти на паритетних засадах у межах правового поля діяльності кредитора і позичальника.

Сучасна система кредитування побудована на комерційній основі. Комерційні банки здійснюють кредитні операції за рахунок власних і залучених коштів, тобто в межах наявних кредитних ресурсів. Основними джерелами формування банківських кредитних ресурсів є власні кошти банку (фонди банку, нерозподілений прибуток), залишки на розрахункових та поточних (валютних) рахунках, залучені кошти юридичних та

фізичних осіб на депозитні рахунки до запитання та строкові, міжбанківські кредити та кошти, отримані від випуску цінних паперів. Установи банку мають право продавати (купувати) кредитні ресурси у банків інших систем за умови більшої вигоди, але з дозволу вищого органу управління банком.

Важлива умова кредитування – це пріоритетність надання кредитів, яка повинна зумовлюватися виключно ефективністю проектів (заходів) кредитування, рівнем кредитного ризику та розміром очікуваного банком прибутку.

У процесі кредитування рекомендується надавати перевагу позичальникам, які забезпечують вчасне та повне виконання договірних зобов'язань і зберігають власні кошти на депозитах та інших рахунках в інвестиційному банку.

Обов'язковою умовою кредитування повинна бути участь власних коштів позичальника у фінансуванні комерційного контракту (цільової програми, технічного проекту). Отже, бажано, щоб позичальник-кредитор брав участь у фінансуванні проекту чи контракту на рівних засадах, хоча, як правило, банк надає позику на більшу суму в межах 70–90% вартості контракту чи проекту. Але жоден з виданих кредитів не може перевищувати 25% власних коштів банку, а загальний обсяг наданих кредитів не може перевищувати восьмикратного розміру власних коштів комерційного банку.

Чинна система кредитування залежить не тільки від ресурсів, а й від встановлених НБУ економічних нормативів діяльності комерційних банків та вимог щодо формування обов'язкових, страхових і резервних фондів. Ці нормативи регламентують максимально допустимий об'єм залучених коштів, розмір резервних фондів, граничну суму видачі кредиту, що робить кредитний механізм залежним від ліквідності балансів комерційних банків.

Сучасна система кредитування – це модель, за якої функціонують нові методи та форми кредитування. Нині принципово змінився підхід банків до організації кредитних

відносин; відбувся перехід від пооб'єктного кредитування до кредитування суб'єкта, тобто кредитування юридичної або фізичної особи; до уніфікації методів кредитування клієнтів незалежно від їхнього галузевого підпорядкування та форм власності. Зараз кредити беруть участь у процесі приватизації державних організацій та управлінні державним боргом. Склалась система багатоваріантного кредитування, коли позичальники і банки, користуючись своїм правом, приймають найприйнятнішу для них форму: як кредити, що постійно знаходяться в обороті позичальника, так і разові, що покривають тимчасовий розрив у платіжному обороті.

Система кредитування базується на традиційних загальних принципах, які гарантують повернення банківської позики. У світовій практиці, з точки зору забезпеченості повернення позики, найнадійнішим рахується заставне право (зокрема іпотека, застава, поручительство і гарантії, система страхування, що дає можливість банку закріпити свою незалежність і тим самим мінімізувати кредитний ризик).

Принципи банківського кредитування

Принципи кредитування – основні положення банківської системи, що визначають процес кредитування. До основних принципів кредитування, яких повинні дотримуватися як кредитори, так і позичальники, належать: цільовий характер, повернення, строковість, платність та забезпеченість кредиту.

Цільовий характер означає, що виданий кредит повинен використовуватися на досягнення цілей, окреслених у кредитному договорі. Цілі визначаються на підставі поданих позичальником господарських договорів (контрактів), бізнес-планів, цільових програм чи проєктів. Крім того, надаючи кредит клієнту, банк повинен переконатися, що цілі використання позики передбачені Статутом фірми.

Принципи цільового використання тісно пов'язані із ризиком надання кредиту. Щоб оцінити кредитний ризик, банк аналізує реальність освоєння проекту, під який береться позика, досліджується рівень очікуваної у майбутньому рентабельності проекту, здатність позичальника реалізувати проект і отримати прибуток, за рахунок якого і буде повернений кредит.

Під час вирішення питання про надання кредиту під комерційну угоду банк розглядає характеристику (сертифікацію) товару, який буде куплено і можливість його реалізації на ринку, або економічний ефект від використання товарів, придбаних за рахунок кредиту.

Принцип повернення кредиту. Особливість кредитного методу інвестування полягає у тому, що він не тільки передбачає повернення одержаної позики, але і сплати позичкового процента. Тому повернення кредиту зумовлене як кредитоспроможністю позичальника, так і наявністю в нього документально підтверджених (перевіряється на етапі надання заяви на отримання позики) і фактично існуючих (що з'ясовується протягом кредитного періоду) джерел надходження грошових доходів, які залишаються після покриття поточних витрат і можуть використовуватись для погашення заборгованості та виплати відсотків за користування кредитом. Окрім прибутку, кредити можуть погашатися за рахунок інших джерел: виручки від реалізації майна, взятого банком у заставу, гарантії або поручительства третьої особи, страхових відшкодувань.

Здатність клієнта своєчасно повертати позики банку оцінюється шляхом аналізу балансу господарської організації на ліквідність, ефективність використання виробничих фондів, а також шляхом вивчення перспективи розвитку господарства та здатності клієнта до інновацій.

Строковість. Кредит надається на певний термін, обумовлений в кредитному договорі. Умова надання позики на певний термін може бути сформульована в кредитному договорі у вигляді:

- 1) встановлення терміну повного повернення позики;

-
-
- 2) встановлення графіку повернення позики;
3) встановлення тривалості періоду користування позикою.
Термін кредиту залежить від багатьох факторів:

- цільового призначення кредиту;
- співвідношення попиту і пропозиції на кредити;
- суми кредиту;
- національного законодавства;
- традиційної практики кредитування;
- кредитної політики банку;
- характеру виробничої діяльності позичальника та швидкості обігу оборотного капіталу.

Кредити на технічне переозброєння і розширення діючих підприємств та їх реконструкцію надаються в межах нормативних строків будівництва, опанування і окупності об'єкта.

Для визначення ефективності кредиту розраховують його повний та середній терміни.

Повний термін кредиту розраховується за формулою:

$$T_n = P_{\text{вик.}} + P_{\text{піль.}} + P_{\text{пог.}},$$

де T_n – повний термін кредиту;

$P_{\text{вик.}}$ – період використання;

$P_{\text{піль.}}$ – пільговий (граційний) період;

$P_{\text{пог.}}$ – період погашення.

Повний термін рахують від початку використання кредиту до його погашення. Під пільговим періодом розуміють відкладення погашення позики.

Проте повний термін не відображає, протягом якого часу в розпорядженні позичальника була вся сума позики. Виходячи з цього, з метою порівняння ефективності кредитів з різними умовами застосовується поняття середнього терміну, що показує, на який період у середньому припадає вся сума позики.

Середній термін кредиту за рівномірного використання чи погашення розраховується за формулою:

$$C_{\text{тер}} = 1/2 P_{\text{вик.}} + P_{\text{піль.}} + 1/2 P_{\text{пог.}}$$

Середній термін кредиту при нерівномірному використанні чи погашенні розраховується за формулою:

$$T_{\text{сер}} = \frac{H31 + H32 + \dots + H_{\text{ен}}}{\text{ліміт (сума) кредиту}},$$

де $H3$ – непогашена заборгованість (на певну дату).

Середній термін кредиту, як правило, менший за повний. Вони співпадають, якщо кредит надається відразу в повному об'ємі і погашається одноразово. Якщо використання і погашення кредиту відбувається нерівномірно, то визначити середній термін за вказаною формулою можна лише приблизно.

Фактична тривалість періоду користування позикою встановлюється від дати її видання включно до дати повного повернення.

Зобов'язання банку щодо умов надання кредиту можна сформулювати у вигляді:

- терміну одноразового надання кредиту;
- періоду, протягом якого ця позика буде видана;
- графіку поступового надання кредиту.

У світовій практиці застосовуються такі методи розрахунку моменту початку погашення кредиту:

- 1) дата першої поставки;
- 2) дата кожної поставки;
- 3) дата останньої поставки;
- 4) середньозважена дата поставки;
- 5) дата закінчення шефмонтажних та пусконаладжувальних робіт.

Банки можуть надавати відстрочку повернення позики, стягуючи за це підвищений процент. Від дотримання принципу строковості кредиту залежить можливість надання нових кредитів, оскільки одним із важливих кредитних ресурсів є повернені позики. Порушення принципу строковості кредиту знаходить відображення в переростанні строкової кредитної заборгованості у прострочену. Під час порушення строків

повернення та наявності простроченої заборгованості нові кредити таким фірмам, як правило, не надаються.

Принципи повернення строковості та платності означають, що кредит має бути повернуто позичальником у визначений у договорі строк з відповідною сплатою за його користування.

В умовах ринкових відносин позичковий процент є об'єктивним атрибутом кредиту, його складовою ланкою, оскільки кредитна операція – це акт комерційного продажу на певний термін грошових коштів. За рахунок процентів банки покривають свої витрати і одержують прибуток.

Визначаючи загальну суму витрат на обслуговування кредиту, необхідно розрахувати його повну вартість. Вартість кредиту складається з таких основних елементів:

- суми, які виплачуються безпосередньо кредитору, відсотки, витрати на оформлення застави, комісії;
- додаткових елементів: гроші, які виплачуються позичальником третім особам, зокрема, за гарантію або поручництво;
- прихованих елементів: елементи, пов'язані з одержанням і використанням кредиту, що не увійшли до кредитної угоди: вимушені депозити у певному відсотку від позики; втрати, викликані вимогою страхування кредиту тощо.

У світовій банківській практиці винагорода банку за кредит складається з двох головних елементів: відсотку за користування позикою та комісії за відкриття кредитної лінії (commitment fee), яка враховує витрати, пов'язані з оформленням позики, перевіркою її забезпечення, аналізом кредитоспроможності та індексацією платежів.

Вартість кредиту – це сума, яку позичальник платить кредитору за користування кредитом.

Вартість кредиту можна розрахувати за формулою:

$$BK = \frac{K_{\text{пл}} \cdot r_o \cdot T_{\text{сер}}}{100},$$

де $K_{\text{лім}}$ – ліміт (сума) кредиту;

$T_{\text{сер}}$ – середній термін кредиту;

r_o – загальна річна ставка відсотку, тобто основна ставка за кредитом плюс комісії (у відсотках річних), а також інші витрати, пов'язані з отриманням кредиту, наприклад, страхові внески, плата за правничі та інші послуги.

За користування кредитом позичальник вносить плату у вигляді річних відсотків від суми позики. Ставка відсотків встановлюється кожним банком індивідуально так, щоб покривалися витрати банку із залучення кредитних ресурсів.

Принцип забезпеченості. Комерційні банки переважно більшість кредитів надають під забезпечення. Це означає, що у формі носія гарантії повернення позики виступає застава майна або майнових прав.

Розмір позики під заставу визначається у відсотках від ринкової вартості застави на момент укладання кредитної угоди. Перевищення ціни застави над сумою кредиту є гарантією компенсації ризику втрати, пов'язаною із зміною ціни застави. Вартість майна та майнових прав позичальника, оформлених під заставу, повинна бути не меншою розміру кредитної заборгованості, бути вільною від застави та зобов'язань позичальника перед іншими кредиторами.

Зауважимо, що забезпечення – це остання лінія захисту для банку, і рішення про надання кредиту завжди повинно спиратися на переваги проекту, що фінансується, а не тільки на привабливість забезпечення.

Причиною виникнення кредиту була необхідність одного товаровиробника продати власний товар, а покупця – купити його, коли він ще не отримав гроші за свій товар. Проте з розвитком суспільного відтворення з'явилося чимало інших чинників, що зумовлюють необхідність кредиту: поява вільних коштів в одних суб'єктів господарювання і виникнення потреби в них у інших; коливання потреб у коштах і джерелах їх формування, які виникають у юридичних і фізичних осіб та

держави; надання в тимчасове користування коштів під майбутні, віддалені в часі, доходи.

Сутність кредиту полягає не в масі позиченої вартості, а в тих економічних відносинах, які виникають у зв'язку з рухом вартості на засадах зворотності та платності. Ці відносини характеризуються низкою специфічних рис, які конституують явище кредиту і відрізняють його від інших економічних явищ.

Кредит є вартісною категорією і з цього погляду має багато спільного з іншими економічними категоріями – грошима, фінансами, торгівлею, капіталом тощо. Разом з тим, це самостійна категорія, яка має власні функції і особливе призначення в економічному житті суспільства.

Натуралістична теорія кредиту трактує сутність кредиту з позицій його ролі в забезпеченні руху реального капіталу в натурально-речовій формі, недооцінює відносної самостійності руху грошового капіталу і його впливу через кредит на розвиток суспільного виробництва.

Капіталотворча теорія кредиту трактує сутність кредиту як механізм творення капіталу, переоцінюючи самостійність руху грошового капіталу і можливості банків у його розширенні в інтересах розвитку виробництва.

Кредит – явище руху, який здійснюється у різних напрямках і на різних рівнях. Рух кредиту у зв'язку з його участю у відтворювальному процесі проходить п'ять етапів:

- формування вільної вартості;
- розміщення вільної вартості в позички;
- використання позиченої вартості на потреби позичальника;
- вивільнення позиченої вартості з обороту позичальника;
- повернення вивільненої вартості кредитору і сплата процентів.

Рух кредиту здійснюється за певними закономірностями, які зумовлюються особливою сутністю кредиту. Ці закономірності є визначальними чинниками в організації управління

кредитними відносинами. На їх підставі формуються принципи (правила) кредитування. Основними принципами кредитування є цільове спрямування позички; строковість позички; поверненість кредиту позиченої вартості; забезпеченість позички і платність користування позиченими коштами.

Під формою кредиту слід розуміти найзагальніший прояв його сутності, що не зачіпає внутрішньої структури кредиту і не пов'язаний з конкретною характеристикою її окремих елементів. З цих позицій правомірно виділяти дві форми кредиту — грошову та товарну, які тісно пов'язані між собою і є двома сторонами вартісної форми кредиту. Подібні форми можуть мати й інші економічні інструменти (фінанси, торгівля), проте це не суперечить сутності форми як найзагальнішого, контурного прояву економічного явища. Такий контур можуть мати й інші вартісні явища.

Вид кредиту — це конкретний прояв окремих елементів кредиту як економічного явища. Види кредиту можуть виокремлюватися в межах його форм і розглядатися як складові елементи системи, якою є кредит. Для потреб практики види кредиту можна класифікувати за значною кількістю критеріїв і тому видів кредиту може бути велика кількість. Основними з них є комерційний, банківський, державний, міжнародний, виробничий, споживчий. Оскільки ці види виділені за різними критеріями, то одна і та ж сама позичкова вартість може визначатися як різні види кредиту. Наприклад, надана банком позичка може належати до банківського кредиту і до виробничого або споживчого кредиту залежно від цільового її спрямування.

Функції кредиту є одним з найскладніших дискусійних питань теорії кредиту. Загальновизнаною є функція перерозподілу вартості через механізм кредитування. Ця функція досить яскраво виражає призначення та роль кредиту. Існування її не викликає сумніву.

Друга функція пов'язана з призначенням кредиту в грошовій сфері. Але у формуванні її мають місце істотні розбіжності – від емісійної до заміщення справжніх грошей. Такий різнобій можна пояснити ототожненням авторами функцій кредиту з функціями банків, що неправомірно. Тому другу функцію кредиту краще зводити до створення передумов для ефективного регулювання обігу грошей в інтересах забезпечення їх стабільності і потреб обороту в платіжних засобах.

Є достатньо підстав для виділення і таких функцій кредиту, як контрольно-стимулювальна та функція капіталізації вільних грошових доходів.

У своїх проявах кредит різноманітний, тому в теорії і на практиці розрізняють цілу низку форм і видів кредиту. Їм властиві свої особливості. З розвитком людського суспільства чільне місце займає та чи інша форма або навіть вид кредиту. Але на будь-якому етапі розвитку людства кредит відіграє досить важливу роль. У перші роки існування України, як незалежної держави, кредитні відносини розвивались суперечливо, і поки що не відповідають суспільним потребам.

? Питання для самоперевірки

1. Сутність кредиту. Теоретичні концепції кредиту.
2. Форми, види та функції кредиту.
3. Основи банківського кредитування.
4. Принципи банківського кредитування.

11. МЕХАНІЗМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ В БУДІВНИЦТВІ

11.1. ДЕРЖРОЗРАХУНОК У БУДІВНИЦТВІ. ЙОГО ПРИНЦИПИ

Механізм фінансування капітального будівництва за рахунок коштів державного бюджету

Після набрання чинності законом про Державний бюджет України на відповідний рік за результатами відбору інвестиційних проектів згідно з вимогами проведення на конкурсних засадах оцінки та відбору інвестиційних проектів, що передбачають залучення коштів державного бюджету, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1999 р. № 2145 (2145-99-п) (Офіційний вісник України, 1999 р., № 48, ст. 2349), Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції подає на затвердження Кабінету Міністрів України розподіл державних капітальних вкладень за головними розпорядниками коштів державного бюджету та перелік об'єктів, що фінансуються за їх рахунок.

Розподіл державних капітальних вкладень здійснюється за такими напрямками: загальні функції державного управління, оборона, громадський порядок, безпека та судова влада, економічна діяльність, охорона навколишнього природного середовища, житлово-комунальне господарство, охорона здоров'я, духовний та фізичний розвиток, освіта, соціальний захист та соціальне забезпечення.

Міністерство фінансів України на підставі розподілу державних капітальних вкладень вносить зміни до розпису Державного бюджету України, доводить їх до Державного казначейства для здійснення платежів відповідно до порядку виконання державного бюджету за видатками.

Не дозволяється спрямовувати державні капітальні вкладення на проведення усіх видів ремонтних робіт; фінансування випуску та закупівлі промислової продукції, проведення її випробувань і сертифікації, крім закупівлі дослідних зразків нової видобувної та прохідницької техніки, виробленої вітчизняними машинобудівними підприємствами, для реконструкції та технічного переоснащення державних вугледобувних підприємств (абзац третій пункту 5 із змінами, внесеними згідно з Постановою Кабінету Міністрів України № 78 (78-2010-п) від 03.02.2010); реалізацію заходів, пов'язаних із закупівлею сільськогосподарської техніки на умовах лізингу.

Підприємствам, установам та організаціям державної і комунальної форм власності державні капітальні вкладення надаються на безповоротній основі, а підприємствам, установам та організаціям іншої форми власності – на умовах кредиту для фінансування капітального будівництва, проектні терміни якого не перевищують трьох, а в окремих випадках – п'яти років.

Порядок здійснення видатків на капітальне будівництво за рахунок державних капітальних вкладень

Органи Державного казначейства України відповідно до встановленого порядку здійснюють видатки на капітальне будівництво за рахунок державних капітальних вкладень.

Для здійснення видатків на капітальне будівництво за рахунок державних капітальних вкладень замовники подають до відповідних органів Державного казначейства за місцем розташування такі документи: титул будови (об'єкта) або титул перехідної будови (об'єкта); внутрішньобудівельний титул будови (об'єкта); титул на виконання проектно-вишукувальних робіт для будівництва; договір підяду (контракт) з визначенням вартості будівництва, форм розрахунків за виконані роботи та майнової відповідальності за порушення умов договору

підряду (контракту). У разі здійснення будівництва об'єкта кількома генеральними підрядниками договір підряду (контракт) подається окремо щодо кожного виконавця, для перехідних об'єктів – додатковий договір до договору підряду (контракту) на виконання робіт у поточному році; наказ, рішення про затвердження проектно-кошторисної документації на чергу будівництва, пусковий комплекс або об'єкт; інші документи згідно з нормативно-правовими актами Державного казначейства України щодо касового виконання державного бюджету за видатками.

Титули будов (об'єктів) та внутрішньобудівельні титули будов (об'єктів) складаються згідно з Порядком затвердження титулів будов (об'єктів), будівництво яких здійснюється із залученням бюджетних коштів або коштів підприємств державної власності, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 8 вересня 1997 р. № 995 (995-97-п).

Титули будов (об'єктів) не надаються органам Державного казначейства, якщо будівництво об'єктів розпочинається та закінчується протягом одного року; об'єкт перехідний і термін його будівництва закінчується в поточному році; титул будови (об'єкта) та внутрішньобудівельний титул будови (об'єкта) затверджуються одним органом або керівником підприємства.

У разі подання замовником не всіх визначених документів або їх невідповідності встановленим вимогам органи Державного казначейства не здійснюють видатки на капітальне будівництво і в семиденний термін повертають документи на доопрацювання.

У разі фінансування капітального будівництва за рахунок змішаних капітальних вкладень замовники подають документи до відповідних органів Державного казначейства за наявності підтвердження всіх джерел фінансування.

Порядок здійснення видатків на капітальне будівництво за рахунок державних капітальних вкладень на умовах кредиту

Державні капітальні вкладення на умовах кредиту надаються лише у разі забезпечення виконання зобов'язань з його погашення заставою або поручительством.

За використання кредиту встановлюється річна відсоткова плата на рівні облікової ставки Національного банку України із застосуванням коефіцієнта 1,2.

Після перевірки документів між головним розпорядником коштів та замовником (позичальником) укладається кредитний договір відповідно до законодавства з урахуванням вимог цього Порядку.

Обов'язковою умовою договору є забезпечення виконання зобов'язань з погашення кредиту заставою або поручительством.

Вартість предмета застави повинна покривати, а умови договору-поруки забезпечувати покриття розміру кредиту з урахуванням відсотків і витрат на його обслуговування.

Складовою частиною договору є також графік погашення кредиту на термін не більш як три роки після закінчення проектного терміну будівництва, реконструкції об'єкта або технічного переоснащення діючого підприємства.

Кредит погашається, а відсотки за його користування нараховуються і сплачуються замовником відповідно до умов кредитного договору щокварталу не пізніше ніж 10 числа місяця, що настає за звітним кварталом, у якому здійснено перерахування суми кредиту, за рахунок власних коштів та інших джерел, крім коштів державного бюджету.

Звіт про використання державних капітальних вкладень, наданих на умовах кредиту, та про їх повернення подається замовниками (позичальниками) в установленому порядку до відповідних органів Державного казначейства та головних розпорядників коштів державного бюджету.

Розрахунки за виконані роботи у капітальному будівництві

Розрахунки за виконані роботи, поставлену продукцію та надані послуги в будівництві (далі – роботи) здійснюються за договірними цінами відповідно до укладених договорів (контрактів), вимог законодавства та проводяться платежами за об'єкт у цілому або проміжними платежами (за етапи, черги будівництва, пускові комплекси або окремі види робіт, конструктивні елементи).

Розрахунки здійснюються на підставі актів приймання виконаних робіт.

Проміжні платежі за виконані роботи здійснюються в межах не більш як 95% їх загальної вартості за договірною ціною.

Замовник перераховує підряднику аванс, якщо це передбачено договором (контрактом). Розмір авансу не може перевищувати 30% вартості річного обсягу робіт. Підрядник зобов'язується використати одержаний аванс на придбання і постачання необхідних для виконання робіт, матеріалів, конструкцій, виробів протягом трьох місяців після одержання авансу. По закінченні тримісячного терміну невикористані суми авансу повертаються замовнику.

Кінцеві розрахунки здійснюються у двотижневий термін після виконання і приймання всіх передбачених договором (контрактом) робіт та підписання акта державної (робочої) комісії з прийняття об'єкта в експлуатацію, затвердженого в установленому порядку.

Приймання та оплата робіт, виконаних субпідрядниками, здійснюється генеральним підрядником або замовником на підставі підписаних документів згідно з умовами договору (контракту).

Контроль за цільовим та ефективним використанням державних капітальних вкладень здійснюється органами державної контрольно-ревізійної служби в установленому порядку.

Органи Державного казначейства здійснюють поточний контроль за цільовим спрямуванням державних капітальних вкладень під час проведення платежів відповідно до цього Порядку.

Контроль за своєчасним поверненням кредитів, наданих за рахунок державних капітальних вкладень, здійснюють головні розпорядники коштів державного бюджету.

Органи Державного казначейства ведуть облік повернення кредитів.

Відповідальність за цільове використання державних капітальних вкладень та своєчасне повернення кредитів, наданих за рахунок державних капітальних вкладень, несуть головні розпорядники коштів державного бюджету, замовники (позичальники) згідно з законодавством.

? Питання для самоконтролю

1. Державне фінансування капітального будівництва.
2. Як укладається кредитний договір?
3. Контроль за своєчасним поверненням кредитів.

11.2. САМООКУПІНІСТЬ І САМОФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА. БІЗНЕС-ПЛАН

На підприємстві економічне планування здійснюється за допомогою складання бюджетів доходів та витрат.

Аналітичну роботу підприємства можна поділити на два блоки:

- 1) аналіз фінансових результатів та рентабельності;
- 2) аналіз фінансового стану підприємства. Аналіз фінансових результатів підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- аналіз та оцінка рівня і динаміки показників прибутковості, факторний аналіз прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг;

-
-
- аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної та фінансової інвестиційної діяльності;
 - аналіз та оцінка використання чистого прибутку;
 - аналіз взаємозв'язку витрат, обсягів виробництва продукції та прибутку;
 - аналіз взаємозв'язку прибутку, руху обігового капіталу та грошових потоків;
 - аналіз та оцінка впливу інфляції на фінансові результати;
 - факторний аналіз показників рентабельності.

Аналіз фінансового стану підприємства проводиться за такими напрямками:

- аналіз та оцінка складу та динаміки майна;
- аналіз фінансової стійкості підприємства;
- аналіз ліквідності балансу.

Фінансове планування є необхідним для фінансового забезпечення розширення крутообороту виробничих фондів, досягнення високої результативності виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Ринок висуває високі вимоги до якості фінансового планування, оскільки нині за негативні наслідки власної діяльності відповідальність нестиме саме підприємство. Сьогодні фінансове планування потребує переведення на нові принципи організації. Його зміст та форми мають бути суттєво змінені у зв'язку з новими економічними умовами та соціальними орієнтаціями.

Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді.

Метою фінансового планування є забезпечення господарської діяльності необхідними джерелами фінансування.

Отже, основними завданнями фінансового планування на підприємстві є:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- установлення раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями тощо;
- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка раціональності його використання;
- виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів;
- здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів.

Фінансове планування дає змогу вирішувати такі конкретні питання:

- які грошові кошти може мати підприємство в своєму розпорядженні;
- які джерела їх надходження;
- чи достатньо засобів для виконання накреслених завдань;
- яка частина коштів має бути перерахована в бюджет, позабюджетні фонди, банкам та іншим кредиторам;
- як повинен здійснюватися розподіл прибутку на підприємстві;
- як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і доходів підприємства на принципах самоокупності та самофінансування.

Фінансовий план – це найважливіший елемент плану, який складається як для обґрунтування конкретних інвестиційних проектів, так і для управління поточною та стратегічною фінансовою діяльністю.

Цей розділ бізнес-плану включає такі складові:

- прогноз обсягів реалізації;
- баланс грошових надходжень і витрат;

-
-
- таблицю доходів і витрат;
 - прогнозований баланс активів та пасивів підприємства.

Нині, коли підприємствам надано самостійність у плануванні, вони можуть не складати фінансового плану або складати його в будь-якій довільній формі, що її вони вважають для себе найприйнятнішою. Найпоширенішою формою фінансового плану є баланс доходів і видатків.

Мета складання фінансового плану полягає у взаємоузгодженні доходів та витрат. За перевищення доходів над витратами сума перевищення може направлятися в резервний фонд.

Коли витрати перевищують доходи, визначається сума фінансових ресурсів, якої бракує. Додаткові фінансові ресурси можна одержати за рахунок кредитів, позик, випуску цінних паперів тощо. Якщо джерело додаткових фінансових ресурсів уже відоме, то ці кошти включаються в дохідну частину, а сума погашення заборгованості в плановому періоді – у витратну частину фінансового плану.

Фінансовий план складається на рік з розбивкою по кварталах. Розробка фінансового плану розпочинається з розрахунку показників дохідної, а потім витратної його частин.

У процесі складання балансу доходів і витрат необхідно перевірити взаємоузгодженість запланованих сум витрат та відрахувань із джерелами покриття їх відповідними доходами та надходженням коштів, передбачених у першому розділі балансу доходів і витрат. Витрати на реалізацію продукції, передбачені в другому розділі балансу доходів і витрат, повинні покриватися з виручки від реалізації продукції та послуг (за вирахуванням податку на додану вартість та акцизного збору). Якщо виручка від реалізації продукції та послуг (за вирахуванням податків) виявляється меншою за витрати на реалізовану продукцію, тоді прибуток у першому розділі буде відсутній. У другому розділі з'являться збитки в сумі перевищення витрат над виручкою.

Бізнес-план

В умовах ринкової економіки значно підвищується матеріальна і моральна відповідальність керівників суб'єктів господарювання за їх фінансовий стан. Фінансовий стан підприємств залежить від рівня їх виробничо-фінансової діяльності, який значною мірою визначається рівнем управління. Вироблення управлінських рішень, оцінка та вибір найефективніших варіантів, форм і засобів їх виконання здійснюються на основі планування розвитку економіки підприємства загалом. У загальному плануванні розвитку економіки підприємств істотну роль відіграє фінансове планування.

Воно є необхідним елементом управління економікою. Якщо фінанси охоплюють усі аспекти діяльності підприємств, то фінансове планування виражає їх у відповідних фінансових показниках, що використовуються в управлінні економікою. Без фінансового планування неможливо досягти рівня управління економікою, що забезпечить підприємству підвищення ефективності, успіх на ринку, розширення матеріальної бази, успішне вирішення соціальних питань і матеріального стимулювання працівників. У цьому зв'язку в умовах ринку потрібен значно вищий, ніж існує нині, науково обґрунтований рівень планування фінансово-господарської діяльності підприємств. Призначення фінансового планування полягає у визначенні сукупної потреби підприємства в такій кількості фінансових ресурсів, щоб забезпечувалося розширення виробництва, виконання фінансово-кредитних зобов'язань перед бюджетом, банками тощо, вирішення соціальних завдань і матеріального стимулювання працівників підприємства. Крім того, фінансове планування сприяє запобіганню понаднормативних і понадпланових витрат товарно-матеріальних цінностей і фінансових ресурсів як за окремими видами заходів, так і по підприємству загалом.

Об'єктом фінансового планування є доходи і накопичення, їх формування і розподіл, відносини з ланками фінансово-

кредитної системи, фонди коштів, їх формування та використання, капітальні вкладення й оборотні активи, планування їх обсягів і джерел фінансування, визначення джерел фінансування соціальної і культурно-побутових сфер підприємства. Фінансове планування базується на виробничих показниках плану, плану продажу продукції та послуг, плану капітальних вкладень та розвитку соціальної сфери. До основних завдань фінансового планування належать:

- визначення джерел та обсягів фінансових ресурсів відповідно до потреб підприємства;
- виявлення резервів збільшення фінансових ресурсів;
- раціональний розподіл отримуваних прибутків і накопичень за каналами їх використання;
- фінансовий контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів і коштів;
- посилення ролі фінансового планування в управлінні виробництвом і підвищенні його ефективності.

Основними стадіями (етапами) фінансового планування є такі:

- аналіз надходження і витрат фінансових ресурсів за їх видами і загалом за попередній звітний період;
- складання проекту фінансового плану на запланований рік;
- розгляд і затвердження фінансових планів;
- виконання фінансових планів.

Основними методами фінансового планування є метод коефіцієнтів, нормативний та балансовий. Метод коефіцієнтів передбачає зміну планованих фінансових показників на визначену частку (коефіцієнт), виходячи з рівня їх виконання в попередньому звітному періоді. Нормативний метод припускає розрахунок фінансових показників на основі встановлених норм, балансовий – узгодження всіх витрат з джерелами їх фінансування. У процесі фінансового планування виконуються різноманітні фінансові розрахунки, складаються таблиці, в яких

визначаються результати від продажу продукції, виконання робіт і надання послуг, розподіляються отримані результати, розраховуються нормативи власних оборотних активів і джерела їх покриття, обсяги витрат і джерела їх покриття з капітальних вкладень та ін.

Заключним етапом фінансового планування є складання зведеної таблиці – фінансового плану (балансу доходів і витрат) підприємства.

Види фінансового планування та їх характеристика

Фінансове планування здійснюється шляхом виконання фінансових розрахунків і складання планів різного змісту та призначення залежно від завдань і об'єктів планування. Виходячи з цього, фінансові плани поділяються на перспективні, поточні та оперативні.

Прикладом поєднання перспективного і поточного планування є бізнес-план, який розробляється під час створення нового підприємства або обґрунтування виробництва нових видів продукції.

Бізнес-план – це документ, у якому викладені організаційні, виробничі та ринкові аспекти запропонованого бізнесу, а також планові розрахунки обсягів виробництва, інвестицій та отримуваних фінансових результатів від здійснення запланованого заходу.

Складання бізнес-плану необхідне для визначення обсягів та розробки стратегії фінансування, залучення конкретних інвесторів до участі у створенні нового підприємства або фінансування нових виробничих програм. При цьому інвесторами можуть бути банки, інші юридичні або фізичні особи.

Структура бізнес-плану та його обсяг залежать від сфери діяльності, до якої належить бізнес, його обсягу, суми інвестицій, необхідних для його організації, обсягів випуску й асортименту майбутнього продукту. Основна частина бізнес-плану має організаційний і виробничий характер. Його відповідні розділи відображають відомості про продукцію, що планується до виробництва, її якість, рівні цін, ринки збуту, результати маркетингових досліджень щодо конкурентоспроможності продукції і фінансових результатах від її продажу.

Орієнтовний склад і зміст розділів бізнес-плану

1. Юридичний статус підприємства. Наводиться повна і скорочена назва підприємства, юридична адреса, форма власності, правовий статус, склад засновників та розмір їх частин у статутному капіталі.

2. Коротка історична довідка про діяльність підприємства. Інформація про спеціалізацію підприємства, обсяги продукції, що випускається, розмір земельних ділянок, виробничих площ та ін.

3. Характеристика виробленої продукції (послуг) і ринків збуту. Наводяться перелік та показники виробництва основних видів продукції (надання послуг) за звітний рік та прогноз на три роки, передбачається вдосконалення структури продукції, що виробляється, зазначається сучасне становище підприємства на ринках збуту та пропозиції щодо його поліпшення.

4. Характеристика конкурентного середовища. У цьому розділі вказується галузь, наводиться інформація про підприємства, які виробляють аналогічну продукцію (надають послуги) та здійснюють її збут на тих самих ринках, що й підприємство (конкурент), а також загальна характеристика якісних і кількісних показників продукції, що виробляється, тощо.

5. План маркетингової діяльності. Наводяться відомості про наявні на підприємстві маркетингові служби, схема та характеристика існуючих каналів збуту і пропозиції покупця щодо їх вдосконалення, засобів реклами, ціноутворення, відомості про діяльність підприємства щодо просування продукції, що виробляється на ринку збуту, про механізм розрахунків за придбану продукцію, характеристики постачальників сировини для підприємства із зазначенням її якості, кількості, ритмічності надходження та цін.

6. План виробничої діяльності підприємства. Наводяться характеристика виробничого процесу на підприємстві, схеми виробничих потоків, пропозиції покупця щодо вдосконалення виробничого процесу на підприємстві на основі впровадження прогресивної техніки та технології.

7. Організаційний план. Подається інформація про існуючу організаційну структуру підприємства та пропозиції покупця щодо її вдосконалення, дані про забезпечення підприємства робочою силою, кваліфікацію працівників, діючу систему заробітної плати, преміювання, їх середні розміри та ін.

8. Охорона довкілля. Наводиться інформація про стан навколишнього середовища, існуючі проблеми, першочерговість їх вирішення, джерела фінансування природозахисних заходів з визначенням термінів виконання.

9. Фінансовий план та програма інвестицій. Вказуються обсяг інвестиційних вкладень у підприємство та джерела їх отримання, наводяться прогнозні показники прибутків та збитків, а також балансу підприємства. Подається баланс, звіт про фінансові результати та їх використання, звіт про фінансово-майновий стан підприємства за останній звітний рік. Складання бізнес-плану має велике значення для підприємств, якщо у них бракує власних фінансових ресурсів для виконання того чи іншого проекту. У цьому разі такий документ є одним з основних, що необхідні підприємству для звернення до інших інвесторів з проханням залучення їх фінансових ресурсів для

фінансування проекту або до банку для одержання з цією метою позикових коштів.

Фінансове планування будівельної організації виходить із показників економічного та соціального розвитку, забезпечує взаємне узгодження її окремих елементів, сприяє виявленню наявних внутрішніх резервів. В основі фінансового планування – складання фінансових планів будівельних організацій. Фінансове планування охоплює найважливіші сторони фінансово-господарської діяльності, забезпечує необхідний контроль за утворенням і використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів і цим сприяє мобілізації й правильному направленню коштів для подальшого техніко-економічного розвитку та прибутковості.

Фінансовий план будівельної організації – це баланс її доходів і витрат. До складу її доходів включаються, насамперед, суми, що отримуються за рахунок стабільних пасивів власних коштів, за необхідності – за рахунок позикових. До стабільних джерел власних коштів належать прибуток, амортизаційні відрахування, кредиторська заборгованість, що постійно знаходяться у розпорядженні будівельної організації (заробітна плата, відрахування на соціальне страхування й інші джерела).

Балансовий прибуток є основним джерелом фінансового плану будівельної організації і одночасно фінансовою основою податків і відрахувань у державний, обласний і місцевий бюджети. З 1 липня 1997 р. до скоригованого прибутку будівельної організації включаються амортизаційні відрахування у межах норм, установлених Законом України “Про оподаткування прибутку підприємства”. Чистий прибуток, який залишається у розпорядженні будівельної організації, є її фінансовою основою і використовується для створення резервного фонду, фонду нагромадження і фонду споживання – складових фінансового плану будівельної організації.

При перевищенні витрат величини прибутку будівельної організації визначається сума недостачі фінансових коштів.

Необхідні додаткові кошти можна мати за рахунок випуску цінних паперів, отриманих кредитів або позичок. Якщо джерело додаткових авансових коштів відоме наперед, то ці кошти включаються у доходну частину, а повернення їх – у видаткову частину фінансового плану (за умови дотримання законодавства України).

На будь-якій стадії існування підприємства необхідно виділяти час на планування майбутньої діяльності. **Бізнес-план** – це проект майбутнього бізнесу. Первинна мета бізнес-плану полягає в тому, щоб ефективно керувати й будувати бізнес. У той же час він може використовуватися для переконання потенційних інвесторів у тому, що Ви маєте життєздатну пропозицію для фінансування. Бізнес-план веде Вас до ділового успіху.

? Питання для самоперевірки

1. Зміст бізнес-плану.
2. Які ключові елементи бізнес-плану?
3. Ринок ваших виробів і послуг.
4. Що входить до пропонованих Вами товарів і послуг.
5. Що входить в розділ “Діяльність”?
6. Коротка історична довідка і фінансовий прогноз.
7. Методика написання бізнес-плану.

11.3. ВИРОБНИЧО-ФІНАНСОВИЙ ПЛАН ПІДПРИЄМСТВА

До фінансового плану будівельної організації складається перевіркова (шахова) таблиця.

Таблиця 10

Фінансовий план будівельної організації (баланс доходів і витрат)

Доходи і надходження коштів		
1	Прибуток від реалізації (здавання в експлуатацію) готової будівельної продукції та робіт	386,0
2	Прибуток від реалізації інших активів, включаючи матеріальні запаси та нематеріальні активи	23,0
3	Прибуток від реалізації та іншого вибуття основних засобів	78,0
4	Доходи від пайової участі в інших підприємствах та організаціях	24,0
5	Доходи за акціями, облігаціями та іншими цінними паперами	8,0
6	Валютні курсові різниці, доходи від продажу (купівлі) валюти на аукціонах	6,0
7	Амортизаційні відрахування	94,2
8	Орендна плата понад вартість майна за лізингом	3,0
9	Довгострокові позички банку	27,0
10	Позички на зростання обігових коштів	14,8
11	Інші витрати і надходження коштів	50,0
	Разом доходи і надходження	714,0
Витрати і відрахування коштів		
1	Податок на прибуток будівельної організації	161,0
2	Податок на майно будівельної організації	40,0
3	Дивіденди акціонерам	86,0
4	Капітальні вкладення (довгострокові інвестиції)	108,0
5	Довгострокові фінансові вкладення	13,0

6	Погашення довгострокових позичок і сплата процентів від них	8,7
7	Приріст обігових коштів	39,0
8	Погашення позичок на приріст обігових коштів	2,0
9	Резерв погашення безнадійних боргів	3,3
10	Відрахування до фонду нагромадження	87,2
11	Відрахування до фонду науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР)	54,7
12	Відрахування у фонд коштів, що направляються на соціальні потреби	18,0
13	Відрахування до фонду матеріальної допомоги	4,5
14	Страховий (резервний) фонд	38,6
15	Інші витрати й відрахування	50,0
	Разом витрати й відрахування	714,0

У нашому прикладі увесь прибуток будівельної організації планується на рік у сумі 519 тис. грн (сума рядків 1–5). Основна його частина – це прибуток від реалізації будівельної продукції та робіт, що складає 74,3 %. Частину прибутку (15 %) отримають від реалізації та іншого вибуття основних засобів. Будівельна організація є засновником спільного підприємства й має доходи від пайової участі в його статутному капіталі, що за планом надходжень складають 4,6%. За реалізацію нематеріальних активів, зокрема програмної продукції, планується мати 4,4 % прибутку. Решту 1,7 % передбачається отримати як доходи за акціями, облігаціями та іншими цінними паперами. Невелика частина надходжень, запланована як доходи від продажу валюти на аукціоні. Значним за обсягом у дохідній частині фінансового плану є нарахування амортизації основних виробничих фондів. Це пов'язано з проведеною переоцінкою основних виробничих фондів і використанням методу прискореної амортизації їх активної частини.

Будівельна організація для фінансування капітальних вкладень планує залучити довгостроковий кредит, який за

режимом використання прирівняно до фінансових ресурсів. Його частка у загальному обсязі надходжень складає 4 %. До джерел фінансування віднесена орендна плата, яка отримується з довгострокової фінансованої оренди основних засобів понад їх вартість, що відображена у балансі будівельної організації. Будівельна організація залучає позичку на приріст обігових коштів, яка погашається за рахунок прибутку до сплати податків, також планує інші доходи та надходження коштів, що складає 7 % від загальних доходів і надходжень.

Витратна частина фінансового плану розподіляє фінансові ресурси та прирівняні до них кошти. Податок на прибуток будівельної організації і податок на майно в сумі складають 38,72% від валового прибутку. Ця частка прибутку буде вилучена до бюджету, а в будівельній організації залишиться чистий прибуток у сумі 318 тис. грн. Податок сплачується з прибутку від реалізації інших активів, включаючи матеріальні запаси та нематеріальні активи, а також із прибутку від реалізації та іншого вибуття основних засобів за загальною ставкою. Ставка податку на прибуток від реалізації будівельної продукції та робіт дещо нижча, бо будівельна організація має окремі пільги, за рахунок яких база оподаткування знижується. Податок із доходів від пайової участі в інших підприємствах і з доходів за акціями, облігаціями та іншими цінними паперами виплачується за ставкою 15 %. Доходи, отримані будівельною організацією в іноземній валюті, оподатковуються податком на прибуток разом з виручкою, отриманою у гривнях.

При цьому вони перераховуються у гривні за поточним курсом, установленим Національним банком України на день надходження коштів на валютний рахунок або в касу будівельної організації. Ставка податку – 32 %.

Податок на майно будівельна організація сплачує за ставкою 1 % від бази оподаткування. Майно організації складає 40 тис. грн.

Будівельна організація планує виплату дивідендів акціонерам у сумі 86 тис. грн, або 27 % від чистого прибутку. Головну увагу підприємство приділяє довгостроковим інвестиціям і створенню для цього необхідних фондів грошових коштів. Це означає, що інвестори отримують дохід в основному не за рахунок дивідендів, а за рахунок курсових різниць внаслідок зростання статутного капіталу будівельної організації. Капітальні вкладення плануються у сумі 108 тис. грн.

У плані будівельної організації передбачається зробити довгострокові фінансові вкладення завдяки придбання цінних паперів держави й акціонерних товариств. Велика увага приділяється збільшенню обігових коштів, джерелами якого є прибуток від реалізації продукції, позички банку та зростання стабільних пасивів.

За рахунок прибутку будівельна організація планує здійснити відрахування у такі фонди грошових коштів:

- розвитку й удосконалення виробництва;
- проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР);
- матеріальної допомоги.

Будівельна організація утворює резерв погашення безнадійних боргів і страховий (резервний) фонд.

Перевіркова (шахова) табл. 11, наведена як приклад, дає змогу відповісти на питання щодо розподілу отримуваних доходів за статтями і правильно орієнтуватись у фінансовому плані будівельної організації.

Таблиця 11

Перевіркова (шахова) таблиця до балансу доходів і витрат

Витрати й відрахування	Доходи та надходження										інші доходи	разом витрат
	прибуток від реалізації	прибуток від реалізації інших активів	прибуток від реалізації основних засобів	доходи від пайової участі	доходи за цінними паперами	доходи від валюти	амортизаційні відрахування	довгострокові позички	орендні платежі за лізингом	позички на приріст обігових коштів		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Податок на прибуток	121,88	7,4	25,0	3,6	1,2	1,92						161,0
Податок на майно	40,0											40,0
Дивіденди акціонерам	86,0											86,0
Капітальні вкладення			12,0				66,0	27,0	3,0			108,0
Фінансові вкладення		8,92				4,08						13,0
Погашення довгострокових позичок	8,7											8,7
Приріст обігових коштів	24,2									14,8		39,0
Погашення позичок від обігових коштів	2,0											2,0
Резерв погашення боргів	3,3											3,3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Фонд нагромадження	10,8		21,0	20,4	6,8		28,2					87,2
Фонд соціальних потреб	18,0											18,0
Фонд НДДКР	28,02	6,68	20,0									54,7
Фонд матеріальної допомоги	4,5											4,5
Страховий (резервний) фонд	38,6											38,6
Інші витрати											50,0	50,0
Разом доходів	386,0	23,0	78,0	24,0	8,0	6,0	94,2	27,0	3,0	14,8	50,0	714,0

Принципи планування

Планування базується на певних принципах. Основними з них є:

1. *Об'єктивність* – планові показники повинні базуватися на ретельному вивченні фактичних даних і реального практичного досвіду.

2. *Принцип науковості* має забезпечити дотримання умов законів розвитку економіки.

Оцінка сучасного рівня розвитку національної економіки: планові розрахунки мають базуватися на вивченні статистичних даних розвитку економіки до початку планового періоду, а також на аналізі практичного досвіду. При цьому прийнятний для аналізу ретроспективний період має бути рівним або перевищувати перспективний.

3. *Правильне визначення пріоритетів* обумовлене обмеженістю ресурсів і необхідністю концентрації зусиль на вирішенні найважливіших проблем розвитку народного господарства, галузі, регіону для забезпечення прогресивних зрушень у народногосподарських пропозиціях, підвищення ефективності всього суспільного виробництва, вирішення соціальних і екологічних проблем й ресурсозбереження.

4. *Орієнтація на якнайповніше задоволення потреб суспільства.* Потреби суспільства визначаються за допомогою наукових досліджень і прогнозування з урахуванням науково обґрунтованих норм потреб на вивчення тенденцій зміни їх структур, що визначається науково-технічним прогресом, який спричиняє появу нових потреб.

5. *Збалансованість* – приведення у відповідність макро-економічних планових показників (наявних ресурсів і потреб, грошових витрат і доходів, різних суб'єктів економіки тощо), погодження обсягів і виробництва із суспільною потребою в продукції.

6. *Принцип реальності* передбачає:

- забезпечення плану необхідними матеріальними, трудовими, фінансовими й природними ресурсами та ефективне їх використання;
- розробку конкретних економічних, правових, організаційних механізмів реалізації плану;
- поєднання різних видів планування – перспективного і поточного, галузевого і територіального – для забезпечення комплексного розвитку економіки, гармонізації суспільних інтересів;
- провідну роль перспективних планів, які виражають генеральні напрями соціального, економічного й науково-технічного розвитку суспільства;
- єдність перспективного й поточного планування, що встановлює чіткі взаємозв'язки та наступність планів, є важливою умовою планової роботи.

7. *Принцип погодженості суспільних, колективних і особистих інтересів.* Використання всієї системи інтересів є основною рушійною силою розвитку виробничих відносин, зростання економіки, підвищення її ефективності.

8. *Орієнтація на світові стандарти* – врахування у процесі планування світових економічних, екологічних і соціальних стандартів.

9. *Адаптація* – оперативне коригування планових завдань у зв'язку зі зміною умов і завдань соціально-економічного розвитку країни.

10. *Принцип постійного аналізу та контролю виконання планів* полягає у своєчасному вивченні та усуненні недоліків у господарській діяльності підприємств і здійсненні необхідних заходів для досягнення планових показників.

Методи планування

Планування базується на системному аналізі й відбувається з використанням нормативного, балансового, програмно-цільового методів та економіко-математичного моделювання, яке є інструментом реалізації вказаних методів.

1. *За нормативного методу* планування планові завдання з обсягів виробництва, асортименту та сортаменту продукції визначаються за допомогою науково обґрунтованих норм та нормативів її споживання, витрат ресурсів на виробництво, завантаження виробничих потужностей та продуктивності устаткування. Ці норми і нормативи виражають ступінь економічної, соціальної, екологічної ефективності виробництва – норми ресурсомісткості, продуктивності, амортизації, рентабельності, викидів шкідливих речовин, прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати та ін.

Таким чином, нормативи у плануванні можуть виконувати контрольну функцію, наприклад, для контролю ступеня досягнення орієнтовних рівнів ефективності виробництва, стану навколишнього середовища.

За роллю у плануванні нормативи поділяють на цільові, економічні (утворювання фондів), використовувані у техніко-

економічних розрахунках. У сучасних умовах економічні нормативи частково втратили своє значення, їх використовують під час розробки індикативних планів. До складу цільових і використовуваних у техніко-економічних розрахунках належать:

- норми ефективності суспільного відтворення – матеріало-, енерго-, трудомісткості ВВП, коефіцієнт нагромадження та ін.;
- норми і нормативи затрат праці – відношення ВВП або валового випуску галузі економіки до чисельності трудових ресурсів;
- норми і нормативи витрат сировини, матеріалів, палива, енергії – витрати ресурсів на одну гривню ВВП;
- норми й нормативи капітальних вкладень і капітального будівництва – загальна та порівняльна ефективність капітальних вкладень, питомі капітальні вкладення;
- фінансові норми та нормативи – бюджетозабезпеченість населення, норми відрахувань до бюджетів податків та ін.;
- соціальні норми й нормативи – норми споживання населенням товарів та послуг, мінімальна заробітна плата та ін.;
- екологічні норми і нормативи – витрати води на одну гривню валового випуску промислової продукції, норми викидів шкідливих речовин та ін.

Норми встановлюються чотирма методами:

- 1) дослідним або експериментальним;
- 2) розрахунковим або розрахунково-аналітичним;
- 3) дослідно-розрахунковим або комбінованим;
- 4) статистичним.

Крім того, норми можуть розроблятися не тільки на кінцеву готову продукцію, а й на напівфабрикати, окремі процеси, агрегати, апарати тощо.

2. *Балансовий метод* – узгодження потреб і ресурсів як у масштабі суспільства, так і за окремими складовими національної економіки, координація розвитку окремих виробництв, галузей, регіонів на основі розробки відповідних балансів. Цей метод застосовується у плануванні для досягнення

рівноваги у сферах виробничого й особистого споживання, зіставляючи ресурси і потреби в них.

? Питання для самоконтролю

1. Що таке фінансовий план?
2. Як розрахувати витрати?
3. Визначення виробничо-фінансового плану.
4. Баланс доходів і витрат.
5. Особливості визначення доходів і витрат.
6. Принципи планування.
7. Методи планування.

11.4. ПЛАН МАРКЕТИНГУ ТА ЙОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

План маркетингу – це ретельно підготовлений плановий документ, який розкриває усі сторони будь-якого започаткованого комерційного проекту. Він дозволяє передбачати заходи щодо реалізації нової ідеї, визначати необхідне фінансове забезпечення і отримання певного зиску. Практично його можна вважати формою експертної оцінки доцільності та ефективності здійснення тієї або іншої підприємницької ідеї.

План маркетингу – це документ, який містить систему пов'язаних у часі та просторі та узгоджених з метою і ресурсами заходів і дій, спрямованих на отримання максимального прибутку внаслідок реалізації підприємницького проекту (угоди).

Планування включає в себе три етапи:

- підготовчий період – підбір виконавців, консультантів та експертів, постановка завдання і розподіл обов'язків між виконавцями, розробка календарного плану (графіка) виконання робіт, збір вихідної інформації;
- розробка плану;

• презентація плану – доведення основних положень плану до потенційних інвесторів.

Складанню плану передуює визначення цілей власного бізнесу взагалі і бізнес-плану зокрема.

План маркетингу охоплює як зовнішні, так і внутрішні цілі. Основна зовнішня ціль полягає в тому, щоб запевнити майбутніх партнерів і кредиторів в успіху справи. Головна внутрішня ціль плану маркетингу – бути основою управління підприємницькою діяльністю. Конкретні цілі розкривають зміст і особливості планових заходів, особливості самого підприємства, специфіку його діяльності.

План маркетингу дає змогу вирішити цілу низку завдань, основними серед яких є:

- 1) обґрунтування економічної доцільності напрямків розвитку підприємства;
- 2) розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності підприємства, насамперед обсягів продажу та прибутку;
- 3) визначення джерел фінансування обраної стратегії, тобто способів концентрації фінансових ресурсів;
- 4) підбір працівників, спроможних реалізувати цей план.

Кожне завдання плану може бути вирішене лише у взаємозв'язку з іншими. Центром плану маркетингу є концентрація фінансових ресурсів. Саме план маркетингу виступає важливим засобом збільшення капіталу підприємства. Процес складання плану дає змогу глибоко проаналізувати розпочату справу у всіх деталях. План маркетингу є основою бізнес-пропозиції у переговорах з майбутніми партнерами, він відіграє важливу роль під час комплектування основного персоналу підприємства.

Таким чином, план маркетингу, по-перше, може бути використаний для розробки концепції бізнесу, детального відпрацювання стратегії, попередження помилок шляхом детального аналізу маркетингу, фінансів, виробничої діяльності підприємства.

По-друге, план маркетингу є інструментом, за допомогою якого суб'єкт господарювання може оцінити фактичні результати власної діяльності за певний період.

По-третє, план маркетингу є засобом залучення коштів.

Підприємства, що вже сформувались, при розробці плану мають певні переваги порівняно з підприємствами-початківцями. Цифри, які вони використовують для розрахунків, надійно обґрунтовані результатами їх діяльності, їх задуми на майбутнє впливають з їх колишньої стратегії, спираючись на успіхи підприємства, досвід, набутий на власних помилках.

На шляху створення будь-якої справи постає низка суттєвих перешкод, кожна з яких за відсутності необхідного підходу може стати причиною виникнення проблемної ситуації. До них відносяться організація управління, накопичення капіталу, розробка та маркетинг продукту, підтримання на необхідному рівні валового прибутку та захист бізнесу від небажаного впливу. Статистика свідчить, що 75% усіх нових починань у бізнесі є невдалими в перші роки.

При виникненні будь-яких труднощів суб'єкт підприємницької діяльності повинен дослідити стан бізнесу та виявити можливі перешкоди. Кожного разу, з'ясувавши та вирішивши певну проблему, підприємство тим самим звільняється ще від однієї перешкоди, яка може призвести до невдачі, і, таким чином, підвищує власної шанси на успіх.

Багато з проблем можуть бути вирішені шляхом постійного уточнення плану з метою приведення його у відповідність до умов, що змінюються. Це дасть можливість використовувати план маркетингу як реальний критерій оцінки фактичних результатів діяльності підприємства.

План маркетингу минулого року може показати, яка із стратегій компанії виявилась ефективною, а яка ні, і наскільки результативним був той чи інший спосіб його реалізації.

Під час вивчення фактичних результатів роботи порівняно з планом маркетингу виявляються позитивні та негативні

сторони організації, які можна використати для усунення відхилень між плановими і фактичними показниками.

Фінансовий розділ попереднього бізнес-плану може використовуватись як засіб об'єктивного спостереження за розвитком бізнесу. Фінансові прогнози, закладені у плані, становлять основу бюджету підприємства. Відхилення від розрахунків виявляються у статтях, де або думки про необхідні ресурси були хибними, або контроль у період виконання плану був недостатнім. Отже, крім управлінської функції плану, його можна використовувати як засіб моніторингу.

План маркетингу може сприяти залученню інвесторів та кредиторів. Перед тим, як ризикувати власним капіталом, інвестори мають впевнитись у надійності розробки проекту та мати уявлення про його ефективність. Вони мають вивчити план маркетингу перед розглядом можливості капіталовкладень.

Виробничий потенціал плану маркетингу та його призначення

В умовах ринкової економіки аграрні підприємства можуть використовувати кілька джерел формування авансового капіталу. Найголовнішим джерелом є власні кошти підприємства, які матеріалізуються в майно і частково функціонують у сфері обігу. Але нерідко аграрні підприємства не мають достатніх власних коштів для інвестування виробництва, яке диктується виробничою необхідністю, тому вони вдаються до кредитів банку, випуску власних облігацій тощо, залучаючи цим самим позичковий капітал для формування власного авансового капіталу в обмін на виплату процентів. В окремих випадках джерелами формування авансового капіталу можуть бути пайові внески засновників (учасників) підприємств, грошові кошти, що надходять як пожертвування, благодійні та спонсорські внески.

Крім того, аграрні підприємства можуть залучати акціонерний капітал, тобто кошти інших юридичних і фізичних осіб, віддаючи їм частку власності в активах підприємства і виплачуючи цим особам дивіденди за рахунок власного прибутку. Таке залучення може відбуватися через емісію і вільний продаж акцій або через прийняття до складу акціонерів підприємств-кредиторів за коротко- та довгостроковими боргами. На суму таких боргів зменшуються зобов'язання підприємства і водночас на цю ж суму зростає його власний капітал, проте володільцями цієї частки капіталу стають колишні кредитори.

Слід мати на увазі, що в умовах ринку одним із джерел підвищення вартості майна і збільшення власних грошових коштів підприємств може стати інфляція. Ці додаткові грошові кошти можуть бути реінвестовані в основні засоби або в інші ресурси. Проте таке джерело формування авансованого капіталу не надійне, не стабільне і частіше може бути зі знаком “мінус”, коли подорожчання внаслідок інфляції ресурсів, які придбавають аграрні підприємства, відбувається вищими темпами порівняно з інфляційним приростом грошової маси підприємства від реалізації виробленої ними продукції (робіт, послуг). Таке явище мало місце в Україні починаючи з 1991 р., що призвело до різкого погіршення фінансового стану аграрних підприємств.

Кошти розглянутих джерел формування авансованого капіталу можуть бути спрямовані на відновлення та (або) збільшення тих чи інших його складових елементів. Пріоритетність спрямування коштів визначається стратегією підприємства і конкретною виробничою ситуацією.

Як ми переконалися, складові елементи авансованого капіталу досить різноманітні і мають неоднакове цільове призначення. Це дає підстави класифікувати їх за критерієм сфери застосування. На кожному підприємстві елементи авансованого капіталу можуть функціонувати в чотирьох сферах

(рис. 8). Співвідношення між цими сферами може бути різне, як і неоднаковим може бути співвідношення між структурними елементами авансованого капіталу в кожній з виділених сфер. Ця обставина справляє досить істотний вплив на результати господарської діяльності аграрних підприємств.

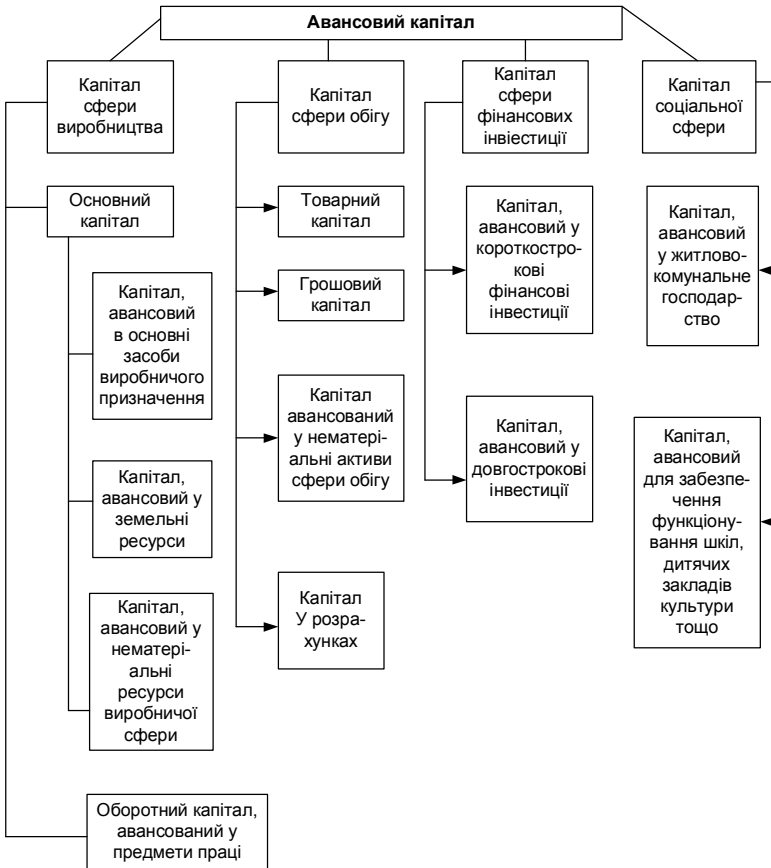


Рис. 8. Структура авансового капіталу

За належністю на правах власності підприємства розрізняють власний і позичковий капітал.

В умовах планово-централізованої економіки категорія авансованого капіталу не використовувалася, хоч у бухгалтерському обліку активи підприємств ставали предметом аналізу. Водночас набула широкого застосування категорія виробничого (ресурсного) потенціалу, яка за своїм змістом близька до категорії авансованого капіталу, але не тотожна їй.

Виробничий потенціал – це сукупність органічно поєднаних виробничих ресурсів, взятих на стадії виробництва, які здатні забезпечувати продукування сільськогосподарської продукції в обсязі і асортименті, що залежать від розміру та умов функціонування цих ресурсів. З наведеного визначення видно, що категорія виробничого потенціалу відрізняється від категорії авансованого капіталу насамперед тим, що до його складу входять лише виробничі ресурси і не беруться до уваги ресурси сфери обігу, фінансові інвестиції та об'єкти соціальної сфери. Крім того, у виробничому потенціалі основні засоби відображаються не за залишковою вартістю, як в авансованому капіталі, а за первісною. За якісно іншою методологією відображаються у виробничому потенціалі трудові ресурси. Тут береться їх фондний аналог шляхом капіталізації фонду оплати праці на норму капіталізації, яка може бути взята такою ж, як і для грошової оцінки землі. Нагадаємо, що коефіцієнт капіталізації землі становить 33 роки, а це рівнозначно нормі капіталізації – 0,03. Вона визначається як частка від ділення одиниці на 33 роки.

В абсолютному виразі виробничий (ресурсний) потенціал підприємства можна визначити за допомогою формули:

$$ВПт = ОВЗ + ОФ + ТР + ЗР,$$

де *ОВЗ* – основні засоби виробничого призначення за первісною вартістю;

ОФ – оборотні фонди підприємства;

ТР – трудові ресурси підприємства, що представлені через показник капіталізації фонду оплати праці;

ЗР – грошова оцінка земельних ресурсів, що здійснена за офіційною методикою.

Для порівняння підприємств за величиною виробничого потенціалу, а також для оцінки його зміни в динаміці по кожному суб'єкту господарювання використовують показник виробничого потенціалу в розрахунку на гектар сільськогосподарських угідь. Чим більший виробничий потенціал підприємства на одиницю площі, тим більше вони виробляють за однакових інших умов валової продукції на цю ж площу, досягають вищих результатів господарювання за іншими параметрами виробничої діяльності.

З переходом до ринкових відносин сфера застосування виробничого потенціалу дещо звузилася. Проте й нині він має досить широке поле застосування, зокрема для аналізу ефективності виробництва, визначення коефіцієнта обороту сукупних ресурсів та дослідження його впливу на збільшення виробництва продукції і здійснення режиму економії, і що особливо важливо – для дослідження структурних зрушень у сукупних ресурсах та знаходження їх оптимального співвідношення.

Резерви збільшення випуску та реалізації продукції

Резерви збільшення випуску і реалізації продукції розглядаються як науково обґрунтований запас виробництва для забезпечення гарантії виконання договорів поставки і як невикористані можливості зростання і вдосконалення виробництва продукції та його кінцевих фінансових результатів. Резерви випуску і реалізації продукції виникають постійно під впливом науково-технічного прогресу, вдосконалення організації виробництва, праці й менеджменту. Невикористані можливості виробництва і реалізації продукції є основним об'єктом

аналітичного пошуку, оскільки визначається не лише втрачена вигода, а й оцінюються можливості та доцільність їх мобілізації.

Доцільно виділити чотири етапи дослідження резервів виробництва та реалізації продукції.

На *першому етапі* дають оцінку зовнішніх і внутрішніх резервів. Зовнішні резерви виробничої програми формуються зміною кон'юнктури товарного ринку (попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, можливостей конкурентів і контрагентів ринку), станом ринків капіталу, фондів, матеріалів, робочої сили та ін. Внутрішні резерви виробництва і реалізації продукції виражають можливості підприємства і пов'язані насамперед з використанням виробничого потенціалу. Вони є основною галуззю аналітичних досліджень.

На *другому етапі* виділяють інтенсивні та екстенсивні резерви виробництва і реалізації продукції. Процес екстенсивного нарощування виробничого потенціалу потрібний, проте обмежується фінансовими можливостями підприємства та економічною доцільністю. Економічно виправданим є таке нарощування виробничого потенціалу, яке супроводжується вищим приростом фінансових результатів, соціальними та економічними передумовами. Це, зокрема, нарощування виробничої потужності для забезпечення монопольного становища на ринку, збільшення витрат ресурсів для поліпшення якості і конкурентоспроможності продукції та ін. Визначальним напрямом мобілізації резервів виробництва та реалізації продукції є інтенсифікація виробничо-збутової діяльності. Інтенсифікація використання виробничих ресурсів є головною передумовою досягнення високих фінансових результатів та стійкого фінансового стану.

Сукупний вплив екстенсивних та інтенсивних факторів може бути оцінений з використанням методу ключової матриці. Перевага такої оцінки полягає в тому, що можуть бути налагоджені міжресурсні зв'язки та визначені можливості інтенсифікації.

Таблиця 12

**Модель ключової матриці аналізу дії екстенсивних та
інтенсивних факторів виробництва**

I	П	ОЗ	Т	М
П	I	$ОЗ/П=O_n$	$т/П=O_p$	$М/П=O_m$
ОЗ	$П/ОЗ=O_{Зв}$	I	$Т/ОЗ=O_{Зт}$	$М/ОЗ=O_{Зм}$
Т	$П/Т=P_o$	$ЩЗ/Т=P_{OЗ}$	I	$М/Т=P_m$
М	$П/М=M_o$	$ОЗ/М=MOЗ$	$Т/М=M_p$	I

Модель ключової матриці показана у табл. 12,

де П – випуск продукції, тис. грн;

ОЗ – вартість основних засобів, тис. грн;

Т – вартість оплати праці, тис. грн;

М – вартість витрачених матеріалів, тис. грн;

ОЗв – віддача основних засобів, грн/грн;

Ро – зарплатовіддача, грн/грн;

Мо – матеріаловіддача, грн/грн;

Оп – місткість продукції за основними засобами, грн/грн;

Ор – зарплатомісткість продукції, грн/грн;

Ом – матеріаломісткість продукції, грн/грн;

Рф – озброєність праці основними засобами, грн/грн;

Моз – озброєність основними засобами обробки матеріалів, грн/грн;

Мр – працезабезпеченість обробки матеріалів, грн/грн;

Мр – забезпеченість роботи основних засобів робочою силою, грн/грн;

ОЗм – матеріалозабезпеченість роботи основних засобів, грн/грн;

Рм – матеріалозабезпеченість праці, грн/грн.

За властивостями моделі можна легко виділити вплив показників інтенсифікації використання виробничих ресурсів (віддачі основних засобів, зарплатовіддачі) на випуск продукції, враховуючи те, що $П = O_v \times P_{OЗ} \times M_p \times M$.

Крім того, можуть бути оцінені міжресурсні зв'язки, які характеризують умови інтенсифікації використання виробничих ресурсів.

Оцінка результатів інтенсифікації охоплює таку систему розрахунків:

а) визначення динаміки показників інтенсифікації використання виробничих ресурсів;

б) визначення співвідношення приросту використання виробничих ресурсів у розрахунку на 1% приросту обсягу виробництва;

в) розрахунок частки впливу зміни показників інтенсифікації на приріст обсягу виробництва продукції;

г) розрахунок відносної економії виробничих ресурсів;

д) комплексне оцінювання всебічної інтенсифікації виробництва. Для оцінки досягнутого рівня інтенсифікації використовують табл. 13. За цими показниками інтенсифікації визначають її економічний результат.

Таблиця 13

Оцінювання результатів інтенсифікації виробництва

Види ресурсів	Динаміка показників інтенсифікації	Приріст ресурсу на 1% приросту продукції	Частка впливу на 100% приросту продукції		Відносна економія ресурсів
			екстенсивних факторів	інтенсивних факторів	
Промислово-виробничий персонал	1,074	0,6/8,1=0,074	+7,4	+92,6	-63*
Матеріальні ресурси	1,107	10,7/8,1=1,321	+132,1	-32,1	-37
Основні фонди	0,922	16,7/8,1=2,062	+206,2	-106,2	+154
Оборотні засоби	1,035	4,3/8,1=0,531	+53,1	+46,9	-34

Результат оцінювання відносної економії ресурсів свідчить про втрачену вигоду чи приріст фінансового результату, досягнутих за рахунок інтенсифікації виробництва.

На третьому етапі дають оцінку резервів організації виробничого процесу. Раціональна організація виробничого процесу пов'язана із забезпеченням ритмічності та комплектності виробництва і збуту продукції відповідно до умов договорів поставки.

Під ритмічністю роботи підприємства розуміють випуск деталей, напівфабрикатів і виробів згідно з добовими чи місячними графіками виробництва. Її порушення негативно впливає на роботу суміжних підрозділів, виконання договірних зобов'язань, якість продукції та ін. Неритмічний випуск продукції протягом місяця найчастіше спричиняється використанням запасу незавершеного виробництва, відсутністю достатнього запасу напівфабрикатів заготівельних цехів, перебоями у постачанні сировини, простоями робітників і устаткування, змінами виробничих завдань та ін. Ці причини повинні бути виявлені під час аналізу.

Ритмічність роботи підприємства визначають за днями чи декадами у межах місяця, за місяцями і кварталами з поділом на декади. Показником ритмічності є також відношення випуску продукції за першу декаду до її випуску в третій декаді попереднього місяця.

Для характеристики ритмічності випуску продукції протягом року доцільно будувати динамічні ряди за місяцями, кварталами з розподілом на декади і дні. Як видно з табл.14, підприємство допускало "штурмовщину", оскільки в третій декаді випущено від 42 до 49% продукції.

"Штурмовщина" і неритмічний випуск продукції свідчать про зниження можливого випуску продукції. Аналізуючи показники, поряд з виявленням причин неритмічної роботи, доцільно визначити додатковий випуск продукції за умови ліквідації відставання виробництва в першу і другу декади. Не

враховують кількість чи вартість продукції, виготовленої в третій декаді за рахунок понаднормованих робіт. Один з варіантів розрахунку обсягу продукції полягає в тому, що для перших двох декад цей обсяг визначають за обсягом третьої декади. Наприклад, у третій декаді було випущено продукції на 500 тис. грн, з них на 100 тис. грн – понаднормовані, у першій і другій – на 600 тис. грн. Отже, додатковий обсяг продукції за умови продуктивної та ритмічної роботи міг би становити

$$(500-100) \times 2 - 600 = 200 \text{ тис. грн.}$$

У процесі складної економічної трансформації Україна повинна уникнути тих глибинних недоліків, що трапляються у сучасній світовій економіці, найсуттєвішим з яких є затратний її характер.

У такій економіці на рівні фірм неминуче (безліччю способів) здійснюється підміна результатів збільшенням витрат. Зникають дешеві вироби з високими споживчими властивостями, а складна, хаотична за суттю чинна економічна система співвідношення затрат і результатів створює благодатне поле для корупції і розкрадання. Переконалим підтвердженням цього є виявлені в процесі розслідувань органами США факти діяльності і причин банкрутства “найкращої у світі” компанії “ENRON” та її постійного аудитора – фірми Arthur Andersen. Варто зазначити, що наведений приклад не випадковість, а скоріше тенденція в сучасній економіці. За даними Bankruptcy-Data.com, New Generation Research, Inc., Бостон, США активні тільки п’яти найбільших компаній-банкрутів США 2001 року склали 121,8 млрд. дол.

Назріла невідворотня потреба сприймати сьогодні сучасний людський органічний, цілісний, системний світ як світ економічний, в якому економічні відношення виникають не тільки між людьми з приводу речей, але й між людьми та природою. При цьому тільки ощадливе (а не витратне) ставлення до якої поки ще може зберегти і людину, і природу.

В існуючих економічних підходах до зниження собівартості будівництва відсутня цілісна теоретична основа. Вони мають фрагментарний характер і не можуть вирішувати повною мірою означену проблему, що визначає потребу створення на основі системного підходу цілісної методології управління витратами на всіх етапах реалізації будь-якого інвестиційного проекту.

? Питання для самоконтролю

1. Призначення плану маркетингу.
2. Завдання плану маркетингу.
3. Виробничий потенціал плану маркетингу та його призначення.

11.5. ПОЛІПШЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ТА ПІДВИЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ БУДІВНИЦТВА

Як відомо, податкове законодавство не розрізняє поняття “ремонт основних фондів” та “поліпшення основних фондів”, а точніше порівнює ремонт з реконструкцією, модернізацією та іншими видами поліпшення. Але якщо відволіктися від податкового законодавства та звернутися до норм ЦК України та інших законодавчих актів, то можна поставити під сумнів таке порівнювання.

Спробуємо з’ясувати, як співвідносяться між собою такі широкі поняття, як поліпшення, модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція, технічне обслуговування, капітальний і поточний ремонт.

Про ремонт та поліпшення речей (майна) йдеться в багатьох нормах ЦК України. Так, у ст. 776 кодексу вирішується питання про те, яка зі сторін договору найму (оренди) повинна проводити ремонт орендованого майна: поточний ремонт проводиться орендарем за власний рахунок, а капітальний ремонт –

орендодавцем за його рахунок. Щоправда, сторони можуть по іншому врегулювати свої відносини.

Якщо орендодавець не проводить капітальний ремонт, і це перешкоджає використанню орендованого майна за призначенням, то орендар має право відремонтувати річ, зарахувавши вартість ремонту в рахунок орендної плати, або вимагати відшкодування вартості ремонту.

Ремонт орендованого майна (як поточний, так і капітальний) – це те, що має здійснюватися, так би мовити, в робочому порядку. Це традиційні обов'язки сторін орендних відносин, невиконання яких вважатиметься порушенням договору.

Цього не скажеш про поліпшення орендованого майна. Відповідно до ч. 1 ст. 778 ЦК України, наймач (орендар) може поліпшити орендоване майно лише за згодою наймодавця (орендодавця). Якщо поліпшення зроблено за згодою наймодавця, наймач має право на відшкодування вартості необхідних витрат або їх зарахування в рахунок орендної плати. Якщо ж поліпшення зроблені без згоди наймодавця, наймач не має права на відшкодування їхньої вартості.

Отже, якщо поточний ремонт наймач повинен (зобов'язаний) здійснювати, то здійснення поліпшень – це його право, яке він може реалізувати тільки за згодою наймодавця. На відміну від капітального ремонту, який наймач може здійснити і без згоди наймодавця, поліпшення орендованого майна орендар самовільно провести не може, а якщо він це зробить, то на відшкодування витрат не претендуватиме.

У статті 15 Закону України “Про оренду землі” зазначено, що у разі, якщо договором оренди землі передбачається вжити заходів, спрямованих на охорону та поліпшення об'єкта оренди, до договору додається угода про відшкодування орендарю витрат на такі заходи. Таким чином, законодавство передбачає можливість здійснення поліпшень такого об'єкта права власності, як земельна ділянка. Якщо ж поняття “ремонт” та “поліпшення” ототожнювати, то доведеться визнати, що земельну

ділянку можна відремонтувати. Знову ж напрошується висновок: з точки зору чинного законодавства, поліпшення майна та ремонт майна – це різні речі.

Ще один приклад. В окремих випадках орендар може здійснити телефонізацію орендованого приміщення. З точки зору цивільного законодавства, це вважатиметься поліпшенням, але аж ніяк не ремонтом.

По-різному тлумачиться правова природа поліпшень та ремонту і в нормативно-правових актах з бухгалтерського обліку. Як приклад – Інструкція з бухгалтерського обліку основних засобів та нематеріальних активів комерційних банків України, затверджена постановою Правління НБУ від 21.04.98 р. № 155. В Інструкції дається таке визначення згадуваних вище понять:

- капітальний ремонт – це ремонтні роботи основних засобів та нематеріальних активів, в результаті чого збільшується строк їхньої служби або поліпшуються якісні характеристики (потужність, продуктивність та ін.);

- поточний ремонт та технічне обслуговування – ремонтні роботи, що спрямовані на підтримку основних засобів у нормальному робочому стані;

- поліпшення об'єкта основних засобів – витрати, що пов'язані з модернізацією, модифікацією, добудовою, дообладнанням, реконструкцією тощо об'єкта основних засобів, в результаті чого збільшуються майбутні економічні вигоди, які первісно очікуються від його використання.

Можна помітити, що в законодавстві поняття “ремонт” має переважно технічне наповнення і розкривається з використанням таких термінів, як підтримання в робочому стані, покращення якісних характеристик, потужність, продуктивність тощо. Натомість поняття “поліпшення” має економічне наповнення (збільшення майбутніх економічних вигід).

Чи можна на підставі викладених вище положень законодавчих та підзаконних нормативних актів зробити висновок про відмінність ремонту основних фондів від їх поліпшення? Так,

можна. Відмінність дійсно існує, але принципово вона проявляється тільки на понятійному рівні.

Ремонт – це поняття, що відображає певний робочий процес, спрямований на відновлення, покращення технічних характеристик об'єкта чи його складових.

У той час як поняття “поліпшення” використовують тоді, коли хочуть наголосити на збільшенні економічної вигоди від використання такого об'єкта. На практиці ж не виключені випадки, коли внаслідок проведеного ремонту зростають економічні вигоди від використання відремонтованого об'єкта (наприклад, у зв'язку зі збільшенням строку його експлуатації).

Згідно з п. 14 П(С)БО 7 “Основні засоби” модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція розглядаються як різновиди поліпшення основних фондів.

Нормативно-правових актів, в яких дається визначення капітального та поточного ремонту об'єктів різноманітного призначення (будівель, транспортних засобів, техніки тощо), можна знайти більше двадцяти. Звичайно ж, існуючі визначення не ідентичні. У зв'язку з цим деякі відомства в межах своєї компетенції вирішили поставити крапку в питанні розмежування капітального та поточного ремонтів. Так, Держбуд у листі від 30.04.2003 р. № 7/7-401 дав такі визначення цих понять:

- **капітальний ремонт будівлі** – це комплекс ремонтно-будівельних робіт, який передбачає заміну, відновлювання та модернізацію конструкцій і обладнання будівель через їх фізичне зношення та руйнування, поліпшення експлуатаційних показників, а також покращення планування будівлі і благоустрою території без зміни будівельних габаритів об'єкта. Капітальний ремонт передбачає призупинення на час виконання робіт експлуатації будівлі в цілому або її частин (за умови їх автономності);

- **поточний ремонт** – це комплекс ремонтно-будівельних робіт, який передбачає систематичне та своєчасне підтримання

експлуатаційних якостей та попередження передчасного зносу конструкцій та інженерного обладнання. Якщо будівля в цілому не підлягає капітальному ремонту, комплекс робіт поточного ремонту може враховувати окремі роботи, які класифікуються як такі, що відносяться до капітального ремонту (крім робіт, які передбачають заміну та модернізацію конструктивних елементів будівлі).

Визначення понять капітального та поточного ремонтів транспортних засобів наведено у Положенні про технічне обслуговування і ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту, затверджене наказом Мінтрансу від 30.03.98 № 102. Поряд з ремонтом власники та користувачі транспортних засобів проходять процедуру техобслуговування (далі – ТО). Хоча воно і призначене для підтримання транспортного засобу в належному технічному стані, відрізняється від ремонту (як капітального, так і поточного), що впливає з визначення цих понять. Ґрунтуються зазначені визначення на нормах ДСТУ 2860-94 “Надійність техніки. Терміни та визначення”.

Згідно з ДСТУ, **ремонт** є комплекс операцій з відновлення справності або працездатності та поновлення ресурсу об’єкта або його складових. Під технічним обслуговуванням розуміють комплекс операцій з підтримки справності чи працездатності об’єкта під час його використання за призначенням, простою, зберігання та транспортування. Отже, відмінність ремонту від технічного обслуговування основних засобів полягає у тому, що ремонт спрямований на відновлення справності та працездатності, а техобслуговування – на їх підтримку.

Питання якості та конкурентоспроможності продукції та послуг

В умовах ринкових відносин якість забезпечується і гарантується підприємством. Якщо вона не забезпечується і не гарантується – підприємство гине.

У 60–70-і роки XX ст. вважали, що для успіху виробника достатньо, щоб продукції було багато і вона була дешевою. У 80-і роки стало очевидним, що виникла конкуренція не цін, а якості: 80% покупців приймали рішення про покупку, звертаючи увагу, в першу чергу, на якість продукції. Таким чином, конкурентоспроможною могла стати лише продукція, яка мала, за інших рівних умов, меншу виробничу собівартість і вищу якість.

У 1982 р. була видана книга Едварда Демінга “Якість, продуктивність, конкурентоспроможність”, в якій автор виклав власну концепцію постійного підвищення якості у вигляді 14 знаменитих постулатів.

Зараз весь світ працює над проблемою забезпечення якості. Методичною її основою є так звана “петля якості” [9].

На якість продукції впливає значна кількість факторів, які діють як самостійно, так і в взаємозв’язку між собою, як на окремих етапах життєвого циклу продукції, так і на кількох. У Климко Г.Н. всі фактори об’єднані в 4-и групи: технічні, організаційні, економічні і суб’єктивні.

До технічних факторів належать: конструкція, схема послідовного зв’язку елементів, система резервування, схемні вирішення, технологія виготовлення, засоби технічного обслуговування і ремонту, технічний рівень бази проектування, виготовлення, експлуатації та ін.

До організаційних факторів належать: розподіл праці і спеціалізація, форми організації виробничих процесів, ритмічність виробництва, форми і методи контролю, порядок пред’явлення і завдання продукції, форми і способи транспортування, зберігання, експлуатації (споживання), технічного обслуговування, ремонту та ін.

Організаційним факторам, на жаль, ще не приділяється стільки уваги, скільки технічним, тому дуже часто добре спроектовані і виготовлені вироби в результаті поганої організації виробництва, транспортування, експлуатації і ремонту достроково втрачають власну високу якість.

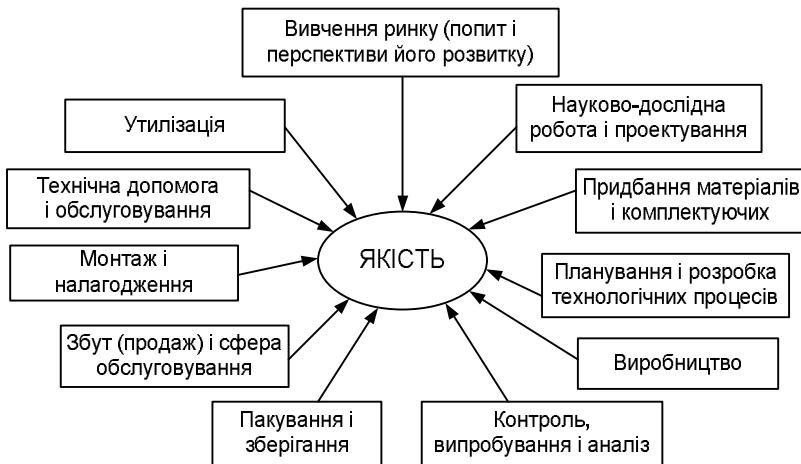


Рис. 9. “Петля якості”, або етапи, на яких забезпечується якість

До економічних факторів належать ціна, собівартість, форми і рівень зарплати, рівень затрат на технічне обслуговування і ремонт, ступінь підвищення продуктивності суспільної праці та ін.

Економічні фактори особливо важливі при переході до ринкової економіки, їм одночасно властиві контрольно-аналітичні і стимулювальні властивості. До перших відносять такі, що дозволяють виміряти затрати праці, засобів, матеріалів на досягнення і забезпечення певного рівня якості виробів. Дія стимулювальних факторів призводить як до підвищення рівня якості, так і до його зниження. Найбільш стимулювальними факторами є ціна і зарплата. Правильно організоване ціноутворення стимулює підвищення якості. При цьому ціна повинна покривати всі витрати підприємства на заходи із підвищення якості і забезпечувати необхідний рівень рентабельності. У той же час вироби з вищою ціною повинні бути високої якості.

У забезпеченні якості значну роль відіграє людина з її професійною підготовкою, фізіологічними і емоційними особли-

востями, тобто мова йде про *суб'єктивні фактори*, які по-різному впливають на розглянуті вище фактори. Від професійної підготовки людей, які зайняті проектуванням, виготовленням і експлуатацією виробів, залежить рівень використання технічних факторів. Але в процесі функціонування технічних факторів роль суб'єктивних слабшає, тому що на цій стадії процес проходить з використанням сучасної техніки і технології, яка максимально звільняє технологічний процес від участі людини, то в організаційних факторах суб'єктивний елемент відіграє вже значну роль, особливо коли мова йде про способи і форми експлуатації і споживання виробів.

Наскільки важливі суб'єктивні фактори, свідчить поширена серед виробників думка про економічну вигідність підвищення якості. Якість розглядається при цьому як соціально бажана мета, але її вплив на підвищення рентабельності вважається мінімальним. Пояснюється це недостатньою обізнаністю виробників, які допускають такі помилки.

Вища якість коштує дорожче. Це найпоширеніша думка щодо якості. Але новий погляд на механізми створення якості і процеси виробництва засвідчив, що висока якість не завжди коштує дорожче. Важливо зрозуміти, як створюється якість виробу за сучасного масового виробництва. На основі потреб ринку якість спочатку визначається на папері у вигляді проекту. Потім все це втілюється в реальний виріб за допомогою відповідних виробничих процесів. Вкладання більших коштів у наукові дослідження і дослідні розробки може дати в результаті помітне підвищення якості виробу. Одночасне вдосконалення виробничих процесів може призвести до значного зниження собівартості виробу. Це широко продемонстровано в Японії і на Заході на всьому діапазоні промислових товарів масового виробництва: комп'ютери, побутова електротехніка і побутові прилади. За останні два десятиліття якість цих виробів помітно поліпшилася, а вартість знизилася.

Акцент на якість веде до зменшення продуктивності. Думка, що якість може бути отримана тільки за рахунок кількості – широко розповсюджена серед керівників виробництва помилка. Ця точка зору є останньою з того періоду, коли управління якістю полягало у фізичному огляді кінцевого виробу. У цій ситуації жорстокіші вимоги контролю призводили до відбракування більшої кількості готової продукції. Але з того часу контроль якості став скрупульознішим. У сучасній структурі управління якістю акцент змістився на попередження недоліків на стадіях розроблення і виготовлення. Тому дефектні вироби, перш за все, не виробляються. Зусилля, витрачені на те, щоб поліпшити якість і зберегти кількість, сприяли тому, що поліпшення якості призводить, як правило, до вищої продуктивності.

На якість впливає культура праці робочої сили. Виробники звертають вину на низьку якість власних виробів і культуру праці своїх працівників. Глибший аналіз цього питання засвідчує, що працівники можуть нести відповідальність тільки в тому випадку, якщо керівництво забезпечило:

- всебічне навчання операторів обладнання;
- працівників детальними інструкціями щодо роботи;
- засобами для перевірки або оцінювання результатів дій цих працівників;
- засобами для регулювання обладнання або процесу у випадку, якщо результат виявляється незадовільним.

Правдива оцінка виробників засвідчує, що керівництво нездатне забезпечити ці дуже важливі вихідні умови на більшості робочих місць. І замість того, щоб шукати винних працівників, компаніям необхідно вивчити слабкі місця своїх систем управління.

Якість може бути забезпечена суворою перевіркою. Контроль був першим офіційним механізмом управління якістю на початку цього століття, і більшість виробників досі впевнені, що якість може бути поліпшена за допомогою

суворого контролю. Слід відмітити, що перевірка може призвести тільки до відокремлення якісних виробів від неякісних. Сама по собі вона не може поліпшити якість виготовленої продукції. Більше того, тоді як останні дослідження показали, що від 60 до 70% всіх дефектів, виявлених на виробництві, прямо або посередньо відносяться до помилок, допущених на таких ділянках, як проектування, технологічна підготовка виробництва і закупівля матеріалів, майже всі перевірки і дії з управління якістю все-таки спрямовані на виробничу ділянку.

Необхідно підкреслити, що **управління якістю** – це не ізолюваний вид діяльності відділу технічного контролю. Щоб бути ефективним, цей процес повинен охоплювати операції всіх відділів, включаючи ті, які займаються маркетингом, проектно-конструкторськими розробками, технологією, виробництвом, диспетчеризацією і транспортуванням. Фактично, управління якістю повинно охоплювати діапазон від постачальників вихідного матеріалу до замовників. Важливо зрозуміти вимоги споживачів і мати точний зворотний зв'язок, який дає інформацію про їхнє сприйняття виробів, які вони отримують.

? Питання для самоперевірки

1. Що таке основні засоби, капітальний ремонт будівлі, поточний ремонт.
2. Що означає поліпшення об'єкта основних засобів?

11.6. ФІНАНСОВИЙ ПЛАН ЯК БАЛАНС ДОХОДІВ І ВИТРАТ. УДОСКОНАЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ В БУДІВНИЦТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Фінансовий план

За ринкової економіки для вирішення виробничих та комерційних завдань, які потребують вкладання коштів, необхідно є розробка внутрішньофірмового документа – фінансового плану.

Фінансовий план має:

- давати конкретні уявлення про те, як функціонуватиме підприємство, яке місце воно займатиме на ринку;
- містити всі виробничі характеристики майбутнього підприємства, детально описувати схему його функціонування;
- розкривати принципи та методи керівництва підприємством;
- обов'язково містити програму управління фінансами, без якої неможливо розпочати справу та забезпечити ефективність її виконання;
- показати перспективи розвитку підприємства інвесторам і кредиторам.

Під час складання плану керуються такими стимулювальними мотивами:

- 1) подати інформацію про підприємство та наміри власників;
- 2) викласти стратегію і тактику підприємства та показати, як взаємодіють різноманітні підрозділи підприємства, будучи одним цілим;
- 3) висвітлити фінансові цілі та розробити детальні кошториси, за допомогою яких можна проконтролювати фактичні витрати та доходи;
- 4) переконати третю сторону надати необхідні кошти або сприяти підприємству в іншій формі.

Узагальнення ще не дуже великого досвіду складання планів вітчизняними підприємствами дає змогу виділити такі галузі їх застосування:

- вибір економічно вигідних напрямків та способів досягнення позитивних фінансових результатів підприємствами за нових умов господарювання, неплатоспроможності суб'єктів;
- підготовка підприємствами інвестиційних проектів для залучення інвестицій та банківських кредитів;
- складання проектів емісії акцій, облігацій та інших цінних паперів підприємств;
- залучення іноземних інвесторів до розвитку підприємств;
- обґрунтування пропозицій щодо приватизації підприємств державної та комунальної власності.

За умов економічної кризи перехідного періоду план підприємства має, передусім, вирішувати завдання поліпшення його фінансового стану. У цьому зв'язку розгляд саме фінансового аспекту плану є найактуальнішим.

Поточне фінансове планування є складовою частиною перспективного плану, власне, його конкретизацією. Воно полягає в розробці плану руху грошових коштів, плану про прибутки (збитки), плану бухгалтерського балансу.

Складання фінансового плану може відбуватися в три етапи:

- аналіз очікуваного виконання фінансового плану поточного року;
- розгляд та вивчення виробничих, маркетингових показників, на підставі яких розраховуватимуться планові фінансові показники;
- розробка проекту фінансового плану.

Поточний фінансовий план складається на рік з розбивкою по кварталах, оскільки протягом року потреба в грошових коштах значно змінюється і може статися брак або надлишок фінансових ресурсів.

Розбивка річного фінансового плану на коротші проміжки часу дає змогу відстежувати виникнення вхідних і вихідних грошових потоків, визначити потребу в залученні коштів.

Розробка фінансового плану розпочинається з розрахунку показників дохідної, а потім витратної його частин.

Підприємства, які не складають бізнес-плану, виручку від реалізації визначають методом прямого рахунку, виходячи із запланованого обсягу асортименту виробів, або за допомогою укрупненого методу. Підприємства, які працюють з бізнес-планом, виручку від реалізації відображають у “Прогнозі обсягів реалізації”.

У процесі складання плану доходів і витрат необхідно перевірити взаємоузгодженість запланованих сум витрат та відрахувань із джерелами покриття їх відповідними доходами та надходженням коштів, передбачених у першому розділі плану доходів і витрат. Витрати на реалізацію продукції, передбачені в другому розділі плану доходів і витрат, повинні покриватися з виручки від реалізації продукції та послуг (за вирахуванням податку на додану вартість та акцизного збору).

Якщо виручка від реалізації продукції та послуг (за вирахуванням податків) виявляється меншою за витрати на реалізовану продукцію, тоді прибуток у першому розділі буде відсутній. У другому розділі з’являться збитки в сумі перевищення витрат над виручкою. Після визначення всіх статей плану доходів і витрат та підведення підсумку в кожному розділі перевіряють рівень їхньої збалансованості. Для цього підсумки першого розділу порівнюють з підсумками другого розділу плану доходів і витрат. Сальдо всіх надходжень і витрат характеризують фінансовий результат діяльності підприємства. Якщо має місце негативний фінансовий результат (збиток), необхідно переглянути витрати в бік зменшення або відшукати додаткові резерви доходів та надходження коштів. Таким чином, у процесі фінансового планування здійснюється конкретна ув’язка кожного виду витрат з джерелом фінансування.

Поточний фінансовий план можна розробляти на підставі річного плану руху грошових коштів за видами діяльності з розбиттям по кварталах.

За допомогою такої форми плану підприємство може перевірити реальність джерел надходження грошових коштів і обґрунтованість їхнього витрачання за видами діяльності.

Удосконалення господарського механізму в будівництві в сучасних умовах

Найрадикальніший шлях підвищення економічної ефективності промислового виробництва пов'язаний зі створенням досконалого господарського механізму, застосуванням економічних методів у системі управління, планування, фінансування, оцінки та економічного стимулювання господарської діяльності виробничих підприємств.

На шляху вдосконалення господарського механізму вже пройдено кілька етапів, і на кожному з них випробована певна модель (або принципова схема) організації господарського механізму. Зупинимось на цих моделях детальніше, оскільки досвід їх розроблення і впровадження становить не тільки історичний, а й, безумовно, науковий інтерес.

До економічної реформи 1965 р. у державному секторі діяв господарський механізм, в основу якого було покладено переважно директивний, адміністративно-командний підхід до вирішення господарських питань. Його можна охарактеризувати як однобічний, бо основним було завдання виконання плану з випуску і реалізації товарної продукції та забезпечення нею всіх споживачів за обсягом, номенклатурою, асортиментом, якістю та термінами постачання. Інше важливе завдання – підвищення економічної ефективності промислового виробництва – у повному обсязі не ставилося, а його часткове вирішення за допомогою окремих планових показників відчутно не впливало на господарську діяльність виробничих колективів та

підвищення якості їх роботи. Відносно високі темпи розвитку в галузях промисловості в попередні роки досягалися в основному за рахунок політичних, ідеологічних, організаційних та адміністративно-правових методів в управлінні та плануванні.

Невідповідність між економічною політикою, яка базувалася на адміністративному підході до виробництва та розподілу ресурсів, і завданням підвищення економічної ефективності промислового виробництва проявилася досить явно вже в перші роки після війни, коли здійснення нових п'ятирічних планів розвитку народного господарства вимагало великих капіталовкладень і мобілізації всіх можливих джерел накопичення. Уже тоді зниження темпів розширеного відтворення, падіння рівня економічної ефективності промислового виробництва та темпів накопичення вказували на необхідність удосконалення принципів економічної політики, зміни стилю та методів у системі управління, планування та економічного стимулювання, заміни моделі господарського механізму, що склалася, новою.

Уперше завдання переходу на нову, оновлену модель господарського механізму в промисловості було поставлено в 1965 р. Центральною проблемою такого переходу було визнано підвищення економічної ефективності промислового виробництва.

Для визначення економічної ефективності виробничих фондів передбачалося використовувати показники прибутку та рентабельності. Ці показники пропонувалося застосовувати в системі централізованих показників планування основної промислової діяльності підприємств, у системі обліку та звітності, а також економічного стимулювання трудових колективів під час створення трьох фондів – матеріального стимулювання, соціального розвитку та житлового будівництва і фонду розвитку виробництва.

Слід зазначити, що ця реформа господарського механізму мала прогресивний характер, була першим кроком на шляху до ринкової економіки з елементами державного регулювання,

створювала можливість відійти від суто адміністративних методів господарювання. Далеко не всі ключові питання реформи моделі господарського механізму того періоду дістали необхідне розроблення та наукове обґрунтування. Насамперед це стосується системи економічної оцінки основної діяльності підприємств. Передбачалося, що така оцінка, як і раніше, повинна здійснюватися за допомогою системи планових показників, доповнених показниками прибутку та рентабельності. Однак питання, яким чином слід визначати ефективність виробничих фондів або основної діяльності, не було з'ясовано. Одні економісти пропонували використовувати загальний прибуток та рентабельність, інші – розрахунковий прибуток та відповідний рівень рентабельності. Котрий із цих показників точніше відображає реальний рівень ефективності виробництва за тієї чи іншої економічної оцінки, визначено не було, як і не було з'ясовано питання, який з наведених показників доцільніше використовувати під час розроблення та формування поточних і перспективних планів економічного та соціального розвитку підприємств.

Не можна також вважати обґрунтованим питання про використання зазначених показників у системі економічного стимулювання. Якщо за допомогою системи економічного стимулювання передбачалося мобілізувати зусилля виробничих трудових колективів на вирішення завдань підвищення ефективності промислового виробництва, що визначалася через показник рентабельності, то виникало питання: для чого іншим фондоутворювальним показником використовується показник реалізації товарної продукції?

Якщо цим передбачалося підвищити відповідальність, моральну та матеріальну заінтересованість колективів не тільки у виконанні плану виробництва, а й у реалізації товарної продукції, то для досягнення такої мети, очевидно, доцільно використовувати систему формування фонду заробітної плати на підприємствах. З цієї точки зору, фонд матеріального

стимулювання більшість економістів розглядали і зараз розглядають як частину загальної системи оплати праці відповідних виробничих колективів. Тим самим не приділялося необхідної уваги стимулюванню виробничих колективів за досягнутий рівень ефективності основної діяльності підприємств.

Якщо передбачалося стимулювати трудові колективи за досягнутий рівень ефективності виробничих фондів або основної діяльності, то доцільно було б використовувати один фондоутворювальний показник, а саме: рівень рентабельності підприємства, який склався. У цьому разі стимулювання за досягнутий рівень ефективності основної діяльності має своє особливе, самостійне значення, відмінне від призначення та практичного застосування системи створення фонду заробітної плати та різних форм оплати праці.

До недоліків реформи 1965–1966 рр. можна віднести те, що запропонована модель господарського механізму практично не торкалася чинного на той час фінансово-кредитного механізму та його основних ланок, зокрема, системи розподілу прибутку, фінансування та кредитування капіталовкладень, методів розроблення, формування та обґрунтування щорічних та перспективних фінансових планів у їх зв'язку з завданням підвищення ефективності основної діяльності підприємств та ін.

Принципово новий підхід до розроблення та формування моделі господарського механізму було запропоновано у 1979 р. Основний наголос у цьому підході було зроблено вже не на постановку та вирішення завдання підвищення економічної ефективності промислового виробництва, а на розроблення та формування п'ятирічних та річних планів економічного та соціального розвитку підприємств. Для оцінки їх роботи було рекомендовано використовувати показник чистої продукції (валового доходу) та розрахований на його основі показник продуктивності праці. З теоретичного погляду це означало відхід від теорії чистої доданої вартості (прибутку) та орієнтацію на теорію валового доходу, а побудований на основі останньої

господарський механізм було визнано особливим його типом – так званою другою моделлю господарського механізму.

У практиці господарської діяльності підприємств цей тип господарського механізму не дістав широкої підтримки, оскільки відразу у процесі практичного застосування виявилися суттєві недоліки. Насамперед це стосується вибору вихідної теоретичної концепції – теорії валового доходу (чистої продукції). Відомо, що при цьому знову-таки залишалося невирішеним питання: як визначати ефективність виробничих фондів або основної діяльності підприємств? Ігнорування цього питання в системі економічної оцінки, обліку та звітності, під час аналізу господарської діяльності підприємств, розроблення та формування перспективних і річних планів економічного та соціального розвитку, організації системи економічного стимулювання, по суті, нейтралізувало всі зусилля з практичного здійснення всіх інших пропозицій щодо удосконалення моделі господарського механізму.

Новий етап перебудови господарського механізму розпочався у 1987 р. з удосконалення та розширення сфери застосування господарського розрахунку, самоокупності та самофінансування для створення та посилення внутрішніх стимулів розвитку підприємств. При цьому передбачалося поширення принципів госпрозрахунку на роботу всіх структурних підрозділів. Головним критерієм оцінки та матеріального заохочення колективу вважалося зіставлення витрат і результатів. В основу організації госпрозрахунку внутрішніх підрозділів були покладені ті самі принципи, що визначали госпрозрахунок підприємства в цілому: окупність витрат і самофінансування процесу відтворення, виробничо-господарська самостійність та самоуправління колективу, матеріальна заінтересованість у кінцевих результатах діяльності.

Особливу роль у розвитку внутрішньовиробничого госпрозрахунку відіграло впровадження колективного та орендного підрядів. Економічна сутність колективного підряду полягала в тому, що колектив робітників брав на себе обов'язки щодо випуску продукції (виконання робіт або надання послуг) у

встановлені терміни, а адміністрація підприємства зобов'язувалась надавати йому необхідні ресурси та оплатити виробничу продукцію за наперед визначеними розцінками.

Розвиток колективного підряду на підприємствах передбачав упровадження його більш прогресивної форми – орендного підряду, ефективність якого пов'язувалася з можливістю господарської самостійності колективу-орендатора у використанні державних засобів виробництва. Однак широкого застосування на практиці господарювання підприємств орендний підряд не знайшов, що було зумовлено особливостями командно-адміністративної економіки.

Узагальнюючи практику формування внутрішнього економічного механізму вітчизняних підприємств, зазначимо особливості господарського механізму, що склався, та його недоліки. До них належать:

- централізоване планування, яке охоплювало всі сторони діяльності підприємств, що зменшувало їх відповідальність;
- оцінка ефективності діяльності за рівнем виконання плану, що не стимулювало підвищення ефективності виробництва;
- жорстка регламентація взаємозв'язків між підприємствами (постачальник – виробник – споживач) керуючими органами, що не створювало умов для стимулювання до підвищення якості продукції;
- централізований розподіл ресурсів, регламентація розподілу прибутку, що не стимулювало його збільшення;
- централізоване витратне ціноутворення, яке не давало можливості об'єктивно оцінювати ефективність діяльності підприємства.

? Питання для самоперевірки

1. Призначення фінансового плану.
2. Які етапи удосконалення господарського механізму в будівництві?

12. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ БУДІВНИЦТВА

12.1. ПОНЯТТЯ І СУТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ

Капітальні вкладення – це використання суспільством валового національного продукту на відтворення основних фондів.

За формою вони виступають як сукупність витрат на створення нових, а також технічне переозброєння, реконструкцію і розширення діючих основних фондів виробничого і відтворювального призначення. Капітальні вкладення мають важливе народногосподарське значення, обумовлене роллю, що виконують знову створені чи модернізовані засоби праці в процесі виробництва матеріальних благ, є важливим фактором розширеного суспільного відтворення досягнень науково-технічного прогресу, що створює матеріальні умови для зростання й удосконалення суспільного виробництва і підвищення матеріального добробуту народу. Капітальні вкладення різняться за формами власності, галузевою і територіальною ознаками, призначенням споруджених об'єктів, формами відтворення основних фондів, складом витрат, способом будівництва, джерелами фінансування.

Розрізняють галузеву, територіальну, відтворювальну і технологічну структури капітальних вкладень, що визначають їхнє співвідношення в різних галузях, регіонах, формах відтворення основних фондів і окремих витрат.

Сучасна інвестиційна політика спрямована на забезпечення соціальної справедливості і високої народногосподарської ефективності капітальних вкладень, а також на використання їх переважно на технічне переозброєння і реконструкцію діючих підприємств.

Капітальні вкладення виступають як одна з форм інвестицій в економіку країни. Безперервність і достатність їх є обов'язковими для нормального функціонування економіки кожної країни. Нині інвестиційна діяльність у країні здійснюється в умовах загальної кризи її економіки, нестабільності соціально-економічного положення в країні. Гіперінфляція, лібералізація цін, дефіцит бюджету, важкий фінансовий стан підприємств і організацій, платіжна криза, безупинний ріст вартості будівництва, дорогий банківський кредит, а також інші кризові явища викликали різке зниження обсягів капітальних вкладень, капітального будівництва і зменшення виробничих потужностей і об'єктів будівництва, що обумовило спад виробництва необхідної продукції. Одним із заходів для виходу економіки з кризи повинна бути активізація інвестиційної діяльності, для чого необхідно вишукати кошти для додаткових капітальних вкладень, направити їх на виконання пріоритетних державних програм, забезпечити їх цільове й ефективне використання.

Капітальні вкладення – економічна суть

Інвестиції – відносно новий для нашої економіки термін. У рамках централізованої планової системи використовувалося поняття “валові капітальні вкладення”, під яким малися на увазі всі витрати на відтворення основних фондів, включаючи витрати на їх ремонт.

Капітальні вкладення забезпечуються коштами з різних джерел, основним з яких є національний дохід, створюваний у сфері матеріального виробництва. Поряд з національним доходом джерелом засобів для капітальних вкладень є фонд відшкодування спожитих засобів праці. Джерелом коштів виступають також кредити іноземних банків і фірм. Кошти з цих джерел направляються на капітальні вкладення за декількома розподільними каналами. Тому в практиці забезпечення

капітальних вкладень коштами є різні за характером джерела. До них варто віднести: власні фінансові ресурси інвесторів (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб); позикові фінансові кошти інвесторів (облігаційні позики, банківські і бюджетні кредити); притягнуті фінансові засоби інвесторів (кошти, отримані від реалізації акцій, пайові й інші внески громадян і юридичних осіб); бюджетні інвестиційні асигнування; кошти позабюджетних фондів, безкоштовні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян.

Склад коштів, що направляються на капітальні вкладення, залежить від того, хто є інвестором і яку форму власності він представляє. Так, інвесторами державних капітальних вкладень є органи влади і керівництво країною, областями й іншими адміністративно-територіальними утвореннями, а також державні підприємства й організації. У першому випадку капітальні вкладення здійснюються за рахунок коштів відповідних бюджетів, позабюджетних фондів і позикових засобів. Державні підприємства й організації, а також ті, котрі засновані на колективній формі власності, забезпечують капітальні вкладення власними, притягнутими і позиковими коштами.

Капітальні вкладення підприємства – це витрати на будівельно-монтажні роботи при зведенні будинків і споруд; придбання, монтаж і налагодження машин і устаткування; проектно-пошукові роботи; витрати з відводу земельних ділянок і переселення в зв'язку з будівництвом та ін. Для обліку, аналізу й інших цілей капітальні вкладення на підприємстві класифікуються за цілою низкою ознак.

Власні кошти підприємств і організацій утворюються відповідно до вимог комерційного розрахунку і складаються з прибутку, амортизаційних відрахувань та інших засобів. В останні роки зростає питома вага власних коштів у загальному обсязі фінансування капітальних вкладень.

Важливим джерелом фінансування капітальних вкладень стає прибуток від основної діяльності, що є частиною чистого доходу, що залишається в розпорядженні підприємства й організації. Використання прибутку для цієї мети створює залежність капітального будівництва на діючих підприємствах від їхньої основної діяльності, оскільки своєчасне і повне фінансування таких вкладень обумовлено виконанням плану прибутку.

До інших власних коштів підприємств і організацій для капітальних вкладень відносяться кошти, що мобілізують у ході будівництва в результаті реалізації зайвих і непотрібних матеріалів і устаткування, використання раніше оплачених матеріальних цінностей і насамперед устаткування, а також ліквідації дебіторської заборгованості, що відноситься до капітальних вкладень. Це джерело називається **мобілізацією внутрішніх ресурсів**.

Джерелом коштів на капітальні вкладення може бути довгостроковий кредит як банківський, так і державний. Кредит надається, як правило, тим інвесторам, у яких немає чи недостатньо власних засобів у всіх випадках технічного переозброєння, реконструкції і розширення виробництва, придбання устаткування, що не входить у кошториси будівництв, а також на будівництво нових підприємств і споруджень.

За напрямком використання капітальні вкладення класифікують на виробничі і невиробничі. Виробничі капітальні вкладення направляються на розвиток підприємства, невиробничі – на розвиток соціальної сфери.

За формами відтворення основних фондів розрізняють капітальні вкладення:

- на нове будівництво;
- на реконструкцію і технічне переозброєння діючих підприємств;
- на розширення діючих підприємств;
- на модернізацію устаткування.

Інвестиції – кошти держави, підприємств і фізичних осіб, що направляються на створення, відновлення основних фондів, реконструкцію і технічне переозброєння підприємств, а також на придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів і активів.

Інвестиції – ширше поняття, ніж капітальні вкладення. Вони охоплюють так звані реальні інвестиції (капітальні вкладення) і портфельні (фінансові). Інвестиції відіграють дуже важливу роль в економіці будь-якої держави. Вони є основою для:

- розширеного відтворювального процесу;
- прискорення НТП (технічного переозброєння і реконструкції діючих підприємств, відновлення основних виробничих фондів, впровадження нової техніки і технології);
- підвищення якості продукції і забезпечення її конкурентоздатності, оновлення номенклатури й асортименту продукції, що випускається;
- зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції, збільшення обсягу продукції і прибутку від її реалізації.

Плануванню інвестицій повинен передувати глибокий аналіз їх економічного обґрунтування з урахуванням ризику й інфляційних процесів.

Джерела фінансування капітальних вкладень на підприємстві

Способи і порядок фінансування мають дуже важливе значення, насамперед для підвищення їх ефективності.

Розрізняють два способи фінансування капітальних вкладень: централізований і децентралізований. За централізованого способу джерелом фінансування капітальних вкладень є державний бюджет, централізовані позабюджетні інвестиційні фонди й ін.; за децентралізованого – це в основному джерела підприємств та індивідуальних забудовників.

На підприємстві основними джерелами фінансування є прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства;

амортизаційні відрахування; кошти, отримані від випуску і продажу акцій; кредити комерційних банків; джерела вищих організацій; кошти іноземних інвесторів та ін. Але головним джерелом фінансування капітальних вкладень на підприємстві є прибуток, що направляється підприємством на нагромадження й амортизаційні відрахування.

За останні роки у фінансуванні капітальних вкладень відбулися істотні зміни. Насамперед змінилося співвідношення між централізованими і децентралізованими джерелами фінансування капітальних вкладень: частка централізованих – різко зменшилася, а частка децентралізованих – збільшилася. При переході на ринкові відносини це закономірне явище.

Якщо за планової економіки централізовані джерела переважали, то з переходом на ринкові відносини ситуація різко змінилася. Частка власних засобів підприємств вже у 1998 р. склала 62,8%, а індивідуальних забудовників – 2,5%. Це нормальний і природний процес, тому що у всіх країнах з розвинутою ринковою економікою у фінансуванні капітальних вкладень переважають приватні інвестиції, а не державні. Вважається, що в цьому випадку вони краще використовуються.

Змінюється структура джерел фінансування капітальних вкладень. В останні роки спостерігається тенденція збільшення частки амортизаційних відрахувань, що, в свою чергу, пов'язано з кількаразовою переоцінкою основних виробничих фондів, а також з можливістю здійснення прискореної амортизації. Тут доречно відзначити, що в розвинених країнах частка амортизаційних відрахувань у фінансуванні капітальних вкладень у корпораціях досягає 70–85%.

У багатьох країнах світу проводиться практика з надання значних пільг з оподаткування, якщо фірми власний прибуток направляють на розвиток виробництва.

Ця пільга надається підприємствам за умови повного використання сум нарахованого зносу (амортизації) на останню звітну дату, але ця пільга не повинна зменшувати фактичну суму

податку на прибуток, нараховану без обліку пільг, більш ніж на 50%.

Припливу в інвестиційну сферу приватного національного й іноземного капіталу перешкоджає несприятливий інвестиційний клімат, що зберігається, основними характеристиками якого є:

- висока загальна політична нестабільність;
- різкий спад виробництва в період з 1991 року, наслідком якого є різке скорочення внутрішнього попиту на промислову продукцію і послуги;
- недосконалість нормативно-правової бази в економіці в цілому й в іноземних інвестиціях зокрема;
- високий рівень оподаткування і зовнішньоторговельного мита;
- нерозвиненість ринку капіталів;
- недолік якісної інфраструктури;
- фактична відсутність єдиної державної політики в залученні іноземних інвестицій.

Взаємозв'язок цих проблем підсилює їх негативний вплив на інвестиційну ситуацію.

Облік капітальних вкладень

Організація облікового процесу

Для того щоб бухгалтерський облік був ефективним у кожній ланці народного господарства, він повинен бути відповідним чином організований, тобто необхідна організація облікового процесу, що допускає збір облікової інформації, її обробку і т.д.

Організація облікового процесу в цілому в тій чи іншій ланці народного господарства значною мірою залежить від організації облікового апарата і праці облікових працівників. Таким чином, організація бухгалтерського обліку включає організацію облікового процесу, облікового апарата і праці облікових працівників.

Весь обліковий процес можна підрозділити на три стадії: первинний, поточний і підсумковий облік.

Первинний облік, що здійснюється на першій стадії облікового процесу, допускає збір первинних облікових даних про наявність засобів і господарських операцій, їхнє бухгалтерське документування. На цій стадії реалізуються в основному такі способи та методи бухгалтерського обліку, як оцінка, документація.

Другою стадією облікового процесу є поточний облік. На цій стадії протягом місяця здійснюється облікова реєстрація господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку в облікових регістрах з використанням різних способів методу бухгалтерського обліку – рахунків, подвійного запису, інвентаризації, оцінки.

Третя стадія облікового процесу – підсумковий облік – це узагальнення даних поточного обліку, складання калькуляцій, балансу, звітності. Здійснюється підсумковий облік за допомогою таких способів і методів бухгалтерського обліку, як оцінка рахунка бухгалтерського обліку, калькулювання, подвійний запис, баланс, звітність тощо. На кожній з цих стадій облікового процесу необхідно організувати:

- облікові номенклатури;
- способи і техніку відображення облікових номенклатур;
- матеріальні носії облікових даних та інформації;
- рух матеріальних носіїв облікових даних та інформації;
- використання і збереження носіїв облікової інформації.

Перераховані напрямки організацій облікового процесу мають власні особливості на окремих його стадіях.

Під обліковою номенклатурою розуміють склад (перелік) господарських фактів, явищ, операцій і процесів, які підлягають відображенню в системі бухгалтерського обліку. Наприклад, основні засоби, операції за їх надходженням і т.п. Звідси першорядним заданням організації облікових номенклатур є добір цих фактів, явищ, а як результат – формування складу

облікових номенклатур. Облікові номенклатури встановлюються по кожному розділі обліку: облік матеріалів, коштів і т.д.

Особливо важливе визначення складу облікових номенклатур під час автоматизації обліку, створення БД.

Після того як облікові номенклатури встановлені, визначають способи і техніку їхнього відображення в документах, облікових регістрах, БД, машинограмах, відеограмах і т.д.

Наступний напрямок організації технології облікового процесу – організація матеріальних носіїв облікових даних та інформації. Відправним моментом рішення цього завдання є добір матеріальних носіїв, найефективніших в умовах цього виробництва, виходячи із застосовуваних засобів обчислювальної техніки, форми бухгалтерського обліку, виду облікових номенклатур та ін.

При доборі матеріальних носіїв документів використовуються альбоми типових форм документів; облікові регістри; бухгалтерська звітність, типові проектні рішення автоматизації обліку по окремих його ділянках і т.д.

Однак не всі типові носії облікових даних (документів) та інформації (облікових регістрів) відповідають умовам того чи іншого підприємства (організації, установи), особливо при використанні ПЕВМ, у зв'язку з чим їх проектують і розробляють самостійно.

Заключним етапом організації матеріальних носіїв є складання робочих альбомів матеріальних носіїв документів і облікових регістрів, застосовуваних на даному підприємстві (організації, установі).

Використання матеріальних носіїв облікової інформації в обліковому процесі пов'язано з виконанням цілої ризки операцій, просуванням їх по різних підрозділах підприємства, бухгалтерії. Цей процес – рух матеріальних носіїв облікової інформації – повинен бути раціонально організований з використанням графічних (документограм, оперограм, зведених графіків по ділянках обліку й ін.) і описових (інструкцій) методів. Ці методи

передбачають вказівки про те, хто складає матеріальний носій, подальше його просування, терміни виконання.

Завершується обліковий процес здавання носіїв облікової інформації на збереження (в архів). На підприємствах (в організаціях і установах) установлюється строгий порядок збереження матеріальних носіїв облікової інформації (здавання на збереження, видачу і т.д.), а також визначаються особи, відповідальні за їх збереження.

Витрати на утримання необоротних активів

Після надходження необоротних активів підприємство може мати витрати, пов'язані з їх експлуатацією або поліпшенням їх стану. Підхід до відображення таких витрат у бухгалтерському обліку залежить від їх впливу на майбутні економічні вигоди, що очікуються від використання об'єкта (рис. 10).

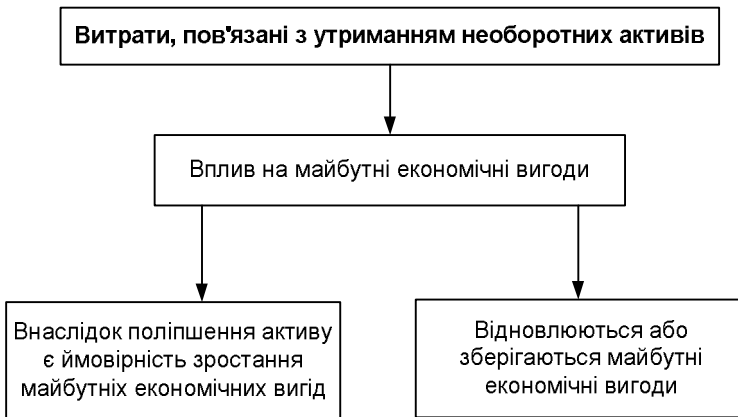


Рис. 10. Підходи до обліку витрат, пов'язаних з утриманням основних засобів

Витрати на ремонт і обслуговування основних засобів, звичайно, здійснюються для відновлення або підтримання

очікуваних від них майбутніх економічних вигід. Через це такі видатки списуються на витрати в момент їх виникнення.

При цьому дебетуються відповідні рахунки витрат (23, 91, 92, 93, 94) і кредитуються рахунки затрачених коштів (чи інших активів) або зобов'язань. Витрати, пов'язані з поліпшенням стану основних засобів, що призводять до збільшення очікуваних майбутніх економічних вигід, включають до балансової вартості основних засобів. Прикладами такого поліпшення є:

- модифікація об'єкта основних засобів з метою подовження строку його корисної експлуатації або збільшення його виробничої потужності;
- заміна окремих частин верстата для підвищення якості продукції, яка виробляється;
- впровадження ефективнішого технологічного процесу, що дає змогу зменшити первісно оцінені виробничі витрати.

Такі витрати накопичуються по дебету рахунка 15 "Капітальні інвестиції" (після завершення робіт списуються з кредиту цього рахунка в дебет рахунків необоротних активів (10, 11 або 12).

Витрати, пов'язані з нематеріальними активами, що виникають після їх придбання або створення, звичайно, списують як витрати звітного періоду, у якому вони понесені. Проте ці витрати можуть бути капіталізовані, тобто додані до балансової вартості нематеріального активу, у таких випадках:

- 1) існує ймовірність, що ці витрати призведуть до збільшення первісних очікуваних економічних вигід;
- 2) ці витрати можна достовірно оцінити та віднести до конкретного активу.

Приклад. Підприємство придбало програмне забезпечення для ведення бухгалтерського обліку на комп'ютері за 5000 грн.

Через рік це підприємство додатково придбало ще два модулі за 1000 грн, які розширили можливості програмного забезпечення.

Якщо сума нарахованої амортизації програмного забезпечення за перший рік використання становила 500 грн, тоді балансова вартість цього нематеріального активу на кінець року дорівнюватиме:

$$5000 - 500 + 1000 = 5500 \text{ грн.}$$

Витрати на придбання довідкової літератури та навчання персоналу роботі з програмним забезпеченням будуть списані як адміністративні витрати.

Підприємства і господарські організації здійснюють за рахунок власних коштів технічне переозброєння, реконструкцію і розширення виробництва як підрядним, так і господарським способами. В умовах переходу до ринку відповідальність за цільове й ефективне використання власних засобів покладається на інвесторів, що обумовлює особливості фінансування таких капітальних вкладень.

Усі кошти на капітальні вкладення акумулюються на розрахунковому рахунку інвесторів. На їхнє прохання установи банків можуть відкривати окремі рахунки для обліку власних засобів на капітальні вкладення за окрему плату.

Установи банків не оформляють фінансування будівництв, вони повинні надавати їм для цього документи. Фінансування капітальних вкладень здійснюється з розрахункового рахунка інвестора шляхом оплати розрахункових документів на виконанні проектні, будівельно-монтажні й інші роботи, поставлене устаткування й інші витрати, пов'язані з капітальними вкладеннями. Склад витрат і порядок їхньої оплати залежать від характеру капітальних вкладень, способу виробництва будівельно-монтажних робіт, а також методу фінансування витрат.

Установи банків не контролюють цільове й ефективне використання власних коштів на капітальні вкладення. Тільки на прохання інвестора, на договірних засадах за окрему плату вони можуть здійснювати такий контроль, наприклад, перевіряти якість проектно-кошторисної документації, проводити

контрольні обмірювання оплачених (представлених до оплати) робіт, робити інші види послуг з фінансування капітальних вкладень. Плата за такі послуги повинна встановлюватися на рівні, що забезпечує повне покриття витрат банку на їхнє надання й одержання відповідного прибутку.

Нині усі підприємства незалежно від їхнього виду, форм власності і підпорядкованості ведуть бухгалтерський облік майна і господарських операцій відповідно до чинного законодавства.

Виробничо-господарська діяльність підприємства забезпечується не тільки за рахунок використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, але і за рахунок основних фондів.

Усі витрати підприємства на придбання або створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів, що включаються до їх первісної вартості, накопичуються на рахунку 15 “Капітальні інвестиції”.

За дебетом рахунка 15 відображається збільшення понесених підприємством витрат на придбання або створення матеріальних та нематеріальних необоротних активів, а за кредитом – їх зменшення у зв’язку з прийняттям в експлуатацію або приведенням у стан використання за призначенням відповідних об’єктів.

Для обліку витрат, пов’язаних із придбанням або створенням різних видів основних засобів, використовуються відповідні субрахунки рахунку 15 “Капітальні інвестиції”:

- субрахунок 152 “Придбання (виготовлення) основних засобів” призначений для обліку витрат на придбання або виготовлення власними силами матеріальних активів, облік яких ведеться на рахунку 10 “Основні засоби” (крім об’єктів будівництва та основного стада);

- субрахунок 153 “Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів” призначений для обліку витрат підприємства на придбання або виготовлення власними

силами матеріальних активів, облік яких ведеться на рахунку 11 “Інші необоротні матеріальні активи”;

- субрахунок 155 “Формування основного стада” призначений для обліку витрат на формування основного стада робочої та продуктивної худоби (крім тварин, які обліковуються на рахунку 21 “Тварини на вирощуванні та відгодівлі”).

Збільшення первісно очікуваних економічних вигод може бути досягнуто двома шляхами:

- 1) збільшенням надходжень грошових коштів внаслідок зростання виробничої потужності об’єкта;

- 2) зменшенням витрат, пов’язаних з використанням об’єкта основних засобів.

Бухгалтерські записи для обліку таких витрат такі ж, як і під час створення і придбання основних засобів, тобто використовується рахунок 15 “Капітальні інвестиції”.

Витрати накопичуються на рахунку 152 і після їх завершення включаються до первісної вартості об’єкта основних засобів:

- Дт 152 “Придбання (виготовлення) основних засобів”;
- Кт 23 “Виробництво”;
- Кт 20 “Виробничі запаси”;
- Кт 63 “Розрахунки з постачальниками та підрядниками”;
- Кт 65 “Розрахунки з страхування”;
- Кт 66 “Розрахунки з оплати праці”;
- Дт “Основні засоби”;
- Кт 152 “Придбання (виготовлення) основних засобів”.

Аналітичний облік основних засобів ведеться по кожному об’єкту окремо.

Під час введення основного засобу в експлуатацію оформлюється форма № 03-1 “Акт прийому-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів”, яка також використовується для оформлення внутрішнього переміщення основних засобів з одного цеху (відділу, дільниці) до іншого, а також для

вилучення їх зі складу основних засобів при передачі іншому підприємству (організації).

Під час отримання (купівлі) основних засобів акт складає комісія, яка призначається за розпорядженням (наказом) керівника підприємства. Акт складається в одному примірнику на кожний окремий об'єкт. Складання загального акта, яким оформлюється приймання декількох об'єктів основних засобів, дозволяється лише при обліку господарського інвентарю, інструментів, обладнання, якщо ці об'єкти однотипні, мають однакову вартість та прийняті в одному календарному місяці.

Під час передачі основних засобів іншому підприємству акт складається у двох примірниках (для підприємства, яке отримує, і підприємства, яке здає основні засоби).

Під час оформлення внутрішнього переміщення основних засобів акт також складається у двох примірниках у тому відділі, який здає основні засоби.

? Питання для самоконтролю

1. Дати визначення економічної суті капітальних вкладень.
2. Планування інвестицій.
3. Що називається обліком капітальних вкладень?
4. Які є витрати на утримання необоротних активів?

12.2. ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ

Вивчення діяльності окремих фірм, підприємств в умовах ринкової економіки є основою для поточного аналізу стану справ на підприємстві, прогнозування господарської діяльності в умовах ринкової кон'юнктури, що змінюється, розробки рекомендацій з метою ухвалення оптимальних рішень і визначення раціональних напрямів використання обмежених матеріальних ресурсів для капітального будівництва і розвитку

виробництва. Необхідно знайти оптимальні рішення на перспективу за обмежених об'ємів капітальних вкладень, що направляються на розвиток виробництва. Такі рішення накладають на підприємства велику відповідальність, оскільки допущена помилка в інвестиційній політиці може обернутися для нього неприємними наслідками аж до розорення. Слід зазначити, що ухвалення довгострокових рішень повинно передбачати в майбутньому вартість ресурсів, можливу кон'юнктуру ринку і положення цієї галузі на ринку засобів виробництва.

Будь-яке підприємство, яке прагне до отримання максимального прибутку, повинно таким чином організувати виробництво, щоб витрати на одиницю продукції, що випускається, були мінімальними. Для реалізації завдання, допустимо, що на перспективний період ціни виявляться незмінними. При цьому аналізуватимуться лише два чинники: капітальні вкладення і результати праці, які на довгостроковий період є змінними величинами, тобто із зміною праці змінюватиметься і показник капітальних вкладень, або навпаки – зміна інвестицій вплине на кількість продуктивної праці на підприємстві.

Підприємство доти продовжуватиме інвестиції, поки відношення продукції, що випускається, з розрахунку на гривну капітальних вкладень не стане рівним відношенню максимального випуску продукції на одиницю праці.

Підприємство, яке прагне максимізувати власний прибуток, повинне вирішувати два принципові питання: чи слід йому продовжувати власну діяльність; якщо слід, то до яких меж? Підприємство продовжуватиме власну діяльність, якщо за досягнутого рівня виробництва його дохід перевершить витрати виробництва. Воно припинить виробництво, якщо отриманий сумарний дохід від продажу товару не перевищить витрати виробництва.

Надзвичайно важливо встановити, до яких меж підприємство може розширювати виробництво. Якщо виробництво

однієї додаткової одиниці товару дає дохід, що перевищує витрати, пов'язані з її виготовленням, тоді підприємству необхідно збільшувати випуск продукції. Фірма не продовжуватиме розширювати виробництво, якщо дохід від продажу останньої одиниці продукції дорівнюватиме витратам на її виробництво. Якщо підприємство все ж таки вирішило продовжувати виробництво, то воно повинно випускати таку кількість продукції, за якої граничний дохід буде рівний граничним витратам виробництва. Ці дві умови мають універсальний характер і застосовні до будь-якої структури ринку, форми власності.

За допомогою капітальних вкладень підприємства можуть придбати додаткове устаткування, верстати або збільшити виробничі площі. Це робиться з метою зниження витрат виробництва і підвищення доходу підприємства. Виникає питання, яким чином підприємець або керівник підприємства оцінює дохід від капітальних вкладень, скажімо, на придбання додаткового, продуктивнішого устаткування? Відомо, що очікуваний дохід підсумовується по роках експлуатації устаткування, протягом терміну його служби, а капіталовкладення здійснюються одноразово. Іншими словами, необхідно визначити, яку суму слід заплатити за верстат зараз, щоб через певний термін експлуатації мати бажаний дохід.

У світовій і вітчизняній практиці подібні розрахунки називають **дисконтуванням майбутнього доходу**, а шукану первинну суму, яку необхідно заплатити нині за устаткування, щоб отримати дохід у майбутньому, – **дисконтною** або **поточною вартістю**.

Ціна попиту на товар (капітальні вкладення) – це найвища ціна, яку міг би заплатити підприємець. Вона рівна дисконтованій вартості очікуваного чистого доходу від використання придбаного верстата, механізму. Ціна пропозиції (придбаного товару) визначається як сума витрат виробництва цього товару і витрат на його реалізацію. Як правило, це тверда

ціна, тобто незмінна протягом певного часу або, як її, звичайно, називають, продажна ціна.

Для правильного оцінювання планів капітальних вкладень керівництво підприємства повинно, перш за все, мати достовірну інформацію про фактичний стан основних засобів підприємства. На базі цієї інформації можна проводити порівняння наявних основних засобів з потребою в капітальних вкладеннях, що є вельми важливим для обліку передбачуваних капітальних вкладень в основні засоби.

Часто виникають проблеми обліку засобів на капітальне будівництво або виробничі витрати. У кожному випадку можуть бути ухвалені неправильні рішення. Так, підприємство повинно відносити вартість поточних витрат з ремонту техніки до виробничих витрат, а вартість ремонтів, що мають на меті продовження термінів служби основних засобів (капітальний ремонт), відносять на основні фундації. Наприклад, вартість робочої сили і матеріалів, витрачених для заміни основної частини машин, вважатиметься капітальними витратами, а вартість праці і матеріалів, що використовуються для підтримки машин і устаткування в робочому стані без збільшення їх продуктивності, відноситься до витрат на виробництво. Таким чином, до капітальних витрат відносяться:

- додаткові капітальні вкладення, які збільшують виробничі потужності без заміни існуючого устаткування;
- оновлення або заміна устаткування на нове тієї ж потужності;
- удосконалення або модернізація устаткування, що призводять до фактичної заміни або зміни основних засобів.

Поточні виробничі витрати включають:

- зміст і поточний ремонт устаткування;
- амортизаційні відрахування;
- податки на основні засоби.

Розробка плану капітальних вкладень вимагає систематичної оцінки стану основних засобів. Практика підтверджує, що

підприємства здійснюють заміну устаткування тільки після повного його зносу. Проте детальне вивчення устаткування на ринку засобів виробництва, випуск нових, продуктивніших машин і устаткування можуть зумовити заміну устаткування, навіть якщо воно не прослужило встановлений термін.

Рішення про час закупівлі нового устаткування залежить від низки обставин, перш за все, від наявності фінансових ресурсів. Разом з тим, необхідно враховувати фінансовий стан підприємства, розмір одержуваного прибутку. Тільки після цього керівник підприємства повинен ухвалити рішення про заміну або модернізацію устаткування; до того ж не заважає знати, як працює устаткування на підприємствах, що випускають аналогічну продукцію. Підприємства проводять повний облік роботи устаткування, їх зносу, як правило, ухвалюють правильні рішення під час розробки планів капітальних вкладень.

Заміні устаткування повинен передувати детальний аналіз стану основних засобів (перша умова), навіть якщо вони працюють нормально в межах встановлених термінів амортизації. Вартість заміни устаткування необхідно зіставляти, перш за все, з вартістю ремонту діючого устаткування.

Відомо, що зношене устаткування вимагає частого ремонту і чималих засобів для підтримки його в робочому стані. Заміна частини устаткування може виявитися раціональнішою, ніж витрачання коштів на його утримання і ремонт.

Другою умовою придбання нового устаткування є недолік наявного устаткування за необхідності розширення виробництва.

Третя умова – наявність на підприємстві застарілого устаткування. Конкуруючі підприємства і фірми при заміні устаткування досягають, крім підвищення якості готової продукції, зростання об'ємів виробництва і зниження рівня витрат. Підприємство ризикує стати банкрутом, якщо воно не

відновить свій парк устаткування і не досягне рівня виробництва конкуруючого виробника.

Нарешті, необхідність заміни устаткування може бути викликана припиненням виробництва застарілої продукції.

Щоб уникнути зайвих значних капітальних витрат підприємство і його інженерні та фінансові структури повинні детально розробляти обґрунтовані прогнози заміни устаткування.

З цією метою підприємство зобов'язано:

- проводити періодичні аналізи стану устаткування і виявляти основні засоби, що підлягають заміні;
- стежити за новим устаткуванням, що з'явилося на ринку, використовуючи відповідні служби маркетингу. Досягати вдосконалення устаткування і своєчасно впроваджувати новинки у виробництво;
- вести повний облік витрат.

Ухвалення рішень про капітальні витрати залежить від точності обліку на підприємстві. Необхідно при цьому брати до уваги всі витрати з ремонту і змісту устаткування.

Для контролю витрат на капітальні вкладення у великих підприємствах, звичайно, складається план капітальних вкладень на майбутній рік і віддаленішу перспективу. Оцінка планів капітальних вкладень здійснюється за такими елементами витрат: первинної вартості устаткування (включаючи доставку і установку); вартості, за якою можна його реалізувати після закінчення терміну служби; сплати відсотків за кредит; вартості змісту і ремонту устаткування; вартості електроенергії, робочої площі; податкам, страхуванню, основній і додатковій робочій силі.

Крім вартісних показників, плани капітальних вкладень повинні враховувати такі чинники, як порівняння варіантів з погляду якості продукції і наявності достатніх засобів, що випускається, для реалізації кращого варіанту капітальних вкладень. Перш ніж виділити кошти на реалізацію того або іншого варіанту капітальних вкладень, фінансовий відділ

підприємства детально вивчає всі питання, включаючи можливість узяття в оренду необхідного устаткування (лізинг). Вартість оренди, як правило, залежить від ступеня використання устаткування, який зменшується у міру збільшення терміну оренди.

Віддача від капітальних вкладень у нове устаткування залежить від річної економії витрат, отриманої в результаті використання нового устаткування. Період окупності визначається шляхом порівняння суми капіталовкладень з річною економією витрат. Для цього необхідно загальний об'єм капітальних вкладень розділити на суму річної економії. Наприклад, якщо річна економія складає 5 тис. грн, а одноразові вкладення в устаткування – 10 тис. грн, то період окупності рівний двом рокам.

Зниження собівартості за рахунок зміни питомої витрати конкретного вигляду матеріально-сировинного або енергетичного ресурсу визначається за формулами:

$$\Delta C_i = 100 \cdot (I^p \times I^u - 1) \cdot M_{y\partial}, \%$$

де ΔC_i – зниження повної собівартості за рахунок зміни питомої витрати i -го виду конкретного матеріально-сировинного або енергетичного ресурсу %, грн.

$$i = 1, 2, 3 \dots n,$$

де n – кількість видів ресурсів у межах однієї статті витрат, за якими спостерігається зміна питомої витрати або цін;

I^p – індекс зміни питомої ваги i -го виду ресурсу;

$M_{y\partial}$ – питома вага матеріальних витрат у собівартості, од. пропорції;

C – повна собівартість одиниці пропорції.

Розрахунок індексів зміни питомих витрат ціни, річних витрат за статтею, а також зміна річного об'єму виробництва:

$$M_{y\partial} = (Z_M / C) \cdot 100\%,$$

де $З_m$ – вартість матеріалу на одиницю продукції;

C – повна собівартість одиниці пропорції.

Зниження продуктивності праці

$$ДС_{пр.тр.} = (1 - (I_{з.п.} / I_{пр.тр.})) \cdot З_{пуд.}, \%$$

де $I_{з.п.}$ – індекс зростання середньої заробітної платні;

$I_{пр.тр.}$ – індекс зростання продуктивності праці

$$З_{пуд.} = \frac{З_{пл.} + Отч}{C},$$

де $З_{пл.}$ – заробітна плата виробничих робітників на одиницю продукції;

$Отч$ – відрахування до позабюджетних фондів;

C – повна собівартість виробу.

Зниження умовно-постійних витрат

$$C_{у.п.} = (1 - (I_{у.п.} / I_Y) \cdot I_{усл.пост.}, \%$$

де $I_{у.п.}$ – індекс зростання умовно-постійних витрат;

I_Y – індекс зростання продуктивності продукції;

$I_{усл.пост.}$ – питома вага умовно-постійних витрат у собі вартості одиниці продукції, %.

? Питання для самоперевірки

1. Яка методика розрахунку економічної ефективності капітальних вкладень у розвиток виробництва?

2. Що відноситься до капітальних витрат?

12.3. ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ВІД СКОРОЧЕННЯ ТРИВАЛОСТІ БУДІВНИЦТВА ОБ'ЄКТІВ

Фактор часу в будівництві – економічна категорія, що характеризує величину ефекту від скорочення нормативної тривалості будівництва об'єктів. Економічний ефект у сфері експлуатації від прискореного введення в дію виробничих об'єктів (ефект для економіки держави загалом) утворюється за рахунок прибутку від випуску продукції на достроково введених об'єктах (за умови готовності постачальників і споживачів). Розрахунок ефекту здійснюють за формулою

$$E_{\phi} = E'_n \cdot \Phi_0 (T_n - T_{\phi}),$$

де E'_n – нормативний коефіцієнт ефективності для галузі, до якої належить збудоване підприємство;

Φ_0 – вартість основних виробничих фондів, достроково введених в експлуатацію;

T_n, T_{ϕ} – відповідно нормативна та фактична (або за іншим варіантом – планова) тривалість будівництва.

Внутрішньогалузевий ефект, отримуваний будівельною організацією, утворюється від зменшення величини умовно-постійних витрат і розраховується за формулою

$$E_{нг} = УПВ(1 - T_n / T_{\phi}),$$

де УПВ – умовно-постійні витрати у собівартості будівельно-монтажних робіт.

Крім того, внутрішньогалузевого ефекту можна досягти тоді, коли скорочення тривалості будівництва призводить до вивільнення основних виробничих фондів, задіяних на спорудженні об'єкта, а також до зменшення величини обігових коштів, включаючи витрати на незавершене будівельне виробництво, які відображаються у балансі будівельної організації. Величину цього ефекту (E_{ϕ}) визначають за формулою

$$E_{\phi} = E_n (\Phi_n \cdot T_n - \Phi_{\phi} \cdot T_{\phi}),$$

де Φ_n, Φ_{ϕ} – середній за відповідно нормативний і фактичний періоди будівництва розмір основних виробничих фондів та обігових коштів.

Фактор часу впливає і на ефективність капітальних вкладень, оскільки витрати на незавершене будівництво за період спорудження об'єктів не приносять жодного ефекту (вони “заморожені”). У разі скорочення тривалості будівництва ефект від зменшення вилучених у незавершене будівництво капітальних вкладень ($E_{\kappa\phi}$) розраховують за формулою

$$E_{\kappa\phi} = E_n (\overline{K^e_n} \cdot T_n - \overline{K^{\phi}_e} \cdot T_{\phi}),$$

де $K_{en}, K_{\phi e}$ – середній обсяг вилучених коштів у незавершене будівництво відповідно за нормою і фактично.

В усіх випадках, коли фактична тривалість будівництва перевищує нормативну, тобто коли $T_{\phi} > T_n$, наведені формули дають змогу розрахувати втрати замовника або підрядної організації.

? Питання для самоперевірки

1. Дати визначення фактору часу.
2. Як розраховується економічний ефект від скорочення тривалості будівництва об'єктів?

13. ОБЛІК І АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

13.1. РОЛЬ, ЗНАЧЕННЯ, ФУНКЦІЇ І ФОРМИ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ В БУДІВНИЦТВІ В УМОВАХ РИНКУ

Управління господарською діяльністю будь-якого підприємства або будівельної організації є найважливішою умовою досягнення економічного успіху. Постачання матеріалів, виробів та інших товарів слід оплачувати своєчасно, платежі по заборгованості й процентні виплати треба проводити своєчасно. При цьому значна частина коштів має залишатись у розпорядженні самого підприємства або організації. Тому через однакові проміжки часу варто робити певні розрахунки для з'ясування того, до яких економічних результатів призводять здійснені господарські дії, – тобто, необхідно складати звіти.

Звіт – це опис фактичних економічних результатів господарської діяльності за попередній період часу.

Економічні результати (прибутки або збитки) як підсумок господарської діяльності за певний період часу відображаються у звіті про фінансові результати. Наприкінці періоду складається зведений звіт, бухгалтерський баланс, де вказуються форми, у яких знаходяться господарські кошти підприємства (організації) – активи, а також джерела їх фінансування – пасиви. Порівнюючи баланс наприкінці періоду (кінцевий баланс) із балансом на початок періоду (початковий баланс), можна отримати інформацію про вплив діяльності будівельної організації за цей період часу на форми, у яких знаходяться фінансові кошти, а також на умови фінансування (фінансовий звіт).

У більшості будівельних організацій є необхідність складати звіти щомісяця або щокварталу – короткострокові періодичні звіти.

У всіх будівельних організаціях складаються річні звіти. Згідно з Законом України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” усім підприємствам і організаціям потрібно складати звіти після закінчення періоду, що дорівнює 12 місяцям. Законодавче закріплення питання про складання на підприємствах і в організаціях річного звіту викликане, насамперед, тим, що низка суб’єктів господарської діяльності, крім цього підприємства або організації, залежать від економічної стратегії, яку вони проводять. У зв’язку з цим їм необхідна інформація про результати господарської діяльності будівельної організації, яка відображається в річному звіті.

Фінансові установи є однією з основних груп, зацікавлених в інформації про економічний стан будівельної організації. Коли будівельна організація звертається за позичкою у фінансову установу, важливим елементом, який дає підставу для клопотання про позичку, є річний звіт. На його підставі установа може отримати основну інформацію для оцінки величини позички, яку домагається, а також для оцінки прийнятності для цієї організації умов повернення кредиту й нарахування процентних виплат.

Постачальники будівельної організації зацікавлені у вивченні її річного звіту, оскільки саме так вони можуть знати, чи дозволяє економічний стан будівельної організації розраховувати на неї як на можливого покупця. У випадку розгляду постачальниками можливості надання цій організації кредиту, вивчення її річного звіту дозволить розрахувати ризик несвоєчасної сплати по ньому.

Акціонери й пайовики. Власниками акціонерних товариств і товариств з обмеженою відповідальністю є відповідно акціонери й пайовики. У більшості великих товариств власники не беруть безпосередньої участі в оперативному керуванні. Тому

вони більше зацікавлені в інформації про справи організації, у яку вклали власні кошти. Прибуток і ліквідність будівельної організації мають найважливіше значення для розподілу дивідендів і визначення цінності (курсу) акцій або паю.

У таких звітах будівельних організацій зацікавлені не тільки їх нинішні акціонери або пайовики. Потребу в інформації за звітом мають також і особи або установи, які розраховують спроможності купівлі акцій або паю. Це необхідно їм для визначення курсу, за яким вигідно купити акції.

Персонал. Як штатні працівники будівельної організації, так і ті, котрі намагаються трудитися в ній, зацікавлені в результатах господарської діяльності організації, з точки зору перспектив заробітку та зайнятості.

Адміністративні органи. Податкові органи, керівники об'єднань (корпорацій), а також офіційна влада можуть бути прикладом адміністративних органів, які вимагають подання інформації по звітах.

Керівництво будівельної організації. Як уже відзначалося, самі працівники будівельної організації зацікавлені в інформації про її економічний стан. У випадку, коли в будівельній фірмі не складаються короткострокові періодичні звіти, річний звіт є найважливішою ланкою у перспективному управлінні господарською діяльністю фірми.

Загальні вимоги до фінансової звітності

Відповідно до Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” і Програми реформування бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО), Міністерством фінансів України розроблені та вводяться з 2000 року національні стандарти бухгалтерського обліку, які відповідають вимогам МСБО. Зараз розроблені та вводяться основні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, що входять до складу фінансової

(бухгалтерської) звітності: балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал і приміток до звітів.

Загальні вимоги до фінансової (бухгалтерської) звітності встановлюються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”. Цим Положенням (стандартом) визначаються мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Норми цього Положення (стандарту) варто застосовувати для фінансової звітності всіх підприємств і будівельних організацій.

Мета складання фінансової звітності – надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності й рух коштів будівельної організації.

Фінансова звітність забезпечує інформаційні потреби користувачів відносно:

- придбання, продажу та володіння цінними паперами;
- участі в капіталі будівельної організації;
- оцінки якості управління;
- оцінки спроможності будівельної організації своєчасно виконувати свої зобов'язання;
- забезпеченості зобов'язань будівельної організації;
- визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу;
- регулювання діяльності будівельної організації;
- інших рішень.

Фінансова звітність повинна задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб.

Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Баланс будівельної організації складається на кінець останнього для звітного періоду. Проміжна (місячна, квартальна) звітність, що охоплює певний період, складається наростаючим підсумком із початку звітного року.

Фінансова звітність будівельної організації формується з дотриманням таких принципів:

- автономності будівельної організації, за яким кожна будівельна організація розглядається як суб'єкт господарювання (юридична особа), відокремлена від власників. Тому власне майно і зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності будівельної організації;

- безперервності діяльності, що передбачає оцінку активів і зобов'язань будівельної організації, виходячи з припущення, що її діяльність триватиме і надалі;

- періодичності, що передбачає розподіл діяльності будівельної організації на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності;

- фактичної собівартості будівельно-монтажних робіт, що визначає пріоритет оцінки активів, виходячи з витрат на їх виробництво і придбання;

- нарахування і зіставлення доходів і витрат, за якими для визначення фінансового результату звітного періоду варто зіставити доходи звітного періоду з витратами, здійсненими для одержання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку й звітності у момент їх виникнення незалежно від часу надходження і сплати грошей;

- повного висвітлення, відповідно до якого фінансова звітність повинна мати всю інформацію про фактичні і потенційні наслідки операцій і подій, що може вплинути на рішення, яке приймається на її підставі;

- послідовності, якою передбачають постійне (щорічне) застосування будівельною організацією визначеної облікової політики шляхом опису принципів оцінки статей звітності і методів обліку щодо окремих статей звітності;

- обачності, відповідно до якої методи оцінки, які застосовуються в бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань і витрат, завищенню оцінки активів і доходів будівельної організації;

• єдиного грошового виміру, в якому передбачається узагальнення всіх операцій будівельної організації в її фінансовій звітності в єдину грошову одиницю – гривню.

Фінансова звітність повинна бути зрозумілою користувачам. Із цією метою у ній мають бути такі дані:

- про будівельну організацію;
- про дату звітності та звітний період;
- про валюту звітності та одиницю її виміру;
- про відповідну інформацію відносно звітного й попереднього періоду;
- про облікову політику будівельної організації та її зміни;
- про припинення (ліквідацію) окремих видів діяльності;
- про виявлені помилки минулих років і пов'язане з ними коригування;
- про переоцінку статей фінансових звітів та ін.

? Питання для самоперевірки

1. Які форми обліку і звітності ви знаєте?

13.2. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ, СТАТИСТИЧНИЙ, ОПЕРАТИВНИЙ ОБЛІК У БУДІВНИЦТВІ

Бухгалтерський облік організовується на всіх підприємствах, у будівельних організаціях, фірмах і установах незалежно від форм власності згідно з Законом України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”. За організацію бухгалтерського обліку відповідає керівник підприємства, установи, організації. Керівник зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечити неухильне виконання всіма підрозділами та службами, працівниками підприємства, організації та установи, що мають відношення до обліку, правомірних вимог головного

бухгалтера щодо порядку оформлення й надання для обліку документів і відомостей.

Бухгалтерський облік на підприємстві й у будівельній організації може здійснюватися:

- бухгалтерською службою (відділом), яка є самостійним структурним підрозділом підприємства, будівельної організації і яку очолює головний бухгалтер, або централізованою бухгалтерією; спеціалізованою організацією або відповідним спеціалістом на договірних засадах, якщо підприємство (організація) не має бухгалтерської служби;

- на невеликих підприємствах їх власники або керівники (виконавчі директори) можуть самі вести бухгалтерський облік.

Головний бухгалтер підприємства, будівельної організації, установи призначається або звільняється з посади керівником і безпосередньо йому підлеглий. Обов'язки головного бухгалтера підприємства, будівельної організації, установи:

- керується Положенням (стандартами) бухгалтерського обліку в Україні, іншими нормативними актами, затвердженими у встановленому порядку, відповідає за дотримання встановлених єдиних методологічних основ бухгалтерського обліку;

- забезпечує контроль і відображення на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій, подання оперативної інформації, складання та подання у встановлені строки бухгалтерського звіту для з'ясування та мобілізації внутрішньогосподарських резервів, здійснює (разом з іншими підрозділами) економічний аналіз діяльності підприємства, організації;

- підписує разом із керівником підприємства документи, які є підставою для прийняття і видачі товарно-матеріальних цінностей і коштів, а також розрахункові, кредитні і фінансові зобов'язання, візує господарські договори. Ці документи без підпису головного бухгалтера вважаються недійсними і до виконання не приймаються. Право підпису може бути надано керівником підприємства, уповноваженим на те особам письмовим розпорядженням. За відсутності у штаті головного бухгалте-

ра керівник призначає контролера, якому надає право другого підпису на документах;

- бере участь у роботі юридичних служб з оформлення матеріалів щодо відшкодування втрат від недостач і крадіжок власності підприємства;

- забезпечує перевірку стану бухгалтерського обліку в структурних підрозділах, філіях та інших відокремлених підрозділах.

Головному бухгалтеру забороняється приймати до виконання документи на операції, які суперечать вимогам законодавчих та інших нормативних актів, порушують договірну і фінансову дисципліну, завдають збитки державі, власникам, іншим юридичним особам і громадянам. Про такі документи головний бухгалтер письмово повідомляє керівника (власника) підприємства і приймає їх до виконання й обліку тільки за його письмовим розпорядженням. Керівник (власник) підприємства повністю відповідає за проведення цих операцій.

Із головним бухгалтером узгоджується прийняття (призначення), переведення та звільнення матеріально відповідальних працівників.

На підприємствах, у штаті яких відсутня посада касира, його обов'язки за письмовим розпорядженням керівника підприємства виконує інший працівник.

Схема ведення бухгалтерського обліку

Бухгалтерський облік – це впорядкована й регламентована система збирання, реєстрації й узагальнення інформації про майново-фінансовий стан господарюючого суб'єкта на підставі первісного та поточного обліку натуральних показників у грошовому виразі шляхом відображення всіх господарських операцій.

Організація первісного обліку. У господарській діяльності будь-якої будівельної організації відбуваються зміни

внаслідок проведення господарських операцій. На час здійснення господарських операцій складаються первісні бухгалтерські документи. Вони доводять факт і характер господарської операції або право на її здійснення.

Інформація у первісних бухгалтерських документах – це первісний бухгалтерський облік. Первісний бухгалтерський облік є початковим етапом облікового процесу. Для правильної організації бухгалтерського обліку та своєчасного відображення господарських операцій необхідно суворо дотримуватися певних вимог щодо складання документів.

Організація поточного обліку. Щоб отримати узагальнену інформацію і сформувані необхідні показники виробничо-господарської і фінансової діяльності організації, дані, що містяться у первісних документах, необхідно зареєструвати у спеціальних облікових реєстрах.

Реєстрація, узагальнення, групування та систематизація первісної облікової інформації в облікових реєстрах є другим етапом організації облікового процесу – етапу поточного обліку. Основними носіями облікової інформації на цьому етапі є облікові реєстри. Це – таблиці або аркуші різної форми, призначені для реєстрації даних із первісних документів з метою групування та подальшого використання інформації в обліку.

За зовнішнім виглядом облікові реєстри – це карточки, книги, журнали – за ручного обліку; табуляграми, машинограми, магнітні стрічки та диски – за автоматизованого обліку.

За ступенем узагальнення облікової інформації реєстри поділяють на синтетичні й аналітичні. Реєстри синтетичного обліку (книги, журнали) потрібні для збирання й узагальнення інформації. Реєстри аналітичного обліку (карточки) використовуються для деталізації даних синтетичного обліку в грошовому й натуральному виразі.

Рахунки бухгалтерського обліку, подвійний запис і кореспонденція рахунків. Господарські процеси, як і різноманітні способи руху коштів і їх джерел, складають у

вигляді окремих господарських операцій. Відображаючи кожну господарську операцію, бухгалтерський облік забезпечує поточне безперервне спостереження. З його допомогою контролюється рух окремих видів господарських коштів, зміна їх джерел, господарських процесів і їх результатів.

Спостереження, групування, контроль за операціями здійснюються за допомогою системи рахунків бухгалтерського обліку. Рахунки відображають стан коштів, спостереження за господарськими процесами в організації, з них отримують необхідні дані про їх повсякденний рух.

Рахунки ведуться в облікових реєстрах-карточках, журналах і книгах. На кожну групу коштів (ресурсів) або джерел відкривається окремий рахунок, у який записується первісний залишок коштів цього виду та суми всіх господарських операцій, що збільшують або зменшують його.

Під час вивчення властивостей рахунків і принципів відображення в них господарських операцій застосовують схеми таких рахунків (рис. 11):

РАХУНОК (найменування)

Дебет	Кредит

Рис. 11. Структура бухгалтерських рахунків

Кожен рахунок має дві сторони для окремого обліку збільшення та зменшення коштів і їх джерел. Ліва сторона рахунку – дебет, права – кредит. Залишок на рахунку – сальдо.

Спочатку на рахунку записується початковий залишок, а потім – суми господарських операцій (поточні зміни). Наприкінці місяця за рахунками обчислюються суми проведених операцій окремо за дебетом й кредитом. Отримані підсумки – це **обороты рахунку: дебетовий і кредитовий**. Різниця між сумами за дебетом та кредитом рахунку показує сальдо.

Залежно від того, що більше: дебетова чи кредитова сума – сальдо може бути дебетовим чи кредитовим.

Рахунки безпосередньо пов'язані з балансом. На кожному статтю активу й пасиву балансу відкривається окремий рахунок. Рахунок, який відкривається за активною статтею балансу, називається активним, а пасивною – пасивним.

Відповідно до розташування статей в активі балансу (на лівій стороні) початкове сальдо записується на лівій стороні рахунку, тобто за дебетом активного рахунку, а в пасивних рахунках, які відкриваються на підставі пасиву балансу (права сторона), залишки записуються на правій стороні рахунку – по кредиту. Це і є зв'язок рахунків із балансом.

Усі наступні записи за рахунками роблять відповідно до запису початкового сальдо – тобто, операції, які викликають збільшення початкового залишку, записуються на одній із ним стороні, а операції, які викликають зменшення залишку, – на протилежній стороні.

Схеми запису господарських операцій на рахунках. Новий залишок (кінцеве сальдо) на рахунку визначається додаванням до початкового залишку підсумку господарських операцій, що збільшують залишок, і відніманням підсумку господарських операцій, який зменшує початковий залишок. Кінцеве сальдо записується по рахунках на тій же стороні, де знаходиться первісний залишок, тобто в активних рахунках – за дебетом, а в пасивних рахунках – за кредитом.

Використовуючи умовні позначення, наведені у схемах, можна записати формули для розрахунку кінцевих залишків так:

для активних рахунків $C_k = C_n + D_{об} - K_{об}$;

для пасивних рахунків $C_k = C_n + K_{об} - D_{об}$.

Найважливішим правилом ведення обліку за допомогою рахунків є **правило подвійного запису**. Суть цього правила в тому, що кожна господарська операція має подвійний характер і обов'язково зачіпає які-небудь дві статті балансу, викликаючи в

них рівновеликі зміни (оскільки цифрові підсумки обох сторін двосторонньої таблиці відображають одну й ту ж величину, що розглядається з різних позицій). Під час запису цих операцій на рахунках бухгалтерського обліку кожна операція в рівновеликих сумах буде записана двічі, тобто на двох взаємопов'язаних рахунках, причому за дебетом одного та кредитом другого рахунку.

Взаємозв'язок між рахунками бухгалтерського обліку, викликаний відображенням у них господарських операцій, називається **кореспонденцією рахунків**, а рахунки, взаємопов'язані між собою господарською операцією, називаються **кореспондуючими рахунками**.

Кореспонденція рахунків виражається рахунковою формулою-проводкою з показом дебету й кредиту рахунків, за якими записується господарська операція.

Для відображення різноманітних господарських операцій використовується система рахунків бухгалтерського обліку. Але для однаковості змісту економічної інформації про господарські кошти, джерела та господарські процеси, що відбуваються на підприємствах і в будівельних організаціях, необхідні чіткий перелік і конкретні характеристики кожного рахунку. Таким важливим нормативним документом, що регламентує єдність методології бухгалтерського обліку, є план рахунків бухгалтерського обліку фінансово-господарської діяльності підприємств та інструкція щодо його застосування, затверджена Кабінетом Міністрів України.

Згідно з цим документом, всі рахунки за економічним змістом систематизовані та згруповані у дев'яти розділах. У кожному розділі рахунки розміщені у певній послідовності. Кожному рахунку присвоєно двозначний шифр, який проставляється у бухгалтерських документах та облікових реєстрах замість назви рахунку. Застосування шифрів значно полегшує працю рахівників і є необхідною умовою для переходу на автоматизацію облікових робіт.

Синтетичний і аналітичний облік. Рахунки, на яких об'єднують (синтезують) в узагальненому вигляді дані про стан і розміщення господарських коштів і їх джерел, називають **синтетичними**. На синтетичних рахунках усі показники відображаються у вартісній оцінці. Для оперативного керівництва й контролю на будь-якому підприємстві у бухгалтерському обліку, крім узагальнених даних, які відображаються на синтетичних рахунках, необхідно мати відомості про рух кожного окремого об'єкта: матеріалів, запасних частин, засобів виробництва, різних видів розрахунків. Із цією метою застосовують аналітичні рахунки. Наприклад, до синтетичного рахунку "Матеріали" відкриваються **аналітичні рахунки** на конкретний вид матеріалів: цемент, бетон, цеглу тощо.

Отже, на синтетичних рахунках об'єкти обліку відображаються в узагальненому вартісному виміру за економічно однорідними групами, а облік, що здійснюється на них, називається **синтетичним обліком**. Із метою деталізації інформації додатково до синтетичних рахунків відкриваються аналітичні рахунки, а здійснюваний на них облік називається **аналітичним обліком**. Він ведеться в грошовому виразі й у натуральних показниках.

Оскільки в аналітичних і синтетичних рахунках відображаються одні й ті ж господарські операції, кошти або джерела, то між ними існує неперервний зв'язок, який характеризується такими правилами:

- кожна сума господарської операції, записана за дебетом або кредитом аналітичних рахунків, також відображається за синтетичним рахунком;
- початкові та кінцеві залишки за аналітичними рахунками повинні відповідати початковому та кінцевому залишку за синтетичним рахунком;
- сума оборотів за дебетом й кредитом аналітичних рахунків повинна дорівнювати обороту, відповідно, за дебетом й кредитом синтетичного рахунку.

Складання оборотної відомості

Для оперативного керівництва господарською діяльністю, а також для перевірки правильності запису господарських операцій за рахунками у бухгалтерському обліку складаються зведення за місяць по кожному рахунку. Для отримання узагальнюючих даних складаються оборотні відомості.

Оборотна відомість – це зведення початкових і кінцевих залишків, а також дебетових і кредитових оборотів по рахунках за певний період. Оборотні відомості бувають двох видів.

Перша пара рівності: підсумок початкового сальдо за дебетом й кредитом рахунків рівні. Ця рівність впливає з рівності підсумків, що були вихідними при запису вступних сальдо в активних і пасивних рахунках.

Друга пара рівності: підсумки дебетових і кредитових оборотів повинні бути рівними. Рівність обумовлена застосуванням подвійного запису, бо кожна операція заноситься двічі в однаковій сумі у дебет і кредит рахунків.

Третя пара рівності: підсумки кінцевих дебетових і кредитових залишків повинні бути рівними. Їх рівність визначається рівністю підсумків перших двох пар, на підставі яких виводяться кінцеві залишки.

Рівність трьох пар підсумків у оборотній відомості має велике контрольне значення. Коли під час підрахунку підсумків рівність не отримується, то треба шукати помилку, яка могла бути допущена у записах на рахунках при підрахунку підсумків або складанні оборотної відомості. Найчастіше помилки допускають у записах за рахунками: неточно записані залишки в активних і пасивних рахунках, наступний запис операції на дебет рахунку зроблений в одній сумі, а на кредит – у іншій, запис зроблено за кредитом іншого рахунку та навпаки. За допомогою оборотної відомості можна встановити не всі

допущені помилки: наприклад, запис по рахунках може бути зроблено не в тій сумі, яка вказана у документі, або операція рознесена по рахунках у неправильній кореспонденції тощо. Рівність у цьому випадку може бути не порушено, тому помилки варто шукати вивіренням записів на рахунках первісних документів.

Оборотна відомість, яка містить усі рахунки, може бути використана для складання балансу. Початкове сальдо (початкові залишки) – це статті початкового балансу, кінцеве сальдо (кінцеві залишки) – це статті кінцевого балансу. Таку відомість називають оборотним балансом.

Роль бухгалтерського обліку в управлінні та контролі

Становлення ринкової економіки в Україні, поява нових господарських структур різних форм власності, розвиток міжнародних економічних зв'язків зумовлюють необхідність удосконалення обліку і контролю як складових частин економічної інформації, необхідної для управління на всіх рівнях.

Управління будь-яким підприємством вимагає систематичної інформації про здійснювані господарські процеси, їх характер і обсяг, про наявність матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, їх використання, про фінансові результати діяльності. Основним джерелом такої інформації є дані поточного бухгалтерського обліку, які систематизуються у звітність. Така звітність має велике значення, оскільки використовується не тільки для економічного аналізу діяльності окремого підприємства з метою одержання інформації, необхідної для управління, а й для узагальнення результатів у масштабі галузей і народного господарства в цілому.

Розвиток господарських зв'язків в умовах ринку значно розширює кількість користувачів обліковою і звітною інформацією. Ними є не тільки працівники управління, безпосередньо пов'язані з підприємництвом, а й зовнішні користувачі

інформації, які мають прямий фінансовий інтерес: банки – під час вирішення питання про надання кредитів; постачальники – під час укладення договорів на поставку товарно-матеріальних цінностей; інвестори, засновники, акціонери, яких цікавить рентабельність вкладеного капіталу і можливість одержання доходів (дивідендів). Значний інтерес облікова інформація має також для працівників податкових і фінансових служб, органів державної статистики й управління.

Підкреслюючи значення бухгалтерського обліку в управлінні господарською діяльністю, німецький вчений-економіст І.Ф. Шерр ще наприкінці XIX століття писав, що “бухгалтерський облік – непогіршений суддя минулого, необхідний керівник сучасного і надійний консультант майбутнього кожного підприємства”.

У цьому зв'язку важливе значення набуває вивчення теоретичних основ, тобто змісту основних категорій і принципів організації бухгалтерського обліку, знання яких є невід'ємною умовою для чіткого розуміння питань практики бухгалтерського обліку.

Теорія бухгалтерського обліку є наукою про завдання, предмет, метод, техніку, форми й організацію бухгалтерського обліку.

Основні завдання теорії бухгалтерського обліку полягають у розробленні загальних методологічних основ організації бухгалтерського обліку на підприємствах, в організаціях і установах; науковому узагальненні сучасної практики організації обліку і контролю; удосконаленні діючих і створенні нових прогресивних способів облікової реєстрації і форм організації бухгалтерського обліку.

Разом з галузевими курсами, в яких висвітлюються особливості організації обліку в окремих ланках народного господарства (промисловість, сільське господарство, будівництво, торгівля тощо), теорія бухгалтерського обліку розкриває економічну сутність фактів господарської діяльності, зміст і

взаємозв'язок між економічними і юридичними категоріями, за допомогою яких ці факти пізнаються.

Економічний бік бухгалтерського обліку дає можливість розкрити ефективність господарських процесів, юридичний – законність і доцільність їх здійснення. Таким чином, бухгалтерський облік встановлює взаємозв'язок між економікою і правом у процесі господарської діяльності.

Бухгалтерський облік (практичну діяльність) можна визначити як організований цілеспрямований процес одержання і передавання інформації про факти господарської діяльності. Мета цього процесу – надання інформації користувачам для прийняття оптимальних управлінських рішень. Отже, бухгалтерський облік має як науковий (теоретичний), так і практичний (прикладний) бік.

З погляду теорії облік має зміст і форму. Зміст охоплює те загальне, що є за будь-якої організації обліку, зокрема вивчення предмета, методу, техніки, форм і організації бухгалтерського обліку (те, що становить зміст теорії бухгалтерського обліку). До форми належать особливості практичної реалізації методу бухгалтерського обліку в окремих галузях народного господарства, виходячи із специфіки їхньої діяльності.

Наука про бухгалтерський облік, розробляючи властиву їй систему конкретних способів відображення фактів господарської діяльності підприємств і організацій, ґрунтується на діалектичному методі та економічній теорії. Використання наукових принципів забезпечує економічно обґрунтовану методологію відображення обліковуваних об'єктів залежно від їхньої ролі у господарських процесах і вимог управління діяльністю підприємств.

Критерієм наукового рівня обліку є його дієвість, тобто здатність своєчасно надавати вичерпну інформацію, необхідну для управління, контролю й аналізу. При цьому показники обліку повинні забезпечувати інформацію не тільки для внутрішнього управління, а й для зовнішніх споживачів

(податкових і фінансових органів, банків, інвесторів, ділових партнерів тощо).

За своїм змістом бухгалтерський облік тісно пов'язаний з плануванням, економічним аналізом, аудитом, ревізією, правом. Так, за даними бухгалтерського обліку здійснюється контроль за виконанням планових завдань за звітний період і забезпечується інформація для планування і прогнозування розвитку господарства. Економічний аналіз ґрунтується на показниках плану і бухгалтерського обліку, вивчає причини відхилень від плану, виявляє резерви підвищення ефективності господарської діяльності. Відображаючи господарські процеси, бухгалтерський облік контролює дотримання законодавчих актів, юридичних норм, що регулюють господарські відносини. Для контролю за розвитком економіки країни показники обліку широко використовуються для статистичних узагальнень.

Впровадження сучасної обчислювальної техніки ставить нові проблеми перед теорією і практикою бухгалтерського обліку (використання математичного програмування, моделювання господарських процесів тощо).

Перехід України до ринкової економіки, розвиток міжнародних економічних зв'язків зумовлюють необхідність удосконалення обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів. Створенню інформаційної бази для забезпечення переходу від діючої системи бухгалтерського обліку до системи, орієнтованої на ринкові умови господарювання, підвищенню ефективності облікової інформації сприяє прийняття національного Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", відповідних положень (стандартів) з бухгалтерського обліку.

Види господарського обліку

Для відображення різнобічної діяльності підприємств і організацій з метою одержання інформації, необхідної для управління і контролю, використовують три види господарського обліку: оперативний, бухгалтерський і статистичний. Кожен з них має свої завдання, об'єкти обліку, способи одержання та опрацювання інформації і виконує власну роль у здійсненні функцій, покладених на господарський облік у суспільстві.

Оперативний (оперативно-технічний) облік використовується для спостереження і контролю за окремими операціями і процесами на найважливіших ділянках господарської діяльності з метою керівництва ними в міру їх здійснення. Так, за допомогою оперативного обліку здійснюється контроль за виконанням договорів поставки товарно-матеріальних цінностей, використанням робочого часу, обладнання і техніки, випуском та реалізацією продукції та ін.

Певної системи первинної документації оперативний облік не має. У ньому використовують в основному дані документів бухгалтерського обліку, і тільки в окремих випадках підприємства створюють власні форми документів.

Відмінною особливістю оперативного обліку є оперативність отримання інформації, оскільки керувати виконанням господарських операцій, активно впливати на них можна тільки володіючи своєчасною інформацією.

Залежно від характеру обліковуваних об'єктів у оперативному обліку використовують натуральні, трудові та грошовий вимірники. Оскільки цей вид обліку відображає в основному однорідні операції, в ньому використовуються переважно натуральні й трудові вимірники. Грошовий вимірник використовують не як узагальнюючий, а лише у випадках, коли цього вимагає характер обліковуваних об'єктів (наприклад, для

контролю за виконанням договорів поставки, обсягів реалізації продукції та ін.).

Оперативний облік має велике значення, оскільки без своєчасної конкретної інформації неможливо управляти діяльністю підприємства. Особливо зростає значення обліку в ринкових умовах господарювання, коли потрібне гнучке маневрування ресурсами, повсякденний контроль за їх використанням, виробництво саме тієї продукції (послуг), яка користується попитом у споживачів (покупців).

Бухгалтерський облік відображає діяльність підприємств, організацій, установ. Він охоплює всі засоби господарства і джерела їх формування, всі господарські процеси і результати діяльності. Важлива особливість бухгалтерського обліку полягає в тому, що господарські операції, облічені в натуральних і трудових вимірниках, обов'язково узагальнюються в грошовому вимірнику. Завдяки цьому одержують такі узагальнюючі показники, як загальну вартість основних і оборотних засобів (майна) підприємства, їхній рух і використання в процесі господарської діяльності, собівартість продукції, обсяг реалізації, фінансові результати та інші аспекти діяльності підприємства, які не можуть дати ні оперативний облік, ні статистичний.

У бухгалтерському обліку господарські операції відображаються систематично і послідовно, в міру їх здійснення, чим забезпечується суцільне і безперервне спостереження і контроль за господарською діяльністю. Цим бухгалтерський облік відрізняється від оперативного і статистичного, які застосовують метод часткового (вибіркового) спостереження і контролю.

Обов'язковою умовою відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку є їхнє документальне обґрунтування, завдяки чому показники обліку набувають особливого доказового, юридичного значення. Економічний бік бухгалтерського обліку дає змогу оцінити ефективність господарських процесів, юридичний – законність і доцільність рішень, що приймаються керівництвом.

Таким чином, бухгалтерський облік встановлює взаємозв'язок між економікою і правом у процесі господарської діяльності.

Для забезпечення систематичного і взаємопов'язаного відображення господарських засобів і процесів у бухгалтерському обліку застосовують особливі, тільки йому властиві способи опрацювання облікової інформації – рахунки, подвійний запис операцій на рахунках, балансові узагальнення та ін.

Отже, бухгалтерський облік є системою безперервного, суцільного, документально обґрунтованого і взаємопов'язаного відображення господарських засобів, їхніх джерел, господарських процесів і результатів діяльності в грошовому вираженні для забезпечення інформації, необхідної для управління і контролю.

Статистичний облік

Статистичний облік вивчає і контролює масові суспільно-економічні та окремі типові явища і процеси. При цьому їхні кількісні аспекти статистика досліджує в нерозривному зв'язку з якісним змістом (наприклад, динаміка виробництва і собівартості продукції, продуктивності та оплати праці тощо) і виявляє закономірності їхнього розвитку. Об'єктом статистичного обліку можуть бути окреме підприємство, галузь, народне господарство в цілому. Предметом статистичного обліку є не тільки процеси матеріального виробництва, а й інші соціально-економічні явища (чисельність і склад населення, рівень добробуту, охорони здоров'я тощо).

Під час дослідження явищ і процесів статистика застосовує різні вимірники (натуральні, трудові, грошовий), а також властиві їй способи опрацювання інформації (масові та вибіркові спостереження, відносні та середні величини, динамічні ряди тощо). Для одержання зведеної інформації статистикою широко використовуються дані оперативного і бухгалтерського

обліку. Дані статистичного обліку застосовують також для перспективного планування і прогнозування галузевого і соціально-економічного розвитку країни в цілому. Тому оперативний і бухгалтерський облік підпорядковуються завданням державної статистики.

Усі три види обліку – оперативний, бухгалтерський, статистичний – тісно взаємопов’язані, доповнюють один одного і утворюють єдину систему народногосподарського обліку. Так, бухгалтерський облік використовує дані оперативного табельного обліку для нарахування заробітної плати працівникам з погодинною оплатою праці, а в окремих випадках з ним об’єднується (наприклад, оперативно-бухгалтерський облік матеріальних цінностей); статистика за даними бухгалтерського обліку про виробіток, нараховану заробітну плату, витрати на виробництво визначає показники рівня і динаміки продуктивності та оплати праці, обсягу і рентабельності виробництва тощо. Узагальнюючи показники бухгалтерського обліку, статистика вивчає розміщення і використання матеріальних та трудових ресурсів країни, забезпечує інформацією для прогнозування їх розвитку.

Предметом господарського обліку є процес розширеного суспільного відтворення. Окремі види обліку відображають тільки різні боки цього процесу. Мета всіх видів обліку – своєчасне забезпечення керівництва всебічною інформацією, необхідною для управління.

Усі три види обліку ґрунтуються на єдиній первинній документації для отримання потрібної інформації.

Їхній взаємозв’язок забезпечується також державним регулюванням питань обліку та звітності в Україні. Таке регулювання здійснюється Міністерством фінансів України, яке затверджує План рахунків бухгалтерського обліку, національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, інші нормативно-правові акти щодо ведення бухгалтерського обліку та складання звітності. Правила ведення бухгалтерського обліку та складання

звітності в банках встановлюються Національним банком України, а в бюджетних установах – Державним казначейством України відповідно до законодавства.

Міністерства, інші центральні органи виконавчої влади, у межах своєї компетенції, відповідно до галузевих особливостей розробляють на базі національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку методичні рекомендації щодо їх застосування.

Державне керівництво обліком забезпечує єдність документації, форм обліку і звітності; єдину методику визначення облікових показників і оцінки господарських засобів, що забезпечує достовірність і повноту облікової інформації, одержаної за допомогою окремих видів обліку.

Удосконалення системи управління народним господарством, впровадження сучасної обчислювальної техніки сприяють зближенню (інтеграції) та підвищенню оперативності всіх видів обліку. Так, значна частина інформації бухгалтерського обліку за умови її більшої деталізації перетворюється на елемент оперативного управління виробництвом (наприклад, щоденний облік випуску та реалізації продукції, витрат матеріалів, втрат від браку, простоїв та інших невиробничих втрат). Підвищується оперативність статистичного обліку, глибша і аналітична інформація якого може замінити оперативний облік на окремих ділянках управління. Отже, інтегрована система господарського обліку дає можливість одержувати більший обсяг інформації на якісно новій організаційній основі автоматизованої системи управління.

Вимоги до обліку

Для успішного використання показників обліку в управлінні вони мають відповідати певним вимогам. Найважливішими з них є: порівнянність показників обліку з показниками

плану; своєчасність, точність і об'єктивність; повнота, ясність і доступність; економічність і раціональність.

Порівнянність показників обліку з показниками плану потрібна для здійснення контролю за виконанням планових завдань. Вона ґрунтується на єдності змісту і методів обчислення планової та облікової інформації. При невідповідності цих показників їх неможливо порівнювати і робити правильні висновки щодо виконання плану та причин відхилення від нього. Порівнянність облікових і планових показників є важливою передумовою вдосконалення планування, оскільки, складаючи план на наступний період, враховують результати роботи господарства за звітний період, досягнення і недоліки в його діяльності.

? Питання для самоперевірки

1. Дати визначення бухгалтерському обліку.
2. Яка роль бухгалтерського обліку в управлінні і контролі?
3. Які ви знаєте види господарського обліку?
4. Що називається статистичним обліком?
5. Які вимоги до обліку?

13.3. МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ. ЗНАЧЕННЯ АНАЛІЗУ У ВИЯВЛЕННІ ВИРОБНИЧИХ РЕЗЕРВІВ

Аналіз буквально означає розчленовування, розкладання досліджуваного об'єкта на частини, елементи, на внутрішньовластиві цьому об'єкту складові (уявні чи реальні).

Аналіз виступає в діалектичній, суперечливій єдності з поняттям “синтез” – з'єднання раніше розчленованих елементів досліджуваного об'єкта в єдине ціле.

Аналіз – синтез є синонімом будь-якого наукового дослідження. У будь-якій галузі наукових знань, сфері людської діяльності (політичній, соціальній, культурно-побутовій та ін.) обійтися без цих процесів неможливо.

Особливого значення аналіз і синтез набули в економіці, що є, як відомо, основою всього суцього на планеті; забуття економічних проблем, невирішеність економічних завдань (внутрішніх і зовнішніх) прирікають на невдачу у всіх інших сферах.

Аналіз – синтез як суть, зміст і форма людського мислення комплексно вивчається у множині вимірів та багатьма науками.

Предмет, завдання і метод економічного аналізу будівельної організації

Економічний аналіз допомагає працівникам будівельної організації своєчасно забезпечити виконання планових завдань на будівельних об'єктах та їх якості; організувати ритмічну роботу протягом усього місяця; підвищувати економічну ефективність, систематично знижуючи собівартість продукції; здійснювати режим економії.

Для успішного здійснення цих завдань необхідно ширше розвивати і підтримувати творчу ініціативу та активність робітників, інженерів і техніків, вишукування нових резервів, домагатися найповнішого їх використання, наполегливо впроваджувати нову техніку, комплексну механізацію та автоматизацію будівництва, проводити модернізацію обладнання, спеціалізацію і на цій основі безперервно підвищувати продуктивність праці.

У цих умовах необхідне систематичне проведення аналізу виконання плану за обсягом будівництва, введення в дію річних обсягів, прибутку, рентабельності, здійснення технічного прогресу й модернізації устаткування, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, прискорення оборотності засобів.

Предметом економічного аналізу є господарська діяльність будівельної організації та її результати, що вивчаються за даними обліку і звітності з метою правильної оцінки роботи та виявлення невикористаних внутрішніх резервів.

Для правильного оцінювання роботи та встановлення наявних резервів необхідно мати надійну базу для аналізу. Звичайно, під час аналізу зіставляються звітні (фактичні) показники з плановими (кошторисними). Отже, необхідно переконатися в обґрунтованості плану, його відповідності передовим техніко-економічним нормам і взаємоузгодження окремих частин (будинків з чисельністю робочої сили, із собівартістю продукції, до нормативів обігових коштів та іншими фінансовими показниками). Звичайно, виконання і перевиконання занижених планів не можна вважати досягненнями в роботі будівельних організацій.

До основних завдань аналізу відноситься виявлення внутрішніх резервів, сприяння технічному прогресу, модернізації обладнання, кращому використанню потужностей, поліпшенню спеціалізації і кооперування, зниженню собівартості продукції, здійснення господарського розрахунку, проведення режиму економії, підвищення рентабельності.

Відповідно до цих завдань, за економічного аналізу вивчаються використання наявних основних і обігових коштів (фондів), робочої сили і фондів заробітної плати, матеріального стимулювання; виконання плану за обсягом будівництва та введення річних об'єктів в експлуатацію, прибутку, зниження собівартості продукції і на основі підвищення рентабельності; виконання зобов'язань організацій по відношенню до своїх замовників, постачальників, субпідрядників, банківських, фінансових органів; стан обліку, попереднього, поточного і наступного контролю.

В аналізі господарської діяльності особливого значення набуває вивчення економічної ефективності технічного прогресу,

спеціалізації та кооперування, вдосконалення форм і методів господарювання, організації та управління.

Під час економічного аналізу застосовуються певні способи і прийоми вивчення та узагальнення роботи; всі господарські операції і процеси розглядаються у взаємозв'язку.

Щоб встановити загальні положення, характерні для досліджуваної організації, необхідно розглянути всю сукупність господарських операцій у взаємозв'язку.

Основними прийомами (методами) економічного аналізу є порівняння звітних показників з плановими (кошторисними), створеними за минулі періоди (динамічні ряди), з проектними і нормативними показниками, з показниками роботи інших будівельних організацій як свого, так й інших економічних районів. Широко застосовуються під час аналізу економічні угруповання господарських операцій в розрізах, дозволяють розгляд показників у взаємозв'язку і взаємний вплив, абсолютні і відносні показники (середні величини, проценти, коефіцієнти, індекси і т.д.).

Іноді в економічному аналізі застосовуються вибіркові спостереження, додаткові економічні угруповання і узагальнюючі показники. Для наочного зображення в аналітичній роботі використовуються схеми, діаграми, плакати.

Економічний аналіз роботи будівельної організації безпосередньо пов'язаний з бухгалтерським обліком і контролем господарської діяльності та є частиною цієї єдності.

На основі даних економічного аналізу вносяться конкретні пропозиції щодо усунення встановлених недоліків та подальшого поліпшення роботи аналізованих будівельних організацій.

Результати аналізу оформляються висновками, пояснювальними записками, постановами або рішеннями.

Аналіз фінансового стану будівельних організацій

Фінансовий стан — це комплексне поняття, яке характеризується системою показників, що відображають наявність, структуру і динаміку майна (активів) будівельної організації, фінансову стійкість, ліквідність і платоспроможність.

В умовах ринку значення фінансового стану перетворюється з формального моменту у визначальну діяльність будівельної організації.

Аналіз фінансового стану дозволяє встановити розмір обігових коштів будівельної організації, прибутків і збитків, стан розрахункової і платіжної дисципліни.

Завданнями аналізу є визначення виконання плану прибутку та його рентабельності; встановлення наявності власних обігових коштів і джерел їх покриття з встановленням чинників, в результаті яких відбулися зміни; визначення складу і забезпеченості будівельної організації власними обіговими коштами та їх використання; встановлення правильності і своєчасності розрахункових відносин з замовниками і субпідрядниками, а також з постачальниками та іншими дебіторами і кредиторами; визначення правильності утворення і використання спеціальних фондів та коштів цільового фінансування і цільових надходжень; встановлення оборотності як нормованих, так і всіх обігових коштів і визначення шляхів її прискорення.

Основними джерелами аналізу фінансового стану є бухгалтерський баланс і ті звітні форми (поточної та річної звітності), в яких містяться дані, що доповнюють показники балансу. У будівельних організаціях можна розглянути кожен зі статей балансу щодо її змісту та факторів зміни. Така можливість відкривається прямим зв'язком балансу з рахунками бухгалтерського обліку. Кожен показник, що міститься в балансі, може бути розглянутий до первинних документів включно, тобто за господарськими операціями, з яких він склався.

Аналіз фінансового стану закінчується формулюванням висновків та пропозицій щодо поліпшення господарської діяльності будівельної організації. На основі аналізу розробляються конкретні заходи щодо використання виявлених резервів, усунення недоліків у роботі і прискорення господарського розрахунку.

Аналіз прибутку та його використання будівельною організацією

Під час аналізу прибутку, перш за все, вивчається рентабельність зданих замовником робіт. Розрахунки між підрядною будівельною організацією і замовниками ведуться в договірних цінах, складаються з двох пунктів: кошторисної вартості будівельних і монтажних робіт та компенсацій за подорожчання. Різниця між договірною вартістю зданих і прийнятих замовниками робіт і фактичною собівартістю показує суму прибутку (або збитку) від реалізації продукції будівельно-монтажної організації.

Прибуток будівельно-монтажної організації від реалізації продукції (здавання замовникам будівельно-монтажних робіт) відображається у звіті про прибутки і збитки. Сума прибутку за даними цього звіту повинна відповідати показникам звіту про собівартість будівельних і монтажних робіт.

Під час аналізу прибутку за зданими (реалізованими) будівельно-монтажними роботами розглядаються дані по кожному будівельно-монтажному об'єкту. Встановлюються показники собівартості, договірних цін і прибутку. Вивчення показника собівартості дає можливість визначити резерви подальшого покращення роботи будівельної організації.

Під час аналізу прибутків і збитків від реалізації матеріалів вивчаються дані по кожному виду операцій, як відносно кількості, так і реалізованих цін і собівартості реалізованих мате-

ріалів і послуг підсобних виробництв. У будівельно-монтажних організаціях такий аналіз у багатьох випадках починається з розгляду первинних документів, де оформлені відповідні операції.

Прибутки та збитки від здавання замовникам будівельно-монтажних робіт і від реалізації матеріалів та послуг підсобних виробництв і обслуговуючих господарств є реалізаційними результатами будівельно-монтажних організацій.

Крім реалізаційних результатів, є і позареалізаційні (прибуток (збиток) від експлуатації житлово-комунального господарства, надходження від орендних статей, списаних безнадійних боргів, відсотки, одержані будівельною організацією, пеня, штрафи і т.д.).

Аналіз позареалізаційних результатів роботи ведеться по кожній зі статей.

За іншими статтями прибутків і збитків суми розглядаються за конкретних причин їх утворення, для чого використовуються первинні документи і облікові записки за рахунком прибутків і збитків.

Наведені у звітності показники є відправними під час аналізу господарської діяльності. Бухгалтерська звітність складається на основі облікових угруповань і розробок первинних документів, що оформляють господарські операції. Таким чином, під час аналізу господарської діяльності забезпечується можливість розгляду зведених показників у зворотному порядку до господарських первинних операцій, взаємозв'язок і взаємозумовленість показників бухгалтерського балансу, довідок та додатків до нього дозволяють розглянути показники прибутків і рентабельності роботи будівельних організацій за факторами утворення і використання, а також проаналізувати фактичні показники за звітний період у зіставленні з плановими завданнями та з показниками за минулі звітні періоди.

Аналіз прибутків і збитків включає в себе також питання розподілу прибутків і визначення правильності утворення

фондів матеріального стимулювання та перерахування з прибутків будівельних організацій фінансовим органам.

Аналіз балансу будівельної організації

Основним джерелом інформації для аналізу фінансового стану служить баланс підприємства.

Баланс підприємства – система показників, що характеризує надходження і витрачання коштів шляхом їх порівняння.

Бухгалтерський баланс – зведена відомість, що відображає в грошовій формі кошти підприємства за їх станом, розміщенням, використанням і джерелами утворення. Складається з активу і пасиву.

Під час аналізу балансу підприємства враховують наявність власних обігових коштів і їх джерел, забезпеченість обіговими коштами та їх використання, також аналізуються грошові кошти підприємства, розрахунок та інші активи і пасиви, короткострокові позики банку, спеціальні фонди і кошти цільового фінансування і цільові надходження, оборот обігових коштів.

Аналіз наявності власних обігових коштів і їх джерел проводиться зіставленням окремих статей активу і пасиву балансу як між собою, так і в динаміці, а також із завданням з фінансового плану.

Розмір необхідних матеріальних запасів визначається обсягом виробництва, тривалістю будівництва, нормами витрати матеріалів і умов постачання. Аналіз повинен розкрити резерви, що є у будівельній організації по кожному з цих факторів, виділити зайві і не використані матеріали, наднормативні запаси і з'ясувати причини їх утворення.

Під час аналізу, в першу чергу, встановлюється відповідність фактичної наявності власних оборотних і порівнянних до них засобів їх нормативу. Таке порівняння дозволяє перевірити, чи покриваються нормативні запаси сумами фактичних залишків власних і порівнянних до них коштів. Потім встановлюється сума власних обігових і порівнянних до них коштів, фактично вкладених у нормовані обігові кошти як в цілому по будівельній організації, так і по окремих статтях активу балансу. Для цього з фактичних залишків нормованих обігових коштів на початок або кінець звітного періоду виключаються суми зносу малоцінних і швидкозношуваних предметів і суми, вкладених у залишки нормованих обігових коштів, короткострокових позик банку, а також суми авансів замовників та їх платежів за конструкції і деталі заборгованості постачальникам. Одночасно визначається, де розташований (за статтями балансу) фактичний залишок власних обігових і залучених до них коштів, що не використовуються на придбання нормованих обігових коштів.

За даними бухгалтерського обліку встановлюється заборгованість будівельної організації з кредитів банку під нормовані товарно-матеріальні цінності і заборгованість постачальникам за видами нормованих обігових коштів.

Далі аналізується використання власних обігових коштів.

Аналіз забезпеченості підприємства нормованими засобами ведеться в безпосередньому зв'язку з аналізом матеріально-технічного постачання та виконання будівельного плану. Аналіз руху грошових коштів по розрахункових (поточних) рахунках проводиться шляхом розгляду грошових операцій, оцінки їх правильності і своєчасності, забезпеченості грошовими коштами для своєчасної виплати заробітної плати робітникам і службовцям, перерахувань грошей органам соціального страхування, своєчасних платежів субпідрядникам, постачальникам і підрядникам тощо. Встановлюється забезпеченість грошовими коштами, можливість використання спеці-

альних фондів для матеріального стимулювання працівників, витрат на капітальний ремонт основних фондів, своєчасне проведення цільових заходів і на інші потреби. Аналіз забезпеченості розрахунків з постачальниками безпосередньо пов'язаний з аналізом матеріально-технічного постачання, а аналіз своєчасності отримання грошей від замовників і за відвантаженими товарами і виконаними роботами – з аналізом виконання будівельної програми та реалізації надлишкових матеріалів. Під час аналізу балансу також проводиться аналіз розрахунків та інших активів і пасивів. Складається аналітична таблиця за розділами активу і пасиву на початок і кінець аналізованого періоду і на підставі цієї таблиці проводиться аналіз.

Так само проводиться аналіз короткострокових позик. Встановлюються наявність наднормативних залишків, їх величина, причини утворення, своєчасність отримання позики та її погашення. Особлива увага звертається на випадки несплати позик у встановлені терміни і застосування кредитних і фінансових санкцій.

Спеціальні фонди будівельної організації відображаються в пасиві балансу, а відрахування по них – в активі. Особлива увага звертається на вивчення, наскільки використання кожного з фондів стимулювало поліпшення роботи будівельної організації.

Цільове фінансування і цільові надходження відображаються у відповідній статті пасиву балансу і обліковуються за їх призначенням у розрізі джерел надходження. Показники для аналізу містяться у звітності будівельних організацій, в якій по кожному виду цільового фінансування і цільових надходжень наводиться групування надходжень за джерелами, використання залишків, які переходять на наступний рік.

Швидкість обороту обігових коштів є одним з важливих якісних показників роботи будівельної організації. Цей показник характеризує взаємозв'язок розміру обігових коштів, обсягу будівництва і його тривалості. Під час аналізу оборотності

обігових коштів, зазвичай, використовують показники: коефіцієнт оборотності і оборотність у днях.

Коефіцієнт оборотності (КО) – кількість оборотів, які здійснюють обігові кошти протягом року або кварталу. Визначається шляхом ділення суми реалізації, яка складається з вартості закінченого будівництва, зданого замовником за звітний період, та інших робіт, що входять до складу реалізації підрядної будівельної організації (P), на середній залишок обігових коштів (CO).

$$\frac{KB}{CO} = P.$$

Кількість днів, протягом яких обігові кошти здійснюють повний кругообіг, складають оборотність у днях ($ОД$). Вона визначається шляхом множення середнього залишку обігових коштів (CO) на кількість днів аналізованого періоду і ділення на вартість реалізації за звітний період (P). Формула обчислення оборотності в днях (по відношенню до річного періоду):

$$ОД = \frac{CO \times 360}{P}.$$

Сума реалізації будівельної продукції на одну гривню обігових коштів за аналізований період обчислюється за тією ж формулою, що і коефіцієнт оборотності обігових коштів, з тією лише різницею, що результат – не кількість оборотів, а кількість готівки.

Оборотність обігових коштів є встановлений фактор, який впливає на прискорення або уповільнення оборотності і на цій основі виявлення шляхів подальшого прискорення обігу грошових засобів за нормального забезпечення роботи будівельної організації. Аналіз оборотності обігових коштів завершується перевіркою сум вивільнення коштів з оборотів будівельних організацій і правильності їх використання. Для цього оборотність обігових коштів за звітний період зіставляється з показниками минулого періоду і плану. Далі

аналізується як були використані кошти, вивільнені з обороту в результаті прискорення оборотності.

Аналіз фінансового стану закінчується формулюванням висновків та пропозицій щодо поліпшення господарської діяльності будівельної організації. На основі аналізу розробляються конкретні заходи щодо використання виявлених резервів, усунення недоліків у роботі і прискорення господарського розрахунку.

? Питання для самоконтролю

1. Які ви знаєте методи економічного аналізу?
2. Чим закінчується аналіз фінансового стану господарської діяльності будівельної організації?

13.4. ХАРАКТЕРИСТИКА РЕЗЕРВІВ БУДІВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

У практиці аналізу господарської діяльності термін “резерви” вживається в двоякому значенні. По-перше, резервами вважаються запаси ресурсів (сировини, матеріалів, обладнання, палива і т.д.), які необхідні для безперебійної роботи підприємства. По-друге, резервами є можливості підвищення ефективності виробництва. Звідси випливає, що резерви як запаси і можливості підвищення ефективності виробництва – це зовсім різні поняття, і відсутність чіткого розмежування між ними часто веде до термінологічної плутанини.

Господарські резерви класифікуються за різними ознаками.

1. За просторовою ознакою виділяють:

- 1.1. Внутрішньогосподарські – резерви на підприємстві (затрати робочого часу і матеріальних ресурсів і т. д.);
- 1.2. Галузеві – резерви на рівні галузі (розробка нових систем машин, технологій, поліпшених конструкцій виробів і т. д.);

1.3. Регіональні – резерви в межах географічного району (використання місцевої сировини і палива, енергетичних ресурсів і т. д.);

1.4. Загальнодержавні – резерви на рівні держави (зміна форм власності, системи управління національною економікою).

2. За ознакою часу виділяють:

2.1. Невикористані резерви – це втрачені можливості підвищення ефективності виробництва;

2.2. Поточні резерви можуть бути реалізовані протягом найближчого часу (місяця, кварталу, року);

2.3. Перспективні резерви розраховані на довгий час.

3. За характером впливу на результати виробництва резерви поділяються на:

3.1. Екстенсивного типу, які пов'язані з використанням додаткових ресурсів (матеріальних, трудових, земельних та ін.);

3.2. Резерви інтенсивного типу, які пов'язані з найбільш повним і раціональним використанням наявного виробничого потенціалу.

4. За способами виявлення резерви поділяються на:

4.1. Явні, які легко виявити за матеріалами бухгалтерського обліку та звітності;

4.2. Приховані, які пов'язані з впровадженням досягнень науково-технічного процесу та передового досвіду і які не були передбачені планом.

Заходи щодо ефективності виробництва будівельної організації. Для поліпшення господарської діяльності будівельної організації потрібно приділяти особливу увагу науково-технічному прогресу: переходу до нових технологій будівництва і їх широке освоєння, впровадження у виробництво нової техніки; використання нових і прогресивних конструкційних матеріалів; необхідно створити організаційні передумови, економічні та соціальні мотивації для творчої праці конструкторів, інженерів і робітників; широко застосовувати на виробництві прогресивні форми наукової організації праці, вдоскона-

лювати його нормування, домагатися зростання культури виробництва, зміцнення порядку і дисципліни, стабільності трудових колективів та ін.

Одним з найважливіших факторів інтенсифікації та підвищення ефективності виробництва є режим економії. Ресурсозбереження повинно перетворитися у вирішальне джерело задоволення зростаючих потреб у паливі, енергії і матеріалах, необхідно краще використовувати основні фонди підприємства (вдосконалення структури основних фондів, швидке освоєння нових потужностей та ін.).

Наступним фактором інтенсифікації виробництва, підвищення його ефективності є вдосконалення структури економіки (поліпшення паливно-енергетичного балансу, проведення інвестиційної політики, що забезпечить підвищення ефективності капітальних вкладень і т.д.).

Важливе місце в ефективності виробництва займають організаційно-економічні фактори, включаючи управління. Перш за все, це розвиток і вдосконалення раціональних форм організації виробництва – концентрації, спеціалізації, кооперування і комбінування.

Особливе місце в інтенсифікації економіки, зниженні питомої витрати ресурсів належить підвищенню якості продукції.

Необхідно істотно розширювати можливості дії всіх факторів підвищення ефективності виробництва в умовах формування ринкових відносин; здійснювати структурну перебудову народного господарства, переорієнтувати його на споживача; модернізувати будівництво на основі високих технологій; подолати відставання від світового науково-технічного рівня і т. д.

? Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте резерви будівельної організації.

13.5. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ. ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АНАЛІЗУ

Величина показника ефективності виробничо-господарської діяльності залежить від об'єму реалізації будівельної продукції, витрат на її виконання, отже, прибутку від реалізації будівельної продукції, а також від ступеня раціональності наявного об'єму і структури майна будівельної організації. Це дає можливість отримання певного рівня віддачі майна за рахунок досягнутого рівня рентабельності БМР і оборотності майна.

Економічна ефективність виробничо-господарської діяльності може бути охарактеризована відношенням результату до пов'язаних з його отриманням прибутків. Як ефект слід використовувати величину прибутку. Проте один і той же ефект може бути отриманий за різної величини майна (активів) будівельного підприємства основних і оборотних засобів, оборотних матеріальних і грошових активів. Якщо використовувати у виробничо-господарській діяльності ресурси приймають за середню величину, то майно будівельної організації за розрахунковий період. Такий підхід до оцінки ефективності дозволяє оцінити рівень використання активів, що знаходяться у розпорядженні будівельної організації.

Узагальнюючий показник ефективної діяльності будівельної організації повинен характеризувати рівень уміння керівництва і колективу будівельної організації домагатися максимального ефекту за мінімізації ресурсів будівельної організації.

За наслідками проведеного розрахунку з'являється можливість вибрати найістотніші напрями подальшого, поглибленого аналізу прибутку від реалізації будівельної продукції. У будь-якому випадку на величину фактично отриманого прибутку впливають об'єм і структура об'єму

реалізації будівельної продукції, рівень інфляції, ціни і загальні витрати.

У нових умовах формування ринкових відносин, функціонування підприємств із різними формами власності необхідно шукати нові шляхи підвищення ефективності суспільного виробництва, а також уміло використовувати економічні методи керування підприємством.

У цьому зв'язку зростає роль економічного аналізу, що є функцією керування. Такий аналіз дозволяє одержати нові характеристики досліджуваного об'єкта і застосувати обґрунтоване управлінське рішення, що веде до досягнення мети об'єкта.

Метою економічного аналізу є вивчення результатів діяльності всіх підприємств і господарських організацій, визначення впливу факторів на показники їх роботи для виявлення в подальшому недоліків і резервів, а також розробка заходів, спрямованих на відновлення і збільшення обсягів виробництва та реалізації, підвищення ефективності їх діяльності.

Варто наголосити на можливостях економічного аналізу як засобу, який сприяє управлінню підприємством. Будь-яке управління складається з двох етапів. На першому – на підставі відповідної інформації та її аналітичного опрацювання оцінюють стан і динаміку того чи іншого процесу, на другому, якщо аналіз визначить необхідність втручання з метою зміни якихось параметрів у процесі, – приймається відповідне управлінське рішення. Причому аналітик може підготувати для менеджера навіть проект цього рішення.

У сучасних умовах необхідна система знань про основи економічного аналізу господарської діяльності, його методи і методології, потрібно вміти використовувати економіко-логічні й економіко-математичні методи і моделі при вивченні економічних процесів, що відбуваються на виробничих підприємствах, навчитися методики аналізу головних показників, що характеризують господарську діяльність підприємства, з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Це дозволить

освоїти методику і методологію побудови аналізу і використання у власній практичній діяльності моделей об'єкта дослідження, а також набути навичок практичної роботи з ними, направити творчу думку на удосконалення організації і методики економічного аналізу відповідно до вимог теорії і практики ринкового господарства.

Володіння прийомками і методами економічного аналізу створює підґрунтя для розвитку економічного мислення, набуття здатності сприймати економічні процеси, що відбуваються на підприємствах у всій їх багатогранності і взаємозумовленості.

Моделювання є важливим засобом вирішення багатьох економічних завдань, зокрема, проведення аналітичного дослідження. **Модель** – це умовний об'єкт дослідження, тобто матеріальне чи образне відображення реального об'єкта, процесу його функціонування в конкретному середовищі. При цьому слід враховувати той факт, що вихідні результати моделі до певної міри спрощено відображають сутність глибинних процесів економічного розвитку внаслідок застосування специфічних принципів, притаманних характеру моделювання.

Оперативний (поточний) аналіз здійснюють на підприємствах і в його підрозділах безпосередньо в процесі господарської діяльності, або відразу по закінченні окремих виробничих чи інших робіт. При цьому основну інформацію для аналізу надає оперативний облік, що виключає пасивне очікування звітних даних.

Намагання поєднати проведення аналізу процесу виробництва з відносно невеликими виробничими етапами (доба, тиждень, декада) зумовлюється потребою в активізації економічної роботи, включенні аналізу в систему оперативного управління підприємством.

Отже, завданням оперативного аналізу є не тільки виявлення негативних явищ, а й сприяння їх своєчасному

виправленню протягом певного періоду, що дає змогу реально поліпшити кінцеві результати роботи підприємства.

Інформацію для оперативного аналізу отримують в основному по каналах автоматизованих систем управління і обробляють із застосуванням стандартних програм на персональних комп'ютерах.

Незважаючи на великі технічні можливості комп'ютерних систем, в оперативному аналізі свідомо звужують коло питань, проблем і показників роботи, отже, зменшують обсяг інформації, яку збирають. Проте таке обмеження безпосередніх об'єктів аналізу не повинно погіршувати якість висновків і рекомендацій, зменшувати їх цінність для управління.

Розвиток оперативного аналізу з самого початку зумовлювався вимогами поточного управління. Тому він щільно пов'язаний з наукою й практикою управління.

Прогнозний аналіз (перспективний, стратегічний) почав застосовуватися як техніко-економічне обґрунтування майбутніх підприємств, зразків нової техніки і новітніх технологій. Цей аналіз передуює виробничим подіям, передбачає їх наслідки, оцінює їх ефективність.

Результати прогнозного аналізу можуть бути подані як планові калькуляції для нових видів продукції, як сума економічного ефекту від освоєння нової техніки, впровадження новітніх технологій, механізації та автоматизації виробництва, як комплекс рекомендацій для розробки різних програм або формування політики. Цей аналіз здійснюють працівники проектних і наукових закладів, а також установи державного управління.

Теоретичною основою економічного аналізу є політична економія, а загальним методом пізнання, як і для всіх інших наук, – діалектика.

Економічний аналіз тісно пов'язаний з галузевими економіками, організацією та менеджментом, маркетингом,

фінансовими дисциплінами, банківською справою і кредитуванням.

Особливу роль в економічному аналізі відіграють бухгалтерський облік та статистика. Вони не тільки постачають йому необхідну інформацію, а й надають деякі методи для її вивчення. Особливо плідно у цій справі склалися відносини між аналізом і статистикою, внаслідок чого методика аналізу збагатилася багатьма статистичними методами й прийомами дослідження. В економічному аналізі широко застосовуються сучасні обробки інформації, економіко-математичні та соціологічні методи, знання в галузі техніки й технології виробництва.

? Питання для самоперевірки

1. Як може бути охарактеризована економічна ефективність виробничо-господарської діяльності?
2. Що означає оперативний і прогнозний аналіз?

14. СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В БУДІВНИЦТВІ

14.1. ЗАВДАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ

Режим оподаткування капітального будівництва

Режим оподаткування капітального будівництва встановлено у Законі України “Про оподаткування прибутку підприємств”, де в пункті 1.28 дається визначення поняттю “**інвестиція** – господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно”.

Інвестиції поділяються на капітальні, фінансові та реінвестиції. В пп. 1.28.1 вищезазначеного закону надано формулювання капітальної інвестиції: “Під капітальною інвестицією слід розуміти господарську операцію, яка передбачає придбання будинків, споруд, інших об’єктів нерухомої власності, інших основних фондів та нематеріальних активів, які підлягають амортизації згідно з цим Законом”. Для забезпечення правильного режиму оподаткування капітального будівництва у розділі 5, п. 5.3.2 наведено склад валових витрат, до яких включено таке: “Придбання, будівництво, реконструкцію, модернізацію, ремонт та інші поліпшення основних фондів та витрати, пов’язані з видобутком корисних копалин, згідно з ст. 8 і 9 та підпунктом 7.9.4 цього Закону”. Стаття 8 п. 8.1.1 закону дає визначення амортизації: “Під терміном “амортизація” основних фондів і нематеріальних активів слід розуміти поступове віднесення витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення, на зменшення скоригованого прибутку платника податку у межах норм амортизаційних відрахувань, установлених цією статтею”.

Пункт 8.1.2 детально розписує, які витрати підлягають амортизації, а саме:

- самостійне виготовлення основних фондів для власних виробничих потреб, включаючи витрати на виплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовленні таких основних фондів;

- проведення всіх видів ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних фондів.

І навпаки, в п. 8.1.3 наведені витрати платника податку, що не підлягають амортизації та повністю відносяться до складу валових витрат, особливо на придбання основних фондів або нематеріальних активів з метою їх подальшої реалізації іншим платникам податку чи їх використання у виробництві (будівництві, спорудженні) інших основних фондів, призначених для подальшої реалізації іншим платникам податку, а також утримання основних фондів, що знаходяться на консервації.

У пункті 8.1.4 вказуються витрати, що не підлягають амортизації та провадяться за рахунок відповідних джерел фінансування: "...витрати бюджетів на будівництво та утримання споруд благоустрою й жилих будинків, придбання і збереження бібліотечних і архівних фондів та витрати бюджетів на будівництво та утримання автомобільних доріг загального користування." Надалі у п. 8.2 дається визначення основних фондів та їх груп, особисто в п. 8.2.1 зазначено таке: Під терміном "основні фонди" слід розуміти матеріальні цінності, що використовуються у виробничій діяльності платника податку протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів із дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей, та вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом із зауваженням: "Ця стаття не регулює порядок віднесення на витрати виробництва (обігу) платника податку витрат на придбання матеріальних цінностей, віднесених згідно з рішенням Кабінету Міністрів України до категорії малоцінних та швидкозношуваних предметів".

Основні фонди в капітальному будівництві, в свою чергу, віднесені до таких груп: група 1 – будівлі, споруди, їх структурні

компоненти та передавальні пристрої, зокрема жилі будинки та їх частини (квартири й місця загального користування), до того ж також існує група 3 – це будь-які інші основні фонди, не включені до групи 1. Суми амортизаційних відрахувань звітного періоду визначаються шляхом застосування норм амортизації до балансової вартості груп основних фондів на початок звітного періоду.

Необхідно відмітити, що суми амортизаційних відрахувань вилученню з бюджету не підлягають. У п. 8.3.2 наводиться балансова вартість групи основних фондів на початок звітного періоду, яка розраховується за формулою:

$$B(a) = B(a-1) + П(a-1) - B(a-1) - A(a-1),$$

де $B(a)$ – балансова вартість групи на початок звітного періоду;

$B(a-1)$ – балансова вартість групи на початок періоду, що передував звітному;

$П(a-1)$ – сума витрат, понесених на придбання основних фондів, здійснення капітального ремонту, реконструкцій, модернізацій та інших поліпшень основних фондів протягом періоду, що передував звітному;

$B(a-1)$ – сума виведених з експлуатації основних фондів протягом періоду, що передував звітному;

$A(a-1)$ – сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у періоді, що передував звітному.

Дуже важливим є наступний п. 8.3.3, в якому визначаються коефіцієнти індексації балансової вартості груп основних фондів: “Платники податку всіх форм власності мають право застосовувати щорічну індексацію балансової вартості груп основних фондів та нематеріальних активів на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою:

$$Ki = [I(a-1) - 110] : 100,$$

де $I(a - 1)$ – індекс інфляції року, за результатами якого провадиться індексація. Якщо значення K_i не перевищує одиниці, індексація не провадиться.

Якщо платник податку застосував коефіцієнт індексації, то він зобов'язаний визнати капітальний дохід у сумі, що дорівнює різниці між балансовою вартістю відповідної групи основних фондів (нематеріальних активів), визначеною на початок звіт-ного року із застосуванням коефіцієнта індексації, і балансовою вартістю такої групи основних фондів (нематеріальних активів) до індексації.

Зазначений капітальний дохід належить до складу валових доходів платника податку кожного звітного кварталу звітного року в сумі, яка дорівнює одній четвертій відсотка річної норми амортизації відповідної групи основних фондів (нематеріальних активів) від суми капітального доходу такої групи (нематеріаль-ного активу).

Під час застосування прискореного методу амортизації, визначеного підпунктом 8.6.2 цієї статті, коефіцієнт індексації не застосовується". Далі в пп. 8.3.4 та 8.3.5 визначається порядок ведення обліку балансової вартості основних фондів для 1-ої групи: "Облік балансової вартості основних фондів, які підпадають під визначення групи 1, ведеться по кожній окремій будівлі, споруді або їх структурному компоненту та в цілому по групі 1 як сума балансових вартостей окремих об'єктів такої групи. Облік балансової вартості основних фондів, які підпадають під визначення груп 2 і 3, ведеться за сукупною балан-совою вартістю відповідної групи основних фондів незалежно від часу введення в експлуатацію таких основних фондів. При цьому окремий облік балансової вартості індивідуальної матеріальної цінності, що входить до складу основних фондів групи 2 або 3, із метою оподаткування не ведеться".

У свою чергу, в п. 8.3.6 зазначено про порядок бухгалтерського обліку балансової вартості груп основних фондів, який устанавлюється Міністерством фінансів України; в

пп. 8.3.7 і 8.3.8 стосовно амортизації основних фондів зазначається таке: “Амортизація окремого об’єкта основних фондів групи 1 провадиться до досягнення балансовою вартістю такого об’єкта ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Залишкова вартість такого об’єкта відноситься до складу валових витрат за результатами відповідного податкового періоду, а вартість такого об’єкта прирівнюється до нуля. Амортизація основних фондів груп 2 і 3 провадиться до досягнення балансовою вартістю групи нульового значення”.

Далі, в п. 8.4.2 читаємо: “У разі здійснення витрат на самостійне виготовлення основних фондів платником податку для власних виробничих потреб балансова вартість відповідної групи основних фондів збільшується на суму всіх виробничих витрат, понесених платником податку, що пов’язані з їх виготовленням та введенням в експлуатацію, а також витрат на виготовлення таких основних фондів, що мають інші джерела фінансування, без урахування сплаченого податку на додану вартість, у разі коли платник податку на прибуток підприємств зареєстрований платником податку на додану вартість”.

Зворотне введення основних фондів після проведення їх капітального ремонту, реконструкції або модернізації здійснюється у порядку, встановленому підпунктом 8.4.2 цієї статті. Важливим також є положення підпункту 8.4.5, що вказує на таке: “У разі виведення з експлуатації окремого об’єкта основних фондів групи 1 в зв’язку з його ліквідацією, капітальним ремонтом, реконструкцією та консервацією за рішенням платника податку або Кабінету Міністрів України балансова вартість такого об’єкта для цілей амортизації прирівнюється до нуля. При цьому амортизаційні відрахування не нараховуються”. Наступне необхідне зауваження приводиться у п. 8.4.6 цієї статті: “У разі виведення з експлуатації окремих фондів груп 2 і 3 у зв’язку з їх ліквідацією, капітальним ремонтом, реконструкцією, модернізацією та консервацією за рішенням платника податку або Кабінету Міністрів України балансова вартість груп не

змінюється”. І наприкінці, п. 8.4.7 стосовно фондів груп 2 і 3 основних фондів, в разі якщо вони не містять матеріальних цінностей: “Якщо на початок звітного кварталу групи 2 і 3 основних фондів не містять матеріальних цінностей, балансова вартість такої групи відноситься до валових витрат платника податку такого звітного періоду. Зворотне введення таких основних фондів в експлуатацію після проведення капітального ремонту, реконструкції та модернізації збільшує баланс групи тільки на суму витрат, пов’язаних із цими роботами”. Принциповим є положення п. 8.7 стосовно поточного і капітального ремонтів, реконструкції, модернізації, технічного переозброєння та інших видів поліпшення основних фондів. У п. 8.7.1 вказано: “Платники податку мають право протягом звітного року віднести до валових витрат будь-які витрати, пов’язані з поліпшенням основних фондів, у сумі, що не перевищує п’яти відсотків сукупної балансової вартості груп основних фондів на початок звітного року.

Витрати, що перевищують зазначену суму, відносяться на збільшення балансової вартості груп 2 і 3 (балансової вартості окремого об’єкта основних фондів групи 1) та підлягають амортизації за нормами, передбаченими для відповідних основних фондів”.

Також дуже важливим для розгляду питання щодо режиму оподаткування капітального будівництва є Декрет Кабінету Міністрів України “Про податок на прибуток підприємств і організацій” (із змінами і доповненнями, внесеними Декретом КМ № 28-93 від 19 березня 1993 року), ст. 7. Пільги щодо податку є таке: “1. При обчисленні податку із прибутку оподатковуваний прибуток зменшується на: “...б) суму прибутку, використаного на реконструкцію і модернізацію активної частини виробничих фондів, на нове будівництво, розширення, введення і освоєння нових потужностей по виробництву товарів (робіт, послуг). Вказана пільга надається тим підприємствам, які повністю використали на цю мету

амортизаційні відрахування й залишки невикористаного прибутку минулих років”.

Задача 1

Чоловік приватного підприємця громадянки Сусіль підвіз до ринку дружину й речі на автомобілі, що був зареєстрований на його ім'я. Працівники податкової міліції наклали штраф у розмірі 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян на громадянина Сусіль за здійснення перевезень вантажів без відповідної ліцензії, а також штраф у розмірі 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян на громадянку Сусіль за невключення в декларацію даних про використання найманого автотранспорту для підвезення вантажів до ринку.

Дайте правову оцінку ситуації, яка склалася.

Відповідь. Якщо допустити те, що приватний підприємець гр. Сусіль є платником єдиного податку (ПЄП), (в умовах задачі не вказано саме який спосіб оподаткування, ліцензування вона використовує), тоді накладений штраф працівниками податкової міліції можна вважати цілком правильним, оскільки в Законі України “Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, суспільного харчування й послуг” від 6 липня 1995 року № 265/95-ВР, ст. 6 визначено: “Облік товарних запасів фізичною особою – суб’єктом підприємницької діяльності ведеться в порядку, визначеному чинним законодавством... Облік ведеться з урахуванням особливостей, встановлених для суб’єктів малого підприємництва”. Передбачається, що облік товарів повинен відображатися в Книзі ф. № 10. Однак Платник єдиного податку (далі – ПЄП) зобов’язаний заповнювати тільки чотири графи із цієї книги: період обліку; виторг від реалізації продукції, товарів, робіт послуг; витрати на виробництво продукції; чистий дохід. Таким чином, ПЄП не відображає в Книзі ф. № 10 прихід товару і не фіксує вид і реквізити первинних прибуткових документів. Але, якщо ПЄП не буде мати документів, що підтверджують зроблені їм записи в Книзі, він буде нести адміністративну відповідальність, згідно з

Кодексом про адміністративні правопорушення України ст. 164-2 “Порушення законодавства з фінансових питань”, тягнуть за собою накладення штрафу від 8 до 15 неоподатковуваних мінімумів.

Що стосується чоловіка гр. Сусіль, на якого було накладено штраф у розмірі 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, оскільки він під час перевірки не мав відповідної ліцензії, або інших документів, що підтверджують його льоти, згідно з ст. 14, пп. 3,4 Закону України “Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи”, то згідно з положенням Кодексу про адміністративні правопорушення України ст. 164-2 “Порушення законодавства з фінансових питань”, тягнуть за собою накладення штрафу від 8 до 15 неоподатковуваних мінімумів, тобто дії працівників податкової міліції можна вважати цілком правильними.

Задача 2

Мінекобезпеки України відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України “Про оновлення парку автомобілів центральними та місцевими органами виконавчої влади, установами та організаціями, що належать до сфери управління і фінансуються з державного бюджету” придбало автомобілі. Кошти на придбання автомобілів було виділено з Державного бюджету України.

До Вашої юридичної фірми звернувся головний бухгалтер Мінекобезпеки України із проханням дати пояснення, чи повинно міністерство в такому випадку сплачувати ПДВ?

Відповідь. Для вирішення цього питання неможливо скористатися Постановою Кабінету Міністрів України “Про оновлення парку автомобілів центральними та місцевими органами виконавчої влади, установами та організаціями, що належать до сфери управління і фінансуються з державного бюджету”, оскільки вона скасована іншою Постановою Кабінету

Міністрів України “Про організаційні заходи щодо функціонування системи державних закупівель” від 27 вересня 2000 р. № 1469.

Дати відповідь на це питання можна, скориставшись ст. 1 Закону України “Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти” від 22.02. 2000 р. № 1490-III, де дано визначення, по-перше, органів державної влади: “органи державної влади – орган законодавчої влади, міністерства, інші центральні чи місцеві органи виконавчої влади, органи судової влади чи прокуратури”, а по-друге, дається визначення терміну державних коштів: державні кошти – кошти Державного бюджету України та місцевих бюджетів, кошти державних цільових фондів, кошти Пенсійного фонду України, державні кредитні ресурси. Ці визначення дають можливість, у свою чергу, спираючись на статті іншого Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” в редакції 1997 р., дати пряму відповідь на це питання.

Згідно з вищеназваним Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств” в п. 7.11. “Оподаткування неприбуткових установ і організацій”, а також у п. 7.11.1, в якому мова йдеться про застосування статті до неприбуткових установ і організацій, які є: “...а) органами державної влади України, органами місцевого самоврядування та створеними ними установами або організаціями, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів, і далі в п. 7.11.2 зазначено так: “Від оподаткування звільняються доходи неприбуткових організацій, визначених у абзаці “а” підпункту 7.11.1, отримані у вигляді коштів або майна, які надходять безоплатно або у вигляді безповоротної фінансової допомоги чи добровільних пожертвувань; пасивних доходів; коштів або майна, які надходять до таких неприбуткових організацій як компенсація вартості отриманих державних послуг.

У результаті, виходячи з положень пп. 7.11.1 та 7.11.2, ст. 7 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” в

редакції 1997 р., Мінекобезпеки України не повинно сплачувати ПДВ, тому що вказане міністерство є неприбутковою організацією, тобто фінансується Державним бюджетом України, а також те, що придбання автомобілів проводилося відповідно до чинної на той час Постанови Кабінету Міністрів України “Про оновлення парку автомобілів центральними та місцевими органами виконавчої влади, установами та організаціями, що належать до сфери управління і фінансуються з державного бюджету”.

? Питання для самоперевірки

1. Які завдання систем оподаткування ви знаєте?

14.2. ВИДИ ПОДАТКІВ

Податки – обов’язкові платежі, які держава (в особі централізованих та місцевих органів влади) утримує з населення, підприємств та організацій і зараховує в доходи республіканських і місцевих бюджетів.

Основними функціями податків є:

1. Фіскальна (бюджетна) функція. Її головне завдання – формування доходної частини державного бюджету на основі централізованого утримання податків. Через фіскальну функцію реалізується головне суспільне призначення податків – формування фінансових результатів держави, що зосереджуються в бюджетній системі та позабюджетних фондах і необхідних для здійснення власне державних функцій (оборонної, соціальної, природоохоронної).

2. Контрольна функція. Ця функція дає можливість кількісного відображення податкових надходжень та їх порівняння з необхідними потребами держави у фінансових витратах і внесення необхідних змін у податкову систему та бюджетну політику.

3. Розподільча функція. Ця функція має регулювальний характер, направлений на вдосконалення відтворного процесу суспільного виробництва. Податкове регулювання включає дві підфункції: стимулювальну та відтворну. Стимулювальна підфункція реалізується через систему податкових пільг. Підфункція відтворного призначення включає плату за користування природними ресурсами та інші ресурсні податки.

За видом встановлення податки підрозділяються на прямі та побічні: прямі – це утримання безпосередньо з платників податків на доходи, майно, ресурси; побічні податки пов'язані з господарськими операціями і виступають у вигляді спеціальних надбавок на користь державного бюджету (акцизи, податки на споживання і обертання товарів, подарунки, наслідування спадщини).

Об'єктом оподаткування також є виручка від реалізації основних фондів, матеріальних ресурсів, нематеріальних активів, продуктів і товарів, що видаються працівникам за рахунок заробітної плати. Підлягають оподаткуванню ПДВ кошти від утриманих штрафів, пені, виплати, отримані за порушення зобов'язань, передбачених договорами.

Від податку на додану вартість звільняються будівельні організації, які виконують будівництво житлових об'єктів, сільськогосподарських об'єктів та об'єктів соцкультпобуту. Не оподатковуються ПДВ кошти, які вносяться в статутний фонд організації.

ПДВ сплачується в розмірі 20 відсотків.

Основними об'єктами оподаткування є доходи (прибуток), заробітна плата, вартість окремих товарів, окремі види діяльності, операції з цінними паперами, користування природними ресурсами, майно юридичних і фізичних осіб, передавання майна та інші об'єкти, перелік яких установлено законодавчими актами України.

За видом установлення податки поділяються на прямі та непрямі. **Прямі** – це ті податки, що збираються безпосередньо з

платників податку на доходи, майно, ресурси. **Непрямі податки** пов'язані з господарськими операціями та є спеціальними надбавками на користь державного бюджету (акцизи, податки на споживання та обіг товарів, з дарування, вступу в спадковість).

Донедавна в Україні існувала багатоканальна система відрахувань на користь держави. Підприємства й організації залежно від форм власності й відомчої належності сплачували різні податки. Сучасна податкова система базується на принципах, однакових для всіх платників податків. Ці принципи такі:

- рівність форм власності;
- єдиний підхід до визначення ставки податку (розміру податку на одиницю) та встановлених пільг;
- урахування всіх видів доходу;
- одноразовість оподаткування.

Таблиця 14

Види основних податкових платежів та обов'язкових відрахувань підприємств і будівельних організацій України

№ з/п	Види податку та відрахувань у спеціальні фонди	Об'єкт оподаткування або база відрахувань	Норма відрахувань
1	2	3	4
1.	Податок на додану вартість (ПДВ)	Обсяг реалізації продукції (робіт, послуг)	20% щокварталу
2.	Податок на прибуток	Прибуток, що визначається зменшенням скоригованого валового доходу на суму валових видатків і суму амортизаційних відрахувань	30% щокварталу

1	2	3	4
3.	Акцизний збір	Обсяг реалізації будівельної продукції	Згідно з переліком, установленим Кабінетом Міністрів України
4.	Плата за землю	Площа використання землі	За тарифом залежно від кадастру землі
5.	Збір на обов'язкове державне пенсійне страхування	Фактичні витрати на оплату праці	До 32% на місяць
6.	Збір на обов'язкове соціальне страхування	Фактичні витрати на оплату праці	5,5% на місяць
7.	Відрахування у фонд зайнятості	Фонд споживання	2% на місяць
8.	Відрахування у Чорнобильський фонд	Фактичні витрати на оплату праці	12% на місяць
9.	Відрахування на будівництво та утримання бази	Обсяг реалізації будівельної продукції та послуг	1,2% на місяць
10.	Плата за спеціальне використання природних ресурсів	Види та обсяги використання природних ресурсів	За лімітами
11.	Відрахування до фонду охорони праці	Обсяги реалізації продукції (робіт), без ПДВ та акцизного збору	1% на місяць

Види податків, що входять у ціну

У практиці вітчизняного ціноутворення до складу цін національних товарів входять два непрямих податки: акцизний збір і податок на додану вартість.

Акцизний збір — це податок, який включається в ціни високорентабельних товарів не першої необхідності і в кінцевому підсумку сплачується покупцем.

Акцизним збором оподатковуються виключно товари і не оподатковуються роботи та послуги.

Акцизний збір встановлюється в цінах тільки окремих товарів, перелік яких затверджується Верховною Радою України.

Суми акцизного збору визначаються суб'єктами підприємницької діяльності самостійно й оплачуються в порядку і строки відповідно до чинного законодавства України. У разі подальшого перепродажу придбаних товарів акцизний збір не стягується.

Іншою формою непрямого податку, що входить до складу ціни, є **податок на додану вартість**. Він включається в ціни абсолютної більшості товарів і послуг за винятком тих, які не обкладаються цим податком: вугілля та вугільні брикети, учнівські зошити та підручники, дитячі журнали та газети, лікарські засоби та вироби медичного призначення, товари для інвалідів тощо. Перелік товарів (робіт, послуг), що звільняються від податку на додану вартість, є єдиним на всій території України і може змінюватись у законодавчому порядку.

Податок на додану вартість визначається в ціні товару (послуги) за діючою ставкою до оподаткованого обороту, який не містить у собі цього податку, або інакше, до ціни, яка враховує собівартість та прибуток. Якщо ціна встановлюється на підакцизний товар, то до оподаткованого обороту входить акцизний збір, а податок на додану вартість визначається за формулою:

$$ПДВ = \frac{(C + П + А) \cdot ПДВ_c}{100},$$

де $ПДВ$ – ставка податку на додану вартість, %.

Податок з прибутку

Прибуткове оподаткування є важливим елементом системи прямих податків, яке дозволяє регулювати доходи суб'єктів господарювання та формувати надходження до бюджету.

Платниками податку є:

- резиденти – суб'єкти господарської діяльності, бюджетні, громадські та інші підприємства, установи та організації, які здійснюють діяльність, спрямовану на отримання прибутку як на території України, так і за її межами;

- нерезиденти – фізичні чи юридичні особи, створені у будь-якій організаційно-правовій формі, які отримують доходи з джерелом їх походження з України, за винятком установ та організацій, що мають дипломатичний статус або імунітет згідно з міжнародними договорами України або законом. Об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається за даними податкового обліку шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду.

У разі, коли на продукцію діє відпускна ціна, до якої вже входить податок на додану вартість, то його величина в ціні визначається за формулою:

$$ПДВ = \frac{(C + П + A + ПДВ) \cdot ПДВ_{\epsilon}}{100 + ПДВ_{\epsilon}}.$$

В умовах, коли ставка податку на додану вартість встановлена в розмірі 20 %, попередню формулу можна записати таким чином:

$$ПДВ = \frac{(C + П + A + ПДВ) \cdot 20}{120} = \frac{C + П + A + ПДВ}{6}.$$

Так, якщо відпускна ціна виробника становить 360 грн, то величина податку на додану вартість у її складі дорівнюватиме 60 грн (360 : 6).

? Питання для самоперевірки

1. Які є види податків, що входять у ціну продукції?
2. Податки з прибутку.
3. Податкова система, види і функції податків. Порядок визначення.
4. Що є основними функціями податків?
5. Які основні об'єкти оподаткування?
6. Хто є платниками податку?

14.3. ПОРЯДОК ОПЛАТИ ПОДАТКІВ

Платником податків, або суб'єктом оподаткування, в будівництві признається будь-яка юридична або фізична особа, що здійснює підприємницьку діяльність, володіюча майном, або за інших обставин, за наявності яких виникає відповідне податкове зобов'язання.

Одним з елементів податку є *об'єкт оподаткування*. Кожний окремий податок повинен мати свій, не співпадаючий з іншими податками об'єкт оподаткування.

Об'єктами оподаткування є майно, прибуток, дохід, вартість реалізованих будівельних робіт (наданих послуг, товарів) або інший об'єкт, що має вартісну, кількісну або фізичну характеристику, з наявністю якого у платника податків законодавство про податки і збори пов'язує виникнення обов'язку зі сплати податку.

Роботою для оподаткування є діяльність будівельного підприємства, результати якої мають матеріальний вираз і можуть бути реалізовані для задоволення потреб забудовника (інвестора – організації і (або) фізичних осіб).

Послугою називається діяльність, результати якої не мають матеріального виразу, реалізуються і споживаються в процесі здійснення цієї діяльності.

Товаром називається будь-яке майно, реалізоване або призначене для реалізації.

Податкова база є вартісною, фізичною або іншою характеристикою об'єкту оподаткування.

Податкова ставка – величина податкових нарахувань на одиницю вимірювання податкової бази.

Податковим періодом є календарний рік або інший період часу стосовно окремих податків, після закінчення якого визначається податкова база і обчислюється сума податку, що підлягає сплаті. Податковий період може складатися з одного або декількох звітних періодів, за підсумками яких сплачуються авансові платежі.

Якщо організація була створена після початку календарного року, першим податковим періодом для неї є період часу з дня її державної реєстрації до кінця даного року.

Порядок обчислення податку полягає в тому, що будівельне підприємство (платник податків) самостійно обчислює суму податку, що підлягає сплаті за податковий період, виходячи з податкової бази, податкової ставки і податкових пільг.

Сплата податку проводиться разовим платежем всієї суми податку або в іншому порядку. Терміни сплати податків і зборів визначені ПК. Сплата податків у встановлений термін – головний обов'язок платника податків, проте ПК України передбачає умови, за яких терміни сплати податків і зборів можуть бути змінені, тобто перенесені на пізніший термін. Термін сплати податку і збору може бути змінений відносно всієї підлягаючої до сплати суми податку або її частини з нарахуванням відсотків на несплачену суму податку.

У ПК України наведено декілька форм зміни термінів сплати податків, а саме:

- відстрочення; розстрочка;
- податковий кредит;
- інвестиційний податковий кредит.

Під *відстроченням* і *розстрочкою* розуміється зміна терміну сплати податку за наявності підстав, передбачених на термін від одного до шести місяців відповідно з одноразовою або поетапною сплатою платником податків суми заборгованості.

Податковий кредит надається на термін від трьох місяців до одного року. При отриманні податкового кредиту теж встановлюються відсотки у розмірі ставки рефінансування Національного банку України (НБУ). Податковий кредит відрізняється від відстрочення і розстрочки підвищеними відсотками і терміном надання, який в два рази більше, з урахуванням того, що за час, на який дається податковий кредит, фінансове положення платника податків може змінитися на краще.

При отриманні податкового кредиту необхідно забезпечити виконання зобов'язання, тобто внести заставу або мати поручительство.

Податковий кредит надається за наявності хоча б однієї з таких підстав:

- завдання збитку в результаті стихійного лиха, технологічної катастрофи або іншої обставини непереборної сили;
- затримки фінансування з бюджету або оплати виконаного державного замовлення;
- загрози банкрутства у разі одноразової виплати податку.

Підставами для надання організаціям *інвестиційного податкового кредиту* є:

- проведення науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт або технічного переозброєння власного виробництва, зокрема направлено на створення робочих місць для інвалідів, захисту довкілля від забруднення промисловими відходами;
- здійснення інноваційної діяльності, зокрема створення нових або вдосконалення вживаних технологій, створення нових видів будівельних матеріалів, конструкцій, виробів;
- виконання особливо важливого замовлення із соціально-економічного розвитку регіону або надання особливо важливих послуг населенню.

Інвестиційний податковий кредит може надаватися з податку на прибуток організацій, а також з регіональних і місцевих податків. Термін, на який може надаватися інвестиційний податковий кредит, — від одного до п'яти років.

Функція податку – це прояв його ества у дії, спосіб виразу його властивостей. Функція показує, яким чином реалізується суспільне призначення цієї економічної категорії як інструменту вартісного розподілу і перерозподілу доходів.

Розподільна (фіскальна) функція дозволяє здійснювати формування фінансових ресурсів держави в бюджетній системі і позабюджетних фундаціях.

За допомогою **контрольної функції** забезпечується контроль за рухом фінансових ресурсів, оцінюється ефективність податкового механізму і виявляється необхідність внесення змін у податкову політику і бюджетну систему.

Використовуючи **регулювальну функцію** податків, держава надає пряму дію на процеси виробництва і обігу, стимулюючи або стримуючи їх темпи, збільшує або зменшує інвестиційну активність забудовників, посилює або стримує накопичення капіталу, управляє платоспроможним попитом населення.

У податковому регулюванні, крім того, виділяють три **підфункції** податку: стимулювальну, дестимулювальну і відтворювальну.

Стимулювальна підфункція реалізується через систему пільг, виключень, преференцій (переваг), які пов'язуються з пільгостворювальними ознаками об'єкта оподаткування. Вона може виявлятися в пониженні податкової ставки, зменшенні оподаткування, зміні об'єкту (наприклад, для сільгоспвиробників).

Дестимулювальна підфункція полягає в “забороні” розвитку окремих сфер підприємництва.

Відтворювальна підфункція призначена для акумуляції засобів на відновлення ресурсів, що використовуються. Це

платежі за користування природними ресурсами, на відтворення мінерально-сировинної бази.

Принципи оподаткування були сформульовані ще в 1776 р. А. Смітом в книзі “Дослідження про природу і причини багатства народів”. До них відносяться принципи загальності, справедливості, визначеності і зручності.

Сучасна теорія і практика оподаткування розглядає принципи, на яких будується податкова система в державі з двох позицій. З одного боку, це принципи, що лежать в основі теорії податків, з іншого – принципи побудови податкового механізму.

В основі теорії податків встановлені фундаментальні або загальні принципи, що використовуються в податкових системах всіх країн, які можна згрупувати таким чином:

- **фінансові принципи:** нейтральність, достатність, еластичність;
- **принципи справедливості:** загальність, рівномірність;
- **принципи податкового управління:** визначеність, економність, контрольованість, зручність.

? Питання для самоперевірки

1. Хто називається платником податків?
2. Що може бути об'єктом оподаткування?
3. Як проводиться сплата податку?
4. Що означає функція податку?

14.4. ШТРАФНІ САНКЦІЇ

Штрафні санкції

1. Штрафними санкціями у Кодексі визнаються господарські санкції у вигляді грошової суми (недотримка, штраф, пеня), яку учасник господарських відносин зобов'язаний сплатити у разі порушення ним правил здійснення господарської діяльності, невиконання або неналежного виконання господарського зобов'язання.

2. Суб'єктами права застосування штрафних санкцій є учасники відносин у сфері господарювання.

Розмір штрафних санкцій

1. Законом щодо окремих видів зобов'язань може бути визначений розмір штрафних санкцій, зміна якого за погодженням сторін не допускається.

2. У разі якщо порушено господарське зобов'язання, в якому хоча б одна сторона є суб'єктом господарювання, що належить до державного сектору економіки, або порушення пов'язане з виконанням державного контракту, або виконання зобов'язання фінансується за рахунок Державного бюджету України чи за рахунок державного кредиту, штрафні санкції застосовуються, якщо інше не передбачено законом чи договором, у таких розмірах:

- за порушення умов зобов'язання щодо якості (комплектності) товарів (робіт, послуг) стягується штраф у розмірі двадцяти відсотків вартості неякісних (некомплектних) товарів (робіт, послуг);
- за порушення строків виконання зобов'язання стягується пеня у розмірі 0,1 відсотка вартості товарів (робіт, послуг), з яких допущено прострочення виконання за кожний день прострочення, а за прострочення понад тридцять днів додатково стягується штраф у розмірі семи відсотків вказаної вартості.

3. Законом може бути визначений розмір штрафних санкцій також за інші порушення окремих видів господарських зобов'язань.

4. У разі якщо розмір штрафних санкцій законом не визначено, санкції застосовуються в розмірі, передбаченому договором. При цьому розмір санкцій може бути встановлено договором у відсотковому відношенні до суми невиконаної частини зобов'язання або у певній, визначеній грошовій сумі, або у відсотковому відношенні до суми зобов'язання незалежно від ступеня його виконання, або у кратному розмірі до вартості товарів (робіт, послуг).

5. У разі недотримання згоди між сторонами щодо встановлення та розміру штрафних санкцій за порушення зобов'язання спір може бути вирішений в судовому порядку за заявою заінтересованої сторони відповідно до вимог Кодексу.

6. Штрафні санкції за порушення грошових зобов'язань встановлюються у відсотках, розмір яких визначається обліковою ставкою Національного банку України, за увесь час користування чужими коштами, якщо інший розмір відсотків не передбачено законом або договором.

7. Розмір штрафних санкцій, що застосовуються у внутрішньогосподарських відносинах за порушення зобов'язань, визначається відповідним суб'єктом господарювання – господарською організацією.

Порядок застосування штрафних санкцій

1. Якщо за невиконання або неналежне виконання зобов'язання встановлено штрафні санкції, то збитки відшкодовуються в частині, не покритій цими санкціями.

2. Законом або договором можуть бути передбачені випадки, коли:

- допускається стягнення тільки штрафних санкцій;
- збитки можуть бути стягнуті у повній сумі понад штрафні санкції;

• за вибором кредитора можуть бути стягнуті або збитки, або штрафні санкції.

3. Вимогу щодо сплати штрафних санкцій за господарське правопорушення може заявити учасник господарських відносин, права чи законні інтереси якого порушено, а у випадках, передбачених законом, – уповноважений орган, наділений господарською компетенцією.

4. Відсотки за неправомірне користування чужими коштами справляються на день сплати суми цих коштів кредитору, якщо законом або договором не встановлено для нарахування відсотків інший строк.

5. За грошовим зобов'язанням боржник не повинен платити відсотки за час прострочення кредитора.

6. Нарахування штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язання, якщо інше не встановлено законом або договором, припиняється через шість місяців від дня, коли зобов'язання мало бути виконано.

7. У випадках, передбачених законом, штрафні санкції за порушення господарських зобов'язань стягуються судом у дохід держави.

Зменшення розміру штрафних санкцій

1. У разі якщо належні до сплати штрафні санкції надмірно великі порівняно із збитками кредитора, суд має право зменшити розмір санкцій. При цьому повинно бути взято до уваги: ступінь виконання зобов'язання боржником; майновий стан сторін, які беруть участь у зобов'язанні; не лише майнові, але й інші інтереси сторін, що заслуговують на увагу.

2. Якщо порушення зобов'язання не завдало збитків іншим учасникам господарських відносин, суд може з урахуванням інтересів боржника зменшити розмір належних до сплати штрафних санкцій.

Обов'язок боржника, який сплатив штрафні санкції, виконати зобов'язання в натурі:

сплата штрафних санкцій за невиконання або неналежне виконання господарського зобов'язання не звільняє боржника

від виконання зобов'язання в натурі, крім випадків, передбачених у частині третій статті 193 цього Кодексу.

Оперативно-господарські санкції

1. За порушення господарських зобов'язань до суб'єктів господарювання та інших учасників господарських відносин можуть застосовуватися оперативно-господарські санкції – заходи оперативного впливу на правопорушника з метою припинення або попередження повторення порушень зобов'язання, що використовуються самими сторонами зобов'язання в односторонньому порядку.

2. До суб'єкта, який порушив господарське зобов'язання, можуть бути застосовані лише ті оперативно-господарські санкції, застосування яких передбачено договором.

3. Оперативно-господарські санкції застосовуються незалежно від вини суб'єкта, який порушив господарське зобов'язання.

Види оперативно-господарських санкцій

1. У господарських договорах сторони можуть передбачати використання таких видів оперативно-господарських санкцій:

- одностороння відмова від виконання свого зобов'язання стороною, із звільненням її від відповідальності за це – у разі порушення зобов'язання другою стороною;
- відмова від оплати за зобов'язанням, яке виконано неналежним чином або достроково виконано боржником без згоди другої сторони;
- відстрочення відвантаження продукції чи виконання робіт внаслідок прострочення виставлення акредитива платником, припинення видачі банківських позичок тощо;
- відмова управленої сторони зобов'язання від прийняття подальшого виконання зобов'язання, порушеного другою стороною, або повернення в односторонньому порядку виконаного кредитором за зобов'язанням (списання з рахунку

боржника в безакцептному порядку коштів, сплачених за неякісну продукцію тощо);

- встановлення в односторонньому порядку на майбутнє додаткових гарантій належного виконання зобов'язань стороною, яка порушила зобов'язання: зміна порядку оплати продукції (робіт, послуг), переведення платника на попередню оплату продукції (робіт, послуг) або на оплату після перевірки їх якості тощо;

- відмова від встановлення на майбутнє господарських відносин із стороною, яка порушує зобов'язання.

Підстави та порядок застосування оперативно-господарських санкцій

1. Підставою для застосування оперативно-господарських санкцій є факт порушення господарського зобов'язання другою стороною. Оперативно-господарські санкції застосовуються стороною, яка потерпіла від правопорушення, у позасудовому порядку та без попереднього пред'явлення претензії порушнику зобов'язання.

2. Порядок застосування сторонами конкретних оперативно-господарських санкцій визначається договором. У разі незгоди з застосуванням оперативно-господарської санкції заінтересована сторона може звернутися до суду з заявою про скасування такої санкції та відшкодування збитків, завданих її застосуванням.

3. Оперативно-господарські санкції можуть застосовуватися одночасно з відшкодуванням збитків та стягненням штрафних санкцій.

? Питання для самоперевірки

1. Дати визначення штрафним санкціям.
2. Як визначається розмір штрафних санкцій?
3. Який порядок застосування штрафних санкцій?
4. За яких умов зменшується розмір штрафних санкцій?

ГЛОСАРІЙ

Активи – ресурси, які контролюються підприємством або будівельною організацією внаслідок минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Акціонерний банк – це кредитна установа, що є об'єднанням на підставі угоди коштів фізичних і юридичних осіб (зокрема іноземних) з метою спільної господарської діяльності та одержання прибутку.

Акцепт – письмове повідомлення замовником переможця торгів (тендерів), яке засвідчує прийняття його тендерної пропозиції і згоду на її оплату.

Альтернативна пропозиція – пропозиція, яка може бути подана додатково у складі тендерної пропозиції (оферти), якщо це передбачено умовами торгів (тендерів), і має відмінності від пропозиції, розробленої відповідно до тендерної документації.

Бухгалтерська звітність – звітність, яка складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів (керівників, адміністрації, податкової інспекції, фінансових органів тощо).

Відкриття торгів (тендерів) – дата, час та місце розкриття тендерних пропозицій.

Витрати – зменшення економічних вигод як вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Власний капітал – частина в активах будівельної організації, яка залишається після вирахування його зобов'язань.

Генеральний підрядник – переможець торгу (тендеру), на якого покладено згідно з контрактом відповідальність за виконання замовлення і який для цього може залучати на договірних засадах інших підрядників (субпідрядників).

Державні капітальні вкладення – кошти державного бюджету, передбачені на фінансування капітального будівництва.

Доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Економіко-математична модель – це точний математичний опис факторів, які характеризують структуру та закономірності зміни певного економічного явища і здійснюються за допомогою математичних прийомів.

Закриття торгів (тендерів) – дата підписання договору (контракту) на виконання замовлення між замовником і переможцем торгів (тендерів), а у разі відхилення замовником усіх тендерних пропозицій – дата затвердження замовником відповідного протоколу тендерного комітету.

Замовлення – роботи та послуги, виконання яких передбачається під час будівництва.

Замовник – юридична або фізична особа, яка замовляє виконання робіт, поставку продукції, надання послуг, пов'язаних з капітальним будівництвом, організовує проведення торгів (тендерів), укладає договори (контракти), контролює хід будівництва та здійснює технічний нагляд за ним, проводить розрахунки за поставлену продукцію, виконані роботи, надані послуги, приймає закінчені роботи.

Запрошення до торгів (тендерів) – об'ява або лист до підприємців із запрошенням взяти участь у торгах (тендерах).

Звіт про власний капітал – звіт, що відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

Змішані капітальні вкладення – інвестиції, що спрямовуються на фінансування капітального будівництва, у загальному обсязі яких є частка державних капітальних вкладень.

Кваліфікаційний розряд – це число, яке вказує на рівень кваліфікації робітника.

Конкурентні переговори – спосіб розміщення замовлення на будівництво, який застосовується замовником у разі, коли після проведених торгів (тендерів) замовлення залишилося не розміщеним.

Маржа – різниця між ставкою, за якою банк нараховує відсотки на суму виданих клієнтом кредитів, і ставкою, за якою банк сплачує відсотки із залученням кредитних ресурсах.

Об'єкт виробничого призначення – об'єкт сфери матеріального виробництва (промисловість, сільське господарство, транспорт та зв'язок, будівництво, торгівля, громадське харчування, матеріально-технічне забезпечення та збут).

Об'єкт невиробничого призначення – об'єкт житлового та комунального господарства, закладів охорони здоров'я, фізкультури, соціального забезпечення, освіти, культури, мистецтва, науково-дослідних та інших організацій, пов'язаних з розвитком науки, а також пам'ятників і монументів.

Організатор – юридична особа, якій замовник може доручити на договорних засадах організацію, підготовку та проведення торгів (тендерів).

Підрядник – юридична особа, зокрема іноземна, яка спроможна виконати замовлення, передбачене умовами торгів (тендерів).

Попередня кваліфікація підрядників – визначення їх можливостей виконати замовлення та доцільності запрошення їх до участі у торгах (тендерах).

Претендент – підрядник, який офіційно подав заяву про бажання взяти участь у торгах (тендерах) з виконання замовлення.

Посадовий оклад – це розмір місячної зарплати керівників, спеціалістів, службовців.

Пусковий комплекс – сукупність об'єктів (або їх частин) основного, підсобного та обслуговуючого призначення, що забезпечують випуск продукції або надання послуг.

Реконструкція діючих підприємств – переобладнання діючих цехів та об'єктів основного, підсобного та обслуговуючого призначення без розширення існуючих будівель і споруд основного призначення та без збільшення чисельності працівників з одночасним поліпшенням умов їх праці та охорони довкілля, здійснюване для вдосконалення виробництва та підвищення його техніко-економічного рівня, збільшення виробничих потужностей, зміни номенклатури продукції та поліпшення її якості.

Розширення діючих підприємств – будівництво нових і розширення існуючих окремих цехів та об'єктів основного, підсобного та обслуговуючого призначення на території діючих підприємств з метою створення додаткових або нових виробничих потужностей.

Суттєва інформація – інформація, відсутність якої може впливати на рішення користувачів фінансової звітності. Суттєвість інформації визначається відповідними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та керівництвом будівельної організації.

Тарифний коефіцієнт – це число, яке показує у скільки разів тарифна ставка даного розряду більша від тарифної ставки першого розряду. Тарифний коефіцієнт завжди дорівнює 1, тобто приймається за базу.

Тендерна документація – підготовлений замовником комплект документів, необхідних для підготовки тендерних пропозицій у визначений строк, що включає інформацію про умови і процедуру проведення торгів (тендерів).

Тендерне забезпечення – надана претендентом замовнику гарантія виконання зобов'язань, що виникають у зв'язку з поданням ним тендерної пропозиції, яка може бути подана у вигляді векселя банку, державних облігацій, банківської

гарантії, гарантійного листа або чека з написом про прийняття його до платежу прийнятним для замовника банком, що підлягає оплаті за розпорядженням замовника.

Тендерна пропозиція (оферта) – поданий претендентом комплект документів, розроблених відповідно до тендерної документації, що містить пропозиції та умови, на яких претендент згоден виконати замовлення.

Тендерний комітет (тендерна комісія) – постійний або тимчасовий орган, який формується замовником для підготовки та проведення торгів (тендерів).

Технічне переоснащення діючих підприємств – комплекс заходів щодо підвищення техніко-економічного рівня окремих виробництв, цехів і дільниць на основі впровадження передової техніки та технології, механізації та автоматизації виробництва, модернізації та заміни застарілого і фізично зношеного устаткування на нове продуктивніше.

Торги (тендери) – форма розміщення замовлення на будівництво, яка передбачає визначення підрядника шляхом конкурсного відбору кращої тендерної пропозиції (оферти) за критеріями, що встановлюються замовником.

Фінансова звітність – бухгалтерська звітність, у якій є інформація про фінансовий стан, результати діяльності й рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Ціна тендерної пропозиції (оферти) – ціна, розрахована претендентом, за яку він згоден виконати замовлення.

Черга будівництва – частина будови, що забезпечує випуск продукції або надання послуг, яка може складатися з одного або кількох пускових комплексів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р.
2. Про приватизацію майна державних підприємств : Закон України від 4.03.1992 р.
3. Про підприємства : Закон України від 7.02.1991 р.
4. Господарський Кодекс України : чинне законодавство зі змінами станом на 1 березня 2005 р. – К. : Паливода А.В., 2005.
5. Про оподаткування прибутку підприємств : Закон України // Галицькі контракти. – 1998. – № 2.
6. Про лізинг : Закон України // ВВР.–1997. – № 723/97.
7. Про оплату праці : Закон України // Законодавство України про працю. – К. : А.С.К., 2002.
8. ДБН Д.1.1-1-2000 Правила визначення вартості будівництва. Практика формування взаємовідносин у будівництві в умовах однорівневої системи ціноутворення. – Введений 1.10.00 р. на заміну ДБН IV-16-98. – К. : Інпроект, 2002. – 32 с.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід” : наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р., № 290 // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 12. – С. 40–46.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” : наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 1. – С. 42–47.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 “Будівельні контракти. Бухгалтерія, податки, бізнес” // БНБ. – 2001. – № 20. – С. 15–17.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати” // Галицькі контракти. – 1999. – № 32. – С. 21–22.
13. Держбуд України. Держкомстат України. Про затвердження форм первинних документів з обліку в будівництві :

наказ 416/299 від 29 грудня 2000 р. // Ціноутворення у будівництві. – 2001. – №1. – С. 64 – 65.

14. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт. Затверджено наказом Державного комітету України з будівництва та архітектури від 16.02.2004 № 30. – К. : УкрНДЦ “Екобуд”, 2004. – 42 с.

15. Про затвердження форм первинних документів з обліку в будівництві. Держбуд України : наказ 416/299 від 29 грудня 2000 р. // Ціноутворення у будівництві. – 2001. – № 1. – С. 66–67.

16. Держкомстат України. Статистичний щорічник України за 2004–2005 рр. – К. : Консультант, 2005, 2006. – 220 с.

17. Климко Г.Н. Основи економічної теорії і політекономічний аспект. – К., 2001.

18. Мочерний С.В. та ін. Основи економічної теорії. – К., 2000.

19. Агафонова Л.Г., Рога О.В. Підготовка бізнес-плану. – К., 2001.

20. Рогожин П.С., Гойко А.Ф. Економіка будівельних організацій. – К. : Видавничий дім “Скарби”, 2001.

21. Гук Л.П. Економічна теорія. – К., 2007.

22. Капітальне будівництво в Україні у 2005 році. – К. : Науково-дослідний інститут будівельного виробництва (НДІБВ), 2006. – 180 с.

23. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – К. : МП “ИТЕМ”, 1995. – 300 с.

24. Економіка підприємства : підручник / за ред. С.Ф. Покропівного. – К. : КНЕУ, 2001. – 457 с.

25. Дудіна Е.В. Економіка будівництва. Виробничі фонди будівельних організацій : конспект лекцій. – К. : КНУБА, 2002. – 38 с.

26. Ізмайлова К.В. Економіка будівництва. Собівартість будівельної продукції. Прибуток та рентабельність діяльності

будівельних організацій : конспект лекцій. – К. : КНУБА, 2002. – 42 с.

27. Измайлова К.В. Економічне обґрунтування умов розрахунків за будівельну продукцію // Економіка будівництва. – 2005, – №3. – С. 12–15.

28. Мертенс А. Инвестиции : курс лекций по современной финансовой теории. – К. : Киевский университет им. Тараса Шевченко, Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 420 с.

29. Николаев В.П. Введение в рыночную экономику строительства. – К. : Будівельник, 1991. – 86 с.

30. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка : система “директ-костинг”. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 128 с.

31. Тугай А.М., Шилов Е.Й., Гойко А.Ф. Економіка будівельної організації : навч. посіб. – К. : Міленіум, 2002. – 92 с.

32. Шилов Е.Й., Гойко А.Ф. та ін. Складання кошторисної документації за допомогою укрупнених показників : навч. посіб. – К. : КНУБА, 2004. – 180 с.

33. Экспертиза инвестиций. В помощь предпринимателю и банкиру. – М. : ДЖИПЛА лимитед, 1992. – 46 с.

34. Измайлова К.В. Фінансовий аналіз у будівництві : навч. посіб. – К. : Кондор, 2007. – 236 с.

Навчальне видання

Людмила Сергіївна Губар

ЕКОНОМІКА БУДІВНИЦТВА

Навчальний посібник

Українською мовою

Редактор	<i>С. Світельська</i>
Комп'ютерна верстка	<i>О. Давиденко</i>
Дизайнер	<i>М. Цендревич</i>

Підписано до друку 26.12.2014 р.
Умов. друк. арк. 25,4
Наклад 500 прим. Зам. № 159

Видавництво “Аграрна освіта”
Технікумівська, 1, смт Немішаєве
Бородянського Київської
тел. 04577-41-2-69

свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єкта видавничої справи ДК № 1310