

Л. І. Шваб

# ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України*

*як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів*

*Друге видання*

**Київ "Каравела" 2005**

УДК 659075.0  
ББК 65.29я73  
Ш 33

Гриф надано  
Міністерством освіти і науки України  
(лист № 14/18.2-1064 від 24.05.2004 р.)

*Рецензенти:*

**А. О. Зайнчковський**, д. е. н., проф. Національного  
університету харчових технологій;

**М. П. Поліщук**, д. е. н., проф. Державного  
агроекологічного університету

**Шваб Л. І.**

**Ш 33** **Економіка підприємства:** Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 2-е вид. — К.: Каравела, 2005. — 568 с.

**ISBN 966-8019-29-6**

Навчальний посібник підготовлений відповідно до типової навчальної програми дисципліни “Економіка підприємства” для економічних факультетів вищих навчальних закладів України з деякими доповненнями. У посібнику викладено сучасний економічний механізм, який забезпечує життєдіяльність підприємства в умовах ринку та конкуренції, вивчення котрого допоможе фахівцям вирішувати поточні та стратегічні завдання господарської діяльності підприємства.

Навчальний посібник розрахований на студентів, які навчаються за програмами підготовки бакалаврів, спеціалістів та магістрів економічних фахових спрямувань, а також для тих, хто вивчає економічні дисципліни на неекономічних спеціальностях. Посібник може бути корисним для аспірантів, викладачів, керівників, менеджерів та спеціалістів, які професійно займаються господарською діяльністю у сучасних підприємницьких структурах.

УДК 659075.0  
ББК 65.29я73

**ISBN 966-8019-29-6**

© Шваб Л. І., 2005

© Видавництво “Каравела”, 2005

# ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	7
<b>ТЕМА 1. ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ</b>	
1.1. Поняття суб'єкта господарювання та види підприємств .....	10
1.2. Організаційна і виробнича структура підприємства .....	14
1.3. Види й організаційно-правові форми об'єднань підприємств .....	17
1.4. Майно підприємства: необоротні та оборотні активи .....	21
<b>ТЕМА 2. ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>	
2.1. Загальна характеристика підприємницької та господарської діяльності .....	28
2.2. Форми реалізації і основні напрями економічної політики держави .....	30
2.3. Державне регулювання господарської й підприємницької діяльності .....	33
2.4. Державна реєстрація і порядок ліквідації суб'єктів підприємництва .....	37
2.5. Договірні взаємовідносини у підприємництві .....	46
<b>ТЕМА 3. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ</b>	
3.1. Поняття і сучасні принципи управління .....	56
3.2. Функції управління підприємством .....	57
3.3. Методи управління підприємством .....	59
3.4. Організаційні структури управління підприємством .....	59
3.5. Корпоративне управління .....	70
<b>ТЕМА 4. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА</b>	
4.1. Поняття, класифікація та структура персоналу .....	79
4.2. Кадрова політика підприємства .....	86
4.3. Планування і формування персоналу підприємства .....	89
<b>ТЕМА 5. КАПІТАЛ І ВИРОБНИЧІ ФОНДИ</b>	
5.1. Суть, види та функції капіталу .....	109
5.2. Виробничі фонди підприємства .....	112
5.3. Оцінка, класифікація і структура основних фондів .....	114
5.4. Поліпшення основних фондів .....	118
5.5. Знос та амортизація основних фондів .....	122
5.6. Показники використання основних фондів підприємства .....	137
5.7. Склад, структура й нормування оборотних фондів .....	147
5.8. Основні напрями поліпшення використання оборотних фондів .....	152
<b>ТЕМА 6. НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ТА АКТИВИ</b>	
6.1. Поняття і види нематеріальних ресурсів підприємства .....	161
6.2. Поняття та класифікація нематеріальних активів підприємства .....	167
6.3. Визнання й оцінка нематеріальних активів .....	169
6.4. Амортизація нематеріальних активів .....	171

6 5	Правовий захист та ефективність використання нематеріальних активів підприємства	175
<b>ТЕМА 7. ОБОРОТНІ КОШТИ</b>		
7 1	Склад, структура та класифікація оборотних коштів	181
7 2	Визначення потреби в оборотних коштах	183
7 3	Оцінка ефективності використання оборотних коштів виробничих підприємств	190
<b>ТЕМА 8. ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ</b>		
8 1	Економічна сутність, класифікація та структура інвестицій	196
8 2	Основні поняття інвестиційної діяльності, її об'єкти та суб'єкти	199
8 3	Поняття, види і форми здійснення іноземних інвестицій	203
8 4	Інвестиційна діяльність у спеціальних (вільних) економічних зонах та територіях пріоритетного розвитку	205
8 5	Оцінка економічної ефективності виробничих інвестицій	208
<b>ТЕМА 9. ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ</b>		
9 1	Характеристика інновацій та інноваційної діяльності	215
9 2	Фінансова підтримка інноваційної діяльності	220
9 3	Інноваційні процеси	221
9 4	Науково-технічний та організаційний прогрес	222
9 5	Економічна ефективність технічних та організаційних нововведень	224
9 6	Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні	229
<b>ТЕМА 10. ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНА БАЗА ВИРОБНИЦТВА</b>		
10 1	Поняття та характеристика техніко-технологічної бази виробництва	237
10 2	Технічний розвиток виробництва	238
10 3	Поняття, види та чинники формування виробничої потужності підприємства	241
10 4	Механізм розрахунку виробничої потужності підприємства та визначення рівня її використання	247
10 5	Визначення максимально можливого випуску продукції за наявної потужності	251
<b>ТЕМА 11. ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА</b>		
11 1	Організація виробництва як форма забезпечення ефективної діяльності підприємства	259
11 2	Формування та структура виробничого процесу	260
11 3	Основні принципи організації виробничого процесу	262
11 4	Організаційні типи виробництва та їх характеристика	264
11 5	Виробничий цикл, його характеристика та структура	267
11 6	Методи організації виробництва	271

**ТЕМА 12. ВИРОБНИЧА І СОЦІАЛЬНА ІНФРАСТРУКТУРА**

12 1	Поняття, значення й особливості функціонування підрозділів виробничої інфраструктури	278
12 2	Забезпечення підприємства технологічним оснащенням	280
12 3	Функції, склад та структура ремонтного господарства	282
12 4	Енергозабезпечення підприємства	286
12 5	Транспортне обслуговування виробництва	290
12 6	Організація й функції складського господарства	295
12 7	Соціальна інфраструктура та соціальна діяльність підприємства	296

**ТЕМА 13. РЕГУЛЮВАННЯ, ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

13 1	Прогнозування й регулювання діяльності підприємства	303
13 2	Сутність планування й особливості його здійснення на підприємстві	306
13 3	Система планів підприємства	308
13 4	Різновиди планів та їхні комплекси	312
13 5	Зміст і структура поточних планів	317
13 6	Система оперативно-календарного планування на підприємстві	322
13 7	Мета, зміст і завдання фінансового плану	328

**ТЕМА 14. БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

14 1	Бізнес-план у ринковій системі господарювання	340
14 2	Підготовка та розробка бізнес-плану	342
14 3	Зміст і структура бізнес-плану	344

**ТЕМА 15 ВИРОБНИЦТВО, ЯКІСТЬ****І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІ**

15 1	Виробнича програма підприємства	361
15 2	Планування обсягів виробництва продукції	365
15 3	Матеріально-технічне забезпечення виробництва	369
15 4	Якість та конкурентоспроможність продукції	373
15 5	Стандартизація та сертифікація продукції	378
15 6	Державна політика у сфері управління якістю продукції	381

**ТЕМА 16. ПРОДУКТИВНІСТЬ, МОТИВАЦІЯ Й ОПЛАТА ПРАЦІ**

16 1	Продуктивність праці персоналу сутність, методи вимірювання та фактори зростання	388
16 2	Мотивація трудової діяльності	391
16 3	Політика оплати праці	393
16 4	Форми і системи оплати праці	406
16 5	Організація премювання персоналу	408
16 6	Планування продуктивності та оплати праці	413

**ТЕМА 17. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА**

17.1. Характеристика витрат та їх класифікація .....	425
17.2. Групування витрат за економічними елементами .....	430
17.3. Витрати виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) ....	435
17.4. Витрати, що не входять до собівартості реалізованої продукції	436
17.5. Планування витрат підприємства .....	438
17.6. Механізм ціноутворення на підприємстві .....	448

**ТЕМА 18. ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА НА СОЦІАЛЬНІ ЗАХОДИ**

18.1. Страхування на випадок тимчасової втрати працездатності	455
18.2. Страхування на випадок безробіття.....	456
18.3. Страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності .....	458
18.4. Обов'язкове державне пенсійне страхування.....	463
18.5. Пенсійна реформа в Україні .....	470
18.6. Механізм визначення суми витрат на соціальні заходи.....	479

**ТЕМА 19. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ Й  
ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ**

19.1. Характеристика фінансової діяльності підприємства .....	489
19.2. Сутність і формування прибутку .....	490
19.3. Планування прибутковості підприємства .....	495
19.4. Ефективність діяльності підприємства .....	499

**ТЕМА 20. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА**

20.1. Характеристика економічної безпеки підприємства.....	510
20.2. Фактори впливу на економічну безпеку підприємства.....	511
20.3. Стратегія гарантування економічної безпеки підприємства ..	512

**ТЕМА 21. РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ І САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА**

21.1. Поняття, завдання та форми реструктуризації підприємства	517
21.2. Види і показники ефективності реструктуризації підприємства	518
21.3. Санація (фінансове оздоровлення) підприємства .....	520

**ТЕМА 22. БАНКРУТСТВО І ЛІКВІДАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА**

22.1. Поняття банкрутства та причини його виникнення .....	526
22.2. Процедура визнання боржника банкрутом .....	528
22.3. Ліквідація збанкрутілих підприємств .....	534
Додатки .....	539

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ**

<b>ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ .....</b>	<b>555</b>
<b>ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК .....</b>	<b>558</b>

*Ми стільки можемо,  
скільки знаємо.*

**Ф. Бекон**  
(1561–1626)

## **ВСТУП**

Слово “економіка” бере початок від грецького “oikonomike” “ойкономіа” (ойкос — дім, господарство; номос — правило, закон) і з самого початку економічного мислення розглядалося як наука про управління домашнім господарством.

В економічній літературі та словниках термін “економіка” прийнято характеризувати як “мистецтво ведення домашнього господарства”.

Протягом більш як двох тисячоліть зміст поняття “економіка” значно збагатився й змінився. У це слово тепер вкладається набагато більше, ніж спочатку заклав грецький філософ-мислитель Ксенофонт, якого вважають автором популярного терміна.

Економіка — це вчення про те, як виробляються і розподіляються всі необхідні нам товари та послуги, або як наші обмежені виробничі ресурси використовуються для задоволення людських потреб і бажань. З іншого боку, економіка — це вчення про те, як змусити краще працювати систему виробництва та розподілу, тобто це економічна політика.

В умовах ринкових відносин центр економічної діяльності переміщується до основної ланки всієї економіки — підприємства. Саме на цьому рівні створюється потрібна суспільству продукція та надаються необхідні послуги. На підприємстві зосереджені висококваліфіковані кадри, на ньому вирішується питання економічного витрачання ресурсів, застосування високопродуктивної техніки та технології, розробляються бізнес-плани, використовується маркетинг, здійснюється ефективне управління — менеджмент.

Все це потребує глибоких економічних знань. В умовах ринкової економіки виживе лише те підприємство, яке найбільш розумно й компетентно визначить потреби ринку, створить і організує виробництво продукції, яка користується попитом, а також забезпечить високим доходом висококваліфікованих працівників.

Вказані завдання можливо виконати лише при умові високої компетенції спеціалістів в питаннях економічної політики підприємства. Допомогти здобути такі знання – призначення даного посібника.

Економіка підприємства – це сукупність економічних процесів, які здійснюються на підприємстві при використанні ресурсів для задоволення матеріальних потреб у відповідності до матеріальних можливостей учасників господарської діяльності.

Економіка підприємства як наука і навчальний курс є системою знань про закони, закономірності і правила використання на підприємстві певних, суворо обмежених, ресурсів для випуску корисної продукції (робіт, послуг) і розподілу її серед споживачів.

Мета і завдання курсу: опанування студентами основних розділів прикладної економіки, знайомство з методами організації ефективного господарювання на рівні основної ланки суспільного виробництва – підприємства, набуття необхідної сукупності теоретичних та практичних знань з управління ринковою економікою на сучасному етапі її розвитку.

Запропонований навчальний посібник ставить за мету допомогти студентам економічних та інженерних спеціальностей, спеціалістам-практикам та керівникам підприємств оволодіти основними принципами, прогресивними формами і методами впливу на господарсько-фінансове благополуччя свого підприємства в ринкових умовах господарювання.

Навчальний посібник написаний відповідно до типової навчальної програми дисципліни “Економіка підприємства” для економічних факультетів вищих закладів освіти України з деякими доповненнями.

В навчальному посібнику використані нові нормативні документи, що регулюють господарську діяльність підприємств у сфері економічних відносин.

Навчальний посібник підготовлено кандидатом економічних наук, доцентом кафедри економіки Житомирського державного технологічного університету Шваб Л. І.

Автор висловлює щирі вдячність рецензентам: доктору економічних наук, професору, завідувачу кафедри економіки і права Національного університету харчових технологій А. О. Заїнчковському, доктору економічних наук, професору, завідувачу кафедри менеджменту організацій Державного агроекологічного університету М. П. Поліщуку за слушні зауваження, рекомендації та побажання, а також колегам по роботі, співробітникам кафедри економіки ЖДТУ на чолі з кандидатом економічних наук, доцентом Ю. С. Цал-Цалко за цінні поради та допомогу при підготовці посібника.



# ТЕМА 1 ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ

- ПЛАН**
- 1.1. Поняття суб'єкта господарювання та види підприємств
  - 1.2. Організаційна і виробнича структура підприємства
  - 1.3. Види й організаційно-правові форми об'єднань підприємств
  - 1.4. Майно підприємства: необоротні та оборотні активи

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

- |   |                              |
|---|------------------------------|
| ✓ Активи  | ✓ Комунальне підприємство    |
| ✓ Акціонерне товариство                         | ✓ Консорціум                 |
| ✓ Асоціація                                     | ✓ Концерн                    |
| ✓ Асоційоване підприємство                      | ✓ Корпоративне підприємство  |
| ✓ Виробнича структура підприємства              | ✓ Корпорація                 |
| ✓ Відкрите акціонерне товариство                | ✓ Необоротні активи          |
| ✓ Господарське об'єднання                       | ✓ Об'єднання підприємств     |
| ✓ Господарське товариство                       | ✓ Оборотні активи            |
| ✓ Державне (комунальне) господарське об'єднання | ✓ Підприємство               |
| ✓ Державне підприємство                         | ✓ Повне товариство           |
| ✓ Закрите акціонерне товариство                 | ✓ Представництво             |
| ✓ Запаси  | ✓ Приватне підприємство      |
| ✓ Командитне товариство                         | ✓ Промислово-фінансова група |
|   | ✓ Унітарне підприємство      |
|   | ✓ Філія                      |
|   | ✓ Холдингова компанія        |



## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 року №436-IV.
2. Закон України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців" від 15 травня 2003 року №755-IV.
3. Класифікація організаційно-правових форм господарювання, затверджена наказом Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації від 22 листопада 1994 року №288.

## 1.1. Поняття суб'єкта господарювання та види підприємств

*Суб'єктами господарювання* визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

*Суб'єктами господарювання є:*

- 1) господарські організації – юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;
- 2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані відповідно до закону як підприємці;
- 3) філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), утворені ними для здійснення господарської діяльності.

Основною виробничо-господарською ланкою економіки України є підприємство. Згідно з Господарським кодексом України **підприємство** – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних і особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної та іншої господарської діяльності.

Підприємства, якщо законом не встановлено іншого, діють на підставі статуту і можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності.

Підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом і не має у своєму складі інших юридичних осіб.

Залежно від форм власності в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- **приватне підприємство**, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- **підприємство, що діє на основі колективної власності** (підприємство колективної власності);
- **комунальне підприємство**, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- **державне підприємство**, що діє на основі державної власності;

- *підприємство, засноване на змішаній формі власності* (на базі об'єднання майна різних форм власності).

В Україні можуть діяти також інші види підприємств, передбачені законодавством.

У разі, якщо в статутному фонді підприємства іноземна інвестиція становить не менш як десять відсотків, воно визнається *підприємством з іноземними інвестиціями*. Підприємство, в статутному фонді якого іноземна інвестиція становить сто відсотків, вважається *іноземним підприємством*.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють підприємства *унітарні* й *корпоративні*.

*Унітарне підприємство* створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.

*Корпоративне підприємство* утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їхнім спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їхнього спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

*Господарськими товариствами* визнаються підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їхнього майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку.

Засновниками й учасниками товариства можуть бути суб'єкти господарювання, інші учасники господарських відносин, а також громадяни, які не є суб'єктами господарювання.

До господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні та командитні товариства.

**Акціонерним товариством** є господарське товариство, яке має статутний фонд, поділений на певну кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій.

Акціонерні товариства можуть бути відкритими або закритими.

Акції **відкритого акціонерного товариства** можуть розповсюджуватися шляхом відкритої підписки і купівлі-продажу на біржах. Акціонери відкритого товариства можуть відчужувати належні їм акції без згоди інших акціонерів та товариства.

Акції **закритого акціонерного товариства** розподіляються між засновниками або серед заздалегідь визначеного кола осіб і не можуть розповсюджуватися шляхом підписки, купуватися та продаватися на біржі. Акціонери закритого товариства мають переважне право на придбання акцій, що продаються іншими акціонерами товариства.

**Товариством з обмеженою відповідальністю** є господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах своїх вкладів.

**Товариством із додатковою відповідальністю** є господарське товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з учасників.

**Повним товариством** є господарське товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

**Командитним товариством** є господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), а інші учасники, присутні в діяльності товариства — лише своїми вкладами (вкладники).

Учасниками повного товариства, повними учасниками командитного товариства можуть бути лише особи, зареєстровані як суб'єкти підприємництва.

Кількість об'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) за організаційно-правовими формами господарювання розглянуто в таблиці 1.1 [28].

*Таблиця 1.1*  
**Кількість об'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання**

Організаційно-правова форма	1997	2000	2001	2002	2003	Середньорічний темп зростання
<b>Усього</b>	<b>615686</b>	<b>775763</b>	<b>834886</b>	<b>889330</b>	<b>935578</b>	<b>1,07</b>
у тому числі:						
приватне	111644	175910	192168	206144	217780	1,12
колективне	37666	48059	40028	37869	36134	0,99
державне підприємство	14158	9824	9965	9307	8469	0,92
казенне підприємство	0	44	49	49	49	1,25
комунальне підприємство	12373	13541	13713	14558	15129	1,03
спільне підприємство	9901	7193	6798	6403	6024	0,92
підприємство зі 100% іноземною інвестицією	1171	2669	2446	2392	2326	1,12
акціонерне товариство	30922	35218	34942	35134	35016	1,02
з них:						
відкрите	8883	12045	12089	12171	12137	1,05
закрите	18981	22228	22100	22255	22194	1,03
товариство з обмеженою відповідальністю	147738	198068	221905	241799	261212	1,10
товариство з додатковою відповідальністю	713	762	719	721	698	1,00
повне товариство	1640	2006	1997	2013	1994	1,03
командитне товариство	653	826	799	762	727	1,02
асоціація	1902	2399	2516	2580	2568	1,05
корпорація	332	555	609	648	717	1,14
консорціум	51	57	57	61	62	1,03
концерн	353	371	380	385	395	1,02
об'єднання	1194	2043	2123	2141	2115	1,10
дочірнє підприємство	5315	16796	19140	21097	22469	1,27
флія	8173	18914	21482	23471	25237	1,21
представництво	2222	2818	2971	3092	3271	1,07
підрозділ	5236	21264	22626	23094	22360	1,27

Підприємства залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік можуть бути віднесені до малих, середніх або великих підприємств.

**Малими** (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

**Великими підприємствами** визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує тисячу осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну п'яти мільйонам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

Усі інші підприємства визнаються **середніми**.

*З метою запровадження спрощеної системи оподаткування до суб'єктів малого підприємництва відносять:*

- юридичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких за рік середньооблікова чисельність працівників не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. гривень.
- фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і у трудових відносинах із якими, разом із членами їхніх сімей, протягом року перебуває не більш як 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. гривень.

## 1.2. Організаційна і виробнича структура підприємства

Підприємство може складатися з *виробничих структурних підрозділів* (виробництва, цехів, відділень, дільниць, бригад, бюро, лабораторій тощо), а також функціональних структурних підрозділів апарату управління (управління, відділів, бюро, служб тощо).

Функції, права та обов'язки структурних підрозділів підприємства визначаються положеннями про них, які затверджуються в порядку, визначеному статутом підприємства або іншими установчими документами.

Підприємство самостійно визначає свою організаційну структуру, встановлює чисельність працівників і штатний розпис, а також має право створювати філії, представництва, відділення та інші відокремлені

підрозділи, погоджуючи питання про розміщення таких підрозділів підприємства з відповідними органами місцевого самоврядування в установленому законодавством порядку. Такі відокремлені підрозділи не мають статусу юридичної особи і діють на підставі положення про них, затвердженого підприємством. Вони можуть відкривати рахунки в установах банків відповідно до законодавства України.

**Відокремлений підрозділ юридичної особи** — це філія, інший підрозділ юридичної особи, що знаходиться поза її місцезнаходженням та виробляє продукцію, виконує роботи або операції, надає послуги в єдиному замкнутому технологічному процесі з юридичною особою, або представництво, що здійснює представництво і захист інтересів юридичної особи.

**Філія** — структурно відокремлена частина юридичної особи, що знаходиться поза межами розташування керівного органу юридичної особи та виконує таку ж діяльність (виробничу, наукову тощо), що й юридична особа в цілому. Філія має своє керівництво, яке підпорядковане керівному органу юридичної особи і діє на підставі доручення, що отримується від відповідного керівного органу юридичної особи.

**Представництво** — структурно відокремлена частина юридичної особи. Представництво діє за межами знаходження юридичної особи від її імені. Діяльність представництва обмежується тільки представницькими функціями (укладання угод, здавання-приймання продукції тощо).

Основним змістом діяльності кожного промислового підприємства є виробничий процес.

**Виробничий процес** — це сукупність взаємопов'язаних основних, допоміжних та обслуговуючих процесів, у результаті яких вихідні матеріали й напівфабрикати перетворюються в готову продукцію.

Виробничі процеси на підприємстві здійснюються у відповідних підрозділах, склад яких характеризує виробничу структуру підприємства.

**Виробнича структура підприємства** характеризує кількісне співвідношення і розміри внутрішніх структурних підрозділів підприємства, а також механізм їх взаємозв'язку.

Схема виробничої структури машинобудівного підприємства показана на рис. 1.1 [6].

#### **Види виробничих структур:**

- цехова (головним виробничим підрозділом підприємства є цех).  
**Цех** — адміністративно відокремлена частина підприємства, в якій виконується комплекс робіт відповідно до внутрішньозаводської спеціалізації;
- безцехова (основою побудови є виробнича дільниця);

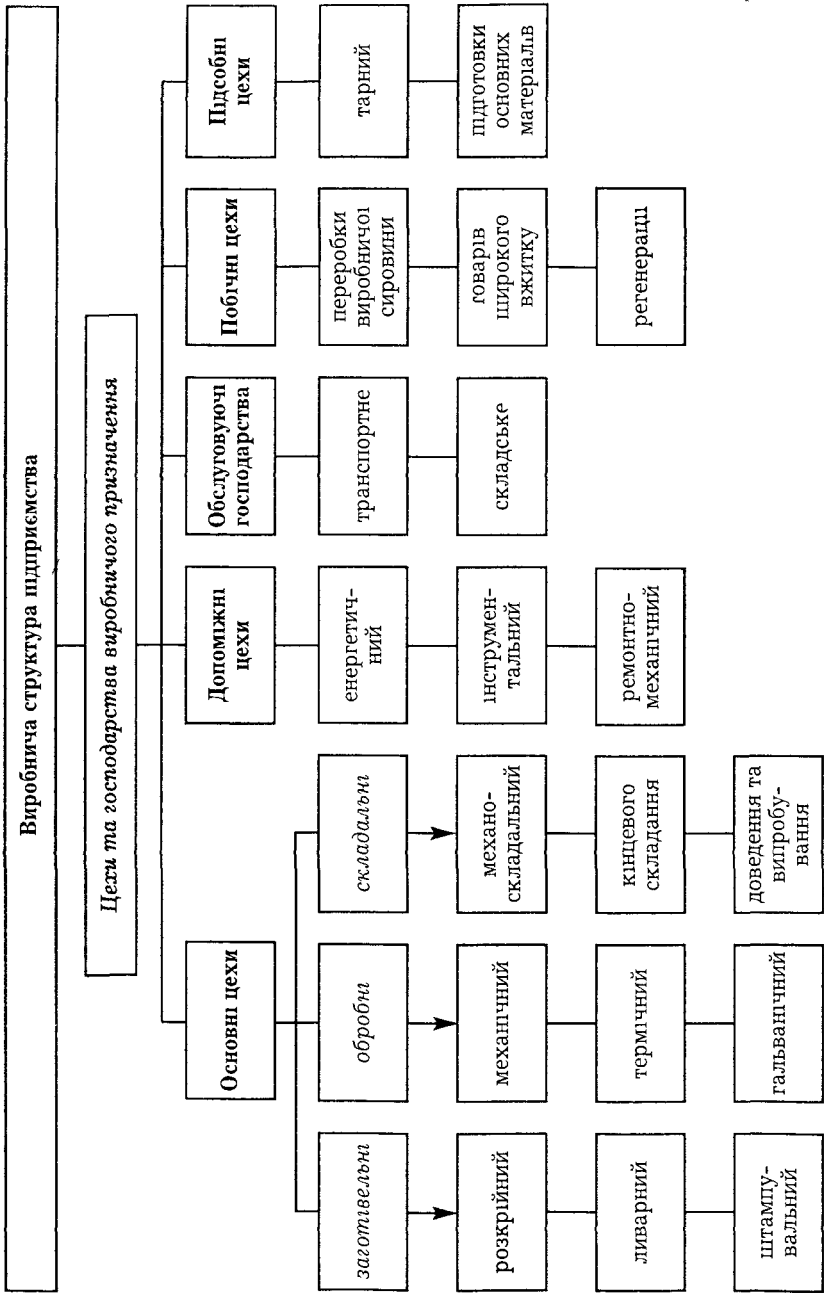


Рис 1.1 Схеми виробничої структури машинобудівного підприємства



- корпусна (основним підрозділом є корпус — об'єднання однотипних цехів),
- комбінатська (на підприємствах, де здійснюються багатостадійні процеси виробництва)

За формою спеціалізації основних цехів розрізняють такі *типи виробничої структури*

- предметна,
- технологічна,
- змішана (предметно-технологічна)

*Предметна виробнича структура* має певний ступінь замкнутості й визначає послідовність використання засобів праці у технологічному процесі, застосування високопродуктивного обладнання, інструментів тощо

*Технологічна виробнича структура* визначає чітку технологічну видокремленість. У кожному підрозділі здійснюються однорідні технологічні процеси з виробництва різного кінцевого продукту

*Змішана (предметно-технологічна) виробнича структура* характеризує наявність на одному й тому самому підприємстві основних цехів, які організовані за предметним та технологічним принципом

*Загальна структура* — сукупність усіх виробничих, управлінських та невиробничих підрозділів підприємства

### **1.3. Види й організаційно-правові форми об'єднань підприємств**

*Об'єднанням підприємств* є господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств із метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних і соціальних завдань

Об'єднання підприємств утворюються підприємствами на добровільних засадах або за рішенням органів, які мають право утворювати об'єднання підприємств. В об'єднання підприємств можуть входити підприємства, утворені за законодавством інших держав, а підприємства України можуть входити в об'єднання підприємств, утворених на території інших держав

Об'єднання підприємств утворюються на невизначений строк або як тимчасові об'єднання і є юридичною особою

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

**Господарське об'єднання** — об'єднання підприємств, утворене з ініціативи підприємств, незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність.

Господарські об'єднання діють на підставі установчого договору та/або статуту, який затверджується їхніми засновниками.

**Державне (комунальне) господарське об'єднання** — об'єднання підприємств, утворене державними (комунальними) підприємствами за рішенням Кабінету Міністрів України або у визначених законом випадках, рішенням міністерств (інших органів, до сфери управління яких входять підприємства, що утворюють об'єднання) або рішенням компетентних органів місцевого самоврядування.

Державне (комунальне) господарське об'єднання діє на підставі рішення про його утворення та статуту, який затверджується органом, що прийняв рішення про утворення об'єднання.

Господарськими об'єднаннями є асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств, передбачені законодавством.

**Асоціація** — договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. У статуті асоціації повинно бути зазначено, що вона є господарською асоціацією. Асоціація не має права втручатися у господарську діяльність підприємств — учасників асоціації. За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їхні інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями.

**Корпорацією** визнається договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

**Консорціум** — тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, у порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.

**Концерном** визнається статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їхньої фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їхні інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.

Державні й комунальні господарські об'єднання утворюються переважно у формі корпорації або концерну незалежно від найменування об'єднання (комбінат, трест тощо).

**Підприємства – учасники об'єднання підприємств** зберігають статус юридичної особи незалежно від організаційно-правової форми об'єднання.

**Підприємство – учасник господарського об'єднання – має право:**

- 1) добровільно вийти з об'єднання на умовах і в порядку, визначених установчим договором про його утворення чи статутом господарського об'єднання;
- 2) бути членом інших об'єднань підприємств, якщо законом, засновницьким договором чи статутом господарського об'єднання не встановлено іншого;
- 3) одержувати від господарського об'єднання в установленому порядку інформацію, пов'язану з інтересами підприємства;
- 4) одержувати частину прибутку від діяльності господарського об'єднання відповідно до його статуту. Підприємство може мати також інші права, передбачені засновницьким договором чи статутом господарського об'єднання відповідно до законодавства.

Підприємство, яке входить до складу державного або комунального господарського об'єднання, не має права без згоди об'єднання виходити з його складу, а також об'єднувати на добровільних засадах свою діяльність з іншими суб'єктами господарювання та приймати рішення про припинення своєї діяльності.

Рішення про утворення об'єднання підприємств (установчий договір) та статут об'єднання погоджуються з Антимонопольним комітетом України в порядку, встановленому законодавством.

Учасники об'єднання підприємств можуть робити на умовах і в порядку, передбачених його установчими документами, майнові вклади (вступні, членські, цільові тощо).

Майно передається об'єднанню його учасниками у господарське відання або в оперативне управління на підставі установчого договору чи

рішення про утворення об'єднання. Вартість майна об'єднання відображається у його балансі.

Господарське об'єднання має право утворювати за рішенням його вищого органу управління унітарні підприємства, філії, представництва, а також бути учасником (засновником) господарських товариств.

Об'єднання підприємств не відповідає за зобов'язаннями його учасників, а підприємства-учасники не відповідають за зобов'язаннями об'єднання, якщо іншого не передбачено установчим договором або статутом об'єднання.

Підприємство може бути учасником промислово-фінансової групи (або транснаціональної промислово-фінансової групи, якщо до складу групи входять українські та іноземні юридичні особи).

*Промислово-фінансова група* є об'єднанням, яке створюється за рішенням Кабінету Міністрів України на певний строк із метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міжнародними договорами України, а також із метою виробництва кінцевої продукції.

До складу промислово-фінансової групи можуть входити промислові та інші підприємства, наукові й проектні установи, інші установи і організації усіх форм власності. У складі промислово-фінансової групи визначається головне підприємство, яке має пріоритетне право діяти від імені промислово-фінансової групи як учасника господарських відносин.

Промислово-фінансова група не є юридичною особою і не підлягає державній реєстрації як суб'єкт господарювання.

*Асоційовані підприємства* (господарські організації) – це група суб'єктів господарювання – юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі в статутному фонді та/або управлінні. Залежність між асоційованими підприємствами може бути простою і вирішальною.

*Проста залежність між асоційованими підприємствами* виникає у разі, якщо одне з них має можливість блокувати прийняття рішень іншим (залежним) підприємством, які повинні прийматися відповідно до закону або установчих документів цього підприємства кваліфікованою більшістю голосів.

*Вирішальна залежність між асоційованими підприємствами* виникає у разі, якщо між підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування за рахунок переважної участі контролюючого підприємства в статутному фонді або загальних зборах чи інших органах управління іншого (дочірнього) підприємства, зокрема володіння

контрольним пакетом акцій. Відносини вирішальної залежності можуть встановлюватися за умови отримання згоди відповідних органів Антимонопольного комітету України.

Про наявність простої і вирішальної залежності має бути зазначено у відомостях державної реєстрації залежного (дочірнього) підприємства й опубліковано в офіційному друкованому виданні.

Суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій дочірнього підприємства (підприємств), визнається *холдинговою компанією*. Між холдинговою компанією та її дочірніми підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування.

Якщо з вини контролюючого підприємства дочірнім підприємством було укладено (здійснено) невігідні для нього угоди або операції, то контролююче підприємство повинно компенсувати завдані дочірньому підприємству збитки.

Якщо дочірнє підприємство з вини контролюючого підприємства опиниться у стані неплатоспроможності й буде визнане банкрутом, то субсидіарну відповідальність перед кредиторами дочірнього підприємства нестиме контролююче підприємство.

Законом можуть визначатися й інші форми об'єднання інтересів підприємств (союзи, спілки, асоціації підприємців тощо).

#### **1.4. Майно підприємства: необоротні та оборотні активи**

При здійсненні господарської діяльності у розпорядженні підприємства знаходяться різні види майна в матеріальній та нематеріальній формах. За економічним змістом майно як активи підприємства поділяють на *необоротні та оборотні активи*.

*Активи* — ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигід у майбутньому.

Наявні активи (потенціал) підприємства відображаються в його балансі.

За призначенням активи виробничого підприємства поділяють на окремі об'єкти (рис. 1.2) [37].

Підприємство отримує активи шляхом їх придбання або виробництва, контролює та одержує майбутні вигоди, які очікується одержати від використання цих ресурсів. Кожен із активів сприяє надходженню економічних вигід на підприємство.

**Необоротні активи підприємства поділяють на:**

**1. Нематеріальні активи** — права на об'єкти промислової та інтелектуальної власності. На підприємстві наводяться окремо первісна та

залишкова вартості нематеріальних активів, а також нарахована у встановленому порядку сума зносу. Залишкова вартість визначається як різниця між первісною вартістю та сумою зносу.

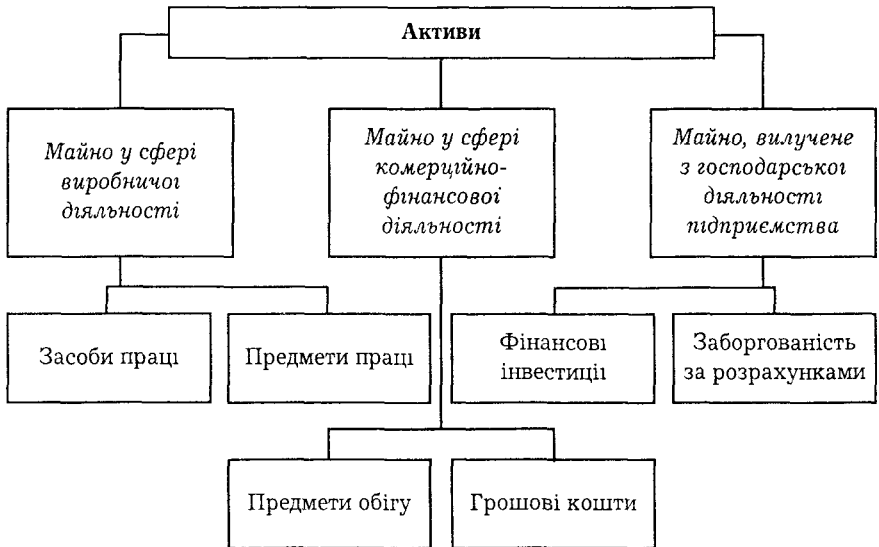


Рис. 1.2. Класифікація активів підприємства

**2. Незавершене будівництво** – витрати за оцінкою на календарну дату на незавершене будівництво (разом з устаткуванням для монтажу), що здійснюється для власних потреб підприємства, а також авансові платежі для фінансування такого будівництва.

**3. Основні засоби** – сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері.

**4. Довгострокові фінансові інвестиції** – фінансові інвестиції на період понад один рік, а також усі інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент через участь у капіталі.

**Фінансові інвестиції** – це активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку за рахунок відсотків, дивідендів тощо, зростання вартості капіталу або отримання інших вигід для інвестора.

**5. Довгострокова дебіторська заборгованість** – заборгованість підприємству фізичних та юридичних осіб, яка не виникає в ході нормального операційного циклу і буде погашена після дванадцяти місяців від дати її нараховання.

**6. Відстрочені податкові активи** — податки (нараховані, сплачені), що підлягають відшкодуванню в наступних періодах внаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки.

**7. Інші необоротні активи** — необоротні активи від розстрочки зобов'язань перед підприємством.

**Оборотні активи** — грошові кошти та їхні еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом не більше як два-надцяти місяців від дати балансу.

**До різновидностей оборотних активів належать:**

### **1. Запаси**

**1.1. Виробничі запаси** — запаси сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання в ході нормального операційного циклу, які входять до складу виготовлюваної продукції або є необхідними компонентами при її виготовленні.

**Напівфабрикати** — це продукція, що не пройшла всіх установлених технологічним процесом стадій виробництва й потребує доопрацювання або укомплектування.

**1.2. Тварини на вирощуванні та відгодівлі** — дорослі тварини на відгодівлі та в нагулі, птиця, звірі, кролики, дорослі тварини, вибракovanі з основного стада для реалізації, та молодняк тварин.

**1.3. Незавершене виробництво** — витрати на незавершене виробництво і незавершені роботи (послуги) на календарну дату.

**1.4. Готова продукція** — запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів і замовниками й відповідають технічним умовам і стандартам. Продукція, яка не відповідає наведеним вимогам (крім браку), та роботи, які не прийняті замовником, є незавершеним виробництвом.

**1.5. Товари** — продукція, яка придбана підприємством для наступного продажу.

### **2. Кошти, розрахунки та інші активи**

**2.1. Векселі одержані** — заборгованість (боргові зобов'язання) покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію (товари), виконані роботи та надані послуги, яка забезпечена векселями (борговими розписками).

**2.2. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги** — заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари,

роботи або послуги (крім заборгованості, яка забезпечена векселем). До активів входить чиста реалізаційна вартість, яка визначається шляхом вирахування з дебіторської заборгованості резерву сумнівних боргів.

**2.3. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом** — заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплата за податками, зборами та іншими платежами до бюджету.

**2.4. Дебіторська заборгованість за виданими авансами** — аванси, надані іншим підприємствам у рахунок наступних надходжень активів.

**2.5. Дебіторська заборгованість із нарахованих доходів** — нараховані дивіденди, проценти, роялті тощо, що підлягають надходженню.

**2.6. Дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків** — заборгованість пов'язаних сторін та дебіторська заборгованість із внутрішньовідомчих розрахунків.

**2.7. Інша поточна дебіторська заборгованість** — заборгованість працівників підприємства з інших операцій, наприклад, за товари, придбані в кредит, або за отримані від підприємства позики.

**2.8. Поточні фінансові інвестиції** — фінансові інвестиції на строк, що не перевищує одного року, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, котрі є еквівалентами грошових коштів).

**2.9. Грошові кошти та їхні еквіваленти** — кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів у національній та іноземній валютах. Кошти, які не можна використати для операцій протягом одного року, входять до складу необоротних активів

**2.10. Інші оборотні активи** — оборотні активи як зобов'язання перед підприємством за його майно.

**2.11. Витрати майбутніх періодів** — витрати, що мали місце протягом поточного або попередніх звітних періодів, але належать до наступних звітних періодів. До витрат майбутніх періодів належать витрати, пов'язані з підготовчими до виробництва роботами в сезонних галузях промисловості, освоєнням нових виробництв та агрегатів, сплачені авансом орендні платежі, оплата страхового поліса, підписка на газети, журнали, періодичні та довідкові видання тощо.

Кожне підприємство одержує активи з відповідних джерел.

За видами джерела утворення активів підприємства можуть існувати в різних формах (рис. 1.3) [37].

Джерела утворення майна підприємства поділяються на два види: власний капітал (вклади власників, прибуток, резерви, фонди, безповоротне фінансування тощо) та зобов'язання (залучені кошти — кредити, кредиторська заборгованість тощо).



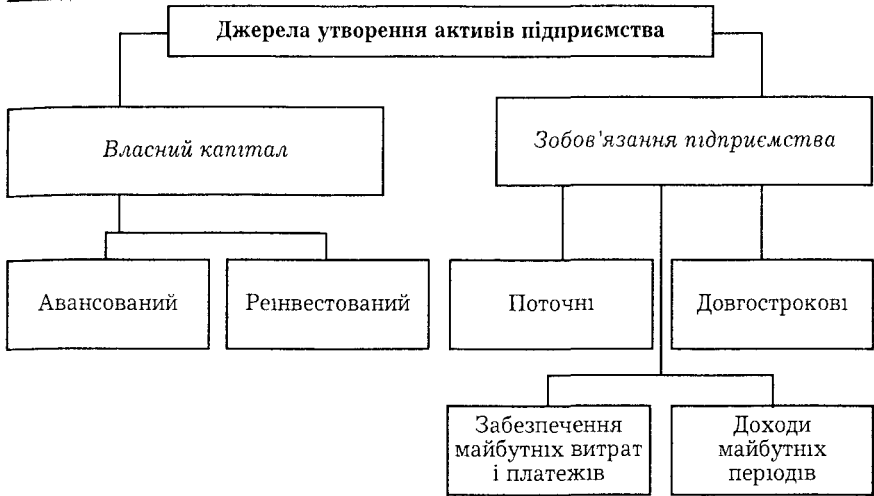


Рис. 1.3. Форми існування джерел утворення активів підприємства



### ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Підприємство як самостійний суб'єкт господарювання.
2. Види та організаційні форми підприємств.
3. Основні тенденції зміни законодавчої бази, що регулює діяльність підприємств.
4. Місце і роль підприємства в сучасній економічній системі.
5. Класифікація підприємств за різними ознаками.
6. Організаційна структура підприємства та основні шляхи її удосконалення.
7. Актуальні проблеми обґрунтування виробничої структури підприємств різних форм власності.
8. Джерела формування майна підприємства.
9. Поняття та форми господарських товариств.
10. Переваги і недоліки функціонування об'єднань підприємств в Україні.
11. Майнові відносини в об'єднанні підприємств.
12. Створення і діяльність промислово-фінансової групи.
13. Асоційовані підприємства й холдингові компанії.
14. Поняття та класифікація активів підприємства.
15. Необоротні активи суб'єкта господарювання.
16. Характеристика оборотних активів підприємства.

**ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ****ТЕСТИ ДО ТЕМИ 1****Тест 1. Комунальне підприємство діє на основі:**

- а) приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи),
- б) колективної власності (підприємств колективної форми власності),
- в) комунальної власності територіальної громади,
- г) державної власності

**Тест 2. Філія — це:**

- а) структурно відокремлена частина юридичної особи, що знаходиться поза межами розташування керівного органу юридичної особи та виконує таку ж діяльність (виробничу, наукову тощо), що й юридична особа в цілому,
- б) структурно відокремлена частина юридичної особи, що діє за межами знаходження юридичної особи від її імені,
- в) тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо)

**Тест 3. Командитним товариством є:**

- а) господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, а інші учасники — лише своїми вкладками,
- б) господарське товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном,
- в) господарське товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном

**Тест 4. Промислово-фінансова група — це:**

- а) тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо),
- б) об'єднання, яке створюється за рішенням Кабінету Міністрів України на певний строк із метою реалізації державних програм

розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України,

- в) структурно відокремлені підрозділи юридичної особи, що знаходяться поза межами розташування її керівного органу та виконують таку ж діяльність (виробничу, наукову тощо), що й юридична особа

**Тест 5. Асоціація — це:**

- а) тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо),
- б) договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників об'єднання,
- в) господарське товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном

# ТЕМА 2 ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- ПЛАН**
- 2.1. Загальна характеристика підприємницької та господарської діяльності
  - 2.2. Форми реалізації і основні напрями економічної політики держави
  - 2.3. Державне регулювання господарської й підприємницької діяльності
  - 2.4. Державна реєстрація і порядок ліквідації суб'єктів підприємництва
  - 2.5. Договірні взаємовідносини у підприємстві

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

✓ Боржник	✓ Оподаткування
✓ Господарський договір	✓ Організаційно-господарські відносини
✓ Господарські санкції	✓ Патентування
✓ Господарська діяльність	✓ Пеня
✓ Державне замовлення	✓ Підприємництво
✓ Державний контракт	✓ Підприємець
✓ Економічна стратегія	✓ Суб'єкт господарювання
✓ Економічна тактика	✓ Торговий патент
✓ Єдиний державний реєстр	✓ Штраф
✓ Кредитор	✓ Штрафні санкції
✓ Ліквідаційна комісія	✓ Юридична особа
✓ Ліцензування	
✓ Некомерційне господарювання	

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436-IV.
2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року №435-IV із змінами і доповненнями, внесеними законами України від 19 червня 2003 року №980-IV, від 18 листопада 2003 року №1255-IV.
3. Закон України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців" від 15 травня 2003 року №755-IV.

### 2.1. Загальна характеристика підприємницької та господарської діяльності

Під *господарською діяльністю* розуміють діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення

та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є **підприємництвом**, а суб'єкти підприємництва – **підприємцями**. Господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку – **некомерційна господарська діяльність**.

**Підприємництво** – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Підприємці мають право-без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, не заборонену законом.

**Підприємництво здійснюється на основі таких принципів:**

- 1) вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності;
- 2) самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів виготовлюваної продукції, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законодавством, встановлення цін на продукцію і послуги;
- 3) вільного найму підприємцем працівників;
- 4) комерційного розрахунку та власного комерційного ризику;
- 5) вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законодавством;
- 6) самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валової виручки на свій розсуд.

**Некомерційне господарювання** – це самостійна систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання, спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку.

Некомерційна господарська діяльність здійснюється суб'єктами господарювання державного або комунального секторів економіки у галузях (видах діяльності), в яких забороняється підприємництво, на підставі рішення відповідного органу державної влади чи органу місцевого самоврядування. Некомерційна господарська діяльність може здійснюватись також іншими суб'єктами господарювання, яким здійснення господарської діяльності у формі підприємництва забороняється законом.

Діяльність негосподарюючих суб'єктів, спрямована на створення і підтримання необхідних матеріально-технічних умов їхнього функціонування, що здійснюється за участі або без участі суб'єктів господарювання, є *господарським забезпеченням діяльності негосподарюючих суб'єктів*.

Сферу господарських відносин становлять господарсько-виробничі, організаційно-господарські та внутрішньогосподарські відносини.

*Господарсько-виробничими* є майнові та інші відносини, що виникають між суб'єктами господарювання при безпосередньому здійсненні господарської діяльності.

Під *організаційно-господарськими відносинами* розуміють відносини, що складаються між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарських повноважень у процесі управління господарською діяльністю.

*Внутрішньогосподарськими* є відносини, що складаються між структурними підрозділами суб'єкта господарювання, та відносини суб'єкта господарювання з його структурними підрозділами.

*Загальними принципами господарювання в Україні є:*

- 1) забезпечення економічної багатоманітності й рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання;
- 2) свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законодавством України;
- 3) вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України;
- 4) обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємництві, екологічного захисту населення, захисту прав споживачів та безпеки суспільства і держави;
- 5) захист національного товаровиробника;
- 6) заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їхніх посадових осіб у господарські відносини.

## **2.2. Форми реалізації і основні напрями економічної політики держави**

У сфері господарювання держава здійснює довгострокову (стратегічну) і поточну (тактичну) економічну й соціальну політику, спрямовану на реалізацію та оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання і споживачів, різних суспільних верств і населення в цілому.

**Економічна стратегія** — обраний державою курс економічної політики, розрахований на тривалу перспективу і спрямований на вирішення великомасштабних економічних та соціальних завдань, завдань культурного розвитку, гарантування економічної безпеки держави, збереження і примноження її економічного потенціалу і національного багатства, підвищення народного добробуту. Економічна стратегія — це й визначення пріоритетних цілей народного господарства, засобів та способів їхньої реалізації, виходячи зі змісту об'єктивних процесів і тенденцій, що мають місце в національному й світовому господарстві, та враховуючи законні інтереси суб'єктів господарювання.

**Економічна тактика** — сукупність найближчих цілей, завдань, засобів і способів їхнього досягнення для реалізації стратегічного курсу економічної політики в конкретних умовах, що складаються в поточному періоді розвитку народного господарства.

Правове закріплення **економічної політики** здійснюється шляхом визначення засад внутрішньої і зовнішньої політики у прогнозах і програмах економічного і соціального розвитку України та окремих її регіонів, програмах діяльності Кабінету Міністрів України, цільових програмах економічного, науково-технічного і соціального розвитку, а також відповідних законодавчих актах.

**Основними напрямками економічної політики, що визначаються державою, є:**

- 1) **структурно-галузева політика**, спрямована на здійснення державою прогресивних змін у структурі народного господарства, удосконалення міжгалузевих та внутрішньогалузевих пропорцій, стимулювання розвитку галузей, які визначають науково-технічний прогрес, забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної продукції і зростання рівня життя населення. Складовими цієї політики є промислова, аграрна, будівельна та інші сфери економічної політики, щодо яких держава здійснює відносно самостійний комплекс заходів стимулюючого впливу;
- 2) **інвестиційна політика**, спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно у галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ними;
- 3) **амортизаційна політика**, спрямована на створення суб'єктам господарювання найбільш сприятливих та рівноцінних умов забезпечення процесу простого відтворення основних виробничих і невіробничих фондів;

- 4) **політика інституційних перетворень**, спрямована на формування раціональної багатуукладної економічної системи шляхом трансформування відносин власності, здійснення роздержавлення економіки, приватизації та націоналізації виробничих фондів, забезпечення на власній основі розвитку різних форм власності й господарювання, еквівалентності відносин обміну між суб'єктами господарювання, на державну підтримку і захист усіх форм ефективного господарювання та ліквідацію будь-яких протизаконних економічних структур;
- 5) **цінова політика**, спрямована на регулювання державою відносин обміну між суб'єктами ринку з метою забезпечення еквівалентності в процесі реалізації національного продукту, дотримання необхідної паритетності цін між галузями й видами господарської діяльності, а також забезпечення стабільності оптових та роздрібних цін;
- 6) **антимонопольно-конкурентна політика**, спрямована на створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення їхньої взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими, насамперед у сфері монопольного ціноутворення та за рахунок зниження якості продукції, послуг, сприяння зростанню ефективної соціально орієнтованої економіки;
- 7) **бюджетна політика**, спрямована на оптимізацію та раціоналізацію формування доходів і використання державних фінансових ресурсів, підвищення ефективності державних інвестицій у народне господарство, узгодження загальнодержавних і місцевих інтересів у сфері міжбюджетних відносин, регулювання державного боргу та забезпечення соціальної справедливості при перерозподілі національного доходу;
- 8) **податкова політика**, спрямована на забезпечення економічно обгрунтованого податкового навантаження на суб'єктів господарювання, стимулювання суспільно необхідної економічної діяльності суб'єктів, а також дотримання принципу соціальної справедливості та конституційних гарантій прав громадян при оподаткуванні їхніх доходів;
- 9) **грошово-кредитна політика**, спрямована на забезпечення народного господарства економічно необхідним обсягом грошової маси, досягнення ефективного готівкового обігу, залучення коштів суб'єктів господарювання та населення до банківської системи, стимулювання використання кредитних ресурсів на потреби функціонування і розвитку економіки;
- 10) **валютна політика**, спрямована на встановлення і підтримання паритетного курсу національної валюти щодо іноземних валют,



стимулювання зростання державних валютних резервів та їхнє ефективне використання;

11) *зовнішньоекономічна політика*, спрямована на регулювання державою відносин суб'єктів господарювання з іноземними суб'єктами господарювання та захист національного ринку і вітчизняного товаровиробника.

Держава здійснює *екологічну політику*, що забезпечує раціональне використання й повноцінне відтворення природних ресурсів, створення безпечних умов життєдіяльності населення.

У соціально-економічній сфері держава здійснює *соціальну політику захисту прав споживачів, політику заробітної плати і доходів населення, політику зайнятості, політику соціального захисту й соціального забезпечення*.

### **2.3. Державне регулювання господарської й підприємницької діяльності**

Держава застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності.

*Основними засобами регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання є:*

- 1) державне замовлення, державне завдання;
- 2) ліцензування, патентування і квотування;
- 3) сертифікація й стандартизація;
- 4) застосування нормативів та лімітів;
- 5) регулювання цін і тарифів;
- 6) надання інвестиційних, податкових та інших пільг;
- 7) надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій і субсидій.

Умови, обсяги, сфери та порядок застосування окремих видів засобів державного регулювання господарської діяльності визначаються Господарським кодексом, іншими законодавчими актами, а також програмами економічного і соціального розвитку.

*Державне замовлення* є засобом державного регулювання економіки шляхом формування на договірній (контрактній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для державних потреб, розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) цієї продукції (виконання робіт, надання послуг) серед суб'єктів господарювання, незалежно від їхньої форми власності.

*Державний контракт* — це договір, укладений державним замовником від імені держави з суб'єктом господарювання — виконавцем

державного замовлення, в якому визначаються економічні та правові зобов'язання сторін і регулюються їхні господарські відносини.

**Ліцензування, патентування** певних видів господарської діяльності та **квотування** є засобами державного регулювання у сфері господарювання, спрямованими на забезпечення єдиної державної політики у цій сфері та захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства й окремих споживачів.

**Ліцензія** — документ державного зразка, який засвідчує право суб'єкта господарювання — ліцензіата на провадження зазначеного в ньому виду господарської діяльності протягом визначеного строку за умови виконання ліцензійних умов.

У сферах, пов'язаних із торгівлею за грошові кошти, обміном готівкових валютних цінностей (у тому числі операції з готівковими платіжними засобами, вираженими в іноземній валюті, та з платіжними картками), у сфері грального бізнесу та побутових послуг, інших сферах, визначених законом, може здійснюватися **патентування** підприємницької діяльності суб'єктів господарювання.

**Торговий патент** — це державне свідоцтво, яке засвідчує право суб'єкта господарювання займатися певними видами підприємницької діяльності впродовж встановленого строку. **Спеціальний торговий патент** — це державне свідоцтво, яке засвідчує право суб'єкта господарювання на особливий порядок оподаткування відповідно до законодавства України.

У необхідних випадках держава застосовує **квотування**, встановлюючи граничний обсяг (квоти) виробництва чи обігу певних товарів і послуг.

**У сфері господарювання застосовуються:**

- державні стандарти України;
- кодекси усталеної практики;
- класифікатори;
- технічні умови;
- міжнародні, регіональні й національні стандарти інших країн (застосовуються в Україні відповідно до чинних міжнародних договорів України).

**Застосування стандартів чи їхніх окремих положень є обов'язковим для:**

- 1) суб'єктів господарювання, якщо на стандарти є посилання в нормативно-правових актах;
- 2) учасників угоди (контракту) щодо розроблення, виготовлення чи постачання продукції, якщо в ній (ньому) є посилання на певні стандарти;

- 3) виробника чи постачальника продукції, якщо він склав декларацію про відповідність продукції певним стандартам чи застосував позначення цих стандартів у її маркуванні;
- 4) виробника чи постачальника, якщо його продукцію сертифіковано за вимогами стандартів.

З метою запобігання наданню послуг та реалізації продукції, що небезпечні для життя, здоров'я, майна громадян і довкілля, сприяння споживачеві у виборі продукції, створення умов для участі суб'єктів господарювання в міжнародному економічному, науково-технічному співробітництві й міжнародній торгівлі здійснюється *сертифікація*, тобто підтвердження відповідності якості продукції та послуг вимогам стандартів.

Держава може надавати *дотації* суб'єктам господарювання: на підтримку виробництва життєво важливих продуктів харчування, на виробництво життєво важливих лікарських препаратів та засобів реабілітації інвалідів, на імпорتنі закупівлі окремих товарів, послуги транспорту, що забезпечують соціально важливі перевезення, а також суб'єктам господарювання, що опинилися у критичній соціально-економічній або екологічній ситуації, з метою фінансування капітальних вкладень на рівні, необхідному для підтримання їхньої діяльності, на цілі технічного розвитку, що дають значний економічний ефект, а також в інших випадках, передбачених законом.

Система оподаткування будується за принципами економічної доцільності, соціальної справедливості, поєднання інтересів суспільства, держави, територіальних громад, суб'єктів господарювання та громадян.

З метою вирішення найважливіших економічних і соціальних завдань держави закони, якими регулюється *оподаткування* суб'єктів господарювання, повинні передбачати:

- 1) оптимальне поєднання фіскальної та стимулюючої функцій оподаткування;
- 2) стабільність (незмінність) протягом кількох років загальних правил оподаткування;
- 3) усунення подвійного оподаткування;
- 4) узгодженість із податковими системами інших країн.

Ставки податків мають нормативний характер і не можуть встановлюватись індивідуально для окремого суб'єкта господарювання.

Система оподаткування в Україні повинна передбачати граничні розміри податків і зборів, які можуть справлятися з суб'єктів господарювання. При цьому податки та інші обов'язкові платежі, що відповідно до законодавства входять до ціни товарів (робіт, послуг) або відносяться на

їхню собівартість, сплачуються суб'єктами господарювання незалежно від результатів їхньої господарської діяльності.

З метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва органи влади:

- 1) надають підприємцям земельні ділянки, передають державне майно, необхідне для здійснення підприємницької діяльності;
- 2) сприяють підприємцям в організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування їхньої діяльності, підготовці кадрів;
- 3) здійснюють первісне облаштування неосвоєних територій об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури з продажем або передачею їх підприємцям;
- 4) стимулюють модернізацію технологій, інноваційну діяльність, освоєння підприємцями нових видів продукції та послуг;
- 5) надають підприємцям інші види допомоги.

Держава сприяє розвитку малого підприємництва, створює необхідні умови для цього.

Уповноваженими органами державної влади та органами місцевого самоврядування здійснюється державна політика у сфері *економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності й захисту суб'єктів господарювання і споживачів від недобросовісної конкуренції.*

Держава здійснює *контроль і нагляд за господарською діяльністю суб'єктів господарювання у таких сферах:*

- *збереження й витрачання коштів і матеріальних цінностей* суб'єктами господарських відносин — за станом і достовірністю бухгалтерського обліку та звітності;
- *фінансових, кредитних відносин, валютного регулювання та податкових відносин* — за додержанням суб'єктами господарювання кредитних зобов'язань перед державою і розрахункової дисципліни, додержанням вимог валютного законодавства, податкової дисципліни;
- *цін і ціноутворення* — з питань додержання суб'єктами господарювання державних цін на продукцію і послуги;
- *монополізму та конкуренції* — з питань додержання антимонопольно-конкурентного законодавства;
- *земельних відносин* — за використанням і охороною земель, водних відносин і лісового господарства — за використанням та охороною вод і лісів, відтворенням водних ресурсів і лісів;
- *виробництва і праці* — за безпекою виробництва і праці, додержанням законодавства про працю; за пожежною, екологічною,

санітарно-гігієнічною безпекою; за дотриманням стандартів, норм і правил, якими встановлено обов'язкові вимоги щодо умов здійснення господарської діяльності;

- *споживання* — за якістю і безпечністю продукції та послуг;
- *зовнішньоекономічної діяльності* — з питань технологічної, економічної, екологічної та соціальної безпеки.

Органи державної влади і посадові особи уповноважені здійснювати державний контроль і державний нагляд за господарською діяльністю. Незаконне втручання та перешкоджання господарській діяльності суб'єктів господарювання з боку органів державної влади і їхніх посадових осіб при здійсненні ними державного контролю та нагляду, забороняються. Органи державної влади і посадові особи зобов'язані здійснювати інспектування та перевірки діяльності суб'єктів господарювання неупереджено, об'єктивно і оперативно, дотримуючись вимог законодавства, поважаючи права і законні інтереси суб'єктів господарювання.

*Суб'єкт господарювання має право* на одержання інформації про результати інспектування і перевірок його діяльності не пізніше як через тридцять днів після їх закінчення, якщо іншого не передбачено законом. Дії та рішення державних органів контролю й нагляду, а також їхніх посадових осіб, які проводили інспектування і перевірку, можуть бути оскаржені суб'єктом господарювання у встановленому законодавством порядку.

*Усі суб'єкти господарювання зобов'язані* здійснювати первинний (оперативний) та бухгалтерський обліки результатів своєї роботи, складати статистичну інформацію, а також надавати відповідно до вимог законодавства фінансову звітність і статистичну інформацію про свою господарську діяльність. Забороняється вимагати від суб'єктів господарювання надання статистичної інформації та інших даних, не передбачених законодавством.

## **2.4. Державна реєстрація і порядок ліквідації суб'єктів підприємництва**

*Суб'єкт господарювання може бути* утворений за рішенням власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органу, а у випадках, спеціально передбачених законодавством, також за рішенням інших органів, організацій і громадян шляхом заснування нового, реорганізації (злиття, приєднання, виділення, поділу, перетворення) чинного суб'єкта господарювання з додержанням вимог законодавства.

*Суб'єкти господарювання можуть утворюватися* шляхом при-мусового поділу (виділення) чинного суб'єкта господарювання за розпорядженням антимонопольних органів відповідно до антимоно-польно-конкурентного законодавства України.

Однією з головних умов діяльності суб'єктів підприємництва є їхня державна реєстрація.

*Державна реєстрація* юридичних осіб та фізичних осіб – підприєм-ців – це засвідчення факту створення або ліквідації юридичної особи, засвідчення факту набуття або позбавлення статусу підприємця фізич-ною особою, а також вчинення інших реєстраційних дій шляхом вне-сення відповідних записів до Єдиного державного реєстру.

*Єдиний державний реєстр* юридичних осіб та фізичних осіб – підпри-ємців – це автоматизована система збирання, накопичення, захисту, обліку й надання інформації про юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців.

*До порядку проведення державної реєстрації* юридичних осіб та фі-зичних осіб – підприємців входять:

- 1) перевірка комплектності документів, які подаються державному реєстратору, та повноти відомостей, що вказані в реєстраційній картці;
- 2) перевірка документів, які подаються державному реєстратору, на відсутність підстав для відмови у проведенні державної реє-страції;
- 3) внесення відомостей про юридичну особу або фізичну особу – підприємця до Єдиного державного реєстру;
- 4) оформлення і видача свідоцтва про державну реєстрацію та ви-писки з Єдиного державного реєстру.

*Свідоцтво про державну реєстрацію* – документ встановленого зразка, який засвідчує факт внесення до Єдиного державного реєстру за-пису про державну реєстрацію юридичної особи або фізичної особи – підприємця.

*Державний реєстратор* – посадова особа, яка здійснює державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців.

*Зміни до установчих документів* юридичної особи, а також зміна прізвища, імені, по батькові або місця проживання фізичної особи – підприємця підлягають обов'язковій державній реєстрації шляхом вне-сення відповідних змін до записів Єдиного державного реєстру.

Відокремлені підрозділи юридичної особи не підлягають державній реєстрації.

Представництва, філії іноземних компаній в Україні підлягають ак-редитації на її території.

Державна реєстрація юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців проводиться державним реєстратором тільки у виконавчому комітеті міської ради міста обласного значення або у районній, районній у містах Києві та Севастополі державній адміністрації за місцезнаходженням юридичної особи чи за місцем проживання фізичної особи — підприємця.

**Юридичною особою** є організація, створена і зареєстрована у встановленому законом порядку, певним чином організована як єдине ціле, має організаційну структуру і органи, які здійснюють її правоздатність.

Юридична особа має певні **традиційні ознаки**. До них належать:

- наявність відокремленого майна;
- самостійна відповідальність за зобов'язаннями;
- придбання і реалізація цивільних прав від свого імені;
- можливість бути позивачем і відповідачем у суді.

**Місцезнаходження юридичної особи** — місцезнаходження постійно діючого виконавчого органу юридичної особи, а в разі його відсутності — місцезнаходження іншого органу чи особи, уповноваженої діяти від імені юридичної особи без довіреності, за певною адресою, яка вказана засновниками (учасниками) в установчих документах і за якою здійснюється зв'язок із юридичною особою.

**Місце проживання фізичної особи** — житловий будинок, квартира, інше приміщення, придатне для проживання в ньому (гуртожиток, готель тощо) у відповідному населеному пункті, в якому фізична особа проживає постійно, переважно або тимчасово, що знаходиться за певною адресою, за якою здійснюється зв'язок із фізичною особою — підприємцем.

**Для проведення державної реєстрації юридичної особи** засновник (засновники) або уповноважена ними особа повинні особисто подати державному реєстратору (надіслати рекомендованим листом з описом вкладення) **такі документи**:

- 1) заповнену реєстраційну картку на проведення державної реєстрації юридичної особи;
- 2) копію рішення засновників або уповноваженого ними органу про створення юридичної особи у випадках, передбачених законодавством;
- 3) два примірники установчих документів;
- 4) рішення Антимонопольного комітету України про згоду на створення, реорганізацію (злиття, приєднання) суб'єктів господарювання у випадках, передбачених законодавством;
- 5) документ (документи), що засвідчує сплату засновником (засновниками) вкладу до статутного фонду суб'єкта господарювання в розмірі, встановленому законодавством;

- б) документ, що засвідчує внесення реєстраційного збору за проведення державної реєстрації юридичної особи.

*Установчими документами* суб'єкта господарювання є рішення про його утворення або засновницький договір, а у випадках, передбачених законодавством, статут (положення) суб'єкта господарювання.

*У засновницькому договорі* засновники зобов'язуються утворити суб'єкт господарювання, визначають порядок спільної діяльності щодо його утворення, умови передачі йому свого майна, порядок розподілу прибутків і збитків, управління діяльністю суб'єкта господарювання та участі в ньому засновників, порядок вибуття і входу нових засновників, інші умови діяльності суб'єкта господарювання, а також порядок його реорганізації та ліквідації.

*Статут* суб'єкта господарювання повинен містити відомості про його найменування і місцезнаходження, мету і предмет діяльності, розмір і порядок утворення статутного та інших фондів, порядок розподілу прибутків і збитків, про органи управління і контролю, їхню компетенцію, про умови реорганізації та ліквідації суб'єкта господарювання, а також інші відомості, пов'язані з особливостями організаційної форми суб'єкта господарювання. Статут може містити й інші відомості, що не суперечать законодавству.

Статут (положення) затверджується власником майна (засновником) суб'єкта господарювання чи його представниками, іншими суб'єктами відповідно до законодавства України.

*Положенням* визначається господарська компетенція органів державної влади, органів місцевого самоврядування чи інших суб'єктів.

При створенні у процесі приватизації або корпоратизації відкритих акціонерних товариств повинен також бути поданий *звіт про наслідки підписки на акції*, затверджений Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку.

*Громадяни, які мають намір здійснювати підприємницьку діяльність* без створення юридичної особи, подають реєстраційну картку встановленого зразка, що є водночас заявою про державну реєстрацію, копію довідки про присвоєння ідентифікаційного номера громадянина — платника податків та інших обов'язкових платежів і документ, що засвідчує внесення плати за державну реєстрацію.

Власник (засновник) або уповноважені ним органи несуть відповідальність за невідповідність вимогам законодавства та недостовірність документів, що подаються для реєстрації.

Згідно з Господарським кодексом державна реєстрація суб'єктів господарювання здійснюється у строк *не більшим як десять днів із дня*



подання документів, а Законом України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців”, що набрав чинності з 1 липня 2004 року, передбачено, що строк державної реєстрації юридичної особи не повинен перевищувати *трьох робочих днів*, а фізичної особи – підприємця – *двох робочих днів* із дати надходження документів для проведення державної реєстрації.

*Орган, що реєструє*, зобов'язаний протягом цього строку видати суб'єкту господарювання свідоцтво про його державну реєстрацію.

*У бланку свідоцтва про державну реєстрацію юридичної особи зазначаються:*

- 1) найменування юридичної особи;
- 2) ідентифікаційний код Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України;
- 3) місцезнаходження юридичної особи;
- 4) місце проведення державної реєстрації;
- 5) дата проведення державної реєстрації;
- 6) прізвище та ініціали державного реєстратора.

*У бланку свідоцтва про державну реєстрацію фізичної особи – підприємця зазначаються:*

- 1) ім'я фізичної особи – підприємця;
- 2) ідентифікаційний номер фізичної особи – платника податків та інших обов'язкових платежів;
- 3) місце проживання фізичної особи – підприємця;
- 4) дата проведення державної реєстрації;
- 5) місце проведення державної реєстрації;
- 6) прізвище та ініціали державного реєстратора.

Свідоцтво про державну реєстрацію підписується державним реєстратором та засвідчується його печаткою.

Згідно із Законом України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців” за проведення державної реєстрації справляється *реєстраційний збір у такому розмірі:*

- десять неоподатковуваних мінімумів доходів громадян – за проведення державної реєстрації юридичної особи;
- два неоподатковуваних мінімуми доходів громадян – за проведення державної реєстрації фізичної особи – підприємця.

За проведення державної реєстрації змін до установчих документів юридичної особи, державної реєстрації зміни імені або місця проживання фізичної особи – підприємця справляється реєстраційний збір у розмірі тридцяти відсотків реєстраційного збору.

За поновлення свідоцтва про державну реєстрацію у зв'язку з його втратою або пошкодженням справляється реєстраційний збір у розмірі одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян.

**На печатках і штампах** суб'єкта господарювання повинен зазначатись ідентифікаційний код, за яким цього суб'єкта внесено до державного реєстру суб'єктів господарювання, або ідентифікаційний номер громадянина-підприємця.

Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта господарювання та копія документа, що підтверджує взяття його на облік в органах державної податкової служби, є підставою для відкриття рахунків в установах банків.

Відомості про державну реєстрацію суб'єкта господарювання вносяться до Єдиного державного реєстру, відкритого для загального ознайомлення.

Відомості про державну реєстрацію суб'єкта господарювання, внесення змін до них підлягають опублікуванню реєструючим органом у спеціальному додатку до газети "Урядовий кур'єр" або офіційному друкованому виданні органу державної влади чи органу місцевого самоврядування за місцезнаходженням суб'єкта господарювання протягом десяти днів із моменту проведення державної реєстрації суб'єкта господарювання (внесення змін до відомостей державної реєстрації) в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Порушення встановленого законом порядку створення суб'єкта господарювання або недостовірність чи невідповідність вимогам законодавства документів, що подаються для його реєстрації, є підставою для відмови в державній реєстрації суб'єкта господарювання. Відмова у реєстрації суб'єкта господарювання з інших мотивів не допускається і може бути оскаржена в судовому порядку.

Діяльність незареєстрованого суб'єкта господарювання, який підлягає державній реєстрації, забороняється. Доходи, одержані таким суб'єктом, стягуються до Державного бюджету України.

**Перереєстрація суб'єкта господарювання** проводиться у разі зміни форми власності, на якій засновано даний суб'єкт, або організаційної форми господарювання, або найменування суб'єкта господарювання і здійснюється в порядку, встановленому для його реєстрації.

**Скасування (припинення) державної реєстрації** суб'єкта господарювання здійснюється за його особистою заявою, а також на підставі рішення суду у випадках визнання недійсними або такими, що суперечать законодавству, установчих документів, або здійснення діяльності, що суперечить закону чи установчим документам, або в інших випадках, передбачених законом.

Скасування державної реєстрації припиняє господарську діяльність і є підставою для здійснення заходів щодо ліквідації суб'єкта господарювання.

Припинення діяльності суб'єкта господарювання здійснюється шляхом його реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або ліквідації — за рішенням власника (власників) чи уповноважених ним органів, за рішенням інших осіб — засновників суб'єкта господарювання чи їхніх правонаступників, а у випадках, передбачених законодавством, — за рішенням суду.

- У разі **злиття** суб'єктів господарювання усі майнові права та обов'язки кожного з них переходять до суб'єкта господарювання, що утворений внаслідок злиття.

- У разі **приєднання** одного або кількох суб'єктів господарювання до іншого суб'єкта господарювання до останнього переходять усі майнові права та обов'язки приєднаних суб'єктів господарювання.

- У разі **поділу** суб'єкта господарювання усі його майнові права і обов'язки переходять за роздільним актом (балансом) у відповідних частках до кожного з нових суб'єктів господарювання, що утворені внаслідок цього поділу. У разі **виділення** одного або кількох нових суб'єктів господарювання до кожного з них переходять за роздільним актом (балансом) у відповідних частках майнові права і обов'язки реорганізованого суб'єкта.

- У разі **перетворення одного суб'єкта господарювання в інший** до новоутвореного суб'єкта господарювання переходять усі майнові права і обов'язки попереднього суб'єкта господарювання.

**Суб'єкт господарювання ліквідується:**

- з ініціативи власників або за рішенням суду;
- у зв'язку із закінченням строку, на який він створювався, чи у разі досягнення мети, заради якої його було створено;
- у разі визнання його в установленому порядку банкрутом;
- у разі скасування його державної реєстрації у випадках, передбачених законодавством.

Скасування державної реєстрації позбавляє суб'єкта господарювання статусу юридичної особи і є підставою для вилучення його з державного реєстру. Суб'єкт господарювання вважається ліквідованим із дня внесення до державного реєстру запису про припинення його діяльності. Такий запис вноситься після затвердження ліквідаційного балансу.

Оголошення про реорганізацію чи ліквідацію господарської організації або припинення діяльності індивідуального підприємця підлягає

опублікуванню реєструючим органом у спеціальному додатку до газети "Урядовий кур'єр" або офіційному друкованому виданні органу державної влади або органу місцевого самоврядування за місцезнаходженням суб'єкта господарювання протягом десяти днів із дня припинення діяльності суб'єкта господарювання.

**Ліквідація** суб'єкта господарювання здійснюється ліквідаційною комісією, яка утворюється власником (власниками) майна суб'єкта господарювання чи його (їхніми) представниками, або іншим органом, визначеним законом. Ліквідацію суб'єкта господарювання може бути також покладено на орган управління суб'єкта, що ліквідується.

Орган (особа), який прийняв рішення про ліквідацію суб'єкта господарювання, встановлює порядок та визначає строки проведення ліквідації, а також строк для заявлення претензій кредиторами, що не може бути меншим, ніж два місяці з дня оголошення про ліквідацію.

**Ліквідаційна комісія** або інший орган, який проводить ліквідацію суб'єкта господарювання, *здійснює таке*:

- 1) вміщує в друкованих органах повідомлення про ліквідацію суб'єкта та порядок і строки заявлення кредиторами претензій;
- 2) вживає необхідних заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання, який ліквідується, та виявлення вимог кредиторів, письмово повідомляючи кожного з них про ліквідацію суб'єкта господарювання;
- 3) оцінює наявне майно суб'єкта господарювання, який ліквідується, і розраховується з кредиторами, складає ліквідаційний баланс та подає його власнику або органу, який призначив ліквідаційну комісію. Достовірність і повнота ліквідаційного балансу повинні бути перевірені у встановленому законодавством порядку.

Претензи кредиторів до суб'єкта господарювання, що ліквідується, задовольняються з майна цього суб'єкта. Черговість та порядок задоволення вимог кредиторів визначаються відповідно до закону. Претензі, що не задоволені через відсутність майна суб'єкта господарювання, претензі, які не визнані ліквідаційною комісією, якщо їх заявники у місячний строк після одержання повідомлення про повне або часткове відхилення претензії не звернуться до суду з відповідним позовом, а також претензі, у задоволенні яких за рішенням суду кредиторів відмовлено, вважаються погашеними. Майно, що залишилося після задоволення претензій кредиторів, використовується за вказівкою власника.

Кількість створених та ліквідованих об'єктів ЄДРПОУ за регіонами України показано в таблиці 2.1 [28].

Таблиця 2.1

Кількість створених та ліквідованих об'єктів ЄДРПОУ за регіонами

Регіони України	Усього об'єктів ЄДРПОУ (на 01.01. 2002)	Із них ліквідовано протягом року		Усього об'єктів ЄДРПОУ (на 01.01. 2003)	Із них створено протягом року	
		об'єктів	відсотків до загальної кількості		об'єктів	відсотків до загальної кількості
Україна	889330	15018	1,7	935578	60195	6,4
Автономна Республіка Крим	37247	435	1,2	39419	2508	6,4
<i>Області</i>						
Вінницька	20799	253	1,2	23074	2153	9,3
Волинська	14018	279	2,0	14547	766	5,3
Дніпропетровська	71896	824	1,1	75862	4674	6,2
Донецька	71479	1675	2,3	74284	4524	6,1
Житомирська	17073	329	1,9	17858	1051	5,9
Закарпатська	16253	395	2,4	16728	956	5,7
Запорізька	34134	220	0,6	36689	2628	7,2
Івано-Франківська	20567	607	3,0	20855	882	4,2
Київська	29673	536	1,8	31774	2316	7,3
Кіровоградська	18354	309	1,7	19294	1143	5,9
Луганська	32762	585	1,8	34195	1957	5,7
Львівська	47419	448	0,9	49470	2331	4,7
Миколаївська	28439	420	1,5	30175	2088	6,9
Одеська	54903	1511	2,8	56688	3974	7,0
Полтавська	28675	466	1,6	29832	1593	5,3
Рівненська	14589	261	1,8	15129	791	5,2
Сумська	19334	383	2,0	20013	1131	5,7
Тернопільська	17218	175	1,0	17786	653	3,7
Харківська	59324	1751	3,0	60990	3690	6,1
Херсонська	23956	297	1,2	24985	1316	5,3
Хмельницька	19416	235	1,2	20450	1158	5,7
Черкаська	20096	366	1,8	21163	1336	6,3
Чернівецька	11741	200	1,7	12012	587	4,9
Чернігівська	14833	296	2,0	15517	938	6,0
м. Київ	135308	731	0,5	147189	12324	8,4
м. Севастополь	9824	1031	10,5	9600	727	7,6

## 2.5. Договірні взаємовідносини у підприємстві

У процесі здійснення господарської діяльності суб'єкти господарювання регулюють майнові господарські й інші відносини між собою завдяки застосуванню двох основних нормативно-правових документів — договору та господарського договору.

Категорії *договір* і *господарський договір* співвідносяться як загальне і особливе. Вони мають майновий характер.

Цивільний кодекс України визначає, що *договір* — це домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків.

Отже, *договір* є правовою формою (засобом) узгодження волі двох чи декількох сторін, спрямованої на досягнення певного правового результату.

*Господарським договором* є майнова угода між двома або більше суб'єктами господарювання, змістом якої є зобов'язання майнового характеру у сфері господарської діяльності: при виготовленні та реалізації продукції, виконанні робіт, наданні послуг тощо.

*Господарський договір* — це зафіксовані в спеціальному правовому документі на підставі угоди зобов'язання учасників господарських відносин (сторін), спрямовані на обслуговування (забезпечення) їхньої господарської діяльності.

За економічним змістом та юридичними ознаками законодавство України виділяє такі види договорів:

- 1) договір купівлі-продажу;
- 2) договір підряду;
- 3) договір постачання;
- 4) договір контрактації сільськогосподарської продукції;
- 5) договір оренди майна та лізинг;
- 6) договір збереження;
- 7) договір енергопостачання;
- 8) договір спільної діяльності.

При укладанні господарських договорів сторони можуть визначати **зміст договору** на основі:

- 1) вільного волевиявлення, коли сторони мають право погоджувати на свій розсуд будь-які умови договору, що не суперечать законодавству;
- 2) типового договору, рекомендованого органом управління суб'єктам господарювання для використання при укладенні ними договорів, коли сторони мають право за взаємною згодою змінювати

- окремі умови, передбачені типовим договором, або доповнювати його зміст;
- 3) типового договору, затвердженого Кабінетом Міністрів України, чи у випадках, передбачених законом, іншим органом державної влади, коли сторони не можуть відступати від змісту типового договору, але мають право конкретизувати його умови;
  - 4) договору приєднання, запропонованого однією стороною для інших можливих суб'єктів, коли ці суб'єкти у разі вступу в договір не мають права наполягати на зміні його змісту.

**Зміст господарського договору** становлять умови договору, визначені угодою його сторін, спрямованою на встановлення, зміну або припинення господарських зобов'язань, як погоджені сторонами, так і ті, що приймаються ними як обов'язкові умови договору відповідно до законодавства.

Господарський договір вважається укладеним, якщо між сторонами досягнуто згоди щодо усіх його істотних умов. **Істотними є умови**, визнані такими за законом чи необхідні для договорів даного виду, а також умови, щодо яких на вимогу однієї із сторін повинна бути досягнута згода.

**Істотні умови** — це умови, при відсутності яких договір не може вважатися укладеним.

При укладанні господарського договору сторони зобов'язані у будь-якому разі погодити **предмет, ціну та строк дії договору**.

Умови про **предмет у господарському договорі** повинні визначити найменування (номенклатуру, асортимент) та кількість продукції (робіт, послуг), а також вимоги до їхньої якості.

**Ціна** у господарському договорі визначається за згодою сторін, у договорі може бути передбачено доплати до встановленої ціни за продукцію (роботи, послуги) вищої якості або виконання робіт у скорочені строки порівняно з нормативними.

У разі визнання погодженої сторонами в договорі ціни такою, що порушує вимоги антимонопольно-конкурентного законодавства, антимонопольний орган має право вимагати від сторін зміни умови договору щодо ціни.

**Строком дії господарського договору** є час, упродовж якого існують господарські зобов'язання сторін, що виникли на підставі цього договору. На зобов'язання, що виникли у сторін до укладення ними господарського договору, не поширюються умови укладеного договору, якщо договором не передбачено іншого. Закінчення строку дії господарського договору не звільняє сторони від відповідальності за його порушення, що мало місце під час дії договору.

Господарський договір за загальним правилом викладається у формі єдиного документа, підписаного сторонами та скріпленого печатками. Допускається укладання господарських договорів у спрощений спосіб, тобто шляхом обміну листами, факсограмами, телеграмами, телефонограмами тощо, а також шляхом підтвердження прийняття до виконання замовлень, якщо законом не встановлено спеціальних вимог до форми та порядку укладання даного виду договорів.

Проект договору може бути запропонований будь-якою із сторін. У разі, якщо проект договору викладено як єдиний документ, він надається другій стороні у двох примірниках.

Сторона, яка одержала проект договору, у разі згоди з його умовами оформляє договір і повертає один примірник договору другій стороні або надсилає відповідь на лист, факсограму тощо у двадцятиденний строк після одержання договору.

За наявності заперечень щодо окремих умов договору сторона, яка одержала проект договору, складає протокол розбіжностей, про що робиться застереження у договорі, та у двадцятиденний строк надсилає другій стороні два примірники протоколу розбіжностей разом із підписаним договором.

Сторона, яка одержала протокол розбіжностей до договору, зобов'язана протягом двадцяти днів розглянути його, в цей же строк вжити заходів для врегулювання розбіжностей з другою стороною та внести до договору всі прийняті пропозиції, а ті розбіжності, що залишились не врегульованими, передати в цей же строк до суду, якщо на це є згода другої сторони.

У разі досягнення сторонами згоди щодо всіх або окремих умов, зазначених у протоколі розбіжностей, така згода повинна бути підтверджена у письмовій формі (протоколом узгодження розбіжностей, листами, телеграмами, телетайпограмами тощо).

У разі, якщо сторони не досягли згоди з усіх істотних умов господарського договору, такий договір вважається неукладеним (таким, що не відбувся).

Господарський договір повинен містити *такі умови (модель господарського договору)*:

- предмет договору, його кількісні та якісні характеристики;
- строк дії договору і строки його виконання;
- сума (вартість) договору й ціна одиниці виміру;
- порядок виконання та передачі–приймання виконаних договірних зобов'язань;
- порядок і форми здійснення розрахунків;



- відповідальність за невиконання (неналежне виконання) сторонами договірних зобов'язань;
- обставини, що знімають відповідальність сторін за невиконання (неналежне виконання) сторонами договірних зобов'язань (форс-мажор);
- способи забезпечення неналежного виконання договірних зобов'язань;
- порядок розгляду спорів, що виникають із господарського договору.

За певних обставин у суб'єктів господарювання може виникнути необхідність **зміни та розірвання господарських договорів**, що в односторонньому порядку не допускається.

Сторона договору, яка вважає за необхідне змінити або розірвати договір, повинна надіслати пропозиції про це другій стороні за договором. Сторона договору, яка одержала пропозицію про зміну чи розірвання договору, у двадцятиденний строк після одержання пропозиції повідомляє другу сторону про результати її розгляду.

У разі, якщо сторони не досягли згоди щодо зміни (розірвання) договору або у разі неодержання відповіді у встановлений строк з урахуванням часу поштового обігу, заінтересована сторона має право передати спір на вирішення суду.

Якщо судовим рішенням договір змінено або розірвано, договір вважається зміненим або розірваним із дня набрання чинності даним рішенням, якщо іншого строку набрання чинності не встановлено за рішенням суду.

При виконанні договорів кожна сторона повинна вжити усіх заходів, необхідних для належного виконання нею зобов'язання, враховуючи інтереси другої сторони та забезпечення загальногосподарського інтересу. Порушення зобов'язань є підставою для застосування господарських санкцій.

**Господарськими санкціями** визнаються заходи впливу на правопорушника у сфері господарювання, в результаті застосування яких для нього настають несприятливі економічні або правові наслідки.

У сфері господарювання застосовуються такі **види господарських санкцій**:

- відшкодування збитків;
- штрафні;
- оперативно-господарські;
- адміністративно-господарські.

**Підставою** для господарсько-правової відповідальності учасника господарських відносин є вчинене ним правопорушення у сфері господарювання. Учасник господарських відносин відповідає за невиконання або неналежне

виконання господарського зобов'язання чи порушення правил здійснення господарської діяльності, якщо не доведе, що ним ужито усіх залежних від нього заходів для недопущення господарського правопорушення.

Учасник господарських відносин, який порушив господарське зобов'язання або установлені вимоги щодо здійснення господарської діяльності, повинен *відшкодувати завдані цим збитки* суб'єкту, права або законні інтереси якого порушено.

Під *збитками* розуміють витрати, понесені потерпілою стороною, втрата або пошкодження її майна, а також не одержані нею доходи, які вона одержала б у разі належного виконання зобов'язання або дотримання правил здійснення господарської діяльності другою стороною.

*До складу збитків*, що підлягають відшкодуванню особою, яка допустила господарське правопорушення, входять:

- 1) вартість втраченого, пошкодженого або знищеного майна;
- 2) додаткові витрати (штрафні санкції, сплачені іншим суб'єктам, вартість додаткових робіт, додатково витрачених матеріалів тощо), понесені стороною, яка зазнала збитків унаслідок порушення зобов'язання другою стороною;
- 3) неодержаний прибуток (втрачена вигода), на який сторона, яка зазнала збитків, мала право розраховувати у разі належного виконання зобов'язання другою стороною;
- 4) матеріальна компенсація моральної шкоди у випадках, передбачених законом.

*Штрафні санкції* — це господарські санкції у вигляді грошової суми (неустойка, штраф, пеня), яку учасник господарських відносин зобов'язаний сплатити у разі порушення ним правил здійснення господарської діяльності, невиконання або неналежного виконання господарського зобов'язання.

*Неустойкою* (штрафом, пенею) є грошова сума або інше майно, які боржник повинен передати кредиторowi у разі порушення боржником зобов'язання.

*Кредитор* — це особа, яка наділена правом вимагати від свого контрагента (боржника) виконання певної дії (ряду дій).

*Боржник* — це особа, яка зобов'язана вчинити на користь кредитора певну дію (ряд дій) або утримуватися від учинення певної дії (ряду дій).

*Штрафом* є неустойка, що обчислюється у відсотках від суми невиконаного або неналежно виконаного зобов'язання.

*Пенею* є неустойка, що обчислюється у відсотках від суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожен день прострочення виконання.

Штраф може, по суті, встановлюватися за будь-яке порушення зобов'язання, тоді як пеня — у разі прострочення виконання зобов'язань, тобто вона покликана забезпечити лише своєчасне виконання обов'язків боржника. Пеня є тривалою неустойкою, яка стягується за кожний подальший період (наприклад, за кожний день) прострочення невиконаного в строк (певний термін) зобов'язання. Штраф та пеня обчислюються лише у відсотках.

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 іншого не передбачено законом чи договором, **у таких розмірах**:

- 1) за порушення умов зобов'язання щодо якості (комплектності) товарів (робіт, послуг) стягується штраф у розмірі двадцяти відсотків вартості неякісних (некомплектних) товарів (робіт, послуг);
- 2) за порушення строків виконання зобов'язання стягується пеня у розмірі 0,1 відсотка вартості товарів (робіт, послуг), щодо яких допущено прострочення виконання за кожний день прострочення, а за прострочення понад тридцять днів додатково стягується штраф у розмірі семи відсотків указаної вартості.

У разі, якщо розміру штрафних санкцій законом не визначено, санкції застосовуються в розмірі, передбаченому договором.

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.

Оперативно-господарські санкції застосовуються незалежно від вини суб'єкта, який порушив господарське зобов'язання, та можуть застосовуватися одночасно з відшкодуванням збитків і стягненням штрафних санкцій.

За порушення встановлених законодавчими актами правил здійснення господарської діяльності до суб'єктів господарювання уповноваженими органами державної влади або органами місцевого самоврядування можуть бути застосовані **адміністративно-господарські санкції**, тобто заходи організаційно-правового або майнового характеру,

спрямовані на припинення правопорушення суб'єкта господарювання та ліквідацію його наслідків.

До суб'єктів господарювання можуть застосовуватися такі *адміністративно-господарські санкції*.

- 1) вилучення прибутку (доходу);
- 2) адміністративно-господарський штраф;
- 3) стягнення зборів (обов'язкових платежів);
- 4) зупинення операцій за рахунками суб'єктів господарювання;
- 5) застосування антидемпінгових заходів;
- 6) припинення експортно-імпортних операцій;
- 7) застосування індивідуального режиму ліцензування;
- 8) зупинення дві ліцензії (патенту) на здійснення суб'єктом господарювання певних видів господарської діяльності;
- 9) анулювання ліцензії (патенту) на здійснення суб'єктом господарювання окремих видів господарської діяльності;
- 10) обмеження або зупинення діяльності суб'єкта господарювання;
- 11) скасування державної реєстрації та ліквідація суб'єкта господарювання,
- 12) інші адміністративно-господарські санкції.

## **ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

1. Сутність господарської діяльності.
2. Державна реєстрація суб'єктів підприємництва.
3. Установчі документи суб'єкта підприємницької діяльності.
4. Регулювання господарської та підприємницької діяльності в Україні.
5. Сутність і порядок ліквідації суб'єктів підприємництва.
6. Ліцензування та патентування певних видів господарської діяльності.
7. Основні засоби регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання.
8. Права та обов'язки суб'єктів господарювання.
9. Сутність некомерційної господарської діяльності.
10. Сутність і значення економічної стратегії та економічної тактики суб'єкта підприємницької діяльності.
11. Порядок ліквідації суб'єктів підприємництва.
12. Договірні взаємовідносини у підприємстві.
13. Істотні умови у господарському договорі.
14. Сутність та механізм застосування господарських санкцій.

**ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ****ТЕСТИ ДО ТЕМИ 2****Тест 1. Підприємництво — це:**

- а) самостійна систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання, спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку;
- б) господарська діяльність організації, створеної і зареєстрованої у встановленому законом порядку, певним чином організованої як єдине ціле, що має організаційну структуру і органи, які здійснюють її провоздатність;
- в) самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

**Тест 2. Державний контракт — це:**

- а) державне свідцтво, яке засвідчує право суб'єкта господарювання на особливий порядок оподаткування відповідно до закону;
- б) договір, укладений державним замовником від імені держави з суб'єктом господарювання — виконавцем державного замовлення, в якому визначаються економічні та правові зобов'язання сторін і регулюються їхні господарські відносини;
- в) зафіксовані в спеціальному правовому документі на підставі угоди зобов'язання учасників господарських відносин (сторін), спрямовані на обслуговування (забезпечення) їхньої господарської діяльності.

**Тест 3. Штрафні санкції — це:**

- а) господарські санкції у вигляді грошової суми (неустойка, штраф, пеня), яку учасник господарських відносин зобов'язаний сплатити у разі порушення ним правил здійснення господарської діяльності, невиконання або неналежного виконання господарського зобов'язання;
- б) грошова сума або інше майно, які боржник повинен передати кредиторіві у разі порушення боржником зобов'язання;
- в) неустойка, що обчислюється у відсотках від суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожен день прострочення виконання.

**Тест 4. Неустойка — це:**

- а) грошова сума або інше майно, які боржник повинен передати кредиторovi у разі порушення боржником зобов'язання,
- б) вартість додаткових робіт, додатково витрачених матеріалів та інші витрати, понесені стороною, яка зазнала збитків унаслідок порушення зобов'язання другою стороною,
- в) господарські санкції у вигляді твердої грошової суми, яку учасник господарських відносин зобов'язаний сплатити у разі порушення ним умов контракту

**Тест 5. Господарські санкції — це:**

- а) право суб'єкта господарювання на особливий порядок оподаткування відповідно до закону,
- б) заходи впливу на правопорушника у сфері господарювання, в результаті застосування яких для нього настають несприятливі економічні або правові наслідки,
- в) грошова сума, яку учасник господарських відносин зобов'язаний сплатити у разі порушення ним правил здійснення господарської діяльності, невиконання або неналежного виконання господарського зобов'язання

# ТЕМА 3 УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

- ПЛАН**
- 3.1. Поняття і сучасні принципи управління
  - 3.2. Функції управління підприємством
  - 3.3. Методи управління підприємством
  - 3.4. Організаційні структури управління підприємством
  - 3.5. Корпоративне управління

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

- |  |                                      |
|--|--------------------------------------|
| ✓ Акція                                      | ✓ Методи управління                  |
| ✓ Виконавчий орган управління                | ✓ Мотивація                          |
| ✓ Вищий орган управління                     | ✓ Неформальна концепція              |
| ✓ Дивізійна структура управління             | ✓ Планування                         |
| ✓ Дивізійний підхід                          | ✓ Принципи управління                |
| ✓ Колективний договір                        | ✓ Прогнозування                      |
| ✓ Концепції управління                       | ✓ Рационалістична концепція          |
| ✓ Корпоративне управління                    | ✓ Регламентні методи                 |
| ✓ Лінійна структура управління               | ✓ Розпорядчі методи                  |
| ✓ Лінійно-функціональна структура управління | ✓ Спостережна рада                   |
| ✓ Матрична структура управління              | ✓ Трудовий колектив                  |
| ✓ Множинна структура управління              | ✓ Управління                         |
|  | ✓ Управління підприємством           |
|  | ✓ Функції управління                 |
|  | ✓ Функціональна структура управління |

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

- 1 Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436-IV
- 2 Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року №435-IV із змінами і доповненнями, внесеними законами України від 19 червня 2003 року №980-IV, від 18 листопада 2003 року №1255-IV
- 3 Закон України “Про господарські товариства” від 19 вересня 1991 року №1576-XII
- 4 Закон України “Про власність” від 7 лютого 1991 року №697-XII із змінами і доповненнями

### 3.1. Поняття і сучасні принципи управління

*Управління* являє собою цілеспрямовану координацію суспільного виробництва.

*Управління підприємством* — це постійний і системний вплив на діяльність його структурних підрозділів для забезпечення узгодженої роботи і досягнення кінцевого позитивного результату.

*Управління підприємством* здійснюється відповідно до його установчих документів на основі поєднання прав власника щодо господарського використання свого майна і участі в управлінні трудового колективу. Власник здійснює свої права щодо управління підприємством безпосередньо або через уповноважені ним органи відповідно до статуту підприємства чи інших установчих документів. Для керівництва господарською діяльністю підприємства власник (власники) або уповноважений ним орган призначає (обирає) керівника підприємства. *У разі найму керівника підприємства* з ним укладається договір (контракт), в якому визначаються строк найму, права, обов'язки і відповідальність керівника, умови його матеріального забезпечення, умови звільнення його з посади, інші умови найму за погодженням сторін. Керівник підприємства без доручення діє від імені підприємства, представляє його інтереси в органах державної влади й органах місцевого самоврядування, інших організаціях, у відносинах із юридичними особами та громадянами, формує адміністрацію підприємства і вирішує питання діяльності підприємства в межах і порядку, визначених установчими документами. Керівника підприємства може бути звільнено з посади достроково на підставах, передбачених договором (контрактом) відповідно до законодавства.

На всіх підприємствах, де використовується наймана праця, між власником або уповноваженим ним органом і трудовим колективом або уповноваженим ним органом повинен укладатися *колективний договір*, яким регулюються виробничі, трудові та соціальні відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства.

*Трудовий колектив підприємства* становлять усі громадяни, які своєю працею беруть участь у його діяльності на основі трудового договору (контракту, угоди) або інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством. Повноваження трудового колективу щодо його участі в управлінні підприємством встановлюються статутом або іншими установчими документами.

Рішення з соціально-економічних питань, що стосуються діяльності підприємства, розробляються і приймаються його органами управління за участі трудового колективу і уповноважених ним органів.



*Сучасне управління* — особлива форма економічних відносин, що має свою логіку розвитку, зміну і розвиток концепцій.

Існують *такі концепції управління підприємством*.

*Раціоналістична концепція*. Суть її в тому, що успіх підприємства залежить від раціональної організації виробництва та ефективності використання ресурсів, тобто від внутрішніх факторів. Підприємство розглядається як замкнута система, мета і завдання якої є заданими і стабільними протягом тривалого часу. Основа стратегії підприємства — поглиблення спеціалізації виробництва, побудова організаційної структури за функціональним принципом, вирішальне значення надається контролю.

*Неформальна концепція* має за основу ситуаційний підхід до управління. Підприємство розглядається як відкрита система, і головна передумова її успіху лежить поза нею. Успіх пов'язується з тим, наскільки успішно підприємство пристосовується до зовнішнього середовища.

В управлінні сучасною економікою необхідно керуватися *принципами*:

- чіткого розподілу праці;
- додержання дисципліни і порядку;
- повноваження й відповідальності;
- використання мотивації високопродуктивної праці;
- забезпечення справедливості;
- упевненості в постійності й стабільності роботи;
- дотримання взаємовідносин із співробітниками згідно з ієрархічним ланцюгом;
- заохочення ініціативи.

*Процес управління на підприємстві* — це неперервна взаємодія та координація дій персоналу з виконання функцій управління для досягнення мети господарської діяльності.

Управлінські рішення не можна розглядати як довільну дію. Передумовою підготовки та прийняття управлінського рішення завжди є наявність проблеми, тобто встановлення невідповідності між фактичним і бажаним станом діяльності виробничого, комерційного чи іншого суб'єкта, яка перешкоджає його ефективному функціонуванню та розвитку.

### 3.2. Функції управління підприємством

Під *функцією управління* розуміють відособлений вид управлінської праці, що виникає на основі її поділу всередині процесу управління. *Функція управління* — це будь-яка дія, що здійснюється в системі

управління і спрямована на зміну стану об'єкта управління відповідно до поставленої мети.

Основними загальними функціями управління підприємством є планування, організація, координація, регулювання, мотивація і контроль.

**Планування** – визначення мети розвитку суб'єкта господарювання та засобів її досягнення, передбачення плану дій трудового колективу на певний період.

В управлінській діяльності планування слугує основою для прийняття управлінських рішень.

**Прогнозування** в управлінському циклі передує плануванню, тому його можна розглядати як підфункцію. Завдання прогнозування полягає в науковому передбаченні розвитку виробництва та пошуку рішень, які забезпечать його розвиток в оптимальному режимі.

**Організація** – це діяльність, що спрямована на створення та розвиток об'єкта управління, включає регламентацію окремих елементів процесу управління і залежно від об'єкта поділяється на організацію виробництва, організацію праці й організацію управління.

Завданням **координації** є забезпечення необхідної узгодженості дій працівників підприємства, тобто координація їхніх дій відповідно до плану.

**Функція регулювання** полягає в збереженні режиму функціонування об'єкта управління, забезпеченні нормального проходження виробничих процесів на підприємстві.

**Мотивація** – процес стимулювання трудового колективу або окремого працівника до діяльності, що забезпечує досягнення найкращих її результатів.

**Контроль** – процес перевірки виконання прийнятих рішень та оцінки досягнутих за певний період результатів, порівняння досягнутого з очікуваним і поточне коригування діяльності, що в сукупності забезпечує виконання завдань на належному рівні.

До процесів контролю належать:

- визначення результатів діяльності на основі зіставлення результатів здійснення рішень із запланованими;
- порівняння показників очікуваного і фактичного виконання планів;
- аналіз ймовірних відхилень від запланованих показників;
- перевірка припущень;
- перевірка методичної та змістової узгодженості планового процесу.

Таким чином, **управління** – це сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, координації, регулювання, мотивації та контролю, які забезпечують практичну реалізацію цілей підприємства.

### 3.3. Методи управління підприємством

*Методи управління* — способи впливу на окремих працівників та виробничі колективи в цілому, що необхідні для досягнення цілей підприємства.

*Розрізняють такі методи управління:*

➤ **економічні** — це методи, що реалізують матеріальні інтереси участі персоналу у виробничих процесах шляхом використання товарно-грошових відносин та економічних важелів. **Економічні методи мають два аспекти реалізації:**

*Перший аспект* характеризує процес управління, зорієнтований на використання створеного на загальнодержавному рівні економічного сегмента зовнішнього середовища (система оподаткування, амортизаційна політика, мінімальний рівень заробітної плати тощо).

*Другий аспект* пов'язаний з управлінням, зорієнтованим на використання різноманітних економічних важелів (фінансування, кредитування, ціноутворення, економічні санкції тощо).

➤ **соціально-психологічні** — реалізують мотиви соціальної поведінки персоналу (змістовність праці, можливості для прояву ініціативи, моральне заохочення, суспільне визнання тощо).

➤ **організаційні** методи базуються на мотивах примусового впливу на людей, заснованих на використанні організаційних відносин та адміністративній владі керівництва. Вони поділяються на регламентні й розпорядчі.

*Сутність регламентних методів* полягає у формуванні структури та ієрархії управління, делегуванні повноважень і відповідальності працівникам, визначенні орієнтирів діяльності підлеглих, наданні методичної, інструктивної та іншої допомоги виконавцям.

*Розпорядчі методи* управління охоплюють оперативну (поточну) організаційну роботу, тобто визначення і розподіл конкретних завдань виконавцям, контроль за їх виконанням, проведення нарад тощо.

### 3.4. Організаційні структури управління підприємством

*Організаційна структура управління* — форма системного управління, яка визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів із використанням лінійних, функціональних і міжфункціональних зв'язків у процесі спілкування.

*Лінійні зв'язки* виникають між підрозділами і керівниками різних рівнів управління, де один керівник підпорядкований іншому.

*Функціональні зв'язки* характеризують взаємодію керівників, які виконують певні функції на різних рівнях управління, і між ними не існує адміністративного підпорядкування.

*Міжфункціональні зв'язки* мають місце між підрозділами однакового рівня управління.

З усього різноманіття організаційних структур управління дуже чітко виділяються дві великі групи. Це — ієрархічні й адаптивні організаційні структури (рис. 3.1) [22].

Розглянемо у чому полягає їхнє розходження.

*Ієрархічні організаційні структури* (їх ще називають формальними, механістичними, бюрократичними, класичними, традиційними) характеризуються твердою ієрархією влади на підприємстві, формалізацією правил і використанняваних процедур, централізованим прийняттям рішень, вузько визначеною відповідальністю в діяльності.

*Адаптивні організаційні структури* (органічні, гнучкі) характеризуються розмитістю ієрархії управління, невеликою кількістю рівнів управління, гнучкістю структури влади, слабким чи помірним використанням формальних правил і процедур, децентралізацією прийняття рішень, широко обумовленою відповідальністю в діяльності.

Ієрархічні структури управління мають багато різновидів. Вони утворюються відповідно до принципів, які були сформульовані ще на початку XX сторіччя. При цьому головна увага приділялася поділу праці на окремі функції.

Сучасні організаційні структури ієрархічного типу походять від елементарних структур. *Елементарна організаційна структура* відображає дворівневий поділ, що може існувати тільки на малих підприємствах. При такій структурі в організації виділяються верхній рівень (керівник) і нижній рівень (виконавець). До елементарних структур можна віднести *лінійні* та *функціональні* організаційні структури управління. Ці види структур як самостійні не використовуються жодним великим підприємством.

*Лінійна структура управління* дуже проста за своєю сутністю: основним принципом її побудови є вертикальна ієрархія, тобто підпорядкованість ланок управління знизу доверху. При лінійній структурі управління дуже чітко здійснюється принцип єдиноначальності: на чолі кожного підрозділу стоїть керівник, наділений усіма повноваженнями, який здійснює одноособове керівництво підлеглими йому ланками, а також зосереджує у своїх руках усі функції управління.

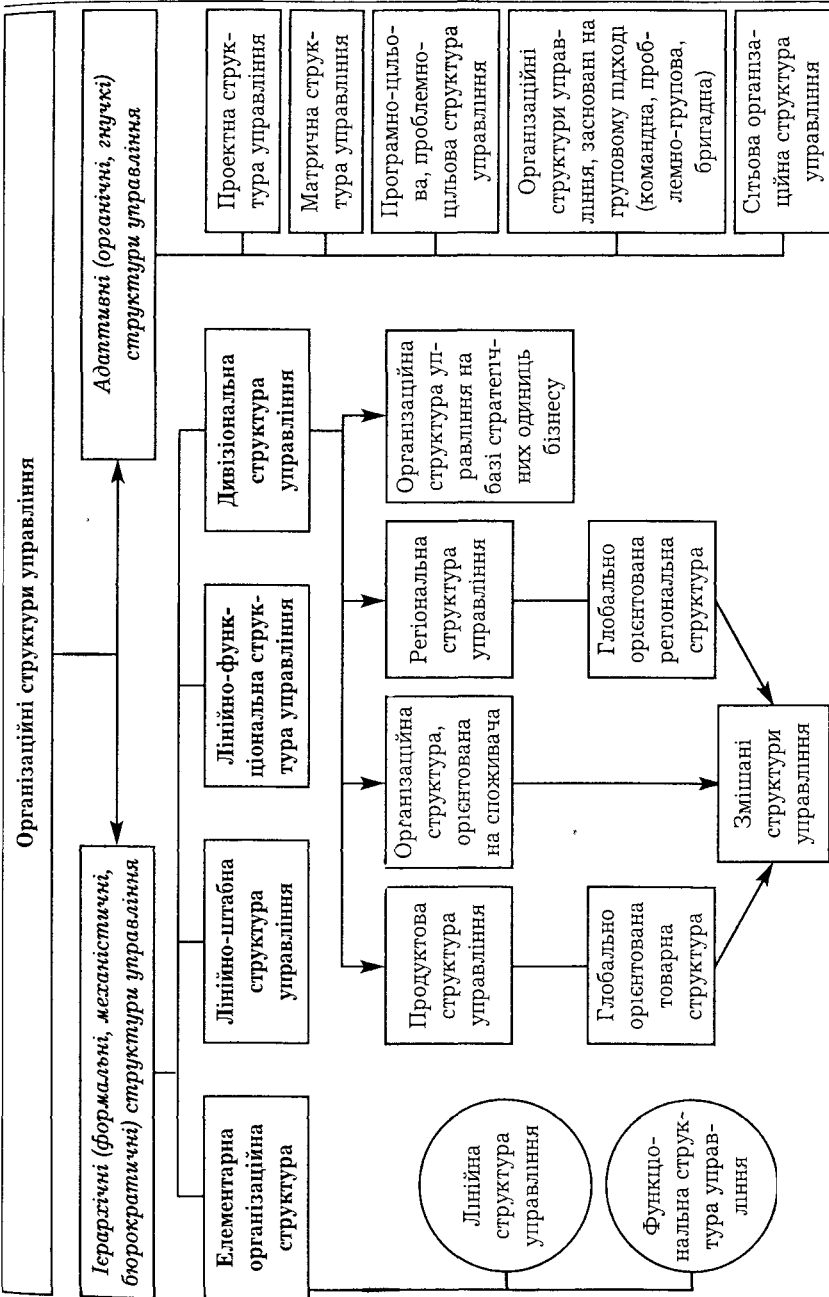


Рис. 3.1. Класифікація видів організаційних структур управління

Керівники підрозділів нижчих ступенів безпосередньо підпорядковуються тільки одному керівникові більш високого рівня управління, вищий орган управління не має права віддавати розпорядження будь-яким виконавцям, минаючи їхнього безпосереднього керівника. Даний вид структур характеризується одномірністю зв'язків: у них одержують розвиток тільки вертикальні зв'язки.

До *переваг лінійної організаційної структури* управління можна віднести:

- 1) єдність розпорядництва, простоту і чіткість підпорядкування;
- 2) повну відповідальність керівника за результати діяльності підлеглих йому підрозділів;
- 3) оперативність у прийнятті рішень;
- 4) погодженість дій виконавців;
- 5) одержання нижчестоящими ланками погоджених між собою розпоряджень і завдань.

*Недоліками* цього найпростішого виду структури управління можна назвати:

- 1) велике інформаційне перевантаження керівника, величезний потік документів, множинність контактів із підлеглими, вищими і суміжними ланками;
- 2) високі вимоги до керівника, який повинен бути висококваліфікованим фахівцем, що володіє різнобічними знаннями і досвідом з усіх функцій управління і сфер діяльності, які здійснюють підлеглі йому працівники;
- 3) структура може бути пристосована тільки до вирішення оперативних і поточних завдань;
- 4) структура негнучка і не дає змоги вирішувати завдань, що залежать від умов функціонування, які постійно змінюються.

Лінійна організаційна структура управління застосовується, як правило, тільки в низових виробничих ланках (у групах, бригадах тощо), а також на малих підприємствах у початковий період їхнього становлення.

Для *функціональної структури управління* характерне створення структурних підрозділів, кожен з яких має свої чітко визначені, конкретні завдання й обов'язки. Отже, в умовах даної структури кожен орган управління, а також виконавець спеціалізований на виконанні окремих видів управлінської діяльності (функцій). Створюється апарат фахівців, що відповідають тільки за визначену ділянку роботи.

В основі функціональної структури управління лежить принцип повного розпорядництва: виконання вказівок функціонального органу в межах його компетенції обов'язкове для підрозділів.

*Переваги функціональної структури управління* можна звести до наступного:

- 1) висока компетентність фахівців, що відповідають за виконання конкретних функцій;
- 2) спеціалізація підрозділів на виконанні певного виду управлінської діяльності, ліквідація дублювання у виконанні завдань управління окремими службами.

*Недоліками* цього виду організаційної структури управління можна назвати:

- 1) порушення принципу повноправного розпорядництва, принципу єдиноначальності;
- 2) тривала процедура прийняття рішень;
- 3) труднощі підтримки постійних взаємозв'язків між різними функціональними службами;
- 4) зниження відповідальності виконавців за роботу, оскільки кожен виконавець одержує вказівки від декількох керівників;
- 5) неузгодженість і дублювання вказівок і розпоряджень, які одержують виконавці "зверху";
- 6) кожен функціональний керівник і функціональний підрозділ ставлять свої питання на перше місце, не погоджуючи їх із необхідністю досягнення поставлених перед підприємством цілей.

Деякою мірою сприяють ліквідації недоліків лінійної і функціональної організаційних структур *лінійно-штабна і лінійно-функціональна* структури управління, що передбачають функціональний поділ управлінської праці в підрозділах різних рівнів і поєднання лінійного і функціонального принципів управління. В цьому випадку функціональні підрозділи можуть проводити свої рішення або через лінійних керівників (в умовах лінійно-штабної структури), або в межах спеціальних повноважень прямо доводити їх до спеціалізованих служб чи окремих виконавців на нижчестоящому рівні (в умовах лінійно-функціональної структури управління).

В основі *лінійно-штабної структури управління* лежить лінійна структура, але при лінійних керівниках створюються спеціальні підрозділи (штабні служби), що спеціалізуються на виконанні певних управлінських функцій. Ці служби не мають права прийняття рішень, а лише забезпечують силами своїх фахівців більш кваліфіковане виконання лінійним керівником своїх обов'язків. Діяльність функціональних фахівців у цих умовах зводиться до пошуку найраціональніших варіантів вирішення завдань. Остаточне ухвалення варіанту вирішення і передача його підлеглим для виконання здійснюється лінійним керівником.

В умовах цього виду структур управління зберігається принцип єдиначальності. Важливим завданням лінійних керівників при цьому стає координація дій функціональних служб (ланок) і спрямування їх у русло загальних інтересів підприємства.

На відміну від лінійно-штабної, в *лінійно-функціональній структурі*, найпоширенішій структурі ієрархічного типу, яка й дотепер широко використовується в усьому світі, функціональні підрозділи можуть самі віддавати розпорядження нижчестоящим ланкам, але не з усіх, а з обмеженого кола питань, які обумовлені їхньою функціональною спеціалізацією.

Основу лінійно-функціональних структур становить, крім лінійних принципів керівництва, спеціалізація управлінської діяльності за функціональними підсистемами підприємства (маркетинг, дослідження й розробки, виробництво, фінанси й економіка тощо), а також “шахтний” принцип побудови. Цей принцип означає, що кожною функціональною підсистемою формується ієрархія служб (“шахта”), що пронизує все підприємство від верху до низу.

*Переваги лінійно-функціональної структури управління:*

- 1) стимулювання ділової і професійної спеціалізації в умовах даної структури управління;
- 2) висока виробнича реакція підприємства, тому що вона побудована на вузькій спеціалізації виробництва і вузькій кваліфікації фахівців;
- 3) зменшення дублювання зусиль у функціональних ділянках;
- 4) поліпшення координації діяльності в функціональних ділянках.

Незважаючи на якнайбільше поширення лінійно-функціональних структур управління, вони мають ряд *недоліків*:

- 1) “розмивання” розробленої стратегії розвитку підприємства: підрозділи можуть бути зацікавлені в реалізації тільки своїх локальних цілей і завдань більшою мірою, ніж усього підприємства в цілому, тобто ставити свої власні цілі вище від цілей всього підприємства;
- 2) відсутність тісних взаємозв’язків і взаємодії на горизонтальному рівні між підрозділами;
- 3) різке збільшення обсягу роботи керівника підприємства і його заступників через необхідність узгодження дій різних функціональних служб;
- 4) надмірно розвинута система взаємодії по вертикалі;
- 5) втрата гнучкості у взаємовідносинах працівників апарату управління через застосування формальних правил і процедур;
- 6) слабка інноваційна і підприємницька реакція підприємства;



- 7) неадекватне реагування на вимоги зовнішнього середовища;
- 8) ускладнення й уповільнення передачі інформації, що позначається на швидкості й своєчасності прийняття управлінських рішень; ланцюг команд від керівника до виконавця стає занадто довгим, що ускладнює комунікацію.

**Дивізійна структура** — структура, заснована на відокремленні великих автономних виробничо-господарських підрозділів (відділень, дивізіонів) і відповідних їм рівнів управління з наданням цим підрозділам оперативно-виробничої самостійності і з перенесенням на цей рівень відповідальності за кінцевий фінансовий результат.

**Оперативний рівень** управління, що концентрується на виробництві конкретного продукту чи на здійсненні діяльності на визначеній території, був нарешті відділений від *стратегічного*, відповідального за розвиток підприємства в цілому.

Вищий керівний орган підприємства лишає за собою право контролю за загальнокорпоративними питаннями стратегії розвитку, науково-дослідними розробками, фінансами, інвестиціями тощо. Отже, для дивізійних структур характерне поєднання централізованого стратегічного планування у верхніх ешелонах управління із децентралізованою діяльністю відділень, на рівні яких здійснюється оперативне управління і які відповідальні за одержання прибутку. У зв'язку з перенесенням відповідальності за прибуток на рівень відділень (дивізіонів) вони стали розглядатися як "центри прибутку".

**Дивізійні структури** управління прийнято характеризувати як поєднання централізованої координації з децентралізованим управлінням (децентралізація при збереженні координації і контролю).

**Дивізійний підхід** забезпечує тісніший зв'язок виробництва із споживачами, істотно прискорює його реакцію на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі.

**Дивізійні структури** характеризуються повною відповідальністю керівників відділень за результати діяльності очолюваних ними підрозділів. У зв'язку з цим найважливіше місце в управлінні підприємствами посідають не керівники функціональних підрозділів, а керівники, що очолюють виробничі відділення.

Структуризація підприємства за відділеннями (дивізіонами) проводиться, як правило, за одним із трьох принципів:

- 1) за продуктовим — з урахуванням особливостей продукції, що випускається, чи послуг, що надаються;
- 2) за групами споживачів — залежно від їхніх конкретних потреб;
- 3) за регіональним — залежно від території, що обслуговується.

У зв'язку з цим розрізняють *три типи дивізіональних структур*: продуктові, орієнтовані на групи споживачів, регіональні.

*Переваги* даного виду структур:

- використання дивізіональних структур дає змогу підприємствам приділяти конкретному продукту чи споживачеві географічного регіону стільки ж уваги, скільки приділяє невелике спеціалізоване підприємство, у результаті чого можна швидше реагувати на зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі, адаптуватися до умов, які змінюються;
- цей вид структури управління орієнтує на досягнення кінцевих результатів діяльності підприємства (виробництво конкретних видів продукції, задоволення потреб певного споживача, насичення товарами конкретного регіонального ринку);
- зменшення складності управління, що виникає у керівників вищої ланки;
- відокремлення оперативного управління від стратегічного, у результаті чого вище керівництво підприємства концентрується на стратегічному плануванні й управлінні;
- перенесення відповідальності за прибуток на рівень дивізіонів, децентралізація прийняття оперативних управлінських рішень.

Водночас існують *недоліки* розглянутого виду організаційних структур:

- 1) дивізіональні структури управління призвели до зростання ієрархічності, тобто вертикалі управління, що спричинило формування проміжних рівнів управління для координації роботи відділень, груп тощо;
- 2) протиставлення цілей відділень загальним цілям розвитку підприємства, розбіжність інтересів “верхів” і “низів” у багаторівневій ієрархії;
- 3) можливість виникнення міжвідділкових конфліктів, зокрема у разі дефіциту ключових ресурсів, що розподіляються централізовано;
- 4) невисока координація діяльності відділень (дивізіонів), штабні служби роз'єднані, горизонтальні зв'язки ослаблені;
- 5) неефективне використання ресурсів, неможливість їх використовувати повною мірою в зв'язку із закріпленням ресурсів за конкретним підрозділом;
- 6) збільшення витрат на утримання апарату управління внаслідок дублювання тих самих функцій у підрозділах і відповідного збільшення чисельності персоналу.

Аналіз різновидів організаційних структур ієрархічного типу засвідчив, що перехід до гнучкіших, адаптивніших структур управління, краще пристосованих до динамічних змін і вимог виробництва, був об'єктивно необхідний і закономірний.

Для *адаптивних організаційних структур* характерна відсутність бюрократичної регламентації діяльності органів управління, відсутність детального поділу праці за видами робіт, розмитість рівнів управління і невелика їх кількість, гнучкість структури управління, децентралізація прийняття рішень, індивідуальна відповідальність кожного працівника за загальні результати діяльності.

Крім того, адаптивні організаційні структури, як правило, характеризуються такими ознаками:

- здатністю порівняно легко змінювати свою форму;
- орієнтацією на прискорену реалізацію складних проектів та комплексних програм.
- обмеженою дією в часі;
- створенням тимчасових органів управління.

До *різновидів структур адаптивного типу* можна віднести: проектні; матричні; програмно-цільові; проблемно-цільові; структури, засновані на груповому підході (командні, проблемно-групові, бригадні) та сітьові організаційні структури.

**Проектні структури** — це структури управління комплексними видами діяльності, які через їхнє вирішальне значення потребують забезпечення безупинного координуючого та інтегруючого впливу при жорстких обмеженнях у витратах, термінах і якості робіт.

Традиційно керівник підрозділу на будь-якому великому підприємстві в рамках організаційної структури ієрархічного типу має безліч різних обов'язків і несе відповідальність за різні аспекти декількох різних програм, проблем, проектів, видів продукції та послуг. Безумовно, що в цих умовах навіть гарний керівник на якісь види діяльності буде звертати більше уваги, а на інші — менше. Через те, що неможливо врахувати всі особливості, усі деталі проектів, це може призвести до найсерйозніших наслідків. Тому для того, щоб управляти проектами, і насамперед великомасштабними, використовуються спеціальні проектні структури управління.

Проектні структури на підприємствах, як правило, застосовуються тоді, коли виникає необхідність розробити і здійснити організаційний проект комплексного характеру, що охоплює, з одного боку, вирішення широкого кола спеціалізованих технічних, економічних, соціальних і інших питань, і, з другого боку, діяльність різних функціональних і

лінійних підрозділів. До організаційних проектів можна віднести будь-які процеси цілеспрямованих змін у системі, наприклад, реконструкцію виробництва, розробку й освоєння нових видів продукції і технологічних процесів, будівництво об'єктів тощо.

**Проектна структура управління** — це тимчасова структура, яка створюється для вирішення конкретного комплексного завдання (розробки проекту і його реалізації). Зміст проектної структури управління полягає в тому, щоб зібрати в одну команду найкваліфікованіших співробітників різних професій для здійснення складного проекту у встановлений термін із заданим рівнем якості й у рамках виділених для цієї мети матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

Основними **перевагами** такого виду структур управління є:

- інтеграція різних видів діяльності підприємства з метою одержання високоякісних результатів від певного проекту;
- комплексний підхід до реалізації проекту, розв'язання проблеми;
- концентрація всіх зусиль на вирішенні одного завдання, на виконанні одного конкретного проекту;
- велика гнучкість проектних структур;
- активізація діяльності керівників проектів і виконавців у результаті формування проектних груп;
- посилення особистої відповідальності конкретного керівника як за проект у цілому, так і за його елементи.

До **недоліків** проектної структури управління можна віднести наступне:

- 1) при наявності декількох організаційних проектів чи програм проектні структури призводять до дроблення ресурсів і помітно ускладнюють підтримку і розвиток виробничого й науково-технічного потенціалу підприємства як єдиного цілого;
- 2) від керівника проекту потрібне не лише управління всіма стадіями життєвого циклу проекту, а й врахування місця проекту в мережі проектів даного підприємства;
- 3) при використанні проектної структури виникають труднощі з перспективним використанням фахівців на даному підприємстві;
- 4) спостерігається часткове дублювання функцій.

Однією з найскладніших структур управління адаптивного типу визнається **матрична структура**. Вона виникла як реакція на необхідність проведення швидких технологічних змін при максимально ефективному використанні висококваліфікованої робочої сили.

**Матрична структура** відображає закріплення в організаційній побудові підприємства двох напрямків керівництва, двох організаційних альтернатив. **Вертикальний напрямок** — управління функціональними

та лінійними структурними підрозділами підприємства. **Горизонтальний** – управління окремими проектами та програмами, для реалізації яких залучаються людські й інші ресурси різних підрозділів підприємства.

При такій структурі встановлюється поділ прав керівників, що здійснюють управління підрозділами, і керівників, що керують виконанням проекту. Найважливішим завданням вищого керівного складу підприємства в цих умовах стає підтримка балансу між двома організаційними альтернативами.

Отже, відмінною рисою організаційної структури управління матричного типу є наявність у працівників одночасно двох керівників, що мають рівні права.

Виникає система подвійного підпорядкування, що базується на поєднанні двох принципів – функціонального і проектного (продуктового).

Матричні структури управління можуть бути двох видів. У першому випадку керівник проекту взаємодіє з двома групами підлеглих: із постійними членами проектною групи і з іншими працівниками функціональних підрозділів, що підпорядковуються йому на тимчасовій основі і з обмеженого кола питань. При цьому зберігається підпорядкованість цих виконавців безпосереднім керівникам підрозділів, відділів, служб. У другому випадку керівникові проекту можуть підпорядковуватися тимчасово тільки виконавці з відповідних функціональних підрозділів.

**Перевагами** матричної структури є:

- 1) інтеграція різних видів діяльності підприємства в рамках реалізованих проектів, програм;
- 2) одержання якісних результатів від великої кількості проектів, програм, продуктів;
- 3) значна активізація діяльності працівників апарату управління в результаті формування проектних (програмних) команд, які активно взаємодіють із функціональними підрозділами, посилення взаємозв'язку між ними;
- 4) залучення керівників усіх рівнів і фахівців у сферу активної творчої діяльності з реалізації організаційних проектів і насамперед із прискореного технічного удосконалення виробництва;
- 5) скорочення навантаження на керівників вищого рівня управління шляхом передачі повноважень, прийняття рішень на середній рівень при збереженні єдності координації і контролю за ключовими рішеннями на вищому рівні;
- 6) посилення особистої відповідальності конкретного керівника як за проект (програму) у цілому, так і за його елементи.

Але розробка матричних структур дуже часто розглядається як досягнення розвитку управлінської теорії, що дуже важко реалізується на практиці. До **недоліків** матричних структур відносять такі:

- 1) складність матричної структури. Для практичної реалізації, для її впровадження необхідна тривала підготовка працівників і відповідна організаційна культура;
- 2) у зв'язку із системою подвійного підпорядкування підривається принцип єдиноначальності, що часто призводить до конфліктів, у рамках цієї структури породжується двозначність ролі виконавця і його керівників, що створює напруження у відносинах між членами трудового колективу підприємства;
- 3) у рамках матричної структури проявляється тенденція до анархії, оскільки в її умовах нечітко розподілені права і відповідальність за її елементами;
- 4) боротьба за владу, тому що в рамках цієї структури чітко не визначені владні повноваження;
- 5) наявність додаткових витрат на утримання більшої кількості керівників, а також на вирішення конфліктних ситуацій;
- 6) двозначність і втрата відповідальності заважають досягненню високоякісних результатів;
- 7) виникають труднощі з перспективним використанням фахівців на даному підприємстві;
- 8) спостерігається часткове дублювання функцій;
- 9) несвочасно приймаються управлінські рішення, як правило, характерне групове їх прийняття;
- 10) порушується традиційна система взаємозв'язків між підрозділами;
- 11) ускладнюється повноцінний контроль за рівнями управління.

При цьому слід зазначити, що перехід до матричних структур, як правило, охоплює не все підприємство, а лише якусь його частину, і масштаби застосування окремих елементів матричного підходу на підприємствах досить значні.

### **3.5. Корпоративне управління**

*Корпоративне управління* — це система виборних та призначених органів, які здійснюють управління діяльністю товариства, що відображає баланс інтересів власників і спрямована на забезпечення максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності товариства в межах норм чинного законодавства.

**Корпоративне управління** можна розглядати також як сукупність юридичних, економічних, організаційних норм і правил, у рамках яких функціонує корпорація (товариство) і на базі яких будуються взаємовідносини між усіма її учасниками.

Згідно з визначенням Світового банку, **корпоративне управління** поєднує в собі норми законодавства, нормативних положень та практику господарювання у приватному секторі, що дає змогу товариствам залучати фінансові й людські ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність, і, таким чином, функціонувати далі, нагромаджуючи довгострокову економічну вартість шляхом підвищення вартості акцій і дотримуючи при цьому інтереси акціонерів та суспільства в цілому. Головними характерними рисами ефективного корпоративного управління є прозорість (розкриття) відповідної фінансової інформації та інформації про діяльність товариства, а також здійснення контролю за діяльністю правління, всебічний захист прав і прерогатив акціонерів, незалежність спостережної ради у визначенні стратегії товариства, затвердженні бізнес-планів та важливих господарських рішень, найму членів правління, моніторингу його діяльності й звільнення членів правління у разі необхідності.

Майнові права власників акціонерних товариств визначаються через акції.

**Акція** — цінний папір, що засвідчує пайову участь у статутному фонді товариства і дає її власнику певні корпоративні права.

Встановлене чинним законодавством поняття акції чітко визначає особливі майнові права її власника на частину прибутку товариства, а також на частину майна в разі його ліквідації. У решті випадків товариство не зобов'язане повертати власнику акцій його внесок до статутного фонду товариства та викуповувати акції, що йому належать. Повернути вкладені кошти власник акцій може через продаж акцій, які йому належать, на вторинному (біржовому, позабіржовому) ринку цінних паперів за ринковою ціною.

Чинне законодавство обмежує відповідальність власників акцій за зобов'язаннями товариства у межах належних їм акцій. Наприклад, у разі банкрутства підприємства акціонер ризикує втратити лише ті кошти, що були внесені ним в обмін на акції товариства. Володіння акцією не передбачає наявності трудових відносин її власника з товариством.

Право на випуск акцій в Україні мають лише акціонерні товариства. Акції, що випускаються товариством, поділяються:

#### 1. За типами на:

- а) **іменні** — пайові цінні папери із зазначенням власника, якому належать права, засвідчені у цінному папері;

- б) *на пред'явника* – пайові цінні папери без зазначення власника. Права, засвідчені у цінному папері, належать пред'явнику акції.

## 2. За категоріями на:

- а) *проті* – пайові цінні папери, що надають їхньому власнику право:
- на участь в управлінні товариством;
  - на участь у розподілі чистого прибутку після виплати дивідендів за привілейованими акціями;
  - у разі ліквідації товариства – на отримання частини його активів, але тільки після виконання товариством зобов'язань перед бюджетом, кредиторами, а також власниками привілейованих акцій.
- б) *привілейовані* – пайові цінні папери, що надають їхньому власнику:
- переважне право на отримання дивідендів;
  - пріоритетне, порівняно з власниками простих акцій, право на участь у розподілі майна товариства в разі його ліквідації.
- Власники привілейованих акцій не мають права брати участь у управлінні товариством (не мають права голосу), якщо іншого не передбачено його статутом.

## 3. За формами випуску на:

- а) *випущені у документарній формі*;  
Для випуску акцій в документарній формі товариство виготовляє сертифікати акцій відповідно до вимог, визначених Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку.

- б) *випущені у бездокументарній формі*.

У разі випуску акцій в бездокументарній формі товариство оформляє глобальний сертифікат, який відповідає загальному обсягу зареєстрованого випуску, і передає його на зберігання обраному ним депозитарію.

Треба зазначити, що найпоширенішими на фондовому ринку України є *проті іменні* акції.

Для визначення типу та категорії акцій, що випускаються, необхідно брати до уваги встановлені чинним законодавством обмеження, а саме:

- у процесі приватизації майна державних підприємств шляхом їх перетворення у відкриті акціонерні товариства можна випускати тільки прості іменні акції;
- привілейовані акції можна випускати лише на таку суму, яка не перевищує 10% статутного фонду акціонерного товариства.

Випуск певної категорії акцій залежить також від того, хто буде їхнім потенційним покупцем. Під час емісії цінних паперів товариству необхідно враховувати інтереси потенційних інвесторів. Адже такі



інвестори купуватимуть ту чи іншу категорію акцій товариства, виходячи з поставлених цілей. Потенційні інвестори можуть прагнути отримати доступ до управління справами товариства (тому їх буде цікавити придбання простих акцій) або знизити ризик своїх капіталовкладень, отримуючи гарантовану норму прибутку та маючи можливість у разі ліквідації товариства повернути вкладені кошти позачергово (тому купуватимуть привілейовані акції).

*Стати акціонером можна двома шляхами:*

- будучи засновником товариства;
- придбавши акції вже створеного товариства.

Придбаваючи акції товариства, акціонери розраховують на отримання частки прибутку товариства, отримання доходу в результаті зростання вартості акцій товариства, а також на участь в управлінні справами товариства. Працівники та керівники придбавають акції товариства з метою підвищення свого впливу на прийняття рішень щодо діяльності товариства. Зовнішній інвестор може придбавати акції з метою отримання контролю над діяльністю товариства.

Щодо товариства, в яке **акціонер** уклав свої кошти, він **має такі права**:

- а) право брати участь у розподілі прибутку товариства. Якщо товариство отримує прибуток, він після сплати податків може бути:
  - розподілений між акціонерами у вигляді дивідендів;
  - реінвестований у товариство;
  - використаний для придбання цінних паперів інших товариств;
  - залишений на рахунок тощо;
- б) право брати участь у прийнятті рішень;
- в) право на продаж акцій;
- г) переважне право на придбання додатково випущених акцій;
- д) право на участь у розподілі майна товариства в разі його ліквідації.

*Вищим органом управління підприємства є загальні збори власників*, які, однак, не здійснюють повсякденного управління товариством. Великі акціонерні товариства мають по декілька тисяч акціонерів, які живуть у різних регіонах України та за кордоном. Отож, з огляду на організаційні складнощі та дорожнечу проведення таких заходів, є неможливим часте скликання загальних зборів. У проміжках між ними повноваження на повсякденне управління справами товариства та здійснення контролю за управлінням товариством акціонери делегують іншим його органам. Усі стратегічні рішення стосовно діяльності товариства приймаються власниками під час загальних зборів, а методи та засоби досягнення поставлених цілей визначаються спостережною радою або іншими колективними органами управління.

*За чинним законодавством та нормами статуту до компетенції загальних зборів акціонерів можна віднести:*

- 1) визначення основних напрямів діяльності акціонерного товариства і затвердження його планів та звітів про їх виконання;
- 2) внесення змін до статуту товариства;
- 3) обрання й відкликання членів ради акціонерного товариства (спостережної ради);
- 4) обрання й відкликання членів виконавчого органу та ревізійної комісії;
- 5) затвердження річних результатів діяльності акціонерного товариства, включаючи його дочірні підприємства, затвердження звітів і висновків ревізійної комісії, порядку розподілу прибутку, строку та порядку виплати частки прибутку (дивідендів), визначення порядку покриття збитків;
- 6) створення, реорганізація й ліквідація дочірніх підприємств, філій та представництв, затвердження їхніх статутів і положень;
- 7) ухвалення рішень про притягнення до майнової відповідальності посадових осіб органів управління товариства;
- 8) затвердження правил процедури та інших внутрішніх документів товариства, визначення організаційної структури товариства;
- 9) вирішення питання про придбання акціонерним товариством акцій, що випускаються ним;
- 10) визначення умов оплати праці посадових осіб акціонерного товариства, його дочірніх підприємств, філій та представництв;
- 11) затвердження договорів (угод), укладених на суму, що перевищує вказану в статуті товариства;
- 12) ухвалення рішення про припинення діяльності товариства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу.

В акціонерному товаристві з числа акціонерів може створюватися *рада акціонерного товариства (спостережна рада)*, яка представляє інтереси акціонерів у період між проведенням загальних зборів і в межах компетенції, визначеної статутом, контролює і регулює діяльність правління.

У роботі ради акціонерного товариства (спостережній раді) з правом дорадчого голосу беруть участь представники профспілкового органу або іншого уповноваженого трудовим колективом органу, який підписав колективний договір від імені трудового колективу.

В акціонерному товаристві, яке налічує понад 50 акціонерів, створення ради акціонерного товариства (спостережної ради) обов'язкове. Статутом акціонерного товариства або за рішенням загальних зборів

акціонерів на раду акціонерного товариства (спостережну раду) може бути покладено виконання окремих функцій, що належать до компетенції загальних зборів.

Питання, віднесені статутом акціонерного товариства тільки до компетенції ради акціонерного товариства (спостережної ради), не можуть бути передані на вирішення виконавчих органів товариства. Члени ради не можуть бути членами виконавчого органу та ревізійної комісії.

**Виконавчим органом акціонерного товариства**, який здійснює керівництво його поточною діяльністю, є **правління** або інший орган, передбачений статутом. Правління вирішує всі питання діяльності акціонерного товариства, крім тих, що належать до компетенції загальних зборів і ради акціонерного товариства (спостережної ради). Загальні збори можуть ухвалити рішення про передачу частини належних їм прав до компетенції правління.

Правління підзвітне загальним зборам акціонерів і раді акціонерного товариства та організує виконання їхніх рішень.

Роботою правління керує **голова правління**, який призначається або обирається згідно із статутом акціонерного товариства.

Голова правління акціонерного товариства має право без доручення здійснювати дії від імені товариства. Інші члени правління також можуть бути наділені цим правом згідно із статутом. Голова правління товариства організовує ведення протоколів засідань правління. Книга протоколів повинна бути в будь-який час надана акціонерам. На їхню вимогу видаються засвідчені витяги з книги протоколів.

Головою та членами правління товариства можуть бути особи, які перебувають із товариством у трудових відносинах.

Контроль за фінансово-господарською діяльністю правління акціонерного товариства здійснюється **ревізійною комісією**, яка обирається з числа акціонерів. Членами ревізійної комісії не можуть бути члени правління, ради акціонерного товариства (спостережної ради) та інші посадові особи.

Порядок діяльності ревізійної комісії та її кількісний склад затверджуються загальними зборами акціонерів згідно із статутом товариства.

Перевірки фінансово-господарської діяльності правління проводяться ревізійною комісією за дорученням загальних зборів, ради акціонерного товариства (спостережної ради), з її власної ініціативи або на вимогу акціонерів, які володіють у сукупності більш як 10 відсотками голосів. Ревізійній комісії акціонерного товариства мають бути надані всі матеріали, бухгалтерські або інші документи і особисті пояснення посадових осіб на її вимогу. Ревізійна комісія доповідає про результати

проведених нею перевірок загальним зборам акціонерного товариства або раді акціонерного товариства (спостережній раді). Члени ревізійної комісії можуть брати участь із правом дорадчого голосу у засіданнях правління.

Ревізійна комісія складає висновок за річними звітами та балансами. Без висновку ревізійної комісії загальні збори акціонерів не мають права затверджувати баланс.

Ревізійна комісія зобов'язана вимагати позачергового скликання загальних зборів акціонерів у разі виникнення загрози суттєвим інтересам акціонерного товариства або виявлення зловживань, учинених посадовими особами.



### **ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

1. *Поняття й організація управління діяльністю підприємства.*
2. *Еволюція концепцій управління підприємством.*
3. *Сучасні принципи управління підприємством.*
4. *Загальні функції управління підприємством, їхня характеристика.*
5. *Вплив методів управління на окремих працівників та колектив у цілому.*
6. *Характеристика організаційних структур управління підприємством.*
7. *Переваги й недоліки ієрархічних та адаптивних організаційних структур управління підприємством.*
8. *Характерні особливості лінійно-штабної та лінійно-функціональної структур управління.*
9. *Різновиди структур адаптивного типу.*
10. *Суть і розвиток корпоративного управління в Україні.*
11. *Вищий орган управління підприємством, його роль та функції.*
12. *Організаційно-економічна необхідність і змістова характеристика діяльності виконавчого органу управління акціонерним товариством.*
13. *Склад та діяльність ревізійної комісії.*
14. *Шляхи вдосконалення механізму управління підприємством.*

### **ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ**

#### **ТЕСТИ ДО ТЕМИ 3**

**Тест 1. Управління підприємством — це:**

- а) особлива форма економічних відносин, що має свою логіку розвитку, зміну і розвиток концепцій;
- б) неперервна взаємодія та координація дій персоналу з виконання функцій управління для досягнення мети господарської діяльності;

- в) постійний і системний вплив на діяльність його структурних підрозділів для забезпечення узгодженої роботи і досягнення кінцевого позитивного результату.

**Тест 2. Методи управління — це:**

- а) способи впливу на окремих працівників та виробничі колективи в цілому, що необхідні для досягнення цілей підприємства;
- б) координація дій виробничого персоналу з виконання його функцій для досягнення мети господарської діяльності підприємства;
- в) прийняття нових законодавчих актів, що регулюють діяльність підприємства.

**Тест 3. Проектна структура управління — це:**

- а) структура управління комплексним видом діяльності, яка потребує забезпечення безупинного координуючого та інтегруючого впливу при жорстких обмеженнях щодо витрат, термінів і якості робіт;
- б) тимчасова структура, яка створюється для вирішення конкретного комплексного завдання (розробки проекту і його реалізації);
- в) структура, заснована на відокремленні великих автономних виробничо-господарських підрозділів (відділень, дивізіонів) і відповідних їм рівнів управління з наданням цим підрозділам оперативно-виробничої самостійності і з перенесенням на цей рівень відповідальності за кінцевий фінансовий результат.

**Тест 4. Процес управління на підприємстві — це:**

- а) постійна систематична форма економічних відносин структурних підрозділів підприємства, що має свою логіку розвитку;
- б) неперервна взаємодія та координація дій персоналу з виконання функцій управління для досягнення мети господарської діяльності;
- в) вплив вищого органу управління підприємства на діяльність його структурних підрозділів для забезпечення узгодженої роботи і досягнення кінцевого позитивного результату.

**Тест 5. Корпоративне управління — це:**

- а) відносини, які впливають на корпоративні права і обов'язки та засвідчують пайову участь у статутному капіталі;
- б) система виборних та призначених органів, які здійснюють управління діяльністю товариства, що відображає баланс інтересів власників і спрямована на забезпечення максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності товариства в межах норм чинного законодавства;
- в) механізм захисту інтересів акціонерів, контролю та регулювання фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

# ТЕМА 4 ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА

- ПЛАН**
- 4.1. Поняття, класифікація та структура персоналу
  - 4.2. Кадрова політика підприємства
  - 4.3. Планування і формування персоналу підприємства

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

- |   |  |
|---|--|
| ✓ <i>Власник</i>                        | ✓ <i>Рух населення</i>                   |
| ✓ <i>Відтворення населення</i>          | ✓ <i>Розширене відтворення населення</i> |
| ✓ <i>Звужене відтворення</i>            | ✓ <i>Працівник</i>                       |
| ✓ <i>Зовнішні джерела набору кадрів</i> | ✓ <i>Середньооблікова чисельність</i>    |
| ✓ <i>Кадрова політика</i>               | ✓ <i>Службовець</i>                      |
| ✓ <i>Кадрове планування</i>             | ✓ <i>Спеціаліст</i>                      |
| ✓ <i>Кваліфікація</i>                   | ✓ <i>Спеціальність</i>                   |
| ✓ <i>Керівник</i>                       | ✓ <i>Стабілізація персоналу</i>          |
| ✓ <i>Людські ресурси</i>                | ✓ <i>Сумісник</i>                        |
| ✓ <i>Найманий працівник</i>             | ✓ <i>Трудові ресурси</i>                 |
| ✓ <i>Населення</i>                      | ✓ <i>Управлінський персонал</i>          |
| ✓ <i>Облікова чисельність</i>           | ✓ <i>Учень</i>                           |
| ✓ <i>Персонал</i>                       | ✓ <i>Формування персоналу</i>            |
| ✓ <i>Природний рух населення</i>        | ✓ <i>Штатний розпис</i>                  |
| ✓ <i>Просте відтворення</i>             | ✓ <i>Явочна чисельність</i>              |
| ✓ <i>Професія</i>                       |  |

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Закон України “Про загальну середню освіту” від 13 травня 1999 року №651-XIV.
2. Закон України “Про освіту” від 23 травня 1991 року №1060-XII.
3. Закон України “Про професійно-технічну освіту” від 2 жовтня 1998 року №103/98-ВР.
4. Інструкція зі статистики чисельності працівників, зайнятих у народному господарстві України, затверджена наказом Міністерства статистики України від 7 липня 1995 року №171.

### 4.1. Поняття, класифікація та структура персоналу

Стан і розвиток суспільства визначаються здебільшого кількістю і складом його населення. Під населенням розуміють сукупність людей, що проживає на визначеній території. Кількість населення України в цілому та в розрізі областей за 2001 рік наведено в таблиці 4.1 [28].

Таблиця 4.1

Кількість наявного населення за даними Всеукраїнського перепису населення 2001 р. (тис. чол.)

Регіони України	На 5 грудня 2001 р.			Середньорічна кількість		
	усього	у тому числі:		усього	у тому числі:	
		міське	сільське		міське	сільське
1	2	3	4	5	6	7
Україна	48415,5	32538,0	15877,5	48672,8	32743,3	15929,5
Автономна Республіка Крим	2031,3	1272,9	758,4	2040,7	1278,3	762,4
<i>Області</i>						
Вінницька	1771,8	818,1	953,7	1780,9	823,3	957,6
Волинська	1060,6	533,1	527,5	1062,7	536,1	526,6
Дніпропетровська	3560,5	2953,6	606,9	3585,1	2976,3	608,8
Донецька	4842,9	4365,8	477,1	4872,3	4392,3	480,0
Житомирська	1389,2	775,0	614,2	1398,5	780,9	617,6
Закарпатська	1257,7	466,1	791,6	1259,5	468,4	791,1
Запорізька	1926,4	1455,4	471,0	1936,8	1464,4	472,4
Івано-Франківська	1409,3	591,7	817,6	1415,4	596,1	819,3
Київська	1827,6	1052,5	775,1	1836,5	1056,1	780,4
Кіровоградська	1128,7	679,1	449,6	1137,8	685,6	452,2
Луганська	2546,1	2190,6	355,5	2569,7	2213,1	356,6
Львівська	2625,8	1558,0	1067,8	2638,7	1570,4	1068,3
Миколаївська	1264,4	838,7	425,7	1272,1	843,3	428,8
Одеська	2467,7	1622,8	844,9	2478,7	1630,7	848,0
Полтавська	1630,1	956,7	673,4	1641,8	964,7	677,1
Рівненська	1173,1	549,6	623,5	1176,4	552,9	623,5
Сумська	1299,7	842,9	456,8	1308,7	849,7	459,0
Тернопільська	1142,0	485,2	656,8	1145,9	490,2	655,7
Харківська	2910,4	2284,6	625,8	2923,6	2295,8	627,8

Продовження таблиці 4.1

1	2	3	4	5	6	7
Херсонська	1173,7	704,8	468,9	1182,0	711,6	470,4
Хмельницька	1430,8	729,7	701,1	1437,9	734,3	703,6
Черкаська	1401,8	752,9	648,9	1410,3	758,5	651,8
Чернівецька	922,7	373,3	549,4	925,3	376,3	549,0
Чернігівська	1236,0	721,0	515,0	1246,5	726,4	520,1
м. Київ	2607,4	2607,4	—	2609,3	2609,3	—
м. Севастополь	377,8	356,5	21,3	379,7	358,3	21,4

Важливою характеристикою стану і розвитку людських ресурсів є відтворення населення. **Відтворення населення** — це історично та соціально-економічно обумовлений процес постійного і безперервного поновлення людських поколінь у результаті взаємодії народжуваності й смертності. Розрізняють три типи відтворення населення: розширене, просте і звужене. Для **розширеного відтворення** характерним є перевищення народжуваності над смертністю, тобто природний приріст населення. **Просте відтворення** означає постійну кількість населення в результаті приблизно однакової народжуваності й смертності. **Звужене відтворення** — коли смертність перевищує народжуваність і відбувається абсолютне скорочення населення.

Відтворення населення тісно пов'язане з **рухом населення**, що визначається особливостями зміни чисельності і складу населення у країні в цілому та в окремих регіонах. Існує декілька видів руху населення: природний, соціальний та економічний. **Природний рух населення** — це результат процесів народження і смерті людей. Статистичні дані про природний рух населення наведено в таблиці 4.2 [28].

Таблиця 4.2

## Природний рух населення за регіонами у 2001 р.

Регіони України	Кількість народжених, чол.	Кількість померлих, чол.	Природний приріст (скорочення), чол.
1	2	3	4
Україна	376478	745952	-369474
Автономна Республіка Крим	15136	28842	-13706
<b>Області</b>			
Вінницька	14563	29334	-14771



Продовження таблиці 4.2

1	2	3	4
Волинська	11431	14742	-3311
Дніпропетровська	25876	57400	-31524
Донецька	29931	80298	-50367
Житомирська	11733	23615	-11882
Закарпатська	13699	14262	-563
Запорізька	14010	30679	-16669
Івано-Франківська	13851	17662	-3811
Київська	13288	30379	-17091
Кіровоградська	8685	19808	-11123
Луганська	15963	43766	-27803
Львівська	23569	33119	-9550
Миколаївська	9964	19470	-9506
Одеська	20423	37664	-17241
Полтавська	11133	29390	-18277
Рівненська	13252	15216	-1964
Сумська	8870	23584	-14714
Тернопільська	10102	16296	-6194
Харківська	19514	45829	-26315
Херсонська	9757	18422	-8665
Хмельницька	12005	23095	-11090
Черкаська	10175	24265	-14090
Чернівецька	8960	11696	-2736
Чернігівська	8451	24830	-16379
м. Київ	19360	27168	-7808
м Севастополь	2777	5121	-2344

Залежно від того, які процеси переважають, відбуваються природний приріст або природне зменшення населення. Різниця між числом народжених і числом померлих при позитивному результаті називається *природним приростом населення*, при негативному результаті – *природним зменшенням населення*.

Чисельність, склад і показники природного приросту населення України за 1985–2002 рр. наведені в таблиці 4.3 [28].

Таблиця 4.3.

Народжуваність, смертність і природний приріст населення (тис. чол.)

	1985	1990	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Кількість народжених, усього	762,8	657,2	492,9	419,2	389,2	387,1	376,5	390,7
у тому числі у сільській місцевості	246,5	214,3	184,5	160,5	149,8	147,1	39,2	141,8
Кількість померлих, усього	617,6	629,6	792,6	719,9	739,2	758,1	746,0	754,9
у тому числі у сільській місцевості	284,2	272,5	316,2	294,4	299,2	301,0	295,6	300,5
Природний приріст населення, усього	145,2	27,6	-299,7	-300,7	-350,0	-373,0	-369,5	-364,2
у тому числі у сільській місцевості	-37,7	-58,2	-131,7	-133,9	-149,4	-153,9	-156,4	-158,7

За даними таблиці видно, що чисельність населення України постійно скорочується. Це скорочення викликане, з одного боку, зменшенням чисельності народжених і збільшенням кількості померлих (щорічне природне зменшення населення перевищує за останні роки 300 тис. осіб), а з другого боку – від'ємним сальдо зовнішньої міграції. Ці дві причини зумовили значне зменшення чисельності населення України за останні роки. У динаміці розподілу населення за віком помітне зменшення частки молоді, що свідчить про старіння населення і зменшення джерела ресурсів для праці (таблиця 4.4.) [28].

Таблиця 4.4

Розподіл постійного населення за віком (тис. чол.)

Роки	Чисельність населення у віці			Демографічне навантаження на 1000 осіб працездатного віку, чол.
	молодшому за працездатний	працездатному	старшому за працездатний	
1	2	3	4	5
1991	11778,1	28816,0	11095,6	794
1992	11709,8	28857,3	11234,8	795
1993	11645,5	28924,8	11419,1	797
1994	11506,8	28859,9	11493,0	797
1995	11262,1	28688,8	11522,8	794

## Продовження таблиці 4.4

1	2	3	4	5
1996	10996,7	28526,7	11556,0	791
1997	10685,6	28345,3	11607,9	786
1998	10384,2	28208,1	11652,9	781
1999	10035,4	28199,3	11616,2	768
2000	9607,9	28278,9	11569,3	749
2001	9607,9	28278,9	11569,3	726

В економічній літературі, статистиці та державному регулюванні економіки для визначення людських ресурсів використовується термін трудові ресурси. **Трудові ресурси** — це працездатна частина населення, яка володіє фізичними та інтелектуальними можливостями, може виробляти матеріальні блага і надавати послуги. Трудові ресурси включають у себе як реальних працівників, уже зайнятих в економіці країни, так і потенційних, котрі не зайняті, але можуть працювати.

Частина трудових ресурсів є важливим елементом потенціалу підприємства, тобто його персоналом.

Персонал є основним ресурсом підприємства, що складається з окремих працівників, які об'єднані певним чином та діють цілеспрямовано для досягнення цілей підприємства й особистих цілей.

**Персонал підприємства** — це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності й забезпечують господарську діяльність суб'єкта господарювання.

У діяльності підприємства, крім постійних працівників, часто беруть участь інші працездатні особи, які працюють на підприємстві тимчасово на підставі трудового договору (контракту).

Залежно від функцій, які виконують працівники на підприємстві, вони поділяються на дві групи: персонал основної діяльності та персонал неосновної діяльності. Так, у промисловості до першої групи (промислово-виробничого персоналу) відносять працівників основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, науково-дослідних структурних підрозділів і лабораторій, заводоуправлінь, складів, охорони — тобто всіх зайнятих у виробництві або безпосередньому його обслуговуванні. До другої групи персоналу відносять працівників структур, які належать підприємству, але не пов'язані безпосередньо з процесами промислового

виробництва, тобто житлово-комунального господарства, навчальних і медичних закладів, дитячих садків та ясел, культурно-побутових установ тощо.

Залежно від характеру виконуваних функцій, персонал підприємства поділяється на такі категорії: робітники, керівники, спеціалісти, службовці, охорона та учні.

**Керівники** — це працівники, що займають керівні посади на підприємствах та у їхніх структурних підрозділах, а також їхні заступники.

До **спеціалістів** відносять працівників, що виконують спеціальні інженерно-технічні, економічні та інші роботи, зокрема: інженери, економісти, бухгалтери, інспектори, психологи, соціологи, фізіологи, техніки, нормувальники, юрисконсульти тощо.

**Службовці** — це працівники, що виконують суто технічну роботу і займаються діловодством, обліком, контролем, господарським та технічним обслуговуванням, зокрема: діловоди, обліковці, секретарі-друкарки, креслярі, стенографісти, касири тощо.

До складу **охорони** входять працівники сторожової та пожежної служби підприємств.

**Учнями** вважаються особи, що проходять професійну підготовку на підприємстві за системою бригадного та індивідуального навчання.

**Робітники** — це категорія персоналу, яка безпосередньо зайнята у процесі створення матеріальних цінностей, виконання робіт та надання послуг. До робітників належать також двірники, прибиральниці, охоронці, кур'єри, гардеробники.

Робітники поділяються на **основних**, тобто безпосередньо зайнятих виконанням технологічних операцій з виготовлення продукції, і **допоміжних**, які виконують різноманітні допоміжні або підсобні операції.

При здійсненні господарської діяльності важливе значення має розподіл персоналу підприємства за професіями та спеціальностями.

**Професія** — це особливий вид трудової діяльності, здійснення якої потребує певних теоретичних знань та практичних навичок.

**Спеціальність** — це різновид трудової діяльності в межах даної професії, який має специфічні особливості й потребує від працівника додаткових (спеціальних) знань та навичок.

Так, професія слюсаря охоплює спеціальності слюсаря-ремонтника, слюсаря-інструментальника, слюсаря-складальника; професія токаря охоплює спеціальності токаря-карусельника, токаря-револьверника, токаря-розточувальника.

Працівники кожної професії та спеціальності відрізняються рівнем кваліфікації.

**Кваліфікація** — це рівень знань та трудових навичок, необхідний для виконання робіт певної складності за відповідною професією чи спеціальністю.

**Кваліфікована праця** — праця, що потребує спеціальної підготовки працівників, знань, умінь і навичок для виконання певних видів робіт.

За рівнем кваліфікації робітники виконують різні за складністю роботи, мають неоднакову професійну підготовку і поділяються на чотири групи:

- **висококваліфіковані** — робітники, які виконують особливо складні та відповідальні роботи (наприклад, ремонт і наладка складного обладнання тощо) і мають великий практичний досвід;
- **кваліфіковані** — робітники, що виконують складні роботи (наприклад, метало- та деревообробні, ремонтні, будівельні тощо) і мають значний досвід роботи;
- **малокваліфіковані** — робітники, що виконують нескладні роботи (деякі складальні, технічний нагляд тощо) і мають певний досвід роботи;
- **некваліфіковані** — робітники, які виконують допоміжні та обслуговуючі роботи (вантажники, прибиральники, гардеробники) і не потребують спеціальної підготовки.

Конкретний рівень кваліфікації робітників визначається за допомогою тарифно-кваліфікаційних довідників (характеристик).

За відношенням працівників до власності підприємства їх можна поділити на власників і найманих.

**Власник** — це працівник, який бере участь у господарській діяльності підприємства особистою працею та власним майном (активами), а також природними ресурсами (земельною ділянкою).

**Найманий працівник** — працівник, який бере участь у господарській діяльності підприємства тільки особистою працею.

Крім того, в господарській діяльності підприємства можуть брати участь сумісники, а також працівники, які виконують роботи підприємства від імені інших суб'єктів господарювання.

**Сумісник** — працівник підприємства (власник, найманий працівник), який має місце основної роботи на іншому підприємстві. **Сумісництвом** вважається виконання працівником, крім своєї основної, іншої регулярної оплачуваної роботи на умовах трудового договору у вільний від основної роботи час на тому ж або іншому підприємстві, в установі, організації або у громадянина (підприємця, приватної особи) за наймом.

Конкретний рівень кваліфікації робітників визначається розрядами, які присвоюються їм залежно від теоретичної та практичної підготовки.

Кваліфікація керівників, спеціалістів та службовців залежить від характеру і рівня спеціальної підготовки, а також від практичного досвіду роботи. Залежно від цього їх поділяють на такі групи:

- *найвищої кваліфікації* (з вченими ступенями і званнями);
- *вищої кваліфікації* (працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним досвідом);
- *середньої кваліфікації* (працівники з середньою, середньо-спеціальною освітою та певним практичним досвідом);
- *спеціалістів-практиків* (без спеціальної освіти, але із значним досвідом роботи).

Названим категоріям працівників на підприємстві надається відповідна посада згідно із штатним розписом.

**Штатний розпис** — це внутрішній нормативний документ підприємства, в якому зазначається перелік посад, що є на даному підприємстві, чисельність працівників за кожною з них і розміри їхніх місячних посадових окладів.

Усі працівники, які своєю працею беруть участь у господарській діяльності підприємства на основі трудового договору (контракту, угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством, становлять його **трудоий колектив**.

Склад і кількісне співвідношення окремих категорій працівників характеризують **структуру персоналу**.

## 4.2. Кадрова політика підприємства

Важливу роль на підприємстві необхідно приділяти кадровій політиці.

**Кадрова політика** — це сукупність соціально-правових, організаційно-економічних і психологічних заходів держави з формування, використання і відтворення трудового (кадрового) потенціалу. Під кадровою політикою слід розуміти систему теоретичних поглядів, ідей, принципів, які визначають основні напрями роботи з персоналом, її форми і методи. Вона розробляється власниками підприємства (організації), вищим керівництвом, кадровими службами для визначення генерального напрямку і засад роботи з кадрами, загальних і специфічних вимог до них.

Кадрова політика має за головну мету забезпечення сьогодні та у майбутньому кожної посади і робочого місця персоналом належної кваліфікації. Задля досягнення цієї мети треба професійно здійснювати набір, підготовку та оцінку персоналу, мотивацію ефективної праці, соціальні функції тощо.

*Основними завданнями кадрової політики є:*

- своєчасне забезпечення підприємства (організації) персоналом необхідної якості й у достатній кількості;
- забезпечення умов реалізації передбачених трудовим законодавством прав і обов'язків громадян;
- раціональне використання трудового потенціалу;
- формування і підтримання ефективної роботи трудових колективів.

*Основні різновиди кадрової політики:*

- політика добору кадрів;
- політика профнавчання;
- політика оплати праці;
- політика формування кадрових процедур;
- політика соціальних відносин.

Вважається, що письмове оформлення кадрової політики дає змогу чітко й наочно продемонструвати погляди адміністрації, переконати персонал у її добрих намірах, поліпшити взаємодію підрозділів, раціоналізувати процес прийняття кадрових рішень, інформувати персонал про правила внутрішніх взаємовідносин, поліпшити морально-психологічний клімат тощо.

Тому у великих компаніях кадрова політика зазвичай офіційно декларується і детально фіксується в загальнокорпоративних документах: меморандумах та інструкціях, які регламентують найважливіші аспекти управління людськими ресурсами. На малих підприємствах вона здебільшого спеціально не розробляється, а існує як система неофіційних вказівок власників.

Кожне підприємство розробляє власні принципи кадрової політики. До загальних принципів, характерних для більшості підприємств, можна віднести: справедливість, послідовність, дотримання трудового законодавства, рівність і відсутність дискримінації.

Кадрова політика базується на кадровій концепції підприємства, яка разом із виробничою, фінансово-економічною, науково-технічною, маркетинговою концепціями є елементом загальної концепції розвитку підприємства (організації).

Механізм реалізації кадрової політики — це система планів, норм і нормативів, а також організаційних, адміністративних, соціальних, економічних та інших заходів для вирішення кадрових проблем, задоволення потреб підприємства (організації) в персоналі.

На рівні підприємства (організації) ця система перелічених заходів повинна створити сприятливі умови для нормального функціонування, розвитку й ефективного використання персоналу.

Кадрова політика визначається рядом чинників:

- 1) зовнішніх:
  - національне трудове законодавство;
  - взаємовідносини з профспілками;
  - стан економічної кон'юнктури;
  - перспективи розвитку ринку праці.
- 2) внутрішніх:
  - структура і цілі підприємства;
  - територіальне розміщення;
  - використовувані технології;
  - виробнича й управлінська культура.

Джерела набору кадрів поділяються на *зовнішні* та *внутрішні*.

*Зовнішні джерела* — біржі праці; підприємства та організації з працевлаштування, в т. ч. міжнародні; контракти підприємства з навчальними закладами; об'яви у пресі, на радіо, телебаченні та інші.

*Внутрішні джерела* — підготовка робітників на підприємстві; просування по службі; через своїх працівників (їхні рекомендації); інформування свого колективу про вакансії, що з'являються тощо.

Важливими напрямками державної кадрової політики повинні бути:

- створення нормальних умов для функціонування трудового (кадрового) потенціалу усіх видів трудової діяльності за рахунок збільшення обсягів і номенклатури високоякісної продукції, робіт, послуг, чисельності робочих місць, розвитку ринків праці, товарів тощо;
- перебудова загальноосвітньої середньої, середньо-спеціальної і вищої системи освіти, організація і удосконалення різноманітних форм підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів у напрямку засвоєння сучасних новітніх технологій, методів, матеріалів, що притаманні країнам із розвинутою ринковою економікою;
- застосування сучасних прогресивних норм господарювання — правових, економічних, соціально-психологічних для досягнення високоефективних результатів праці, які здобуті економікою розвинутих країн;
- радикальне покращання стану соціальної захищеності трудового потенціалу за рахунок:
  - посилення факторів мотивації праці (зарплата, доходи, премії, доплати, дивіденди тощо);
  - організації безпечних умов праці, створення системи гарантій прав людини на підприємстві;



- створення надійної системи медичної, санітарно-оздоровчої допомоги працівникам підприємства;
- надання можливості працівникам користуватися засобами відпочинку, культури, спорту;
- створення в трудовому колективі атмосфери соціального захисту, соціального партнерства, співдружності, колективної мотивації і відповідальності за соціально-економічні результати трудової діяльності персоналу підприємства (фірми).

Кадрове планування на підприємстві має такі розділи:

- планування потреби в персоналі;
- планування джерел залучення кадрів;
- планування підвищення кваліфікації;
- планування кар'єри;
- планування використання працівників;
- планування втрат працівників (вихід на пенсію, вступ до навчальних закладів, до збройних сил і таке інше);
- планування витрат на реалізацію всього комплексу кадрових завдань.

Серед чинників, що зумовлюють динамізм економіки, важливе місце посідає цілеспрямована підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації персоналу підприємства. Професійна підготовка кадрів є одним із найважливіших чинників підвищення продуктивності праці, забезпечення випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції.

Підготовка кадрів для підприємств за освітньо-кваліфікаційним рівнем – кваліфікований робітник і фахівець із вищою освітою (молодший спеціаліст, бакалавр, спеціаліст, магістр) та підвищення їхньої кваліфікації здійснюється навчальними закладами освіти за відповідними освітньо-професійними програмами.

Важливим елементом підготовки та підвищення кваліфікації кадрів є їх професійне навчання на виробництві.

В закладах освіти здійснюється також перепідготовка кадрів для підприємств (післядипломна освіта).

### **4.3. Планування і формування персоналу підприємства**

При моделюванні напрямів розвитку підприємства необхідно визначити оптимальну загальну чисельність персоналу для виконання виробничої програми, а також його чисельність за окремими категоріями.

**Мета планування чисельності працівників** – формування високопрофесійного оптимального за чисельністю складу персоналу для

ефективної господарської діяльності й стабільного цивілізованого соціально-економічного розвитку трудового колективу підприємства.

**Елементами планування є:**

- прогнозування спеціалізації і виробничого профілю підприємства;
- прогнозування номенклатури і обсягів виробництва продукції, робіт та послуг;
- вивчення й аналіз попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці;
- аналіз наявності працівників та потреби їх у розрізі структурних підрозділів, професій, видів діяльності, робочих місць;
- розробка програм, проектів, заходів формування і використання персоналу підприємства з урахуванням застосування інновацій науково-технічного прогресу, зарубіжного і національного досвіду, прогресивних і міжнародних норм і стандартів.

Вихідними даними при плануванні персоналу є виробнича програма, норми витрат праці, баланс робочого часу. На діючому підприємстві в першу чергу необхідно зробити аналіз використання персоналу за базовий період. Для цього важливо порівняти наявні трудові ресурси з необхідними для виробництва фактичного обсягу продукції, розглянути абсолютне і відносне відхилення за окремими категоріями персоналу.

Абсолютні величини надлишку або недостачі дорівнюють різниці між фактичною і плановою чисельністю. Відносний надлишок або відносна недостача визначаються з урахуванням виконання плану випуску продукції.



**Приклад 1.** Планова чисельність робітників підприємства становить 2500 чол., а фактична – 2800 чол. При цьому план випуску продукції виконано на 130%. У даному випадку абсолютний надлишок робітників дорівнюватиме:

$$2800 - 2500 = 300 \text{ (чол.)}$$

Відносна недостача робітників становитиме:

$$2800 - \left( \frac{2500 \cdot 130}{100} \right) = 2800 - 3250 = -450 \text{ (чол.)}$$

Важливо також проаналізувати використання робочого часу, виявити його втрати без поважних причин (внутрішньозмінні й цілодобові простой, прогули тощо).

Для визначення відповідності кваліфікаційного рівня робітників складності виконуваних робіт порівнюються розряди робіт із фактичними розрядами робітників у розрізі наявних професій.

Якщо середній розряд робіт нижчий від середнього розряду робітників, то в цьому разі необхідно завантажувати підприємство складнішою роботою, інакше підприємство муситиме доплачувати тим робітникам, розряд яких вищий від розряду виконуваної ними роботи. Це призведе до перевитрат фонду заробітної плати і зростання собівартості продукції. Якщо середній розряд робіт вищий, ніж середній розряд робітників, то необхідно скласти план підготовки і підвищення кваліфікації працівників на підприємстві за спеціальностями і категоріями.

Відповідність керівників і спеціалістів кваліфікаційній категорії можна визначити за допомогою атестації.

Результати аналізу дають можливість виявити резерви повного використання всіх категорій персоналу у плановому періоді. Для цього розробляються організаційно-технічні заходи з реалізації виявлених резервів.

При плануванні персоналу слід розрізняти явочну, облікову та середньооблікову чисельність працівників підприємства.

**Явочна чисельність** — це всі працівники, що з'явилися на роботу.

Згідно з Інструкцією зі статистики чисельності працівників, зайнятих у народному господарстві України, **облікова чисельність на дату** — це показник чисельності працівників облікового складу на певну дату звітного періоду, наприклад, на перше або останнє число місяця, враховуючи прийнятих та вирахувуючи тих працівників, які вибули цього дня.

Якщо підприємство на вказану дату не працювало, чисельність відображається станом на останній день роботи, що передував цій даті.

До облікового складу працівників підприємства повинні входити всі працівники, які прийняті на постійну, сезонну, а також на тимчасову роботу строком на один день і більше, з дня зарахування їх на роботу. В обліковому складі працівників за кожний календарний день враховуються як фактично працюючі, так і відсутні на роботі з будь-яких причин, тобто усі працівники, які перебувають у трудових відносинах, незалежно від форми договору.

У звітності з праці чисельність працівників облікового складу наводиться не тільки на певну дату, а й в середньому за звітний період (за місяць, квартал, із початку року, рік).

Для визначення чисельності працівників підприємства (установи, організації) за будь-який період (місяць, квартал, із початку року, рік) недостатньо мати чисельність працівників на дату, наприклад, тільки на початок або кінець звітного періоду, тому що в цих показниках не враховуються зміни, що відбулися протягом розглянутого періоду.

**Середньооблікова чисельність працівників** за звітний місяць обчислюється шляхом підсумовування чисельності працівників облікового

складу за кожний календарний день звітного місяця, тобто з 1 по 30 або 31 (для лютого – по 28 або 29 число), враховуючи святкові (неробочі) і вихідні дні й ділення одержаної суми на число календарних днів звітного місяця.

Чисельність працівників облікового складу за вихідний або святковий (неробочий) день береться на рівні облікової чисельності працівників за попередній робочий день. При наявності двох або більше вихідних чи святкових (неробочих) днів підряд чисельність працівників облікового складу за кожний із цих днів береться на рівні чисельності працівників облікового складу за робочий день, що передував вихідним та святковим (неробочим) дням.

Для правильного визначення середньооблікової чисельності працівників необхідно вести щоденний облік чисельності працівників облікового складу, який повинен уточнюватися на основі наказів (розпоряджень) про прийняття, переведення працівників на іншу роботу, припинення трудового договору тощо.

Чисельність працівників облікового складу за кожний день повинна відповідати даним табельного обліку використання робочого часу, на основі якого встановлюється чисельність працівників, котрі фактично з'явилися на роботу, та причини їхніх неявок.

Певна категорія працівників підлягає вилученню із облікової чисельності (працівники, які не є у штаті даного підприємства; знаходяться у відпустках у зв'язку з вагітністю та пологами або в додатковій відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею відповідного віку тощо).

**Приклад 2.** Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу в цілому по підприємству, що працює на п'ятиденному робочому тижні, визначається в такому порядку (табл. 4.5).

*Таблиця 4.5*

**Порядок визначення середньооблікової чисельності штатних працівників**

Числа місяця	Налічувалося працівників в обліковому складі	У тому числі підлягає вилученню із облікової чисельності працівників	Підлягають внесенню до розрахунку середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу
1	2	3	4
1	253	3	250
2	257	3	254
3 (субота)	257	3	254

Продовження таблиці 4.5

1	2	3	4
4 (неділя)	257	3	254
5	278	3	275
6	260	3	257
7 (святковий, неробочий день)	260	3	257
...	...	...	...
29	306	2	304
30	314	2	312
31 (субота)	314	2	312
Усього	8700	33	8667

У наведеному прикладі сума чисельності працівників облікового складу, що підлягають внесенню для розрахунку в середньооблікову чисельність штатних працівників облікового складу за всі дні місяця, становить 8667, календарна кількість днів — 31, середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу за місяць у цьому випадку становить 280 чоловік  $\left(\frac{8667}{31}\right)$ .

Середньооблікова чисельність штатних працівників на підприємствах, які працювали неповний місяць (наприклад, на щойно введених в експлуатацію підприємствах, ліквідованих, що мають сезонний характер виробництва тощо, за винятком тих, які переведені тимчасово на такий режим роботи за рішенням адміністрації), визначається шляхом ділення суми чисельності штатних працівників облікового складу за всі дні роботи підприємства у звітному місяці, враховуючи вихідні та святкові (неробочі) дні за період роботи, на загальне число календарних днів у звітному місяці.

Середньооблікова чисельність працівників за період із початку року (в тому числі за квартал, півріччя, 9 місяців, рік) обчислюється шляхом підсумовування середньооблікової чисельності працівників за всі місяці роботи підприємства, що минули за період із початку року до звітного місяця включно, та діленням одержаної суми на кількість місяців за період із початку року, тобто відповідно на 2, 3, 4...12.

**Приклад 3.** Підприємство мало середньооблікову чисельність штатних працівників облікового складу: у січні — 620 чоловік, у лютому — 640 чоловік, у березні — 690 чоловік. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу за 1 квартал

становила 650 чоловік  $\left(\frac{620+640+690}{3}\right)$ .

**Приклад 4.** Підприємство почало працювати у березні. Середньо-облікова чисельність штатних працівників облікового складу становила: у березні – 450 чоловік, у квітні – 660, у травні – 690 чоловік. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу за період із початку року (за 5 місяців) становила 360 чоловік  $\left(\frac{450+660+690}{5}\right)$ .

Підприємство, що працювало неповний рік (сезонний характер роботи або введення в експлуатацію після січня тощо), середньооблікову чисельність штатних працівників облікового складу за рік визначає також шляхом підсумовування зазначеної чисельності працівників за всі місяці роботи підприємства і діленням одержаної суми на 12.

Цей порядок не поширюється на підприємства, які вимушено зупинили виробництво.

**Приклад 5.** Підприємство з сезонним характером роботи почало працювати у квітні й закінчило у серпні. Середньооблікова чисельність працівників становила: у квітні – 641 чоловік, у травні – 1254 чоловіки, у червні – 1316 чоловік, у липні – 820 чоловік, у серпні – 457 чоловік. Середньооблікова чисельність працівників за рік становила

374 чоловіки  $\left(\frac{641+1254+1316+820+457}{12}\right)$ .

Різниця між обліковою та явочною чисельністю характеризує резерв (в основному робітників), що має використовуватися для заміни тих, хто не виходить на роботу з поважних причин.

Окрім оцінки персоналу за допомогою групування за названими вище ознаками, у практиці планування персоналу та управління трудовими ресурсами найчастіше використовуються подані нижче показники, які потребують порівняння з аналогічними в споріднених підприємствах або мають аналізуватися в динаміці.

#### 1. Плинність персоналу:

$$П_{лП} = \frac{КЗ}{Ч},$$

де  $П_{лП}$  – плинність персоналу;

$KЗ$  – кількість звільнених працівників з усіх причин, чол.;

$\bar{Ч}$  – середньооблікова чисельність працівників, чол.

2. *Стабільність персоналу:*

$$СП = \frac{ЗСР}{\bar{Ч}},$$

де  $СП$  – стабільність або “відданість” персоналу (середній стаж роботи на даному підприємстві);

$ЗСР$  – загальна сума років роботи на даному підприємстві всього персоналу.

3. *Рівень дисципліни персоналу:*

$$РД = \frac{Н_{яP}}{T_{ф}},$$

де  $РД$  – рівень дисципліни (неявок на роботу);

$Н_{яP}$  – неявки на роботу, людино-днів;

$T_{ф}$  – фактично відпрацьовано, людино-днів.

4. *Відповідність кваліфікації робітників ступеню складності виконуваних ними робіт:*

$$ВК = \frac{СТР_{рб}}{СТР_{рм}},$$

де  $ВК$  – відповідність кваліфікації робітників ступеню складності виконуваних ними робіт;

$СТР_{рб}$  – середній тарифний розряд групи робітників;

$СТР_{рм}$  – середній тарифний розряд виконуваних робіт.

При плануванні чисельності персоналу застосовують **укрупнений і деталізований** методи. При укрупнених розрахунках планова середньооблікова чисельність працівників підприємства чи структурного підрозділу ( $\bar{Ч}^{n,l}$ ) визначається відношенням планового обсягу виробництва продукції ( $O_B^{n,l}$ ) до планового показника виробітку на одного працюючого ( $B^{n,l}$ ):

$$\bar{Ч}^{n,l} = \frac{O_B^{n,l}}{B^{n,l}}.$$

Вказану чисельність можна визначити також методом коригування базової чисельності:

$$\bar{Ч}^{n,l} = \bar{Ч}^{баз} \times \frac{K_o^{n,l}}{K_{nn}^{n,l}},$$

$$\bar{Ч}^{n,l} = \bar{Ч}^{баз} \times K_o^{n,l} \pm \sum E_i^{n,l},$$

де  $\bar{Ч}^{баз}$  – базова середньооблікова чисельність працюючих, чол.;

$K_o^{n,l}$  – індекс зростання обсягу продукції у плановому періоді;

$K_{пл}^{n,l}$  — індекс зростання продуктивності праці на одного середньооблікового працюючого у плановому періоді;  
 $\Sigma E_i^{n,l}$  — зміна чисельності працівників за пофакторними розрахунками, чол.

Точніші розрахунки чисельності персоналу на підприємстві необхідно робити деталізовано, тобто окремо за кожною категорією.

Для **робітників-відрядників** розрахунки здійснюються на основі показників трудомісткості продукції (затрат часу на виготовлення одиниці продукції), фонду робочого часу і рівня виконання норм; **робітників-почасовиків** — з урахуванням закріплених зон і трудомісткості обслуговування, норм чисельності персоналу, трудомісткості, нормованих завдань, фонду робочого часу; **учнів** — з урахуванням потреби в підготовці нових робітників і планових термінів навчання.

Залежно від специфіки виробництва використовують різні методи визначення чисельності **основних робітників**. Розраховуючи їхню чисельність за трудомісткістю робіт, насамперед потрібно визначити кількість робочого часу, необхідного для виконання виробничої програми. Для цього визначають кількість нормо-годин, необхідних на програму, яка дорівнює кількості продукції, помноженої на чинну норму часу на один виріб. Враховуючи, що встановлені норми часу (виробітку), як правило, перевиконуються, необхідно скоригувати потребу в нормо-годинах, розраховану на підставі чинних норм часу, на коефіцієнт перевиконання цих норм.

Загальна тривалість робочого часу при п'ятиденному робочому тижні на рік подана в таблиці 4.6.

При визначенні чисельності основних робітників необхідно також визначити реальний фонд робочого часу. Для цього треба розробити баланс робочого часу одного робітника, в якому обчислюють три види робочого часу: календарний — кількість днів протягом планового року; номінальний — календарна кількість днів у плановому році з відрахуванням вихідних і святкових днів; плановий реальний, або ефективний, фонд робочого часу, який одержуємо після відрахування з номінального фонду цілоденних втрат робочого часу, пов'язаних із планованими черговими та додатковими відпустками, неявками з причини хвороби та з дозволу адміністрації, відпустками у зв'язку з вагітністю й пологами, виконанням службових і державних обов'язків, прогулів, цілодобових простоїв, страйків, а також внутрішньозмінних втрат робочого часу.

Кількість днів чергової відпустки розраховується на основі показників кількості працівників за категоріями і тривалості відпустки окремих груп.



Таблиця 4.6  
Норма тривалості робочого часу (на рік)

№ з/п	Показники	Місяці												за рік			
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII				
1	Кількість календарних днів	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	31	30	31	365
2	Кількість святкових днів і днів релігійних свят (число місяця, на яке припадає свято)	2	-	1	1	3	2	-	1	-	-	-	-	-	-	-	10
3	Кількість вихідних днів	1,7	-	8	27	1,2,9	15,28	-	24	-	-	-	-	-	-	-	-
4	Кількість вихідних днів	8	8	10	8	9	9	8	10	8	10	8	8	10	10	8	104
5	Кількість днів, робота в які не проводиться	10	8	11	9	12	11	8	11	8	11	8	8	10	10	8	114
6	Кількість робочих днів	21	20	20	21	19	19	23	20	22	20	22	23	20	20	23	251
7	Кількість передсвяткових днів, у які тривалість робочого дня (змінні) при 40-годинному тижні зменшується на одну годину (число місяця, в яке скорочується тривалість робочого дня)	1	-	1	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	6
8	Кількість передсвяткових днів, у які тривалість робочого дня (змінні) при 40-годинному тижні зменшується на одну годину (число місяця, в яке скорочується тривалість робочого дня)	6	-	7	30	8	27	-	-	-	-	-	-	-	-	31	-
Норма тривалості робочого часу в годинах																	
7	при 40-годинному роб. тижні	167	160	159	167	151	151	184	160	176	184	160	176	184	160	183	2002
8	39-годинному роб. тижні	163,8	156,0	156,0	163,8	148,2	148,2	179,4	156,0	171,6	179,4	156,0	171,6	179,4	156,0	179,4	1957,8
9	38,5-годинному роб. тижні	161,7	154,0	154,0	161,7	146,3	146,3	177,1	154,0	169,4	177,1	154,0	169,4	177,1	154,0	177,1	1932,7
10	36-годинному роб. тижні	151,2	144,0	144,0	151,2	136,8	136,8	165,6	144,0	158,4	165,6	144,0	158,4	165,6	144,0	165,6	1807,2
11	33-годинному роб. тижні	138,6	132,0	132,0	138,6	125,4	125,4	151,8	132,0	145,2	151,8	132,0	145,2	151,8	132,0	151,8	1656,6
12	30-годинному роб. тижні	126,0	120,0	120,0	126,0	114,0	114,0	138,0	120,0	132,0	138,0	120,0	132,0	138,0	120,0	138,0	1506,0
13	24-годинному роб. тижні	100,8	96,0	96,0	108,0	91,2	91,2	110,4	96,0	105,6	110,4	96,0	105,6	110,4	96,0	110,4	1204,8
14	18-годинному роб. тижні	75,6	72,0	72,0	75,6	68,4	68,4	82,8	72,0	79,2	82,8	72,0	79,2	82,8	72,0	82,8	903,6

Тривалість чергових і додаткових відпусток розраховують на основі складеного на підприємстві графіка відпусток, у якому визначено час і тривалість відпустки кожного робітника. Дані графіка відпусток групують за тривалістю відпустки. Середню тривалість основних і додаткових відпусток ( $D_{відn.}$ ) розраховують за формулою:

$$D_{відn.} = \sum_{i=1}^n D_{відn.i} \times \mathcal{C}_i : \mathcal{C}_p,$$

- де  $D_{відn.i}$  — календарні дні відпустки  $i$ -тої групи робітників;  
 $\mathcal{C}_i$  — чисельність певної групи робітників, що мають відпустку певної тривалості, чол.;  
 $\mathcal{C}_p$  — загальна чисельність робітників підприємства, чол.;  
 $n$  — кількість груп робітників, які мають відпустку певної тривалості.

Неявки, пов'язані з виконанням державних і громадських обов'язків, плануються на рівні їхнього відсотка у загальному номінальному фонді робочого часу у звітному році.

Відпустки у зв'язку з вагітністю і пологами плануються на основі звітних даних базисного періоду і планової зміни частки жінок у загальній чисельності всього персоналу.

Невиходи через хворобу в плановому балансі визначаються на підставі звітних даних з урахуванням поліпшення санітарно-виробничої гігієни і зниження, завдяки цьому, хвороб.

Явочна кількість робочих днів у плановому балансі обчислюється шляхом зменшення номінального робочого часу на невиходи, дозволені законом:

- чергові й додаткові відпустки;
- відпустки у зв'язку з вагітністю і пологами;
- невиходи з причини виконання державних і громадських обов'язків.

У звітному балансі, щоб установити явочну кількість робочих днів у році, необхідно відняти також втрати часу через хворобу, з дозволу адміністрації, цілодобові прогули і цілодобові простої.

Після того, як установлено явочну кількість робочих днів на рік, обчислюється середня реальна тривалість робочого часу. Основою для її розрахунку є дані про кількість або частку робітників, які мають різну тривалість робочого дня, встановлену законом.

Проте ця тривалість не залишається незмінною, оскільки існують ще дозволені законом втрати робочого часу на перерви жінкам, які годують немовлят. Розмір цих втрат у плані визначається на основі звітних даних

минулого року, скоригованих на коефіцієнт зміни частки жінок у загальній чисельності персоналу.

До звітнього балансу вносяться втрати через внутрішньозмінні простої, які визначаються за "простійними" листками. Тривалість простоїв у балансі розраховується так: за простійними листками підсумовується кількість годин, одержана сума ділиться на середньооблікову кількість робітників.

Помноживши кількість робочих годин на явочний фонд робочого часу, одержимо реальний (ефективний) робочий час на одного робітника в годинах на рік.



**Приклад 6.** Розрахувати робочий час середньооблікового робітника.

*Таблиця 4.7*

**Розрахунок робочого часу середньооблікового робітника (дані умовні)**

Найменування показників	Базовий рік	Плановий рік	Відношення планового року до базового, %
1	2	3	4
Число календарних днів	365	365	100,0
Неробочі та святкові дні:	114	114	100,0
у тому числі святкові	10	10	100,0
Номінальна кількість днів	251	251	100,0
Середнє число невиходів (днів)	46	41	89,1
У тому числі:			
чергова відпустка	20	20	100,0
додаткова відпустка	4	6	150,0
відпустка у зв'язку з вагітністю і пологами	1	1	100,0
через хворобу	13	12	92,3
з дозволу адміністрації	3	2	66,7
Проголи	3	-	-
Страйки	2	-	-
Явочний робочий час	205	210	102,4
Номінальне число годин у зміну	8,0	8,0	100,0
Недовикористане номінальне число годин	0,6	0,4	66,7
У тому числі:			
скорочення зміни підліткам	0,2	0,2	100,0

## Продовження таблиці 4.7

1	2	3	4
скорочення зміни матерям, які годують немовлят	0,1	0,2	200,0
Простої	0,3	–	–
Кількість робочих годин	7,4	7,6	102,7
Ефективний фонд часу за рік, год.	1517	1596	105,2



**Приклад 7.** На підприємстві згідно з графіком відпусток на плановий рік отримано таку інформацію про тривалість відпусток робітників:

Таблиця 4.8

## Тривалість відпусток робітників

Тривалість відпустки, днів	Кількість робітників, які мають відпустку відповідної тривалості, чол.
24	310
26	200
30	140
<b>Разом</b>	<b>650</b>

Розрахуємо середню тривалість відпустки:

$$D_{\text{відп.}} = \frac{310 \times 24 + 200 \times 26 + 140 \times 30}{650} = 26 \text{ (днів).}$$

Планова чисельність основних робітників ( $\Psi_{o.p.}^{n.l.}$ ) визначається трьома способами:

1. За трудомісткістю виробничої програми.
2. За нормами виробітку.
3. За нормами обслуговування.

При визначенні планової чисельності основних робітників ( $\Psi_{o.p.}^{n.l.}$ ) за трудомісткістю виробничої програми необхідно враховувати плановий обсяг робіт у норма-годинах ( $O_{\text{нор.-год.}}^{n.l.}$ ), плановий реальний фонд робочого часу одного середньооблікового робітника в годинах ( $\Phi_{p.ч.}^{n.l.}$ ) та плановий коефіцієнт виконання норм ( $K_{в.н.}^{n.l.}$ ):

$$\Psi_{o.p.}^{n.l.} = \frac{O_{\text{нор.-год.}}^{n.l.}}{\Phi_{p.ч.}^{n.l.} \times K_{в.н.}^{n.l.}}$$

Трудомісткість виробничої програми визначається як сума трудомісткості всіх господарських операцій, необхідних для її виконання.

Планову чисельність окремих груп основних робітників, зайнятих на аналогічних роботах, можна визначити за нормами виробітку:

$$\Psi_{o.p.}^{n.l.} = \frac{O_{nat}^{n.l.}}{NB^{n.l.} \times \Phi_{p.ч.}^{n.l.} \times K_{в.н.}^{n.l.}},$$

де  $O_{nat}^{n.l.}$  — плановий обсяг робіт (продукції, послуг) у натуральних одиницях виміру;

$NB^{n.l.}$  — планова норма виробітку в натуральних одиницях за 1 годину.

Планова чисельність основних робітників за нормами обслуговування визначається за формулою:

$$\Psi_{o.p.}^{n.l.} = \frac{KO \times 3 \times K_{я.o.}}{HO},$$

де  $KO$  — загальна кількість обладнання, яку необхідно обслуговувати робітникам;

$3$  — кількість змін роботи обладнання;

$K_{я.o.}$  — коефіцієнт приведення явочної чисельності в облікову, який вираховується за формулою:

$$K_{я.o.} = \frac{100\%}{(100\% - HP)},$$

де  $HP$  — плановий відсоток невиходів робітників на роботу.

Коефіцієнт приведення явочної чисельності до облікової можна розрахувати також іншим способом. У перервних виробництвах відношенням номінального часу до явочного, в безперервних — відношенням календарного часу до явочного робочого часу.

$HO$  — норма обслуговування, тобто кількість одиниць обладнання, яке має обслуговуватись одним робітником, одиниць:

$$HO = \frac{\Phi_{p.ч.}}{T_{н.о.}},$$

де  $\Phi_{p.ч.}$  — фонд робочого часу (за зміну, місяць);

$T_{н.о.}$  — норма часу обслуговування.

За нормами обслуговування чисельність основних робітників можна обчислити і за іншим розрахунком:

$$\Psi_{o.p.}^{n.l.} = KO \times 3 \times KOP,$$

де  $KOP$  – кількість основних робітників для комплексного обслуговування одного об'єкта устаткування у певному періоді.

При плануванні чисельності допоміжних робітників необхідно установити найраціональніші співвідношення між основними і допоміжними робітниками, а також розробити заходи щодо зниження чисельності допоміжних робітників.

Специфіка трудової діяльності даної категорії робітників впливає на методи розрахунку їхньої планової чисельності. На роботах, які піддаються нормуванню, а також на роботах, обсяг яких можна установити залежно від кількості обслуговуючих машин, механізмів і агрегатів, чисельність допоміжних робітників розраховується за тими самими методами, що й чисельність основних робітників, тобто за трудомісткістю робіт, нормами виробітку та нормами обслуговування.

У випадках, коли виробничий об'єкт обслуговується групою робітників і розміщення їх усередині об'єкта не визначається, розрахунок чисельності здійснюється за нормативами.

Нормативи чисельності ( $HЧ$ ) визначаються через норми обслуговування або норми часу на обслуговування.

$$HЧ = \frac{O_p}{HO} \times K_{я.о.},$$

або

$$HЧ = \frac{O_p \times T_{н.о.}}{\Phi_{р.ч.}},$$

де  $O_p$  – обсяг робіт;

$HO$  – норма обслуговування, виражена в таких **самих одиницях**, що й обсяг роботи;

$\Phi_{р.ч.}$  – фонд робочого часу (за зміну, місяць);

$T_{н.о.}$  – норма часу обслуговування для відповідного періоду.

Чисельність допоміжних робітників, таких, як кранівники, комплектувальники та ін., для яких не можна установити обсягу робіт та норми обслуговування, розраховується за робочими місяцями

Розрахунок можна зробити за формулою.

$$Ч_{д.р.}^{н.о.} = KPM \times 3 \times K_{я.о.},$$

де  $KPM$  – кількість робочих місць;

3 – число змін;

$K_{я.о.}$  – коефіцієнт приведення явочної чисельності до облікової.

Планування чисельності керівників, спеціалістів і службовців має свої особливості, оскільки в даному випадку необхідно враховувати не

лише особливості виробництва і трудомісткість управління, але і його структуру, поділ праці, співвідношення між різними професійними групами. Тому при розрахунку чисельності спеціалістів найчастіше використовують нормативний метод, який ґрунтується на застосуванні нормативів навантаження, обслуговування, керуваності й чисельності спеціалістів.

Нормативи навантаження й обслуговування можуть застосовуватися в галузях невиробничої сфери, а на підприємствах галузей матеріального виробництва доцільно застосовувати нормативи чисельності спеціалістів, які передбачають встановлення залежності між кількісними і якісними показниками діяльності спеціалістів і основними техніко-економічними показниками діяльності підприємства.

У сучасних умовах дедалі більшого поширення набуває використання штатно-номенклатурного методу, який ґрунтується на планових показниках розвитку виробництва, типових структурах і штатах, а також номенклатури посад, що підлягають заміщенню спеціалістами з вищою освітою. За допомогою цього методу можна визначити як кількісну потребу в спеціалістах на основі штатних розписів, так і якісну — на основі типової номенклатури посад, що визначає рівень класифікації і профіль підготовки спеціалістів.

Типова номенклатура посад розробляється на всіх рівнях управління — від підприємства до міністерства і є вихідною базою нормативів насиченості спеціалістами й потреби в них у розрізі спеціальностей. Нормативний коефіцієнт насиченості ( $K_n$ ) у кожному плановому періоді розраховується за формулою:

$$K_n = \frac{HЧ_c}{Ч},$$

де  $HЧ_c$  — нормативна чисельність спеціалістів;

$Ч$  — середньооблікова чисельність працівників.

Тоді загальна потреба в спеціалістах ( $Ч_c^{n,l}$ ) визначається таким чином:

$$Ч_c^{n,l} = K_n \times Ч_{np}^{n,l},$$

де  $K_n$  — нормативний коефіцієнт насиченості спеціалістами;

$Ч_{np}^{n,l}$  — планова чисельність працівників у даному періоді.

Чисельність працівників охорони планується залежно від розміру площі, що охороняється, кількості постів на об'єктах охорони і режиму їхньої роботи.

Чисельність учнів планується з урахуванням робітників, що вибувають, потреби підприємства у робітниках певних професій, а також кількості кваліфікованих робітників, що надійде із закладів професійно-технічної освіти й інших джерел. Та частина додаткової потреби у робітниках, що не може бути забезпечена за рахунок приймання робітників і становитиме потребу підприємства в учнях.

План підготовки кадрів складається в розрізі професій. Кількість робітників, яку планується підготувати протягом планового періоду, та термін підготовки повинні відповідати виявленій додатковій потребі в кадрах. У плані з праці кількість учнів виражається у середньообліковій чисельності.



**Приклад 8.** Підприємству необхідно підготувати 20 токарів із терміном навчання 3 місяці. Середньооблікова річна чисельність

учнів по даній професії становитиме.  $\frac{20 \times 3}{12} = 5$  (чол.).

Після визначення планової чисельності й структури персоналу необхідно скласти баланс робочої сили і визначити додаткову потребу з кожної категорії персоналу, яка визначається у вигляді облікового складу за формулою:

$$Ч_{\text{д}} = (Ч_{\text{к}} - Ч_{\text{н}}) + \frac{Ч^{\text{нл}} \times \text{ПВ}}{100\%},$$

де  $Ч_{\text{д}}$  – додаткова потреба у персоналі, чол.;

$Ч_{\text{н}}$  і  $Ч_{\text{к}}$  – облікова чисельність працівників на початок і кінець планового періоду, чол.,

$Ч^{\text{нл}}$  – середньооблікова чисельність працівників у плановому періоді, чол.,

$\text{ПВ}$  – планові втрати працівників, %.

Загальну потребу у спеціалістах ( $Ч_{\text{с}}$ ) можна розрахувати як суму (або різницю) чисельності спеціалістів на підприємстві на початок планового періоду ( $Ч_{\text{сн}}$ ) і величини додаткової потреби (або зменшення) спеціалістів ( $Ч_{\text{сд}}$ ).

$$Ч_{\text{с}} = Ч_{\text{сн}} \pm Ч_{\text{сд}}$$

Додаткова потреба у прирості посад визначається як різниця між загальною потребою в спеціалістах запланованого і базового періодів.

Завершується планування чисельності працюючих розробкою заходів із підготовки кадрів і підвищення їхньої кваліфікації як на підприємстві, так і поза ним.



**ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

1. Відтворення населення, його типи.
2. Персонал як основний ресурс підприємства.
3. Функції працівників підприємства.
4. Основні напрями державної кадрової політики.
5. Сучасна кадрова політика підприємств і організацій.
6. Мета, завдання та механізм реалізації кадрової політики.
7. Мета й елементи планування чисельності працівників.
8. Сутність середньооблікової чисельності працівників.
9. Системний аналіз та оцінка якісного складу персоналу підприємства.
10. Розробка балансу робочого часу.
11. Сутність штатного розпису працівників.
12. Плинність персоналу та її характеристика.
13. Вихідні дані для планування персоналу на підприємстві.
14. Методи планування чисельності персоналу.
15. Способи визначення планової чисельності основних та допоміжних робітників.

**ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ****ТЕСТИ ДО ТЕМИ 4****Тест 1. Професія — це:**

- а) різновид трудової діяльності у межах кваліфікації;
- б) вид трудової діяльності, здійснення якої потребує певних теоретичних знань та практичних навичок;
- в) різновид трудової діяльності у межах спеціальності.

**Тест 2. Спеціальність — це:**

- а) вид трудової діяльності в межах певної професії,
- б) різновид трудової діяльності у межах конкретного підприємства;
- в) різновид трудової діяльності у межах кваліфікації.

**Тест 3. Штатний розпис — це:**

- а) документ про працівників, що займають керівні посади на підприємствах;
- б) внутрішній нормативний документ, який визначає перелік посад, що є на даному підприємстві, чисельність працівників за кожною з них і розміри їхніх місячних посадових окладів;
- в) документ, який визначає різновид трудової діяльності в межах даної професії.

**Тест 4. Персонал підприємства – це:**

- а) промислово-виробничий персонал підприємства;
- б) працівники, які мають високий рівень кваліфікації;
- в) працівники, які мають значний стаж роботи на підприємстві;
- г) постійні працівники, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають практичний досвід і навички роботи.

**Тест 5. Професія характеризує:**

- а) стаж роботи на даному підприємстві;
- б) вид трудової діяльності, здійснення якої потребує певних теоретичних знань та практичних навичок;
- в) можливість опанування суміжної спеціальності;
- г) сукупність певних теоретичних знань.

**ЗАДАЧІ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗКУ****Задача 1.**

Розрахувати планову чисельність робітників за **професіями** на основі таких даних:

- виробнича програма – 60 тис. шт./рік;
- трудомісткість виконання окремих видів робіт у розрахунку на один виріб, нормо-год.: токарних – 20, свердлильних – 27, фрезерних – 8, шліфувальних – 6, складальних – 28.
- середній процент виконання норм – 115%, а річний дійсний фонд робочого часу одного середньооблікового робітника 1880 год./рік Чисельність допоміжних робітників становить 40% чисельності основних робітників.

**Задача 2.**

Скласти баланс робочого часу середньооблікового робітника і розрахувати чисельність робітників, необхідних для виконання робочої програми трудомісткістю 346 360 нормо-год. Відомо, що режим роботи однозмінний при п'ятиденному робочому тижні. Цілоденні невиходи на роботу становитимуть: у зв'язку із черговими відпустками – 14,6 днів, відпустками на навчання – 2,6; по вагітності і пологах – 2,2; через хворобу – 5,6; виконання державних обов'язків – 0,3 дня. Втрати часу у зв'язку із скороченням робочої зміни становитимуть: для підлітків – 0,05, для матерів, які годують немовлят, – 0,15 дня. Номінальний фонд робочого часу налічуватиме 255 днів/рік. Середній процент виконання норм заплановано на рівні 110%.

**Задача 3.**

Планова трудомісткість складання мобільної радіостанції “Атлант” у ВАТ “Сатурн” становить 0,8 нормо-годин при річній виробничій програмі

500 тис. шт. Підприємство працює в одну зміну при п'ятиденному робочому тижні. Середній процент виконання норм виробітку – 112%, процент втрат часу на ремонт обладнання – 4, кількість вихідних і святкових днів – 112.

Визначити необхідну чисельність робітників-відрядників.

#### Задача 4.

Планова трудомісткість одного виробу дорівнює 0,6 нормо-годин, річний обсяг виробництва – 1,5 млн. шт. Підприємство працює у дві зміни, тривалість зміни – 7,5 год. Втрати на регламентовані простої – 6%. Середній процент виконання норм виробітку – 115%. Визначити чисельність робітників-відрядників.

#### Задача 5.

Визначити чисельність прибиральниць та допоміжних робітників цеху механічної обробки металу, що складається з 520 робочих місць, у тому числі – 300 місць, оснащених металорізальними верстатами. Норми обслуговування для підготовлювачів робіт – 120 робочих місць; мастильників – 60; шорників – 60; налагоджувальників – 30; електриків – 30; ремонтників – 25; контролерів якості – 25; заточувальників – 55; транспортувальників – 55.

Для прибиральниць визначена норма обслуговування у 520 м<sup>2</sup> виробничої площі на одну особу.

Середня площа одного робочого місця верстатника (враховуючи проходи) – 14 м<sup>2</sup>, інших робочих місць – 8 м<sup>2</sup>.

# ТЕМА 5 КАПІТАЛ І ВИРОБНИЧІ ФОНДИ

- ПЛАН**
- 5.1. Суть, види та функції капіталу
  - 5.2. Виробничі фонди підприємства
  - 5.3. Оцінка, класифікація і структура основних фондів
  - 5.4. Поліпшення основних фондів
  - 5.5. Знос та амортизація основних фондів
  - 5.6. Показники використання основних фондів підприємства
  - 5.7. Склад, структура й нормування оборотних фондів
  - 5.8. Основні напрями поліпшення використання оборотних фондів

<b>КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ</b>	
✓ <i>Авансований капітал</i>	✓ <i>Оборотний капітал</i>
✓ <i>Активи</i>	✓ <i>Основний капітал</i>
✓ <i>Балансова вартість основних засобів (фондів)</i>	✓ <i>Основні виробничі фонди</i>
✓ <i>Вилучений капітал</i>	✓ <i>Основні невиробничі фонди</i>
✓ <i>Власний капітал</i>	✓ <i>Основні засоби (фонди)</i>
✓ <i>Додатковий капітал</i>	✓ <i>Пайовий капітал</i>
✓ <i>Економічна вигода</i>	✓ <i>Первісна вартість основних засобів (фондів)</i>
✓ <i>Інвестований капітал</i>	✓ <i>Справедлива (реальна) вартість основних засобів (фондів)</i>
✓ <i>Капітал</i>	✓ <i>Статутний капітал</i>
✓ <i>Ліквідаційна вартість</i>	✓ <i>Структура основних засобів (фондів)</i>
✓ <i>Неоплачений капітал</i>	
✓ <i>Нерозподілений прибуток</i>	

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 22.05.1997 року №283/97-ВР із змінами і доповненнями, в т. ч. внесеними Законом України від 24.12.2002 року №349-IV.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 “Баланс”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року №87.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року №92.

- 4 Державний класифікатор України: Класифікація основних фондів. (Запроважений з 01.01.1998 р.)
- 5 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року №246

## 5.1. Суть, види та функції капіталу

Під *капіталом* слід розуміти суму коштів, необхідну для започаткування та здійснення виробництва (діяльності). Власник капіталу, купуючи на ринку товари – робочу силу й засоби виробництва, поєднує їх у процесі праці й після реалізації створеної продукції (наданих послуг) одержує більшу вартість, ніж була ним авансована.

*Авансований капітал* – це грошова сума, яка вкладається власником у певне підприємство з метою одержання прибутку. Він витрачається на придбання засобів виробництва і наймання робочої сили. Ці дві різноспрямовані частини авансованих грошових коштів називають відповідно *постійним і змінним капіталом*.

У свою чергу, постійний капітал поділяється на основний та оборотний.

*Основний капітал* – це частина постійного капіталу, яка складається з вартості засобів праці та обертається протягом кількох періодів виробництва.

*Оборотний капітал* – це та частина постійного капіталу, яка витрачається на придбання на ринку предметів праці й оплату праці робочої сили.

Потреба в основному капіталі визначається при створенні, розширенні підприємства, а також у разі додаткових капіталовкладень.

У сучасних умовах до джерел фінансування капітальних вкладень належать:

- власні фінансові ресурси;
- залучені фінансові ресурси;
- кошти, отримані від продажу цінних паперів, вклади ~~членів~~ трудових колективів;
- кошти державного бюджету та місцевих бюджетів;
- кошти іноземних інвесторів.

До власних фінансових ресурсів входять вклади засновників підприємства, амортизаційні відрахування, прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства, резерви, що формуються в процесі господарської діяльності.

За умови недостатності власних фінансових ресурсів на капітальні вкладення використовуються залучені кошти. Але це відбувається в

тому разі, коли підприємству вигідно залучати фінансові ресурси, про що свідчать попередні розрахунки спеціалістів.

Поняття “капітал” асоціюється з поняттям “власність”. У момент створення підприємства його стартовий капітал ( $K$ ) втілюється в активах ( $A$ ), інвестованих засновниками (учасниками), і являє собою вартість майна підприємства. На цьому етапі, коли підприємство ще не має зовнішньої заборгованості, його активи дорівнюють стартовому капіталу ( $A = K$ ). Саме так трактується початковий статутний капітал у П(С)БО 2 “Баланс”.

Під статутним капіталом розуміють зафіксовану в установчих документах загальну вартість активів, що внесені власниками підприємства.

Під **активами** розуміють ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до збільшення економічних вигід у майбутньому.

**Економічна вигода** – це потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів.

Здійснюючи господарську діяльність, підприємство неминуче використовує залучені кошти, тобто утворює борги. Боргові зобов'язання ( $Z$ ) підтверджують права і вимоги кредиторів щодо активів підприємства ( $A = Z + K$ ) і мають вищий пріоритет порівняно з вимогами власників.

Тому власний капітал підприємства визначається як різниця між вартістю його майна і борговими зобов'язаннями:

$$K = A - Z.$$

**Власний капітал** – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. **Власний капітал** – основа для початку і продовження господарської діяльності підприємства, він є одним із найістотніших і найважливіших показників, бо **виконує такі функції**:

- 1) *довгострокового фінансування господарської діяльності* – перебуває у розпорядженні підприємства необмежений час;
- 2) *відповідальності й захисту прав кредиторів* – відображений в балансі підприємства власний капітал є для зовнішніх користувачів мірилом відносин відповідальності на підприємстві, а також захистом кредиторів від втрати капіталу;
- 3) *компенсації понесених збитків* – тимчасові збитки мають погашатися за рахунок власного капіталу;
- 4) *кредитоспроможності* – при наданні кредиту, за інших рівних умов перевага надається підприємствам із меншою кредиторською заборгованістю і більшим власним капіталом;

- 5) *фінансування ризику* — власний капітал використовується для фінансування ризикованих інвестицій, на що можуть не погодитись кредитори;
- 6) *самостійності та влади* — розмір власного капіталу визначає ступінь незалежності й впливу його власників на підприємство;
- 7) *розподілу доходів і активів* — частки окремих власників у капіталі є основою при розподілі фінансового результату і майна при ліквідації підприємства.

Власний капітал утворюється двома шляхами:

- 1) внесенням власниками підприємства грошей та інших активів;
- 2) накопиченням суми доходу, що залишається на підприємстві.

**Власний капітал** — це власні джерела фінансування підприємства, які без визначення строку повернення внесені його засновниками (учасниками) або залишені ними на підприємстві із чистого прибутку. Тому за **формами** власний капітал поділяється на дві категорії:

- інвестований (вкладений або сплачений капітал);
- нерозподілений прибуток.

**Інвестований капітал** — це сума простих та привілейованих акцій за їхньою номінальною (об'явленою) вартістю, а також додатково вкладений капітал, який також може бути поділений за джерелами утворення.

**Нерозподілений прибуток** — це частина чистого прибутку, що не була розподілена між акціонерами.

За рівнем відповідальності власний капітал поділяється на:

- **статутний капітал**, сума якого визначається в установчих документах і підлягає обов'язковій реєстрації у державному реєстрі суб'єктів господарювання;
- **додатковий капітал** (нереєстрований) — це додатково вкладений капітал, резервний капітал та нерозподілений прибуток.

Статутний і додатковий капітали виконують різні функції. Так, **статутний капітал** — це первісне джерело інвестування і формування майна підприємства. На відміну від додаткового, він забезпечує регулювання відносин власності й управління підприємством, його розмір не може бути меншим за встановлену законодавством суму.

Згідно з П(С)БО 2 до **власного капіталу** входить:

- 1) статутний капітал;
- 2) пайовий капітал;
- 3) додатковий вкладений капітал;
- 4) інший додатковий капітал;
- 5) резервний капітал;
- 6) нерозподілений прибуток (непокритий збиток);

- 7) неоплачений капітал;
- 8) вилучений капітал.

**Статутний капітал** — зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є вкладом власників (учасників) до капіталу підприємства.

**Пайовий капітал** — сума пайових вкладів членів спілок та інших підприємств, що передбачена установчими документами.

**Додатковий вкладений капітал** — сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість.

**Інший додатковий капітал** — сума дооцінки необоротних активів, вартість активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу.

**Резервний капітал** — сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства.

**Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)** — сума прибутку, яка реінвестована у підприємство, або сума непокритого збитку. Сума непокритого збитку вираховується при визначенні підсумку власного капіталу.

**Неоплачений капітал** — сума заборгованості власників (учасників) за вкладами до капіталу. Сума неоплаченого капіталу вираховується при визначенні підсумку власного капіталу.

**Вилучений капітал** — фактична собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників. Сума вилученого капіталу підлягає вирахуванню при визначенні підсумку власного капіталу.

## 5.2. Виробничі фонди підприємства

Термін “фонди” походить від латині і дослівно означає “основа”. Це дійсно основа продуктивної діяльності підприємства, так як виробниче підприємство не може діяти, не маючи засобів виробництва. В процесі виробництва здійснюється поєднання робочої сили і засобів виробництва. Засоби виробництва складаються із засобів праці та предметів праці. У вартісному виразі вони становлять виробничі фонди (засоби) підприємства, які поділяються на основні та оборотні (рис. 5.1).

**Основні фонди** — це засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їх вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється (робіт, що виконуються, послуг, що надаються) частинами в міру спрацювання.



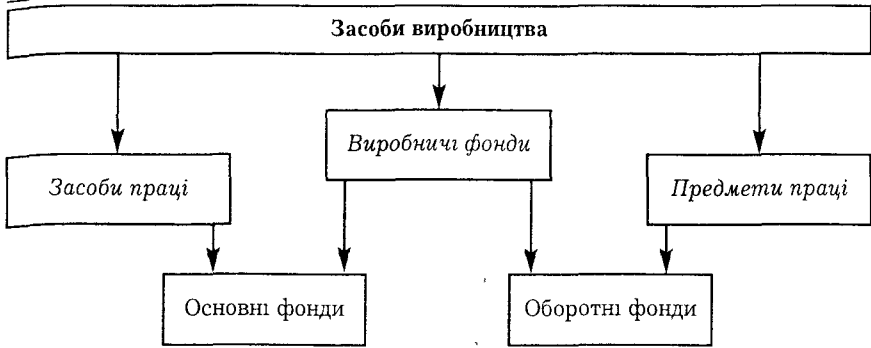


Рис. 5.1. Склад і взаємозв'язок засобів виробництва та виробничих фондів [9]

Згідно Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” під терміном “**основні фонди**” слід розуміти матеріальні цінності, що призначаються для використання у господарській діяльності підприємства 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.

В бухгалтерському обліку використовується термін “**основні засоби**”. Його визначення дається в П(С)БО 7: **основні засоби** — це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

**Оборотні фонди** — це частина виробничих фондів у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких цілком споживаються в кожному виробничому циклі, змінюють або повністю втрачають натуральну форму і переносять всю свою вартість на вартість продукції, що виробляється (робіт, що виконуються; послуг, що надаються).

Основні фонди, у свою чергу, поділяються на основні виробничі та основні невиробничі фонди.

**Основні виробничі фонди** — це засоби праці, які беруть участь у процесі виробництва протягом тривалого періоду, при цьому не змінюють своєї натурально-речової форми і поступово частинами переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції, а **основні невиробничі фонди** не беруть безпосередньої участі в процесі виробництва (житлово-комунальне господарство, об'єкти соціально-побутового призначення, будинки відпочинку, дошкільні установи тощо).

### 5.3. Оцінка, класифікація і структура основних фондів

Під *оцінкою основних фондів* підприємства слід розуміти грошове вираження їхньої вартості. Вона необхідна для правильного визначення загального обсягу основних фондів, їх динаміки і структури та розрахунку економічних показників господарської діяльності підприємства. Існує декілька видів оцінки основних фондів: залежно від моменту проведення оцінки — за первісною (початковою) чи відновленою вартістю; залежно від стану основних фондів — за повною або залишковою вартістю.

*Первісна вартість* — це історична (фактична) собівартість основних фондів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) основних фондів.

Первісна вартість об'єкта основних фондів складається з таких витрат:

- суми, що сплачують постачальникам активів та підрядчикам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито й аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних фондів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних фондів (якщо вони не відшкодовуються підприємству);
- витрати зі страхування ризиків доставки основних фондів;
- витрати на встановлення, монтаж, налагодження основних фондів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних фондів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Первісна вартість безоплатно отриманих та придбаних в обмін основних фондів дорівнює їхній справедливій вартості.

*Справедлива (реальна) вартість* об'єкта основних фондів дорівнює сумі, за якою може бути здійснений обмін цього об'єкта в результаті операції між компетентними, обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. Справедлива вартість основних фондів визначається також при їхній переоцінці.

*Відновлена вартість основних фондів* — це вартість їхнього відтворення за сучасних умов виробництва. Вона враховує ті самі витрати, що й первісна вартість, але за нинішніми цінами. Тобто сума коштів (їхніх еквівалентів) або інших форм компенсації, яку необхідно було б витратити на придбання (або створення) такого самого засобу праці на дату складання звітності, називається *відновленою вартістю*.

**Залишкова вартість основних фондів** характеризує реальну їхню вартість і визначається як різниця між вартістю, за якою об'єкт основних фондів був занесений на баланс підприємства, та сумою зносу, тобто тієї частини вартості основних фондів, яку вони в процесі виробництва перенесли на вартість готової продукції (виконаних робіт, наданих послуг). Залишкова вартість основних фондів на час їхнього вибуття з експлуатації (зумовленого спрацюванням) **називається ліквідаційною вартістю**.

**Ліквідаційна вартість** — це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство має отримати від реалізації (ліквідації) основних фондів після закінчення терміну їхнього корисного використання (експлуатації) за вирахуванням витрат, пов'язаних із реалізацією (ліквідацією).

**Балансова вартість** — це сума, за якою об'єкт основних фондів включиться до балансу після вирахування суми накопиченої амортизації.

Балансова вартість основних фондів при їхньому введенні в експлуатацію тотожна первісній вартості. У міру зношення основних засобів їхня балансова вартість (залишкова вартість) визначається як різниця між первісною вартістю і сумою зносу.

Для визначення суми амортизаційних відрахувань згідно із Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств” балансова вартість групи основних фондів (окремого об'єкта основних фондів групи 1) на початок розрахункового кварталу визначається за формулою:

$$B_{(a)} = B_{(a-1)} + П_{(a-1)} - B_{(a-1)} - A_{(a-1)},$$

де  $B_{(a)}$  — балансова вартість групи (окремого об'єкта основних фондів групи 1) на початок розрахункового кварталу;

$B_{(a-1)}$  — балансова вартість групи (окремого об'єкта основних фондів групи 1) на початок кварталу, що передував розрахунковому;

$П_{(a-1)}$  — сума витрат, понесених на придбання основних фондів, здійснення капітального ремонту, реконструкцій, модернізацій та інших поліпшень основних фондів, що підлягають амортизації, протягом кварталу, що передував розрахунковому;

$B_{(a-1)}$  — сума виведених з експлуатації основних фондів (окремого об'єкта основних фондів групи 1) протягом кварталу, що передував розрахунковому;

$A_{(a-1)}$  — сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у кварталі, що передував розрахунковому.

Необхідною умовою правильного використання та відтворення основних фондів є їхня класифікація за такими ознаками:

## 1. Функціональне призначення (натурально-речовий склад).

1.1. Будинки (будинки виробничо-господарського, соціально-культурного призначення та зайняті органами управління).

- 1.2. Споруди (об'єкти, що виконують технічні функції, – дороги, мости, водокачки тощо)
  - 1.3. Передавальні пристрої (об'єкти трансформації, перетворення і передачі енергії та для переміщення речовин – лінії електропередач, трубопроводи).
  - 1.4. Машини та обладнання:
    - силові машини й обладнання (об'єкти, що виробляють теплову енергію та перетворюють різного роду енергію у механічну);
    - робочі машини й обладнання (об'єкти, що призначені для механічного, термічного та хімічного впливу на предмет праці);
    - вимірвальні прилади (водоміри, вольтметри, касові апарати тощо);
    - регулюючі прилади та пристрої (лінійні пристрої диспетчерського контролю, пульти автоматичного управління тощо);
    - лабораторне обладнання (мікроскопи, витяжні шафи тощо);
    - обчислювальна техніка (електронно-обчислювальні, керуючі та аналогові машини тощо);
    - медичне обладнання;
    - комп'ютерна техніка та її комплектуючі (комп'ютери, монітори тощо);
    - інші машини та обладнання (телефони, факси, копіювальна техніка тощо).
  - 1.5. Транспортні засоби (всі види засобів пересування, які призначені для переміщення людей і вантажів).
  - 1.6. Інструмент (механічні та немеханічні знаряддя праці).
  - 1.7. Виробничий інвентар і приладдя (предмети, які служать для полегшення виробничих операцій, – робочі столи, верстати, стелажі тощо).
  - 1.8. Господарський інвентар (предмети конторського та господарського облаштування).
  - 1.9. Робоча і продуктивна худоба.
  - 1.10. Бібліотечний фонд (наукова, художня та навчальна література, спеціальні види літератури та інші видання незалежно від вартості окремих примірників книг).
  - 1.11. Інші основні фонди (багаторічні насадження, капітальні затрати на покращання земель, документація з типового проектування).
- 2. Формування бухгалтерської інформації про основні фонди підприємства.**
- 2.1 Земельні ділянки.

- 2.2. Капітальні витрати на поліпшення земель.
  - 2.3 Будинки, споруди та передавальні пристрої
  - 2.4. Машини та обладнання.
  - 2.5. Транспортні засоби.
  - 2.6 Інструменти, прилади та інвентар.
  - 2.7. Робоча і продуктивна худоба.
  - 2.8 Багаторічні насадження.
  - 2.9. Інші основні засоби.
- 3. Роль у процесі господарської діяльності.**
- 3.1 Активні (безпосередньо беруть участь у виробничому процесі).
  - 3.2 Пасивні (створюють умови для здійснення процесу виробництва).
- 4. Сфера використання.**
- 4.1. Виробничі (беруть участь у процесі виробництва і переносять свою вартість на вироблений продукт).
  - 4.2 Невиробничі (використовуються у невинробничій сфері підприємства)
- 5. Форма власності.**
- 5.1 Власні
  - 5.2. Орендовані (лізинг).
- 6. Характер участі у процесі виробництва.**
- 6.1. Діючі.
  - 6.2 Ті, що перебувають у запасі чи на консервації.
- 7. Рівень технічної придатності.**
- 7.1. Обладнання, яке можна використовувати у виробництві.
  - 7.2. Обладнання, що потребує капітального ремонту.

*Відповідно до податкового обліку з метою нарахування амортизації* основні фонди класифікують за функціональним призначенням на чотири групи.

*До першої групи* належать будівлі, споруди, їхні структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі житлові будинки та їхні частини (квартири і місця загального користування), вартість капітального поліпшення землі.

*До другої групи* відносять автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього, меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше конторське (офісне) обладнання, устаткування та приладдя до них.

*До третьої групи* відносять будь-які інші основні фонди, що не входять до груп 1, 2 і 4.

*До четвертої групи* належать електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, їхнє програмне

забезпечення, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів).

Відповідно до П(С)БО 7 для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікуються за певними групами (рис. 5.2).

*Виробнича (функціональна, технологічна) структура основних фондів* — це співвідношення різних груп основних фондів у їхній загальній вартості. Часто цю структуру розглядають як співвідношення активної і пасивної частин основних фондів. Прогресивною є така структура основних фондів, де доля активної частини зростає.

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

*Вікова структура основних фондів* — це співвідношення різних вікових груп основних фондів у їхній загальній вартості.

#### 5.4. Поліпшення основних фондів

Протягом тривалого функціонування в господарській діяльності суб'єктів господарювання основні фонди зазнають фізичного (матеріального) та економічного спрацювання, а також техніко-економічного (морального) старіння.

*Фізичне (матеріальне) спрацювання* основних фондів виникає внаслідок втрачання ними своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей, що призводить до *економічного спрацювання*, тобто до поступового зменшення їхньої первісної реальної вартості, що зумовлене не тільки функціонуванням основних фондів, а й їхньою бездіяльністю (руйнування від зовнішнього, атмосферного впливу, корозії). Внаслідок фізичного спрацювання основних фондів погіршуються їхні техніко-економічні та соціальні характеристики — знижується продуктивність, збільшуються експлуатаційні витрати, змінюється режим роботи тощо.

Розрізняють фізичне часткове та фізичне повне спрацювання основних фондів. *Часткове спрацювання* можна усунути. Це означає, що споживні вартості основних фондів відновлюються за рахунок ремонту. Повного спрацювання не можна усунути, воно зумовлює необхідність ліквідації зношених фондів та заміни їх новими.

Ступінь фізичного спрацювання окремого об'єкта основних фондів можна визначити двома розрахунковими методами.

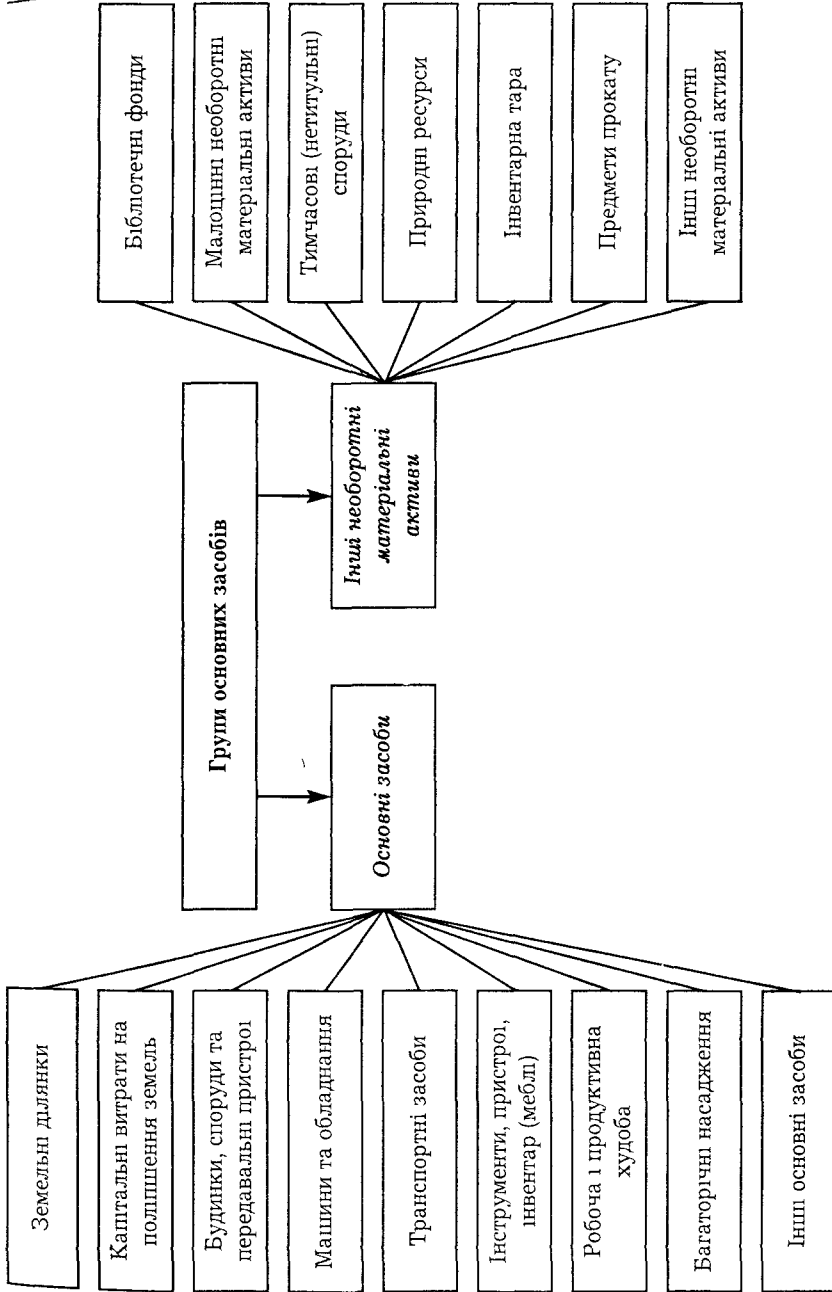


Рис. 5.2. Класифікація основних засобів для цілей бухгалтерського обліку

- 1) за терміном експлуатації (нормативним та фактичним):

$$K_{\phi c} = \frac{T_{\phi}}{T_n} \times \frac{100\% - ЛВ}{100\%},$$

де  $K_{\phi c}$  — коефіцієнт фізичного спрацювання;  
 $T_{\phi}$ ,  $T_n$  — відповідно фактичний та нормативний (корисний) терміни експлуатації основних фондів;  
 $ЛВ$  — ліквідаційна вартість основних фондів у відсотковому виразі до первісної вартості об'єкта;

- 2) за даними обстежень технічного стану.

Відносну величину економічного спрацювання окремої фізичної одиниці або певної сукупності основних фондів визначають як відношення накопиченої суми спрацювання до їхньої первісної балансової вартості.

*Техніко-економічне (моральне) старіння основних фондів* — це процес їхнього знецінення до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу. Воно характеризується поступовою втратою засобами праці своєї споживної вартості внаслідок удосконалення наявних та створення нових засобів виробництва, запровадження нової прогресивної технології.

Таким чином, техніко-економічне старіння виявляється у двох формах:

- 1) знецінення старих засобів у результаті зниження вартості їхнього відтворення;
- 2) як наслідок знецінення старих основних фондів через створення нових, ефективніших.

Для суб'єктів господарювання дедалі більшого значення набуває врахування техніко-економічного старіння. Поява нових, досконаліших видів машин та устаткування з підвищеною продуктивністю, кращими умовами обслуговування та експлуатації зумовлює неефективність подальшого використання старих засобів праці, оскільки на них виробляється дорожча і гіршої якості продукція, а тому застарілі засоби праці доцільно замінити новими ще до закінчення їхнього фізичного строку служби.

Техніко-економічному старінню другої форми підлягає переважно активна частина основних фондів.

Фізичне спрацювання і техніко-економічне старіння основних фондів можна усунути частково або повністю шляхом їхнього поліпшення за рахунок проведення технічного огляду і обслуговування, поточного і капітального ремонту, модернізації, реконструкції, технічного переозброєння, а також придбання (спорудження) нових аналогічних об'єктів.

*Технічний догляд і обслуговування основних засобів* є складовою частиною технологічного процесу і передбачає виконання робіт на



працюючих об'єктах із підтриманням їх у робочому стані, для забезпечення процесу господарської діяльності.

**Поточний ремонт** виконується при необхідності усунення дрібних неполадок і попередження прогресуючого фізичного спрацювання поза технологічним процесом із використанням запасних частин, деталей, вузлів та інших матеріалів.

**Капітальний ремонт** потребує великих одночасних витрат для відновлення нормального фізичного стану об'єкта шляхом заміни конструктивних елементів основних засобів.

**Модернізація основних засобів** передбачає удосконалення діючого устаткування з метою запобігання техніко-економічному старінню та підвищенню техніко-експлуатаційних параметрів до рівня сучасних вимог виробництва.

До **нового будівництва** належить будівництво комплексу об'єктів основного, підсобного та обслуговуючого призначення новостворюваних підприємств, будівель, споруд, а також філій і окремих виробництв, які після введення в експлуатацію перебуватимуть на самостійному балансі. Будівництво здійснюється на нових площах із метою створення нової виробничої потужності.

До **розширення діючих підприємств** відноситься будівництво додаткових виробництв на діючому підприємстві (споруді), а також будівництво нових і розширення існуючих окремих цехів та об'єктів основного, підсобного й обслуговуючого призначення на території діючих підприємств або на площах, що до них прилягають, із метою створення додаткових або нових виробничих потужностей.

До розширення діючих підприємств належить також будівництво філій та виробництв, що входить до їхнього складу, які після введення в експлуатацію не перебуватимуть на самостійному балансі.

До **реконструкції діючих підприємств** належить переобладнання діючих цехів та об'єктів основного, підсобного й обслуговуючого призначення, як правило, без розширення існуючих будівель і споруд основного призначення, пов'язане з удосконаленням виробництва та підвищенням його техніко-економічного рівня на основі досягнень науково-технічного прогресу і здійснюване в цілому з метою збільшення виробничих потужностей, поліпшення якості та для зміни номенклатури продукції головним чином без збільшення чисельності працівників при одночасному поліпшенні умов їхньої праці та охорони навколишнього середовища.

До **технічного переозброєння діючих підприємств** належить комплекс заходів щодо підвищення техніко-економічного рівня окремих виробництв, цехів та дільниць на основі впровадження передової техніки і

технології, механізації й автоматизації виробництва, модернізації та заміни застарілого і фізично зношеного устаткування новим, продуктивнішим, а також щодо удосконалення загальнозаводського господарства та допоміжних служб.

Технічне переозброєння діючих підприємств здійснюється, як правило, без розширення виробничих площ за проектами і кошторисами на окремі об'єкти або види робіт, що розробляються на основі техніко-економічного обґрунтування.

Затрати на технічний огляд, обслуговування і проведення ремонтів основних засобів формують безпосередньо собівартість виготовленої продукції (наданих послуг, виконаних робіт).

Для визначення прибутку з метою оподаткування підприємства мають право протягом звітного періоду віднести до валових витрат будь-які витрати, пов'язані з поліпшенням основних фондів, що підлягають амортизації, у сумі, яка не перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних фондів станом на початок року.

Витрати, що перевищують зазначену суму, збільшують балансову вартість груп 2, 3 і 4 чи окремих об'єктів основних фондів групи 1 пропорційно сукупній балансовій вартості таких груп та таких окремих об'єктів основних фондів групи 1 на початок розрахункового кварталу.

### **5.5. Знос та амортизація основних фондів**

Безперервний виробничий процес потребує постійного відтворення фізично спрацьованих і технічно застарілих основних фондів. Необхідною умовою їхнього відновлення є поступове відшкодування вартості основних фондів, яке здійснюється через амортизаційні відрахування (амортизацію).

**Амортизація** — це процес перенесення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції з метою їхнього повного відновлення. Для відшкодування вартості зношеної частини основних фондів підприємства відраховують певні суми грошей відповідно до розмірів їхнього зносу (фізичного та морального), які вносять до собівартості новоствореної продукції. Ці відрахування називаються **амортизаційними**. Після реалізації створеної продукції частина грошової суми, що відповідає перенесеній вартості основних фондів, відокремлюється і накопичується до певної величини, яка в основному відповідає первісній вартості основних фондів. Накопичені амортизаційні відрахування і є джерелом відновлення основних фондів.

Амортизаційні відрахування здійснюються за певними нормами.

**Норма амортизації** — це встановлений річний (квартальний) відсоток відшкодування вартості зношеної частини основних фондів. Норми амортизації, які застосовуються на підприємстві, мають бути економічно обґрунтованими і спрямованими на своєчасне відшкодування основних фондів.

У сучасних умовах господарювання підприємства повинні здійснювати нарахування амортизації згідно із Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств” — у податковому обліку та згідно із Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” — в бухгалтерському обліку.

Цим законом норми амортизації встановлюються у відсотках до балансової вартості кожної з груп основних фондів на початок звітного (податкового) періоду в такому розмірі (в розрахунку на податковий квартал):

- група 1 — 2 відсотки;
- група 2 — 10 відсотків;
- група 3 — 6 відсотків;
- група 4 — 15 відсотків.

Суб'єкт господарювання може прийняти рішення про застосування інших норм амортизації, що не перевищують вказаних норм.

У 2004 році згідно із Законом України “Про Державний бюджет України на 2004 рік” підприємства застосовують сім норм амортизації залежно від часу здійснення витрат на придбання основних фондів (табл. 5.1).

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.

**Таблиця 5.1**  
**Норми амортизації в 2004 році**

Придбані до 01.01.04 р.		Придбані після 01.01.04 р.		
Група основних фондів	Норма, %	Група основних фондів	Нові об'єкти	Об'єкти, що були в експлуатації
			Норма, %	
1	1,25	1	2	1,25
2	6,25	2	10	6,25
3	3,75	3	6	3,75
4	15	4	15	15

Амортизація основних фондів груп 2, 3 і 4 провадиться до досягнення балансовою вартістю групи нульового значення.

З 1 липня 2000 р., з набуттям чинності Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", підприємства України здобули право самостійно обирати методи нарахування амортизації.

Розглянемо терміни, що наведені в Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку.

**Амортизація** — систематичний розподіл вартості, що амортизується, необоротних активів протягом строку їхнього корисного використання (експлуатації).

**Вартість, яка амортизується**, — первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їхньої ліквідаційної вартості.

**Ліквідаційна вартість** — сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їхнього корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією).

**Строк корисного використання (експлуатації)** — очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватися підприємством або з їхнім використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством обсяг продукції (робіт, послуг).

**Сума очікуваного відшкодування** — сума, яку підприємство очікує до відшкодування вартості необоротного активу під час його майбутнього використання, враховуючи його ліквідаційну вартість.

**Знос необоротних активів** — сума амортизації об'єкта необоротних активів із початку його корисного використання.

Відтепер підприємства можуть нараховувати амортизацію основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів) за такими методами:

1) *прямолінійним*, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів.

При використанні цього методу вартість об'єкта основних засобів списується однаковими частками протягом усього періоду його експлуатації. Це найпоширеніший метод нарахування амортизації основних засобів підприємств і організацій.

Перевагами прямолінійного методу є передусім простота розрахунку амортизації, а також можливість рівномірного розподілу амортизації в кожному звітному періоді, що зручно для аналітичного обліку продукції, яка випускається і реалізується.

Прямолінійний метод зручно використовувати для нарахування амортизації на такі об'єкти основних засобів, як нерухомість.

Недоліки цього методу полягають у тому, що при його застосуванні не враховується моральний знос об'єкта, а також необхідність збільшення затрат на ремонт в останні роки експлуатації основних засобів в порівнянні з першими;

2) *зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року (або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації) та річної норми амортизації.

Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеню кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.

$$\text{Річна норма амортизації} = 1 - \sqrt[n]{\frac{\text{ліквідаційна вартість}}{\text{первісна вартість}}},$$

де  $n$  — кількість років корисного використання об'єкта основних засобів.

Метод зменшення залишкової вартості ґрунтується на тому, що новий об'єкт основних засобів дає велику віддачу на початку терміну експлуатації і тому економічно обґрунтовано нарахування більшої суми амортизації у першому році використання об'єкта і поступове її зменшення надалі. Цей метод слід використовувати у разі, коли передбачається наявність ліквідаційної вартості;

3) *прискореного зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного періоду (або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації) та подвоєної річної норми амортизації. Річна норма визначається виходячи із норми амортизації, обчисленої за прямолінійним методом або діленням 100 на кількість років корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів;

4) *кумулятивним*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, що амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишається до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних засобів, на суму чисел років його корисного використання.

Сума чисел років — це сума порядкових номерів тих років, протягом яких функціонує об'єкт (наприклад, число років 5, сума чисел років дорівнює:  $1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15$ ).

Кумулятивний метод амортизації, методи зменшення залишкової вартості та прискореного зменшення залишкової вартості є методами прискореної амортизації основних засобів і найбільш привабливими для підприємств, оскільки протягом перших років експлуатації об'єктів (коли вони практично нові) накопичується максимальна сума грошових коштів на придбання нових об'єктів за допомогою амортизації, що відноситься на собівартість виробленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг. При цьому в останні роки експлуатації тих же об'єктів, коли збільшуються витрати на їхнє утримання і ремонт, сума амортизації, яка нараховується, незначна, що балансує витрати виробництва протягом терміну використання таких основних засобів.

5) **виробничим**, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації.

Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, що амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити з використанням об'єкта основних засобів.

Виробничий метод нарахування амортизації доцільно застосовувати у разі, коли обсяги виконання робіт (виготовлення продукції та надання послуг) можуть бути визначені достатньо точно.

*Розглянемо механізм нарахування амортизації основних засобів за вказаними методами*

1 Прямолінійний

$$P_a = \frac{(\Pi_g - J_g)}{K_g},$$

$$P_a = \frac{1}{K_g} \times B_a,$$

$$P_a = \frac{B_a}{K_g},$$

$$P_a = H_a \times B_a,$$

$$H_a = \frac{1}{K_g}$$

2 Зменшення залишкової вартості

$$P_a = \left(1 - K_g \sqrt{\frac{J_g}{\Pi_g}}\right) \times Z_g,$$

$$P_a = H_a \times Z_g$$

3 Прискореного зменшення залишкової вартості

$$P_a = \frac{1}{K_b} \times K_n \times Z_b,$$

$$P_a = \frac{1}{K_b} \times 2 \times Z_b,$$

$$P_a = 2 \times H_a \times Z_b$$

4 Кумулятивний

$$P_a = (П_b - Л_b) \times \frac{(K_b - K_e)}{CPK_b},$$

$$P_a = B_a \times \frac{(K_b - K_e)}{CPK_b},$$

$$P_a = B_a \times K_k,$$

$$K_k = \frac{(K_b - K_e)}{CPK_b}$$

5 Виробничий

$$P_a = \frac{П_b - Л_b}{H_o} \times O_p,$$

$$P_a = \frac{B_a}{H_o} \times O_p,$$

$$P_a = B_c \times O_p$$

$$M_a = \frac{П_b - Л_b}{H_o} \times O_m,$$

$$M_a = \frac{B_a}{H_o} \times O_m,$$

$$M_a = B_c \times O_m,$$

$$B_c = \frac{П_b - Л_b}{H_o}$$

При використанні методів нарахування амортизації основних засобів прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості й кумулятивного — щомісячна сума амортизації визначається за розрахунком

$$M_a = \frac{P_a}{12},$$

- де  $P_a$  — річна сума амортизації,  
 $M_a$  — місячна сума амортизації;  
 $P_v$  — первісна вартість об'єкта;  
 $L_v$  — ліквідаційна вартість об'єкта;  
 $K_v$  — очікуваний термін корисного використання об'єкта;  
 $K_k$  — кумулятивний коефіцієнт;  
 $V_a$  — вартість об'єкта, що підлягає амортизації;  
 $H_a$  — норма амортизації на рік;  
 $V_c$  — виробнича ставка амортизації;  
 $Z_v$  — залишкова (балансова) вартість,  
 $K_n$  — коефіцієнт прискороного зменшення залишкової вартості;  
 $K_e$  — кількість років експлуатації об'єкта;  
 $CPK_v$  — сума чисел років корисного використання об'єкта основних засобів;  
 $H_o$  — нормативний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство передбачає виготовити, використовуючи об'єкт;  
 $O_p$  — річний обсяг продукції (робіт, послуг), який виготовлений з використанням об'єкта;  
 $O_m$  — місячний обсяг продукції (робіт, послуг), який виготовлений з використанням об'єкта.

Розрахунок сум амортизації за різними методами нарахування наведено в таблиці 5.2.

Детальніше особливості нарахування амортизації основних засобів різними методами розглянемо на умовних прикладах (і за умови незмінності первісно визначених облікових оцінок).



**Приклад 1.** Підприємство “Вікторія” придбало виробниче обладнання, яке належить до 3-ї групи основних фондів, його:

- первісна вартість — 40000 грн;
- ліквідаційна вартість — 4000 грн;
- очікуваний термін корисного використання обладнання — 5 років

Очікуваний обсяг продукції, яку буде вироблено з використанням придбаного обладнання, — 28800 одиниць, у тому числі за роками.

- перший рік — 5200 одиниць;
- другий рік — 6200 одиниць;
- третій рік — 7000 одиниць;
- четвертий рік — 6000 одиниць
- п'ятий рік — 4400 одиниць.



## Розрахунок сум амортизації за різними методами нарахування

Рік корисного використання	Прямолінійний				Зменшення залишкової вартості				Кумулятивний			
	Ва	На	Ра	Ма	Зв	На	Ра	Ма	Ва	Кк	Ра	Ма
1	45000	0,25	11250	937,50	50000	0,423	21150	1762,50	45000	0,40	18000	1500,00
2	45000	0,25	11250	937,50	28850	0,423	12204	1017,00	45000	0,30	13500	1125,00
3	45000	0,25	11250	937,50	16646	0,423	7041	586,75	45000	0,20	9000	750,00
4	45000	0,25	11250	937,50	9605	0,423	4063	338,58	45000	0,10	4500	375,00

Рік корисного використання	Прискореного зменшення залишкової вартості				Виробничий							
	Зв	На	Ра	Ма	Ва	Вс	Ор	Ра	Ма			
1	50000	0,50	25000	2083,33	45000	90	150	13500,00	1125,00			
2	25000	0,50	12500	1041,67	45000	90	138	12420,00	1035,00			
3	12500	0,50	6250	520,83	45000	90	116	10440,00	870,00			
4	6250	0,50	3125	260,42	45000	90	96	8640,00	720,00			

*Примітка.* Первісна вартість об'єкта ( $P_0$ ) — 50000 грн. Ліквідаційна вартість об'єкта ( $L_e$ ) — 5000 грн. Коефіцієнт прискореного зменшення залишкової вартості ( $K_n$ ) — 2. Очікуваний термін корисного використання об'єкта ( $K_g$ ) — 4 роки. Нормативний обсяг продукції, яку підприємство очікує виготовити, використовуючи об'єкт основних засобів ( $H_0$ ), — 500 од.

*Визначити:*

- 1) розмір амортизаційних відрахувань можливими методами протягом п'яти років експлуатації обладнання;
- 2) суму зносу на кінець кожного календарного року;
- 3) залишкову вартість виробничого обладнання на кінець кожного календарного року.

*Розв'язок:*

### 1) Прямолінійний метод

Як уже зазначалося, за цим методом витратами поточного періоду впродовж усього строку корисного використання активу визнається завжди однакова частина вартості об'єкта основних засобів, що амортизується.

$$\text{Сума амортизації за період} = \frac{\text{Первісна вартість} - \text{Ліквідаційна вартість}}{\text{Строк корисного використання}}$$

За рік це становитиме  $(40000 - 4000) : 5 = 7200$  грн.

Суму нарахованої амортизації можна також розрахувати як добуток вартості основних засобів, що амортизуються, і норми амортизації:

$$\text{Сума амортизації} = \left( \text{Первісна вартість} - \text{Ліквідаційна вартість} \right) \times \text{Норма амортизації}$$

Річна норма амортизації за цим методом є величиною, зворотною очікуваному строку використання об'єкта у відсотках:

$$1 : 5 \times 100\% = 20\%$$

Звідси річна сума амортизації дорівнює:

$$(40\,000 - 4\,000) \times 20\% = 7\,200 \text{ грн.}$$

Ця сума амортизації входить щороку, впродовж строку корисного використання об'єкта, до складу витрат підприємства і відображатиметься у Звіті про фінансові результати. На цю саму суму рівномірно збільшуватиметься накопичена амортизація (знос) і відповідно зменшуватиметься залишкова вартість об'єкта основних засобів, які відображаються у Балансі (табл. 5.3).

### 2) Метод зменшення залишкової вартості

Згідно з цим методом річну суму амортизації можна визначити за формулою:

$$\text{Річна сума амортизації} = \text{Річна норма амортизації} \times \text{Залишкова вартість об'єкта основних засобів на початок звітнього року}$$

Таблиця 5.3

Нарахування амортизації основних засобів прямолінійним методом, грн

Показник	Рік					
	0	1	2	3	4	5
Амортизаційні відрахування за рік	–	7200	7200	7200	7200	7200
Накопичена амортизація (знос) на кінець року	–	7200	14400	21600	28800	36000
Залишкова вартість на кінець року	40000	32800	25600	18400	11200	4000

Амортизаційні відрахування за п'ятирічний період експлуатації характеризуються даними табл. 5.4.

Таблиця 5.4

Нарахування амортизації методом зменшення залишкової вартості, грн

Рік	Амортизаційні відрахування за рік	Накопичена амортизація (знос) на кінець року	Залишкова вартість на кінець року
0	–	–	40000
1	$40000 \times 0,3691 = 14764$	14764	25236
2	$25236 \times 0,3691 = 9314$	24078	15922
3	$15922 \times 0,3691 = 5876$	29954	10046
4	$10046 \times 0,3691 = 3707$	33661	6339
5	$6339 \times 0,3691 = 2339$	36000	4000

За даними прикладу річна норма амортизації дорівнює:

$$1 - \sqrt[5]{\frac{4}{40}} = 0,3691 \times 100\% = 36,91\%.$$

### 3) Метод прискороного зменшення залишкової вартості

Особливість цього методу полягає в тому, що норма амортизації, обчислена за прямолінійним методом виходячи із строку корисного використання об'єкта основних засобів, подвоюється і застосовується до залишкової вартості об'єкта. У зарубіжній практиці цей метод називається *методом подвійного зменшення залишки*. В окремих країнах разом з існуванням подвійного зменшення він допускає вільний вибір власниками додаткового прискорення, що не передбачається П(С)БО 7.

$$\text{Річна сума амортизації} = 2 \times \text{Річна норма амортизації} \times \text{Залишкова вартість об'єкта на початок звітного року (первісна вартість об'єкта на початок нарахування амортизації)}$$

Нарахування амортизації за вказаним методом наведено в табл. 5.5.

Таблиця 5.5

Нарахування амортизації методом прискореного зменшення залишкової вартості, грн

Рік	Амортизаційні відрахування за рік	Накопичена амортизація (знос) на кінець року	Залишкова вартість на кінець року
1	2	3	4
0	–	–	40000
1	$2 \times 20\% \times 40000 = 16000$	16000	24000
2	$2 \times 20\% \times 24000 = 9600$	25600	14400
3	$2 \times 20\% \times 14400 = 5760$	31360	8640
4	$2 \times 20\% \times 8640 = 3456$	34816	5184
5	$40000 - 4000 - 34816 = 1184$	36000	4000

Сума амортизації об'єкта п'ятого року використання визначається як різниця між первісною вартістю та зносом об'єкта на початок п'ятого року експлуатації і його фактичною ліквідаційною вартістю.

#### 4) Кумулятивний метод

Метод полягає в тому, що для підрахунку суми амортизації за обліковий період вартість активу, яка амортизується, множать на кумулятивний коефіцієнт:

$$\text{Річна сума амортизації} = \text{Кумулятивний коефіцієнт} \times \left( \frac{\text{Первісна вартість} - \text{Ліквідаційна вартість}}{\text{Коефіцієнт}} \right)$$

Кумулятивний коефіцієнт визначається як дріб, чисельник якого дорівнює числу років експлуатації, що залишилися до кінця строку використання об'єкта, з урахуванням поточного, а знаменник – сумі чисел років корисного використання об'єкта основних засобів, починаючи з першого до останнього, тобто  $1 + 2 + 3 + \dots + n$ . У кожному наступному році чисельник цього дробу зменшується на одиницю.

$$\text{Кумулятивний коефіцієнт} = \frac{\text{Кількість років, що залишаються до кінця очікуваного строку використання об'єкта}}{\text{Сума чисел років корисного використання об'єкта основних засобів}}$$

У нашому прикладі сума чисел років корисної експлуатації обладнання дорівнює 15 (1 + 2 + 3 + 4 + 5). Кумулятивний коефіцієнт становить для першого, другого, третього, четвертого і п'ятого років відповідно 5/15, 4/15, 3/15, 2/15, 1/15.

Нарахування амортизації характеризується даними табл. 5.6.

Таблиця 5.6

## Нарахування амортизації кумулятивним методом, грн

Рік	Амортизаційні відрахування за рік	Накопичена амортизація (знос) на кінець року	Залишкова вартість на кінець року
0	–	–	40000
1	$5/15 \times 36000 = 12000$	12000	28000
2	$4/15 \times 36000 = 9600$	21600	18400
3	$3/15 \times 36000 = 7200$	28800	11200
4	$2/15 \times 36000 = 4800$	33600	6400
5	$1/15 \times 36000 = 2400$	36000	4000

Цей метод можна застосовувати і у зворотному порядку, коли, наприклад, під кінець строку корисного використання передбачається випуск більших обсягів продукції, і тому обладнання у другій половині строку експлуатації більшою мірою зношується (уповільнена амортизація).

Таким чином, кумулятивний метод є простим і раціональним, забезпечує повне відшкодування вартості об'єкта, що амортизується, до кінця строку експлуатації, але має певний недолік, який зарубіжні вчені вважають значним. За цього методу не завжди додержується принцип відповідності: сума амортизації, визнана витратами поточного періоду, часто не узгоджується з фактичною експлуатацією активу, а отже, і з отриманими від цього доходами.

## 5) Виробничий метод

Метод застосовується, як правило, до активної частини основних засобів, які експлуатуються нерівномірно. Він ґрунтується на тому, що величина амортизації є результатом експлуатації об'єкта і залежить від обсягу виробленої на ньому продукції. Тому для її визначення потрібно мати дані про розрахунковий сумарний обсяг продукції у натуральних показниках за весь строк корисного використання і фактичний обсяг одиниць продукції у конкретному періоді. Виробнича експлуатація об'єкта може бути виражена у годинах роботи, у кілометрах проїзду тощо.

Сума амортизації основних засобів за цим методом визначається за формулою:

$$\text{Сума амортизації} = \frac{\text{Фактичний обсяг продукції}}{\text{Виробнича ставка амортизації}} \times \text{Виробнича ставка амортизації}$$

$$\text{Виробнича ставка амортизації} = \frac{\text{Первісна вартість} - \text{Ліквідаційна вартість}}{\text{Очікуваний загальний обсяг продукції з використанням об'єкта основних засобів}}$$

Нарахування амортизації за виробничим методом можна вважати обґрунтованим у разі, коли фактично отриманий дохід від використання основного засобу дійсно пов'язаний з обсягом виробленої за його допомогою продукції у кожному обліковому періоді.

Нарахування амортизації за весь період експлуатації характеризується даними таблиці 5.7.

У нашому прикладі очікуваний обсяг продукції із використанням обладнання становить за роками: 1-й рік – 5200 одиниць, 2-й рік – 6200, 3-й рік – 7000, 4-й рік – 6000, 5-й рік – 4400. Разом 28800 одиниць.

Виробнича ставка амортизації на одиницю продукції дорівнюватиме:  
 $(40\ 000 - 4000) : 28800 = 1,25$  грн/од.

Таблиця 5.7

## Нарахування амортизації виробничим методом, грн

Рік	Фактичний обсяг продукції, од.	Амортизаційні відрахування за рік	Накопичена амортизація (знос) на кінець року	Залишкова вартість на кінець року
0	–	–	–	40000
1	5200	$5200 \times 1,25 = 6500$	6500	33500
2	6200	$6200 \times 1,25 = 7750$	14250	25750
3	7000	$7000 \times 1,25 = 8750$	23000	17000
4	6000	$6000 \times 1,25 = 7500$	30500	9500
5	4400	$4400 \times 1,25 = 5500$	36000	4000

При використанні цього методу амортизація виробничого обладнання розглядається як **змінні витрати**, оскільки її сума змінюється прямо пропорційно до прийнятої бази – кількості одиниць виготовленої продукції (або до відпрацьованих годин).

Теоретично простий і раціональний виробничий метод застосовувався в Україні головним чином на підприємствах автомобільного транспорту, в гірничодобувних галузях, у важкому машинобудуванні тощо.

Однак він не набув значного поширення на практиці, оскільки важко встановити конкретний обсяг продукції, яка буде вироблена з використанням об'єкта основних засобів протягом строку його корисного використання, або кількість відпрацьованих годин. Цей метод виправдав себе на підприємствах, що спеціалізуються на виробництві одного виду продукту або послуг.

Методи зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивний є методами прискореної амортизації основних засобів, вони сприяють прискоренню процесу їхнього оновлення. Порівняно з прямолінійним методом вони *передбачають більші розміри амортизації у перші роки експлуатації активів, ніж у останні*, із зменшенням амортизаційних відрахувань із періоду у період впродовж строку корисного використання. Дегресивні методи ґрунтуються на таких аргументах. З одного боку, в перші роки експлуатації актив є технічно і фізично новим, потребує незначних витрат на ремонт та утримання і може принести більший дохід, ніж у наступні роки, тому за принципом відповідності доцільно в ці роки більшу частину його первісної вартості відносити на поточні витрати. З другого боку, ефективність використання основних засобів зменшується з року в рік, а витрати на ремонт відповідно зростають. Тому загальна сума річних витрат, пов'язаних з експлуатацією основних засобів, залишається приблизно однаковою протягом життєвого циклу об'єкта.

#### 6) Податковий метод зменшення залишкової вартості

Відповідно до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” суми амортизаційних відрахувань звітного періоду розраховують застосуванням норм амортизації до балансової вартості груп основних фондів на початок звітного періоду (табл. 5.8).

У нашому прикладі обладнання належить до третьої групи, відповідно квартальна норма амортизації дорівнює 6%.

Як бачимо, накопичена амортизація (знос) за п'ять років становить 28391 грн, або 71%, від первісної вартості об'єкта. Залишкова вартість на початок шостого року експлуатації становитиме 11609 грн (12349 грн – 740 грн), для ліквідаційної вартості це забагато.

Ми розглянули всі методи нарахування амортизації основних засобів, які рекомендовані Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” та встановлені Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств”. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що кожному методу нарахування амортизації відповідають наступні фактори, що впливають на очікуваний спосіб отримання економічних вигод:

Таблиця 5.8

Нарахування амортизації методом зменшення залишкової вартості за податковим законодавством, грн

Рік	Квар-тал	Амортизаційні відрахування за квартал (рік)	Накопичена амортизація (знос) на кінець кварталу (року)	Залишкова вартість на початок звітного кварталу (року)
1	2	3	4	5
1	I	$40000 \times 6\% = 2400$	2400	40000
	II	$37600 \times 6\% = 2256$	4656	37600
	III	$35344 \times 6\% = 2120$	6776	35344
	IV	$33224 \times 6\% = 1993$	8769	33224
	<b>Разом</b>	<b>8769</b>		
2	I	$31231 \times 6\% = 1873$	10642	31231
	II	$29358 \times 6\% = 1761$	12403	29358
	III	$27597 \times 6\% = 1655$	14058	27597
	IV	$25942 \times 6\% = 1556$	15614	25942
	<b>Разом</b>	<b>6845</b>		
3	I	$24386 \times 6\% = 1463$	17077	24386
	II	$22923 \times 6\% = 1375$	18452	22923
	III	$21548 \times 6\% = 1293$	19745	21548
	IV	$20255 \times 6\% = 1215$	20960	20255
	<b>Разом</b>	<b>5346</b>		
4	I	$19040 \times 6\% = 1142$	22102	19040
	II	$17898 \times 6\% = 1073$	23175	17898
	III	$16825 \times 6\% = 1009$	24184	16825
	IV	$15816 \times 6\% = 949$	25133	15816
	<b>Разом</b>	<b>4173</b>		
5	I	$14867 \times 6\% = 892$	26025	14867
	II	$13975 \times 6\% = 838$	26863	13975
	III	$13137 \times 6\% = 788$	27651	13137
	IV	$12349 \times 6\% = 740$	28391	12349
	<b>Разом</b>	<b>3258</b>		



➤ *за прямолінійним методом:*

- а) виробництво різномірної продукції,
- б) рівномірна експлуатація об'єкта,
- в) незначний моральний знос;

➤ *за методом зменшення залишкової вартості, методом прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивним методом:*

- а) об'єкт використовується у виробництві різномірної продукції,
- б) швидкий фізичний і моральний знос,
- в) необхідність швидкого накопичення коштів для прискореного відновлення основних засобів;

➤ *за виробничим методом:*

- а) об'єкт використовується для виробництва одного виду продукції або надання однорідних послуг,
- б) строк корисного використання об'єкта безпосередньо визначається його ресурсом: кількістю випущених за його допомогою одиниць продукції тощо;
- в) нерівномірність експлуатації об'єкта,
- г) точний розрахунок планової і фактичної випущеної продукції,
- д) роль морального зносу незначна;

➤ *за методом зменшення залишкової вартості (податковим):*

- а) не враховується строк експлуатації,
- б) не враховується фізичний і моральний знос,
- в) не враховуються виробничі чинники використання основних засобів, і амортизація розраховується тільки для цілей оподаткування.

Докладний аналіз цих методів приводить до висновку, що між деякими з них немає суттєвої відмінності, як у теоретичному плані, так і за практичними результатами (табл. 5.9), що може бути підставою для їхнього скорочення.

## **5.6. Показники використання основних фондів підприємства**

Для характеристики ефективності основних фондів використовують ряд показників, які можна поділити на два блоки: загальні (узагальнюючі) і часткові (окремі, індивідуальні).

Загальні показники залежать від багатьох техніко-організаційних та економічних факторів і виражають кінцевий результат використання основних фондів. Одним з основних загальних показників, який найпоширеніший у практиці, є **фондовіддача**.

Таблиця 5.9  
**Порівняльна таблиця застосування наявних методів нарахування амортизації основних засобів**  
 (за даними розглянутого прикладу)

Рік	Податковий метод зменшення залишкової вартості		Прямолінійний метод		Виробничий метод		Метод зменшення залишкової вартості		Метод прискореного зменшення залишкової вартості		Кумулятивний метод	
	сума зносу	% зносу	сума зносу	% зносу	сума зносу	% зносу	сума зносу	% зносу	сума зносу	% зносу	сума зносу	% зносу
1	8769	21,9	7200	18,0	6500	16,3	14764	36,9	16000	40,0	12000	30,0
2	15614	39,0	14400	36,0	14250	35,6	24078	60,2	25600	64,0	21600	54,0
3	20960	52,4	21600	54,0	23000	57,5	29954	74,9	31360	78,4	28800	72,0
4	25133	62,8	28800	72,0	30500	76,3	33661	84,2	34816	87,0	33600	84,0
5	28391	71,0	36000	90,0	36000	90,0	36000	90,0	36000	90,0	36000	90,0

Її розраховують як відношення обсягу виготовленої продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів:

$$\Phi_v = \frac{ВП}{ОФ_{срр}},$$

де  $\Phi_v$  – фондвіддача, грн;

$ВП$  – обсяг виготовленої продукції за звітний період, грн;

$ОФ_{срр}$  – середньорічна вартість основних виробничих фондів, грн.

Середньорічну вартість основних виробничих фондів визначають за формулою:

$$ОФ_{срр} = ОФ_{поч} + ОФ_{вв} \times \frac{T_{вв}}{12} - ОФ_{вив} \times \frac{T_{вив}}{12},$$

де  $ОФ_{поч}$  – вартість основних фондів на початок року, грн;

$ОФ_{вв}$  – вартість введених протягом року основних фондів, грн;

$ОФ_{вив}$  – вартість виведених основних фондів, грн;

$T_{вв}$  – кількість місяців до кінця року, протягом яких функціонували введені основні фонди;

$T_{вив}$  – кількість місяців до кінця року з моменту виведення з експлуатації основних фондів.

Показник фондвіддачі відображає ту кількість продукції, яка виробляється однією гривнею вартості основних виробничих фондів, він показує загальну віддачу від використання кожної гривні, витраченої на основні виробничі фонди, тобто ефективність цього вкладення коштів.

Оберненим до фондвіддачі показником є **фондомісткість**, яка визначається відношенням середньорічної вартості основних фондів до обсягу виготовленої продукції:

$$\Phi_m = \frac{ОФ_{срр}}{ВП},$$

де  $\Phi_m$  – фондомісткість.

Цей показник дає можливість визначити вартість основних фондів на одну гривню виробленої продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними фондами. За нормальних умов фондвіддача повинна мати тенденцію до збільшення, а фондомісткість – до зменшення.



**Приклад 2.** Обсяг виготовленої продукції за рік становив 288940 грн, вартість основних виробничих фондів – 34208 грн.

Фондомісткість дорівнює 0,11 грн.  $\left(\frac{34208}{288940}\right)$ , тобто на кожну гривню

виробленої продукції припадає 0,11 грн. вартості основних виробничих фондів.

Важливим показником, що характеризує озброєність одного працівника основними виробничими фондами, є показник **фондоозброєності праці**, який визначають шляхом ділення середньорічної вартості основних фондів на середньооблікову чисельність промислово-виробничого персоналу.

$$\Phi_{оз} = \frac{ОФ_{срр}}{Ч},$$

де  $\Phi_{оз}$  – фондоозброєність праці, грн/чол.;  
 $Ч$  – середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу, чол.

Відносним показником ефективності використання основних фондів є **рентабельність (прибутковість) основних фондів**. Цей показник визначається за формулою:

$$P_{оф} = \frac{\Pi}{ОФ_{ср}} \times 100\%,$$

де  $P_{оф}$  – рентабельність основних фондів;  
 $\Pi$  – прибуток за звітний період;  
 $ОФ_{ср}$  – середня вартість основних фондів за той же період.

Показник рентабельності основних фондів можна визначити за валовим та чистим прибутком. У першому випадку рентабельність характеризує ефективність використання основних фондів у виробничій діяльності підприємства, у другому – в звичайній та надзвичайній діяльності підприємства в цілому.

Абсолютним показником ефективності використання основних фондів є сума прибутку на одну гривню основних фондів.

Часткові (окремі, індивідуальні) показники характеризують рівень використання основних фондів залежно від окремих факторів. До них належать показники екстенсивного та інтенсивного їх використання.

**Коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування** характеризує рівень його завантаження у часі й визначається співвідношенням часу фактичної роботи устаткування за рік до часу його ймовірної експлуатації:

$$K_{екс} = \frac{T_{ф}}{T_{н}},$$

де  $K_{екс}$  – коефіцієнт екстенсивного завантаження;  
 $T_{ф}$  – час фактичної роботи устаткування (дійсний фонд), год,  
 $T_{н}$  – час ймовірної експлуатації устаткування (номінальний фонд), год/рік.

**Коефіцієнт інтенсивного завантаження устаткування** визначається відношенням фактичної продуктивності устаткування, що

використовується на підприємстві, до його нормативної продуктивності, тобто технічно обґрунтованої, прогресивної:

$$K_{\text{инт}} = \frac{O_{\phi}}{O_n} \quad \text{або} \quad K_{\text{инт}} = \frac{T_{\phi \text{ пр}}}{T_n \text{ пр}},$$

де  $K_{\text{инт}}$  – коефіцієнт інтенсивного завантаження;

$O_{\phi}$  – фактичний випуск продукції устаткуванням за одиницю часу у натуральному виразі, шт.;

$O_n$  – технічно обґрунтований випуск продукції за одиницю часу (цей показник визначається на основі паспортних даних устаткування), шт.;

$T_{\phi \text{ пр}}$  – фактично витрачений час на виготовлення одиниці продукції, н-год;

$T_n \text{ пр}$  – технічно обґрунтована норма часу на одиницю продукції, н-год.

**Коефіцієнт інтегрального використання** відображає рівень використання устаткування як у часі, так і щодо продуктивності й визначається як добуток коефіцієнтів екстенсивного та інтенсивного завантаження:

$$K_{\text{интегр}} = K_{\text{екс}} \times K_{\text{инт}}.$$

Серед окремих показників екстенсивного використання засобів праці важливе значення має **коефіцієнт змінності роботи устаткування**. Він являє собою відношення загальної суми верстато-змін, відпрацьованих за добу всім устаткуванням, до загальної кількості устаткування. Коефіцієнт змінності можна обчислити за кількістю не лише працюючого, а й наявного устаткування, установленого, запланованого до роботи:

$$K_{\text{з.м}} = \frac{K_{\text{вст-зм}}}{n} \quad \text{або} \quad K_{\text{з.м}} = \frac{N_1 + N_2 + N_3}{N_{\text{max}}},$$

де  $K_{\text{вст-зм}}$  – кількість відпрацьованих верстато-змін;

$n$  – загальна кількість одиниць обладнання;

$N_1, N_2, N_3$  – кількість одиниць обладнання, що працювало відповідно в першу, другу та третю зміни,

$N_{\text{max}}$  – кількість обладнання, що працювало в максимально завантаженому зміні, або кількість наявного обладнання.

За допомогою вказаного коефіцієнта можна визначити завантаження обладнання підприємства (цеху):

$$ZO = \frac{K_{\text{з.м}}}{PP} \times 100\%,$$

де  $ZO$  – завантаження обладнання підприємства (цеху), %;  
 $PP$  – режим роботи підприємства (цеху), змін.



**Приклад 3.** На підприємстві встановлено і працювало 200 одиниць устаткування, з яких в одну зміну працювало 30, у дві – 100, у три – 70. Коефіцієнт змінності роботи устаткування дорівнює:  
 $K_{з.м} = (1 \times 30 + 2 \times 100 + 3 \times 70) : 200 = 440 : 200 = 2,2$  зміни.

Звідси завантаження обладнання становитиме:

$$ZO = \frac{2,2}{3} \times 100\% = 73\%.$$

Вказаний розрахунок свідчить про те, що обладнання на підприємстві завантажене тільки на 73%, і необхідно проаналізувати і вдосконалити роботу наявного обладнання.

Отже, *коефіцієнт змінності* свідчить, скільки в середньому змін працювала кожна одиниця устаткування, але окреме устаткування працює не цілу зміну, а лише її частину, тому точніше коефіцієнт змінності можна визначити за формулою:

$$K_{з.м} = \frac{B_{мф}}{\Phi_{\partial}},$$

де  $B_{мф}$  – фактична верстатомісткість виробничої програми, верстатогодин;

$\Phi_{\partial}$  – дійсний фонд робочого часу всього устаткування при одностійній роботі, год.

**Дійсний фонд часу** одиниці устаткування при одностійній роботі розраховується так:

$$\Phi_{\partial} = \Phi_{н} \times \left( 1 - \frac{P_p}{100\%} \right),$$

де  $\Phi_{н}$  – номінальний фонд часу одиниці устаткування при одностійній роботі, год;

$P_p$  – процент витрат часу на ремонт устаткування.

Для оцінки й аналізу процесу відтворення основних фондів підприємств використовується система взаємопов'язаних показників. Найважливішими з них є коефіцієнти оновлення і вибуття основних фондів.

**Коефіцієнт вибуття** – ( $K_{виб}$ ) визначається за формулою:

$$K_{виб} = \frac{O\Phi_{виб}}{O\Phi_{поч.р}},$$

де  $O\Phi_{вив}$  – вартість виведених за рік фондів;

$O\Phi_{почр}$  – вартість фондів на початку року.

Ступінь оновлення основних фондів вимірюють за допомогою *коефіцієнта оновлення*, який відображає частку введених у дію у даному періоді основних фондів:

$$K_{он} = \frac{O\Phi_{вв}}{O\Phi_{кр}},$$

де  $O\Phi_{вв}$  – вартість введених основних фондів;

$O\Phi_{кр}$  – вартість основних фондів на кінець періоду.

Позитивною в діяльності підприємства є ситуація, коли вартість введених у дію основних фондів перевищує вартість основних фондів, що вибули з експлуатації. Для цього розраховується *коефіцієнт приросту основних фондів*:

$$K_{нр} = \frac{O\Phi_{вв} - O\Phi_{вив}}{O\Phi_{срр}},$$

де  $O\Phi_{срр}$  – середньорічна вартість основних фондів.

Стан основних виробничих фондів характеризують також коефіцієнт зносу та коефіцієнт придатності основних фондів.

*Коефіцієнт зносу* характеризує частку вартості основних фондів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах. Він визначається відношенням суми зносу основних фондів до їхньої первісної вартості:

$$K_з = \frac{З_{оф}}{O\Phi_n},$$

де  $K_з$  – коефіцієнт зносу основних фондів;

$З_{оф}$  – сума зносу основних фондів;

$O\Phi_n$  – первісна вартість основних фондів.

Показник зносу основних фондів може визначатися також у відсотках на початок і на кінець звітного періоду і дає змогу оцінити стан основних фондів.

*Коефіцієнт придатності* основних фондів розраховується за формулою:

$$K_n = 1 - K_з,$$

де  $K_n$  – коефіцієнт придатності основних фондів;

$K_з$  – коефіцієнт зносу основних фондів.

Коефіцієнт придатності свідчить, яка частина основних фондів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності.

Для більш детальної характеристики стану основних виробничих фондів підприємства розраховують коефіцієнти фізичного та морального зносу.

**Коефіцієнт фізичного зносу** визначається відношенням суми витрат на поточний та капітальний ремонти основних фондів до їх первісної вартості:

$$K_{\text{фіз зносу}} = \frac{BP}{O\Phi_{\text{перв}}},$$

де  $BP$  – витрати, понесені на поточний та капітальний ремонти основних фондів,

$O\Phi_{\text{перв}}$  – первісна вартість основних фондів.

**Коефіцієнт морального зносу** визначається за формулою:

$$K_{\text{мор зносу}} = \frac{O\Phi_{\text{перв}} - O\Phi_{\text{справ}}}{O\Phi_{\text{перв}}},$$

де  $O\Phi_{\text{перв}}$  – первісна вартість основних фондів;

$O\Phi_{\text{справ}}$  – справедлива (сучасна) вартість основних фондів

Справедлива (сучасна) вартість основних фондів обчислюється шляхом ділення їхньої первісної вартості на коефіцієнт зростання продуктивності праці аналогічних прогресивних сучасних основних фондів

$$O\Phi_{\text{справ}} = \frac{O\Phi_{\text{перв}}}{1 + \frac{ППП}{100\%}},$$

де  $ППП$  – приріст продуктивності праці, %.



**Приклад 4.** Первісна вартість об'єкта основних фондів, придбаного підприємством у 1996 році, становить 12200 грн. Продуктивність праці на сучасних аналогічних об'єктах основних фондів у порівнянні із наявним на підприємстві зросла на 40%. Визначити коефіцієнт морального зносу.

Розрахуємо справедливу вартість об'єкта, придбаного підприємством у 1996 році:

$$O\Phi_{\text{справ}} = \frac{12200}{1 + \frac{40\%}{100\%}} = 8714 \text{ (грн)}.$$

Звідси коефіцієнт морального зносу становитиме:

$$\frac{12200 - 8714}{12200} = 0,29.$$

До показників ефективності використання основних фондів можна також віднести показник питомої ваги активної частини основних фондів у їхній загальній сумі.



Формули розрахунку показників забезпечення стану й ефективності використання основних фондів та їхню характеристику наведено в табл. 5.10.

Таблиця 5.10

## Показники ефективності використання основних фондів

Показник	Формула розрахунку	Характеристика
1	2	3
1 Фондовіддача	$\Phi_{\phi} = \frac{ВП}{ОФ_{срр}}$	Характеризує ефективність використання основних виробничих фондів. Відображає суму виробленої продукції на одну гривню основних виробничих фондів.
2 Фондомісткість	$\Phi_{\mu} = \frac{ОФ_{срр}}{ВП}$	Характеризує забезпеченість підприємства основними фондами.
3 Фондоозбробність	$\Phi_{оз} = \frac{ОФ_{срр}}{Ч}$	Показує величину основних фондів на одного середньооблікового працівника.
4 Рентабельність основних фондів	$P_{оф} = \frac{ЧП}{ОФ_{ср}} \times 100\%$ $P_{оф} = \frac{ВП}{ОФ_{ср}} \times 100\%$	Визначає ступінь використання основних фондів підприємства.
5 Коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування	$K_{екс} = \frac{T_{\phi}}{T_n}$	Характеризує рівень завантаження устаткування у часі.
6 Коефіцієнт інтенсивного завантаження устаткування	$K_{ин} = \frac{O_{\phi}}{O_n}$ $K_{ин} = \frac{T_{\phi np}}{T_n np}$	Характеризує рівень завантаження устаткування за продуктивністю.
7 Коефіцієнт інтегрального використання устаткування	$K_{интегр} = K_{екс} \times K_{инт}$	Відображає рівень використання устаткування як у часі, так і щодо продуктивності.
8 Коефіцієнт змінності роботи устаткування	$K_{зм} = \frac{K_{вст-зм}}{n}$ або $K_{зм} = \frac{N_1 + N_2 + N_3}{N_{max}}$	Показує, скільки в середньому змін працювала кожна одиниця устаткування.

## Продовження таблиці 5.10

1	2	3
9. Завантаження обладнання	$ZO = \frac{K_{з.м}}{PP} \times 100\%$	Характеризує середньодобовий рівень завантаження обладнання
10. Коефіцієнт вибуття основних фондів	$K_{виб} = \frac{O\Phi_{вив}}{O\Phi_{поч.р}}$	Характеризує інтенсивність вибуття основних фондів
11. Коефіцієнт оновлення основних фондів	$K_{он} = \frac{O\Phi_{вв}}{O\Phi_{к.р}}$	Показує частку введених нових основних фондів у загальній вартості основних фондів
12. Коефіцієнт приросту основних виробничих фондів	$K_{пр} = \frac{O\Phi_{вв} - O\Phi_{вив}}{O\Phi_{ср.р}}$	Показує ступінь збільшення основних фондів у звітному періоді
13. Коефіцієнт зносу основних виробничих фондів	$K_з = \frac{3_{оф}}{O\Phi_n}$	Показує ступінь зносу основних виробничих фондів
14. Коефіцієнт придатності основних виробничих фондів	$K_n = 1 - K_з$	Відображає частину основних фондів, придатних для експлуатації в процесі господарської діяльності

$O\Phi_{ср.р}$  – середньорічна вартість основних виробничих фондів;

$ВП$  – вартість виробленої продукції;

$Ч$  – середньооблікова чисельність працівників;

$K_з$  – коефіцієнт зносу основних виробничих фондів;

$ЧП$  – чистий прибуток підприємства;

$ВП$  – валовий прибуток підприємства;

$T_{ф}, T_n$  – відповідно фактичний та нормативний (корисний) терміни експлуатації основних фондів;

$n$  – загальна кількість одиниць обладнання;

$O\Phi_{к.р}$  – вартість основних фондів на кінець періоду;

$T_{ф.пр}$  – фактично витрачений час на виготовлення одиниці продукції, н-год;

$T_{н.пр}$  – технічно обґрунтована норма часу на одиницю продукції, н-год;

$O_{ф}$  – фактичний випуск продукції устаткуванням за одиницю часу у натуральному виразі, шт.;

$O_n$  – технічно обґрунтований випуск продукції за одиницю часу (цей показник визначається на основі паспортних даних устаткування), шт.;

$K_{вст-зм}$  — кількість відпрацьованих верстато-змін;

$N_1, N_2, N_3$  — кількість одиниць обладнання, що працювало відповідно в першу, другу та третю зміни;

$N_{max}$  — кількість обладнання, що працювало в максимально завантаженому режимі, або кількість наявного обладнання;

$PP$  — режим роботи підприємства (цеху), зміни;

$OF_{вив}$  — вартість виведених за рік фондів;

$OF_{поч.р}$  — вартість фондів на початок року;

$OF_{вв}$  — вартість введених основних фондів;

$Z_{оф}$  — сума зносу основних фондів;

$OF_n$  — первісна вартість основних фондів;

$OF_{ср}$  — середня вартість основних фондів за певний період.

Аналіз вказаних показників, порівняння їхньої величини в різні періоди, а також зіставлення з аналогічними показниками інших підприємств та галузі в цілому дає можливість знаходити внутрішні резерви зростання ефективності виробництва.

## 5.7. Склад, структура й нормування оборотних фондів

**Оборотні фонди** — це частина виробничих фондів підприємства, що повністю споживаються в кожному виробничому циклі виготовлення продукції, переносять усю свою вартість на вартість цієї продукції і в процесі виробництва змінюють свою натуральну форму.

У плановій та обліковій політиці підприємства оборотні фонди поділяють на:

- 1) виробничі запаси;
- 2) незавершене виробництво і напівфабрикати власного виготовлення;
- 3) витрати майбутніх періодів.

**Згідно з П(С)БО 9 запаси** — це активи, які:

- утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;
- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Запаси визнаються активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їхнім використанням, та що їхня вартість може бути достовірно визначена.

У господарській діяльності запаси поділяють на:

- 1) *сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності*, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб;
- 2) *незавершене виробництво* у вигляді незакінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів. Незавершене виробництво на підприємствах, що виконують роботи та надають послуги, складається з витрат на виконання незакінчених робіт (послуг), щодо яких підприємством ще не визнано доходу;
- 3) *готову продукцію*, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, що передбачені договором або іншим нормативно-правовим актом;
- 4) *товари* у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством із метою подальшого продажу;
- 5) *малоцінні та швидкозношувані предмети*, що використовуються протягом не більше як одного року або нормального операційного циклу, якщо він триває понад один рік.

Ці запаси використовуються у господарській діяльності підприємств у формі засобів праці, які формуються із предметів відносно невеликої вартості (малоцінні) з порівняно малим строком служби (швидкозношувані). За своїм значенням у процесі відтворення вони є засобами праці, але з метою спрощення визначення витрат, потреби в них, контролю за рухом, їх виділяють в окрему групу оборотних активів — *малоцінні й швидкозношувані предмети*. На підприємстві їх класифікують, як правило, за такими групами:

1. *Інструменти і пристосування загального призначення* — різальні, слюсарно-монтажні й подібні до них інструменти, вимірювальні прилади і пристосування, що мають універсальне застосування при виготовленні різних видів продукції.
2. *Спеціальні інструменти і пристосування* — інструменти, штампи, прес-форми і подібні до них предмети, які використовують для виконання лише одного індивідуального замовлення чи виробництва певних виробів (наприклад, виготовлення і випробування деталей та вузлів).
3. *Технологічна тара*, що багаторазово використовується безпосередньо в технологічному процесі (фляги, діжки, контейнери для транспортування продукції, деталей, піддони тощо).
4. *Інвентар виробничого призначення* — робочі столи, обладнання, що сприяє охороні праці, шафи, тумбочки тощо.

5. *Господарський інвентар* – конторські та інші меблі, гардероби, телефонні апарати, протипожежний інвентар тощо.
6. *Прилади, засоби автоматизації та лабораторне обладнання*.
7. *Спеціальний одяг, взуття та запобіжні пристосування* (комбінезони, костюми, куртки, штани, халати, кожухи, шлеми, протигази та ін.).
8. *Постільна білизна* (матраци, подушки, ковдри, простирадла, наволочки, рушники тощо).
9. *Інші малоцінні та швидкозношувані предмети* (кухонний посуд та речі, інвентар для соціально-культурних заходів, спортивний і туристський інвентар, брезенти й тимчасові (нетитульні) споруди, пристосування і пристрої, витрати на зведення яких входять до собівартості будівельно-монтажних робіт).

У межах цих груп підприємство може здійснити більш детальне групування малоцінних та швидкозношуваних предметів. По відношенню до господарської діяльності малоцінні і швидкозношувані предмети можуть перебувати на складі та в експлуатації.

**Запаси створюються з метою сприяння:**

1. Обслуговуванню споживачів (наявність запасів – важливий чинник утримування споживачів, пов'язаний з можливістю поставки продукції в будь-який час).
2. Гнучкості виробництва (здатність швидко переходити на виробництво іншої продукції завдяки запасам, можливість задовольнити попит на продукцію, яка в даний час не виробляється).
3. Визначеності виробництва (чим більш невизначена ситуація на ринку, тим більша необхідність створення страхових резервних запасів).
4. Згладжуванню виробництва (здатність задовольняти попит у періоди максимального збуту без збільшення обсягу виробництва).
5. Отриманню прибутку шляхом цінової спекуляції (в період інфляції можна отримати прибуток купівлею запасів за нижчою ціною і продажем їх у майбутньому).

Найбільшу питому вагу у складі запасів становлять *виробничі запаси*, тобто продукція виробничо-технічного призначення, яка є на підприємстві, що вже вступила в сферу виробництва, але ще не використовується безпосередньо у виробничому процесі. Отже, це предмети праці, які надійшли до споживача різного рівня, але такі, що не використовувалися і ще не піддавалися переробці, до них входять:

- 1) сировина і матеріали;
- 2) куповані напівфабрикати і комплектуючі вироби;
- 3) паливо;

- 4) тара і тарні матеріали;
- 5) будівельні матеріали;
- 6) матеріали, передані в переробку;
- 7) запасні частини;
- 8) матеріали сільськогосподарського призначення;
- 9) інші матеріали.

Крім виробничих запасів, як було зазначено, до складу оборотних фондів входять.

*Незавершене виробництво*, що включає предмети праці, які перебувають у процесі виробництва на різних стадіях оброблення безпосередньо на робочих місцях у цехах, на дільницях, або ж у процесі транспортування від одного робочого місця до іншого.

*Напівфабрикати власного виготовлення*, до яких належать ті предмети праці, які повністю були оброблені в одному виробничому підрозділі (цеху), але подальше оброблення повинні пройти в інших підрозділах (цехах).

*Витрати майбутніх періодів* не є речовим елементом оборотних фондів. Вони являють собою грошові витрати, що були здійснені в даному періоді, але на витрати продукції будуть віднесені частинами в наступних періодах. Це витрати на проектування та освоєння нових видів продукції, раціоналізацію і винахідництво, проектування різних удосконалень виробництва, придбання науково-технічної, економічної та комерційної інформації, підписку періодичних видань тощо.

Співвідношення окремих елементів оборотних фондів виражене у відсотках до загального їх обсягу, характеризує їхню *виробничо-технологічну (стадійну) структуру*.

Для забезпечення безперервної, безперебійної і ритмічної роботи підприємству необхідно мати оптимальний розмір залишків матеріальних ресурсів, для чого здійснюється їхнє нормування.

*Норма витрат матеріальних ресурсів* – це гранично допустима величина сировини, матеріалів тощо, що може бути витрачена для випуску одиниці продукції (або для виконання певної роботи) визначеної якості за певних організаційно-технічних умов.

У практичній діяльності суб'єктів господарювання використовують три методи нормування матеріальних ресурсів: аналітично-розрахунковий, дослідно-виробничий (дослідно-лабораторний) та звітно-статистичний.

*Аналітично-розрахунковий метод* ґрунтується на глибокому аналізі й техніко-економічному обґрунтуванні всіх елементів норми з використанням найновіших досягнень техніки і технології виробництва.

*Дослідно-виробничий (дослідно-лабораторний) метод* базується на встановленні норм за допомогою проведення дослідних випробувань. Цей метод застосовується здебільшого при нормуванні витрат допоміжних матеріалів та інструменту.

*Звітно-статистичний метод* полягає в розрахунку норм на базі звітних даних про фактичне використання матеріалів, сировини у попередніх звітних періодах із корегуванням їх у бік можливого (очікуваного) зниження. Цей метод застосовується тільки як виняток — для прогнозних розрахунків, а також у процесі нормування витрат малоцінних і рідко використовуваних матеріалів.

Організацію забезпечення цехів матеріальними ресурсами можна проводити в декілька етапів:

- 1) визначення потреби кожного цеху у матеріальних ресурсах;
- 2) встановлення нормативу цехових запасів;
- 3) визначення очікуваних залишків матеріальних ресурсів у **цехах** на початок планового періоду;
- 4) встановлення лімітів відпускання матеріальних ресурсів;
- 5) встановлення способу забезпечення цехів матеріальними ресурсами (пасивного чи активного), розробка схем та графіків забезпечення матеріалами цехів підприємства.

Потреба цехів у матеріалах, залежно від типу виробництва й особливості діяльності підприємства, визначається за певними нормами їхніх витрат та обсягом виробничої програми.

При масовому і багатосерійному виробництві потреба в матеріалах складається у подетальному розрізі та обчислюється множенням виробничої програми деталей на подетальні норми витрат.

В умовах одиничного та дрібносерійного виробництва потреби в матеріалах визначають, виходячи з кількості виробів у замовленні та норм витрат матеріалів на виріб.

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 й автоматизувати транспортно-складські операції.

Вищої форми набуває централізоване постачання матеріалів у цехи й на робочі місця при використанні *інтегрованої системи виробництва й постачання “точно в час”* (японський варіант “канбан”), коли всі процеси та їхнє забезпечення здійснюються згідно з чітким календарним графіком. До єдиного графіка роботи входять також і постачальники, які забезпечують виробничий процес часто прямо “з коліс”, зводячи запаси матеріалів масового споживання до мінімуму [23].

Активний спосіб забезпечення має такі переваги порівняно з пасивним:

- 1) поліпшується використання транспортних засобів у результаті скорочення їхніх простоїв під час навантаження та розвантаження, зменшуються витрати на внутрішні перевезення, в тому числі за рахунок повнішого використання вантажопідйомності транспорту; сприяє ліквідації зайвих запасів у цехах та скороченню документообігу;
- 2) дає змогу поліпшити організацію виробництва, звільняючи робітників виробничого персоналу цехів та дільниць від оформлення документів на одержання матеріальних ресурсів;
- 3) сприяє впровадженню прогресивної транзитної системи забезпечення, за якої матеріальні ресурси, що надходять, не розвантажують на центральних складах, а везуть просто на місце їхнього безпосереднього використання — до цеху та на дільниці, що значно зменшує обсяг робіт із завантаження та поліпшує обіг матеріальних ресурсів.

## **5.8. Основні напрями поліпшення використання оборотних фондів**

Для поліпшення використання оборотних фондів необхідно, в першу ругу, провести аналіз їхнього ефективного використання.

Ефективність використання оборотних фондів визначається з метою:

- об'єктивної оцінки стану споживання ресурсів в основному та допоміжному виробництвах;
- контролю обсягу витрат на їх придбання та збереження;
- прийняття рішень із питань організації економії ресурсів та розробки шляхів раціонального їх використання.

Ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства визначається за допомогою показників, які можна умовно поділити на



дві групи: загальні й конкретні. До загальних показників належать матеріаловіддача та матеріаломісткість. Ці показники визначаються у вартісних і натурально-вартісних величинах. Вони розраховуються в цілому по народному господарству, галузі та підприємствах.

**Матеріаловіддача** у вартісному виразі визначається на рівні галузі і підприємства як відношення продукції в грошовому виразі до витрачених на її виробництво матеріальних ресурсів і показує, скільки вироблено продукції в грошовому виразі на одну гривню матеріальних ресурсів:

$$M_v = \frac{ВП}{МВ},$$

де  $M_v$  – матеріаловіддача;

$ВП$  – вартість валової продукції, тис. грн;

$МВ$  – вартість матеріальних витрат, тис. грн.

**Матеріаломісткість** показує величину витрат матеріальних ресурсів на виробництво одиниці продукції (роботи). Визначають загальну і конкретну матеріаломісткість.

Загальна матеріаломісткість визначається на рівні народного господарства та галузі як відношення витрат матеріальних ресурсів у вартісному виразі до виробленої продукції у вартісному виразі за формулою:

$$M_{\text{ж}} = \frac{МВ}{ВП},$$

де  $M_{\text{ж}}$  – матеріаломісткість.

Матеріаломісткість визначає фактичний обсяг матеріальних витрат в розрахунку на виробництво одиниці продукції. Вона характеризує один з важливих елементів ефективності виробництва – рівень використання матеріальних ресурсів.

До конкретних показників належать: коефіцієнт використання сировини та матеріалів, витратний коефіцієнт, коефіцієнт виходу (вилучення) продукції тощо.

**Коефіцієнт використання** характеризує міру використання сировини та матеріалів на виробництво продукції і визначається як відношення корисних (чистих) витрат сировини та матеріалів до норми їхніх витрат на виробництво одиниці продукції.

**Витратний коефіцієнт** є оберненою величиною коефіцієнта використання.

**Коефіцієнт виходу** (вилучення) продукції із сировини визначає скільки одержано чистого продукту і який рівень відходів.

Ці коефіцієнти характеризують рівень технологій та організації виробництва певного виду продукції.

*Основними напрямками поліпшення використання оборотних фондів вважаються:*

- 1) скорочення матеріальних запасів на складах підприємства за рахунок зменшення наднормативних запасів сировини, матеріалів, інструменту; покращання організації складського господарства; скорочення тривалості інтервалів поставок; зменшення норм витрат матеріалів на одиницю продукції;
  - 2) скорочення циклу виробництва продукції внаслідок впровадження нової техніки і технології, підвищення продуктивності праці, забезпечення ритмічності випуску продукції та підвищення змінності виробництва;
  - 3) раціональне використання матеріальних ресурсів і зниження матеріаломісткості продукції на основі економічно обґрунтованого вибору матеріальних ресурсів та підвищення коефіцієнта їх використання; комплексного використання сировини (разом із вторинною) і відходів;
  - 4) підвищення оборотності матеріальних ресурсів.
- « Пошуки резервів ефективного використання оборотних фондів створюють умови для збільшення обсягів продукції (робіт, послуг) та забезпечать її конкурентоздатність на внутрішньому й зовнішньому ринках.

### **ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

1. Сутність капіталу та його види.
2. Структура основних фондів підприємства і фактори, що на неї впливають.
3. Оцінка основних фондів підприємства.
4. Сутність амортизації основних фондів та сучасні методи її нарахування.
5. Методика визначення суми амортизації за податковим законодавством.
6. Види зносу основних фондів.
7. Сутність і призначення ремонту основних фондів.
8. Показники використання основних фондів підприємства.
9. Склад і структура оборотних фондів.
10. Основні напрямки кращого використання основних виробничих фондів та оборотних фондів підприємства.

**ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ****ТЕСТИ ДО ТЕМИ 5****Тест 1. Основні фонди – це:**

- 1) засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їхня вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції;
- 2) частина виробничих фондів у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких цілком споживаються в кожному виробничому циклі, змінюють або повністю втрачають натуральну форму;
- 3) засоби праці, які беруть участь у процесі виробництва протягом тривалого періоду, при цьому не змінюють своєї натурально-речової форми і поступово частинами переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції;
- 4) матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг.

**Тест 2. Балансова вартість – це:**

- 1) сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство має отримати від реалізації (ліквідації) основних фондів після закінчення терміну їхнього корисного використання;
- 2) сума, за якою об'єкт основних фондів входить до балансу після вирахування суми накопиченої амортизації;
- 3) історична (фактична) собівартість основних фондів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів;
- 4) грошова сума, яка вкладається власником у певне підприємство з метою одержання прибутку.

**Тест 3. Авансований капітал – це:**

- 1) зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є вкладом власників (учасників) до капіталу підприємства;
- 2) грошова сума, яка вкладається власником у певне підприємство з метою одержання прибутку;
- 3) частина постійного капіталу, яка витрачається на придбання на ринку предметів праці та оплату праці робочої сили;
- 4) частина постійного капіталу, яка складається з вартості засобів праці та обертається протягом кількох періодів виробництва.

**Тест 4. Визначити вид оцінки основних фондів:**

- 1) вартість придбання з урахуванням транспортування і монтажу;
- 2) вартість у момент ліквідації;

- 3) вартість у поточний момент (з урахуванням зносу);
- 4) середньорічна вартість.

**Тест 5. Визначити назву показника ефективності використання основних фондів:**

- 1) відношення загальної кількості відпрацьованих машино-змін до кількості встановленого устаткування;
- 2) відношення фактичного часу роботи устаткування до планового;
- 3) відношення обсягу реалізованої продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів;
- 4) відношення обсягу планового або фактичного випуску продукції до максимально можливого за однакові одиниці часу;
- 5) відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до обсягу реалізованої продукції;
- 6) відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до середньооблікової чисельності промислово-виробничого персоналу за рік;
- 7) результат множення двох коефіцієнтів: інтенсивного та екстенсивного використання устаткування.

### ЗАДАЧІ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗКУ

#### Задача 1.

Станом на 01.01 поточного року балансова вартість груп основних фондів становила:

- > групи 1 – 150 тис. грн, в т. ч.: об'єкта №1 – 100, об'єкта №2–50 тис. грн;
- > групи 2 – 50 тис. грн;
- > групи 3 – 100 тис. грн

Первісна вартість усіх основних фондів **перевищувала їх балансову вартість** станом на 01.01. поточного року

- > по групі 1 – на 26%;
- > по групі 2 – на 32%;
- > по групі 3 – на 45%.

Витрати на капітальний ремонт основних фондів групи 3 у січні поточного року становили 35 тис. грн.

Основні фонди групи 3 зазнали не тільки фізичного, а й морального зносу. Продуктивність праці на сучасних аналогічних верстатах вища, ніж на даному підприємстві, на 35%.

Підприємство працює прибутково і в звітному кварталі колективом, чисельністю 22 чол. отримано 28 тис. грн прибутку. Обсяг виготовленої та реалізованої продукції за цей період становив 320 тис. грн.

**Визначити:**

1. Балансову вартість основних фондів по кожній групі (окремому об'єкту групи 1) станом на 01.04. поточного року.
2. Коефіцієнт фізичного зносу основних фондів.
3. Коефіцієнт морального зносу верстатів.
4. Загальний коефіцієнт зносу
5. Коефіцієнт дохідності.
6. Фондовіддачу.
7. Фондомісткість.
8. Фондоозброєність.

**Задача 2.**

Підприємство придбало виробниче обладнання, яке належить до 3-ї групи, його:

- > первісна вартість — 20000 грн;
- > ліквідаційна вартість — 2000 грн;
- > очікуваний термін корисного використання обладнання — 5 років.

Очікуваний обсяг продукції, яку буде вироблено з використанням придбаного обладнання, — 14400 одиниць, у тому числі за роками:

- > перший рік — 2600 одиниць;
- > другий рік — 3100 одиниць;
- > третій рік — 3500 одиниць;
- > четвертий рік — 3000 одиниць;
- > п'ятий рік — 2200 одиниць

**Визначити:**

- 1) розмір амортизаційних відрахувань можливими методами зпро-тягом п'яти років експлуатації обладнання,
- 2) суму зносу на кінець кожного календарного року;
- 3) залишкову вартість на кінець кожного календарного року.

**Задача 3.**

При виконанні програми підприємницької діяльності основні фонди ВАТ "Промінь" зазнали таких змін:

/у грн/

№ п/п	Показники	Група основних фондів			
		1	2	3	4
1	2	3	4	5	6
1	Балансова вартість основних фондів станом на 01.10. минулого року	85 716,91	36 802,43	15 686,57	-

1	2	3	4	5	6
2	Сума витрат із врахуванням ПДВ, понесених на придбання основних фондів у				
	4-му кварталі минулого року	37 211,64	14 728,95	8 516,81	–
	1-му кварталі поточного року	6 795,80	5 620,96	2 040,61	40 515,00
	2-му кварталі поточного року	6 510,94	4 101,80	8 527,44	3 718,00
	3-му кварталі поточного року	–	4 628,75	–	4 005,00
3	Сума витрат на здійснення капітального ремонту в				
	4-му кварталі минулого року	4 105,60	3 001,25	2 659,71	–
	1-му кварталі поточного року	1 026,80	–	4 200,60	–
	2-му кварталі поточного року	997,18	2 002,20	–	–
	3-му кварталі поточного року	1 200,60	2 140,10	3 579,87	2 999,90
4	Вартість виведених із експлуатації основних фондів у				
	4-му кварталі минулого року	12 791,85	–	6 469,60	–
	2-му кварталі поточного року	–	2 688,70	1 004,40	–
	3-му кварталі поточного року	2 002,10	1 500,60	2 300,40	–

**Визначити:**

- 1) суму амортизаційних відрахувань у кожному кварталі звітного року,
- 2) балансову вартість основних фондів станом на 1 жовтня поточного року

**Задача 4.**

На балансі приватного підприємства “Орбіта” станом на 01 04 поточного року рахувалося

№ з/п	Основні фонди	Балансова вартість, грн
1	Адміністративне приміщення	30 500,00
2	Автомобіль ГАЗ-52	5 800,80
3	Офісні меблі	4 685,60
4	Телефон	295,70
5	Токарний верстат	3 600,95
6	Електронно-обчислювальні машини	12 105,00

В травні поточного року підприємство придбало автомобіль ГАЗ-53 вартістю 6 200,00 грн із врахуванням ПДВ, а також зробило капітальний ремонт автомобіля ГАЗ-52, на що було витрачено 1 020,70 грн

Визначити шоквартальний розмір амортизаційних відрахувань у поточному році по приватному підприємству "Орбіта"

**Задача 5.**

На підставі даних двох машинобудівних підприємств за рік визначити й порівняти показники використання основних виробничих фондів (фондовіддачу, фондомісткість, фондоозброєність, рентабельність)

Показники	Підприємство 1	Підприємство 2
Середньорічна вартість основних фондів, млн грн	60,0	50,0
Валова продукція, млн грн	120,0	100,0
Прибуток, млн грн	5,0	3,5
Чисельність персоналу, чол	230	185

# ТЕМА 6 НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ТА АКТИВИ

- ПЛАН**
- 6.1. Поняття і види нематеріальних ресурсів підприємства
  - 6.2. Поняття та класифікація нематеріальних активів підприємства
  - 6.3. Визнання й оцінка нематеріальних активів
  - 6.4. Амортизація нематеріальних активів
  - 6.5. Правовий захист та ефективність використання нематеріальних активів підприємства

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

- |                                     |                                 |
|-------------------------------------|---------------------------------|
| ✓ Активний ринок                    | ✓ Наукове відкриття             |
| ✓ Винахід                           | ✓ Недобросовісна конкуренція    |
| ✓ Відеограма                        | ✓ Нематеріальні ресурси         |
| ✓ Гудвіл                            | ✓ "Ноу-хау"                     |
| ✓ Інтелектуальна власність          | ✓ Організація мовлення          |
| ✓ Комерційна таємниця               | ✓ Патент                        |
| ✓ Комерційне (фірмове) найменування | ✓ Позитивний гудвіл             |
| ✓ Компіляція даних                  | ✓ Промислові зразки             |
| ✓ Комп'ютерна програма              | ✓ Твір ужиткового мистецтва     |
| ✓ Корисна модель                    | ✓ Торговельні марки             |
| ✓ Ліцензія                          | ✓ Раціоналізаторська пропозиція |
| ✓ Ліцензійна угода                  | ✓ Фонограма                     |

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436-IV.
2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV.
3. Закон України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" від 15 грудня 1999 року №3687-XII.
4. Закон України "Про авторське право і суміжні права" від 23 грудня 1993 року №3792-XII.
5. Закон України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" від 23 грудня 1993 року № 3771-XII.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 року №242.



## 6.1. Поняття і види нематеріальних ресурсів підприємства

Успішне функціонування сучасного підприємства потребує використання у своїй господарській діяльності не тільки матеріальних, трудових та фінансово-кредитних ресурсів, а й нематеріальних ресурсів.

**Нематеріальні ресурси** – частина потенціалу підприємства, здатна приносити економічну вигоду протягом тривалого часу, для якої характерні відсутність матеріальної основи та невизначеність розмірів майбутніх прибутків від її використання.

Поняття “нематеріальні ресурси” використовується для характеристики сукупності об’єктів інтелектуальної власності, до яких входять:

- 1) об’єкти промислової власності;
- 2) об’єкти, що охороняються авторським правом і суміжними правами;
- 3) інші (нетрадиційні) об’єкти інтелектуальної власності (рис. 6.1).

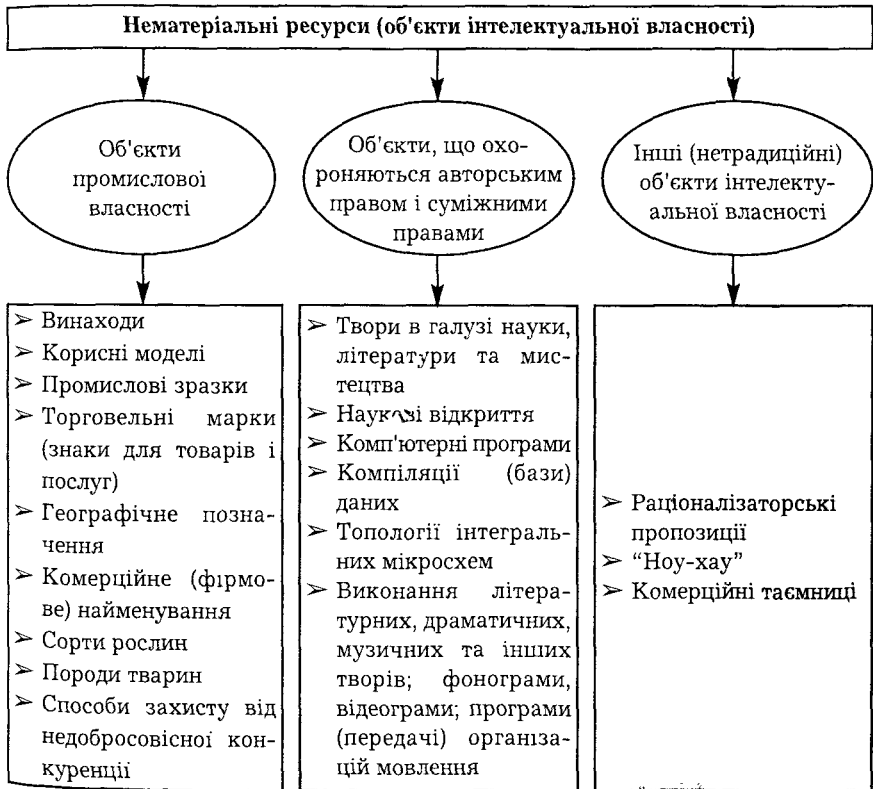


Рис. 6.1. Об’єкти інтелектуальної власності

**Інтелектуальна власність** є юридичною категорією, що використовується для:

- 1) визначення результатів творчої праці людини;
- 2) позначення належності таких результатів відповідним суб'єктам творчої діяльності;
- 3) закріплення за цими суб'єктами особистих немайнових і майнових прав на розробку та використання створених ними інтелектуальних продуктів.

**Право інтелектуальної власності** – це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності.

Поняття “промислова власність” застосовується не тільки щодо промисловості й торгівлі, а й щодо сільськогосподарського виробництва, добувної промисловості та всіх продуктів як промислового, так і природного походження.

**До об'єктів промислової власності належать:**

**Винахід** – це результат творчої діяльності людини в будь-якій сфері технології, вирішення технічного завдання в певній галузі народного господарства, що характеризується істотною новизною та забезпечує позитивний ефект (практичну корисність).

**Корисна модель** – це результат інтелектуальної діяльності людини, об'єктом якої є нова за виглядом, формою, розміщенням частин або побудовою модель, придатна для промислового виготовлення.

**Промислові зразки** – нове художнє та художньо-конструкторське вирішення виробів, коли досягається єдність технічних та естетичних властивостей, що визначають зовнішній вигляд промислового виробу.

Промисловий зразок може бути об'ємним (модель), плоским (рисунок) або комбінованим.

**Торговельні марки (знаки для товарів і послуг)** – будь-яке оригінальне позначення або будь-яка комбінація позначень, за якими товари і послуги одних осіб відрізняються від однорідних товарів і послуг інших осіб. Головне завдання торговельної марки полягає в ідентифікації товару чи послуги та його виробника на ринку. Вона виконує одночасно дві функції:

- 1) рекламує товар чи послугу;
- 2) гарантує їх якість.

Використанням торговельної марки у сфері господарювання визнається застосування її на товарах та при наданні послуг, для яких вона зареєстрована, на упаковці товарів, у рекламі, друкованих виданнях, на вивісках, під час показу експонатів на виставках і ярмарках, що

проводяться в Україні, у проспектах, рахунках, на бланках та в іншій документації, пов'язаній з впровадженням зазначених товарів і послуг у господарський (комерційний) обіг.

**Географічне позначення походження товару** — це назва географічного місця, яка вживається в найменуванні товару, що походить із цього географічного місця.

Використанням **географічного позначення** суб'єктом господарювання вважається: застосування його на товарах, для яких зареєстроване це географічне позначення, а також на упаковці; застосування в рекламі, проспектах, рахунках, друкованих виданнях, офіційних бланках, вивісках тощо.

Суб'єкти господарювання, які здійснюють посередницьку діяльність, можуть використовувати свою торговельну марку поряд із географічним позначенням товару виробника тільки на підставі договору.

**Комерційне (фірмове) найменування** — це стале позначення підприємства або громадянина-підприємця, від імені якого здійснюється виробнича та інша діяльність. Воно використовується для ідентифікації суб'єктів господарювання і виділення їх серед інших, а також для загальної характеристики їхньої репутації на ринку. Громадянин-підприємець має право заявити як комерційне найменування своє прізвище або ім'я.

Право інтелектуальної власності на **сорт рослин, породи тварин** становлять:

- 1) особисті немайнові права інтелектуальної власності на сорт рослин, породи тварин, засвідчені державною реєстрацією;
- 2) майнові права інтелектуальної власності на сорт рослин, породи тварин, засвідчені патентом;
- 3) майнове право інтелектуальної власності на поширення сорту рослин, породи тварин, засвідчене державною реєстрацією.

**Недобросовісна конкуренція** — будь-які дії у конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності.

**Недобросовісною конкуренцією є:**

- 1) неправомірне використання ділової репутації суб'єкта господарювання;
- 2) створення перешкод суб'єктам господарювання у процесі конкуренції та досягнення неправомірних переваг у конкуренції;
- 3) неправомірне вивідування, розголошення та використання комерційної таємниці.

**До об'єктів, що охороняються авторським правом, належать**

*твори у галузі науки, літератури і мистецтва, а саме:*

- 1) літературні письмові твори белетристичного, публіцистичного, наукового, технічного або іншого характеру (книги, брошури, статті тощо);
- 2) виступи, лекції, промови, проповіді та інші усні твори;
- 3) музичні твори з текстом і без тексту;
- 4) драматичні, музично-драматичні твори, пантоміми, хореографічні й інші твори, створені для сценічного показу, та їхні постановки;
- 5) аудіовізуальні твори — твори, що фіксуються на певному матеріальному носії (кіноплівці, магнітній плівці чи магнітному диску, компакт-диску тощо) у вигляді серії послідовних кадрів (зображень) чи аналогових або дискретних сигналів, які відображають (закодовують) рухомі зображення (як із звуковим супроводом, так і без нього) і сприйняття яких є можливим тільки з допомогою того чи іншого виду екрана (кіноекрана, телевізійного екрана тощо), на якому рухомі зображення візуально відображаються за допомогою певних технічних засобів. Видами аудіовізуального твору є кінофільми, телефільми, відеофільми, діафільми, слайдофільми тощо, які можуть бути ігровими, анімаційними (мультиплікаційними), неігровими чи іншими;
- 6) твори образотворчого мистецтва — скульптура, картина, малюнок, гравюра, літографія, твір художнього (у тому числі сценічного) дизайну тощо;
- 7) твори архітектури, містобудування і садово-паркового мистецтва;
- 8) фотографічні твори, у тому числі твори, виконані способами, подібними до фотографії;
- 9) твори ужиткового мистецтва, у тому числі твори декоративного ткацтва, кераміки, різьблення, ливарства, з художнього скла, ювелірні вироби тощо.  
*Твір ужиткового мистецтва* — твір мистецтва, в тому числі твір художнього промислу, створений ручним або промисловим способом для користування у побуті або перенесений на предмети такого користування;
- 10) ілюстрації, карти, плани, креслення, ескізи, пластичні твори, що стосуються географії, геології, топографії, техніки, архітектури та інших сфер діяльності;
- 11) сценічні обробки творів і обробки фольклору, придатні для сценічного показу;
- 12) похідні твори — твори, що є творчою переробкою іншого наявного твору без завдання шкоди його охороні (анотація, адаптація,

аранжування, обробка фольклору, інша переробка твору) чи його творчим перекладом на іншу мову (до похідних творів не належать аудіовізуальні твори, одержані шляхом дублювання, озвучення, субтитрування українською чи іншими мовами інших аудіовізуальних творів);

- 13) збірники творів, збірники обробок фольклору, енциклопедії та антології, збірники звичайних даних, інші складені твори за умови, що вони є результатом творчої праці за добором, координацією або упорядкуванням змісту без порушення авторських прав на твори, що входять до них як складові частини;
- 14) тексти перекладів для дублювання, озвучення, субтитрування українською та іншими мовами іноземних аудіовізуальних творів;
- 15) інші твори.

**Науковим відкриттям** є встановлення невідомих раніше, але об'єктивно наявних закономірностей, властивостей та явищ матеріального світу, які вносять докорінні зміни у рівень наукового пізнання.

**Комп'ютерна програма** – набір інструкцій у вигляді слів, цифр, кодів, схем, символів чи у будь-якому іншому вигляді, виражених у формі, придатній для зчитування комп'ютером, які приводять його у дію для досягнення певної мети або результату (це поняття охоплює як операційну систему, так і прикладну програму, що виражені у вихідному або об'єктовому кодах).

**Компіляція даних (база даних)** – сукупність творів, даних або будь-якої іншої незалежної інформації у довільній формі, в тому числі – електронній, підбір і розташування окремих частин якої та її упорядкування є результатом творчої праці і складові частини якої можуть бути знайдені за допомогою спеціальної пошукової системи на основі електронних засобів (комп'ютера) чи інших засобів.

**Топології інтегральних мікросхем** – зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розташування сукупності елементів інтегральної мікросхеми та зв'язків між ними.

**Не є об'єктом авторського права:**

- 1) повідомлення про новини дня або поточні події, що мають характер звичайної прес-інформації;
- 2) твори народної творчості (фольклор);
- 3) видані органами державної влади у межах їхніх повноважень офіційні документи політичного, законодавчого, адміністративного характеру (закони, укази, постанови, судові рішення, державні стандарти тощо) та їхні офіційні переклади;

- 4) державні символи України, державні нагороди; символи і знаки органів державної влади, Збройних сил України та інших військових формувань; символіка територіальних громад; символи та знаки підприємств, установ і організацій;
- 5) грошові знаки;
- 6) розклади руху транспортних засобів, розклади телерадіопередач, телефонні довідники та інші аналогічні бази даних, що не відповідають критеріям оригінальності й на які поширюється право sui-generis (своєрідне право, право особливого роду).

*До об'єктів, що охороняються суміжними правами, належать:*

- 1) виконання літературних, драматичних, музичних, музично-драматичних, хореографічних, фольклорних та інших творів;
- 2) фонограми, відеограми;
- 3) передачі (програми) організацій мовлення.

**Фонограма** — звукозапис на відповідному носії (магнітній стрічці чи магнітному диску, грамофонній платівці, компакт-диску тощо) виконання або будь-яких звуків, крім звуків у формі запису, що входить до аудіовізуального твору.

**Відеограма** — відеозапис на відповідному матеріальному носії виконання або будь-яких рухомих зображень (із звуковим супроводом чи без нього), крім зображень у вигляді запису, що входить до аудіовізуального твору.

**Організація мовлення** — організація ефірного чи кабельного мовлення.

**Організація ефірного мовлення** — телерадіоорганізація, що здійснює публічне сповіщення радіо- чи телевізійних передач і програм мовлення (як власного виробництва, так і виробництва інших організацій) шляхом передачі в ефір за допомогою радіохвиль (а також лазерних променів, гама-променів тощо) у будь-якому частотному діапазоні (у тому числі й з використанням супутників).

**Організація кабельного мовлення** — телерадіоорганізація, що здійснює публічне сповіщення радіо- чи телевізійних передач і програм мовлення (як власного виробництва, так і виробництва інших організацій) шляхом передачі на віддалі сигналу за допомогою того чи іншого виду наземного, підземного чи підводного кабелю (провідникового, оптоволоконного чи іншого виду).

*До інших (нетрадиційних) об'єктів інтелектуальної власності належить:*

**Раціоналізаторська пропозиція** — визнана юридичною особою пропозиція, яка містить технологічне (технічне) або організаційне рішення у будь-якій сфері її діяльності.

Об'єктом раціоналізаторської пропозиції може бути матеріальний об'єкт або процес.

“Ноу-хау” (в перекладі з англійської – “знати, як зробити”) – досвід підприємства в науково-технічній, виробничій, управлінській, комерційній, фінансовій та інших сферах діяльності, які можуть бути практично використані в наукових дослідженнях і розробках або в процесі виготовлення та реалізації продукції. До “ноу-хау” відносять також незапатентовані з різних причин винаходи.

“Ноу-хау” має конфіденційний характер, не захищається охоронними документами, але і не оприлюднюється, вона є власністю підприємства.

**Комерційна таємниця** – це інформація, безпосередньо пов'язана з діяльністю підприємства, яка не є державною таємницею, але розголошення якої може завдати шкоди інтересам підприємства. Комерційну таємницю становить сукупність виробничо-господарської, фінансово-економічної та науково-технічної інформації про діяльність підприємства, розголошення якої може призвести до негативних фінансових результатів.

Охорона комерційної таємниці є важливою складовою гарантування економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Передача прав власності на використання нематеріальних ресурсів здійснюється у формі ліцензійної угоди.

**Ліцензійна угода** – це договір, згідно з яким власник нематеріального ресурсу (ліцензіар) передає іншій стороні (ліцензіату) ліцензію на використання в певних межах своїх прав на патенти, “ноу-хау”, торговельні марки тощо.

**Ліцензією** називається дозвіл використовувати нематеріальний ресурс протягом певного строку за обумовлену винагороду.

## **6.2. Поняття та класифікація нематеріальних активів підприємства**

**Нематеріальні активи** є одним із видів необоротних активів і являють собою засоби тривалого використання, які не мають матеріальної (фізичної, натуральної) форми. У більшості випадків нематеріальні активи є легалізацією прав власників або підтримкою переваг, які випливають із прав власності.

Відповідно до П(С)БО 8 **нематеріальний актив** визначається як немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований (відокремлений від підприємства) і знаходиться на

підприємстві у цілях використання протягом періоду більше як одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях або надання в оренду іншим особам.

Відповідно до П(С)БО 19 *нематеріальні активи* – усі активи, крім грошових коштів, їхніх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей.

*Класифікація та облік нематеріальних активів* ведеться щодо кожного об'єкта за такими групами:

- 1) *права користування природними ресурсами* (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);
- 2) *право користування майном* (право користування земельною ділянкою, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);
- 3) *права на знаки для товарів і послуг* (товарні знаки, торгові марки, фірмові назви тощо);
- 4) *права на об'єкти промислової власності* (право на винаходи, корисні моделі, промислові знаки, сорти рослин, породи тварин, “ноу-хау”, захист від недобросовісної конкуренції тощо);
- 5) *авторські та суміжні з ними права* (право на літературні та музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних тощо);
- 6) *гудвіл* – це перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання. Іншими словами, гудвіл – це різниця між ринковою та балансовою вартостями підприємства.  
*Дата придбання* – дата, на яку контроль за чистими активами і діяльністю підприємства, що купується, переходить до покупця.  
*Позитивний гудвіл означає*, що вартість підприємства перевищує сукупну вартість його активів та зобов'язань, а *негативний* вказує на занижену ціну підприємства;
- 7) *інші нематеріальні активи* (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

*Основними ознаками нематеріальних активів є:*

- відсутність матеріально-речової структури;
- використання протягом тривалого часу (понад один рік);
- здатність бути корисними підприємству;
- високий ступінь невизначеності розмірів можливого у майбутньому прибутку завдяки їх використанню.



### 6.3. Визнання й оцінка нематеріальних активів

Нематеріальні активи мають грошову оцінку. Придбаний або отриманий нематеріальний актив відображається в балансі підприємства, якщо:

- 1) існує ймовірність одержання майбутніх економічних вигід, пов'язаних із його використанням;
- 2) його вартість може бути достовірно визначена.

Нематеріальний актив, отриманий у результаті розробки, слід відображати в балансі за умов, якщо підприємство має:

- 1) намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання;
- 2) можливість отримання майбутньої економічної вигоди від реалізації або використання нематеріального активу;
- 3) інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних із розробкою нематеріального активу.

Якщо нематеріальний актив не відповідає вказаним критеріям визнання, то витрати, пов'язані з його придбанням чи створенням, визнаються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були здійснені, без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальним активом.

**Не визнаються активом**, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, у якому вони були здійснені:

- витрати на дослідження;
- витрати на підготовку та перепідготовку кадрів;
- витрати на рекламу і просування продукції на ринку;
- витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини;
- витрати на підвищення ділової репутації підприємства (гудвіл), вартість видань.

Придбані (створені) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю.

**Первісна вартість придбаного нематеріального активу** складається із:

- ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок);
- мита;
- непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню;
- інших витрат, безпосередньо пов'язаних із його придбанням та доведенням до стану, у якому він придатний для використання за призначенням.

*Первісна вартість нематеріального активу, придбаного в результаті обміну на подібний об'єкт*, дорівнює залишковій вартості переданого нематеріального активу. *Залишкова вартість* визначається як різниця між первісною вартістю переданого нематеріального активу і сумою нарахованого зносу. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливую вартість, то первісною вартістю нематеріального активу, отриманого в обмін на подібний об'єкт, є його справедлива вартість із зарахуванням різниці до фінансових результатів (витрат) звітного періоду.

*Первісна вартість нематеріального активу, придбаного в обмін (або частковий обмін) на неподібний об'єкт*, дорівнює справедливій вартості переданого нематеріального активу, збільшеній (зменшеній) на суму грошових коштів чи їхніх еквівалентів, що була передана (отримана) під час обміну.

*Первісною вартістю безоплатно отриманих нематеріальних активів* є їхня справедлива вартість на дату отримання.

*Первісною вартістю нематеріальних активів, що внесені до статутного капіталу підприємства*, визнається погоджена засновниками (учасниками) підприємства їхня справедлива вартість.

Нематеріальні активи, отримані внаслідок об'єднання підприємств, оцінюються за їхньою справедливою вартістю.

*До первісної вартості нематеріального активу, створеного підприємством*, входить:

- 1) прямі витрати на оплату праці;
- 2) прямі матеріальні витрати;
- 3) інші витрати, безпосередньо пов'язані із створенням цього нематеріального активу та приведенням його до стану придатності для використання за призначенням (оплата реєстрації юридичного права, амортизація патентів, ліцензій тощо).

Первісна вартість нематеріальних активів збільшується на суму витрат, пов'язаних з удосконаленням цих нематеріальних активів і підвищенням їхніх можливостей та строку використання, які сприятимуть збільшенню первісно очікуваних майбутніх економічних вигід.

Витрати, що здійснюються для підтримки об'єкта у придатному для використання стані та одержання первісно визначеного розміру майбутньої економічної вигоди від його використання, входять до складу витрат звітного періоду.

Підприємство може здійснювати переоцінку за справедливою вартістю тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок. У разі переоцінки окремого об'єкта нематеріального активу слід переоцінювати

всі інші активи групи, до якої належить цей нематеріальний актив (крім тих, щодо яких не існує активного ринку).

**Активний ринок** – це ринок, якому властиві такі умови: предмети, що продаються та купуються на цьому ринку, є однорідними; у будь-який час можна знайти зацікавлених продавців і покупців; інформація про ринкові ціни є загальнодоступною. **Однорідними об'єктами нематеріальних активів** є однотипні за призначенням і умовами використання нематеріальні активи.

Якщо підприємством проведена переоцінка об'єктів групи нематеріальних активів, то надалі вони підлягають щорічній переоцінці.

Переоцінена первісна вартість та знос об'єкта нематеріального активу визначається як добуток відповідно первісної вартості або зносу та індексу переоцінки. Індекс переоцінки визначається діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість.

Сума дооцінки залишкової вартості об'єкта нематеріальних активів відображається у складі додаткового капіталу, а сума уцінки – у складі витрат звітного періоду.

Нематеріальний актив списується з балансу в разі його вибуття або внаслідок продажу, безоплатної передачі або неможливості отримання підприємством надалі економічної вигоди від його використання.

Фінансовий результат від вибуття об'єктів нематеріальних активів визначається як різниця між доходом від вибуття (за вирахуванням непрямих податків і витрат, пов'язаних із вибуттям) та їхньою залишковою вартістю.

#### **6.4. Амортизація нематеріальних активів**

Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється протягом строку їхнього корисного використання, який устанавлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), *але не більше як 20 років*.

При визначенні строку корисного використання об'єкта нематеріальних активів слід враховувати:

- строки корисного використання подібних активів;
- моральний знос, що передбачається;
- правові або інші подібні обмеження щодо строків його використання та інші фактори.

Метод нарахування амортизації нематеріального активу обирається підприємством самостійно, виходячи з умов отримання майбутньої

економічної вигоди. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу. Розрахунок амортизації при застосуванні відповідних методів нарахування здійснюється згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”.

Під час розрахунку вартості, яка амортизується, ліквідаційна вартість нематеріальних активів прирівнюється до нуля, крім випадків:

- коли існує невідмовне зобов’язання іншої особи щодо придбання цього об’єкта наприкінці строку його корисного використання;
- коли ліквідаційна вартість може бути визначена на підставі інформації наявного активного ринку і очікується, що такий ринок існуватиме наприкінці строку корисного використання цього об’єкта.

Нарахування амортизації починається з місяця, що настає за місяцем, у якому нематеріальний актив став придатним для використання і припиняється починаючи з місяця, що настає за місяцем вибуття нематеріального активу.

Термін корисного використання нематеріального активу та метод його амортизації переглядаються в кінці звітного року, якщо в наступному періоді очікуються зміни строку корисного використання активу або зміни умов отримання майбутньої економічної вигоди.

Амортизація нематеріального активу нараховується виходячи з нового методу нарахування амортизації і строку використання, починаючи з місяця, що настає за місяцем змін.

Розглянемо декілька прикладів нарахування амортизації.

**Приклад 1.** Підприємством придбано нематеріальний актив — програмне забезпечення — для використання в бухгалтерії підприємства вартістю 18000 грн, у тому числі ПДВ — 3000 грн. Термін корисного використання програмного забезпечення визначений у два роки. Для нарахування амортизації використовується метод рівномірного (прямолінійного) нарахування.

Щомісячна сума амортизації розраховується виходячи з терміну корисного використання:

$$\frac{18000 \text{ грн} - 3000 \text{ грн}}{24 \text{ міс.}} = 625 \text{ грн.}$$

Протягом терміну корисного використання до нормативних актів, які визначають порядок бухгалтерського обліку, вносилися зміни і доповнення. У зв’язку із цим до програмного забезпечення вносилися

відповідні коригування. Витрати на адаптацію програмного забезпечення становили 4800 грн, у тому числі ПДВ – 800 грн.

Результати здійснених операцій показано в табл. 6.1.

Таблиця 6.1

**Витрати підприємства на придбання програмного забезпечення та його адаптацію**

№ з/п	Зміст операції	Сума, грн
1	2	3
1.	Здійснено оплату за програмне забезпечення	18000
2.	Включено до податкового кредиту і віднесена на податкові розрахунки сума ПДВ	3000
3.	Отримано програмне забезпечення від постачальника	15000
4.	Визнано активом і зараховано на баланс програмне забезпечення	15000
5.	Нараховано знос	625
6.	Отримано послуги з адаптації програмного забезпечення	4000
7.	Включено до податкового кредиту суму ПДВ	800
8.	Списано на фінансовий результат: – суму нарахованого зносу; – витрати на адаптацію програмного забезпечення	625 4000



**Приклад 2.** Підприємство придбало право на використання товарного знака, сплативши за нього 3600 грн, у тому числі ПДВ – 600 грн. На юридичне оформлення товарного знака підприємство понесло витрати в сумі 1200 грн, у тому числі ПДВ – 200 грн. Термін корисного використання товарного знака становить 1 рік 8 місяців, або 20 місяців.

Щомісячна сума амортизації розраховується за методом прямолінійного нарахування, виходячи з терміну корисного використання нематеріального активу:

$$\frac{3600 \text{ грн} - 600 \text{ грн} + 1200 \text{ грн} - 200 \text{ грн}}{20 \text{ міс.}} = 200 \text{ грн.}$$

Результати здійснених операцій наведено в табл. 6.2.

Таблиця 6.2

## Витрати з придбання права на використання товарного знаку

№ з/п	Зміст операції	Сума, грн
1	2	3
1.	Оплачено право на використання товарного знаку	3600
2.	Включено до податкового кредиту і віднесено на податкові розрахунки суму ПДВ	600
3.	Оплачено юридичні послуги з оформлення права на товарний знак	1200
4.	Включено до податкового кредиту і віднесено на податкові розрахунки суму ПДВ	200
5.	Відображено (капіталізовано у первісній вартості товарного знаку): – вартість товарного знаку; – вартість отриманих юридичних послуг	3000 1000
6.	Відображено розрахунки щодо податкового кредиту з ПДВ	600 200
7.	Зараховано на баланс за первісною вартістю придбаний товарний знак	4000
8.	Нараховано знос товарного знаку	200



**Приклад 3.** До статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями нерезидентом-засновником як внесок внесені права інтелектуальної власності. На дату підписання засновницького договору цей внесок був оцінений у сумі 3000 доларів США, що є справедливою вартістю прав інтелектуальної власності. Офіційний валютний (обмінний) курс НБУ на дату підписання засновницького договору становив 5,3 гривні за 1 долар США.

Результати здійснення вказаних операцій показано в табл. 6.3.

Таблиця 6.3

## Вартість нематеріальних активів, внесених до статутного фонду підприємства

№ з/п	Зміст операції	Сума, грн
1	2	3
1.	Відображено заборгованість іноземного учасника (засновника) із вкладів до статутного фонду підприємства	\$3000 15900

## Продовження таблиці 6.3

1	2	3
2.	Здійснено перерахунок заборгованості з вкладів до статутного фонду підприємства на дату складання балансу. Курс НБУ – 5,33 грн за 1 дол. США [\$3000 (5,33 – 5,3)]	90
3.	Зроблено іноземним учасником (засновником) внесок до статутного фонду підприємства у вигляді права інтелектуальної власності	15990
4.	Зараховано на баланс підприємства права інтелектуальної власності	15990

### 6.5. Правовий захист та ефективність використання нематеріальних активів підприємства

*Правовий захист* об'єктів інтелектуальної власності полягає в забороні використання нематеріальних активів без дозволу їхнього власника.

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

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

Правова охорона торговельних марок та компонування інтегральних мікросхем здійснюється на підставі *свідоцтва*.

Правова охорона комерційному (фірмовому) найменуванню надається в тому випадку, якщо воно дає можливість відрізнити одну особу з-поміж інших та не вводить в оману споживачів щодо справжньої її діяльності. Право інтелектуальної власності на комерційне найменування є чинним із моменту першого використання цього найменування та охороняється без обов'язкового подання заявки на нього чи його реєстрації і незалежно від того, є чи не є комерційне найменування частиною торговельної марки. Відомості про комерційне найменування можуть вноситися *до реєстрів*.

Право інтелектуальної власності на географічне позначення виникає з дати *державної реєстрації*. Обсяг правової охорони географічного позначення визначається характеристиками товару (послуги) і межами географічного місця його (її) походження, зафіксованими державною реєстрацією права інтелектуальної власності на географічне позначення.

Особа, яка має авторське право, може використовувати знак охорони авторського права, який уміщується на кожному примірнику твору, та зареєструвати своє право в офіційних державних реєстрах.

Про реєстрацію **прав автора** видається **свідоцтво**.

Охорона суміжних прав має здійснюватися без порушення авторських прав. Їх виникнення та здійснення не потребують виконання будь-яких формальностей, суб'єкти суміжних прав можуть використовувати **знак охорони суміжних прав**.

“Ноу-хау”, раціоналізаторські пропозиції, гудвіл, які є власністю підприємства, не мають спеціального правового захисту. Порядок їхнього захисту визначається керівництвом підприємства.

Кожне підприємство, спрямовуючи свої кошти в нематеріальні активи, планує отримати додатковий прибуток від їхнього використання.

Ефект від придбання підприємством права використання запатентованого виробничого досвіду та знань, а також “ноу-хау” (незапатентованого досвіду), може бути визначений тільки за результатами реалізації підприємством продукції, виготовленої з використанням ліцензії, “ноу-хау”. Однак обсяг продажу залежить від множини інших факторів (ціни, попиту, якості товару), і виявити дію кожного з них не просто.

Крім того, складність визначення ефекту від упровадження нематеріальних активів обумовлюється спільною одночасною дією не тільки декількох їхніх видів, а й дії разом з іншими виробничими ресурсами.

Ефективність використання нематеріальних активів визначається так, як і використання основних засобів: показниками дохідності, фондовіддачі та фондомісткості.

Кінцевий ефект від використання нематеріальних активів виражається у загальних результатах господарської діяльності підприємства.



### **ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

1. *Поняття, види та значення нематеріальних ресурсів.*
2. *Характеристика об'єктів промислової власності.*
3. *Особливості об'єктів, що охороняються авторським правом і суміжними правами.*
4. *Специфіка нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності та їхнє значення для сучасної системи господарювання.*
5. *Сутність і класифікації нематеріальних активів підприємства.*
6. *Визнання та оцінка нематеріальних активів підприємства.*
7. *Поняття комерційної таємниці.*
8. *Механізм нарахування амортизації нематеріальних активів.*



**ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ****ТЕСТИ ДО ТЕМИ 6**

**Тест 1. Нематеріальні ресурси — це:**

- а) результат інтелектуальної діяльності людини, об'єктом якої є нова за виглядом, формою, розміщенням частин або **побудовою** модель, придатна для промислового виготовлення;
- б) частина потенціалу підприємства, здатна приносити економічну вигоду протягом тривалого часу, для якої характерні відсутність матеріальної основи та невизначеність розмірів майбутніх прибутків від її використання;
- в) результат творчої діяльності людини в будь-якій сфері технології, вирішення технічного завдання в певній галузі народного господарства, що характеризується істотною новизною і забезпечує позитивний ефект (практичну корисність).

**Тест 2. Винахід — це:**

- а) результат творчої діяльності людини в будь-якій сфері технології, вирішення технічного завдання в певній галузі народного господарства, що характеризується істотною новизною і забезпечує позитивний ефект (практичну корисність);
- б) результат інтелектуальної діяльності людини, об'єктом якої є нова за виглядом та формою модель, придатна для промислового виготовлення і призначена для підвищення ефективності виробництва;
- в) частина потенціалу виробничого підприємства, здатна приносити економічну вигоду протягом тривалого часу.

**Тест 3. Ліцензійна угода — це:**

- а) договір, згідно з яким власник (ліцензіар) передає іншій стороні (ліцензіату) ліцензію на використання в певних межах своїх прав на патенти, “ноу-хау”, торговельні марки тощо;
- б) виданий державним органом (патентним відомством) охоронний документ, який підтверджує право його власників на відповідний об'єкт промислової власності, що використовується у спільній підприємницькій діяльності суб'єктів господарювання;
- в) інформація, безпосередньо пов'язана з діяльністю підприємств, яка не є державною таємницею, але розголошення якої може завдати шкоди інтересам підприємств — учасників угоди.

**Тест 4. Комерційне (фірмове) найменування – це:**

- а) назва суб'єкта господарювання, яка вживається як позначення в назві товару, робіт, послуг;
- б) будь-яке оригінальне позначення або будь-яка комбінація позначень, за якими товари і послуги одних осіб відрізняються від однорідних товарів і послуг інших осіб;
- в) стале позначення підприємства або громадянина-підприємця, від імені якого здійснюється виробнича або інша діяльність.

**Тест 5. Патент – це:**

- а) виданий державним органом (патентним відомством) охоронний документ, який підтверджує право його власника на відповідний об'єкт промислової власності;
- б) договір, згідно з яким власник передає іншій стороні право на використання своїх активів протягом року;
- в) документ, що дозволяє підприємству здійснювати фінансову та інвестиційну діяльність.

**ЗАДАЧІ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗКУ****Задача 1.**

Визначити вартість нематеріального активу, придбаного в результаті обміну на подібний об'єкт, та різницю між справедливою вартістю отриманого активу і його залишковою вартістю, що відноситься на фінансові результати, якщо:

1. Вартість нематеріального активу, який підлягає обміну на подібний об'єкт, становить 30,0 тис. грн.
2. Залишкова вартість подібного об'єкта, який передається підприємству в результаті обміну, – 26,0 тис. грн.
3. Справедлива вартість подібного об'єкта (нематеріального активу) – 30,0 тис. грн.

**Задача 2.**

Вартість нематеріального активу (патенту), придбаного ТОВ “Океан” у результаті обміну на неподібний об'єкт, становить 25,0 тис. грн. ТОВ “Океан” виділило для обміну на винахід (патент):

- 14000 простих акцій;
- номінальна вартість акції – 0,25 грн;
- ринкова вартість акції (справедлива вартість) на момент здійснення операції з обміну – 0,30 грн за акцію.

Визначити первісну вартість патенту, отриманого в результаті обміну на неподібний об'єкт.

**Задача 3.**

Визначити різницю між сумою чергової дооцінки і перевищенням попередньої оцінки над дооцінкою залишкової вартості конкретних об'єктів нематеріальних активів, яка відображається у складі іншого додаткового капіталу, та перевищення попередньої оцінки над дооцінкою конкретних об'єктів нематеріальних активів, що вміщують у статтю доходів підприємства, якщо.

- оцінка залишкової вартості нематеріальних активів, проведена 01.10.2002 р., становить 56,0 тис. грн.
- дооцінка залишкової вартості нематеріальних активів, проведена 01.07.2003 р., – 34,0 тис. грн.
- чергова (остання) дооцінка нематеріальних активів, проведена 01.01.2004 р., – 31,0 тис. грн.

**Задача 4.**

Залишкова вартість нематеріальних активів підприємства становить 80,0 тис. грн, справедлива вартість подібних об'єктів на дату переоцінки – 88,0 тис. грн, а первісна вартість нематеріальних активів – 98,0 тис. грн.

Визначити:

- відхилення рівня залишкової вартості нематеріальних активів від справедливої вартості подібних активів;
- індекс переоцінки нематеріальних активів;
- суму зносу нематеріальних активів;
- переоцінену залишкову вартість нематеріальних активів;
- суму дооцінки залишкової вартості нематеріальних активів, яку належить врахувати у додатковому капіталі (сума оцінки входить до витрат).

**Задача 5.**

Підприємством безоплатно отримані від резидента України нематеріальні активи у вигляді програмного забезпечення, справедлива вартість якого на дату отримання становила 5000 грн. За установку програмного забезпечення підприємство сплатило сервісному центру 480 грн, у тому числі ПДВ – 80 грн. Термін корисного використання програмного забезпечення визначений у 1 рік 2 місяці (14 міс.). Обчислити щомісячну суму амортизації нематеріального активу.

# ТЕМА 7 **ОБОРОТНІ КОШТИ**

- ПЛАН**
- 7.1. Склад, структура та класифікація оборотних коштів
  - 7.2. Визначення потреби в оборотних коштах
  - 7.3. Оцінка ефективності використання оборотних коштів **виробничих підприємств**

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

- |  |                             |
|--|-----------------------------|
| ✓ Абсолютне вивільнення оборотних коштів   | ✓ Норматив оборотних коштів |
| ✓ Коефіцієнт завантаження оборотних коштів | ✓ Оборотні кошти            |
| ✓ Коефіцієнт оборотності оборотних коштів  | ✓ Підготовчий запас         |
| ✓ Надлишок оборотних коштів                | ✓ Склад оборотних коштів    |
|  | ✓ Технологічний запас       |
|  | ✓ Транспортний запас        |
|  | ✓ Фонди обігу               |

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436-IV.
2. Закон України “Про платіжні системи та переказ грошей в Україні” від 5 квітня 2001 року №2346-III.
3. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затверджена постановою Правління Національного банку України від 29 березня 2001 року №135.
4. Інструкція про організацію роботи з готівкового обігу установами банків України, затверджена постановою Правління Національного банку України 19 лютого 2001 року №69.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 “Звіт про рух грошових коштів”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року №87.
6. Положення Національного банку України “Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні” від 19 лютого 2001 року №72.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року № 246.

## 7.1. Склад, структура та класифікація оборотних коштів

**Оборотні кошти** — це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку.

**До оборотних виробничих фондів належать:** сировина, основні й допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини для ремонтів, малоцінні й швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва, витрати майбутніх періодів.

**Фонди обігу** — це залишки готової продукції на складах підприємств, відвантажені, але не оплачені покупцями товари, залишки коштів підприємств на поточному рахунку в банку, касі, у розрахунках, у дебіторській заборгованості, а також вкладені в короткострокові цінні папери.

**Склад оборотних коштів** — це сукупність вартості окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

**Структура оборотних коштів** — це питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних коштів.

У різних галузях народного господарства співвідношення оборотних коштів має свою специфіку. Це пояснюється особливостями організації виробництва, постачання, збуту та системи розрахунків. Для забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації виготовленої продукції необхідно досягти оптимального співвідношення оборотних коштів у сфері виробництва й обігу. У цілому в народному господарстві України у 2002 році в структурі оборотних коштів товарно-матеріальні цінності становили 21,6%, дебіторська заборгованість — 69,5, грошові кошти — 3,9, поточні фінансові інвестиції — 1,7 та інші оборотні кошти — 3,3% (табл. 7.1)[28].

Таблиця 7.1  
Структура оборотних коштів

Показники	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1	2	3	4	5	6	7	8
Оборотні кошти	100	100	100	100	100	100	100
Товарно-матеріальні цінності	44,2	36,4	28,4	24,8	23,9	23,1	21,6
Відвантажені товари та надані послуги	17,0	11,6	4,2	2,3	—	—	—
Дебіторська заборгованість	28,3	47,5	62,1	67,1	65,9	68,5	69,5
Поточні фінансові інвестиції	—	—	—	—	—	1,5	1,7

## Продовження таблиці 7.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Грошові кошти	5,9	1,8	2,0	2,2	3,5	3,4	3,9
Інші оборотні кошти	4,6	2,7	3,3	3,6	6,7	3,5	3,3

Оборотні кошти підприємств класифікуються за трьома ознаками:

- залежно від участі їх у кругообігу коштів;
- за методами планування, принципами організації та регулювання;
- за джерелами формування.

Відповідно до першої ознаки оборотні кошти поділяються на оборотні кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди, та оборотні кошти авансовані у фонди обігу.

Залежно від методів планування принципів організації та регулювання оборотні кошти поділяються на нормовані та ненормовані.

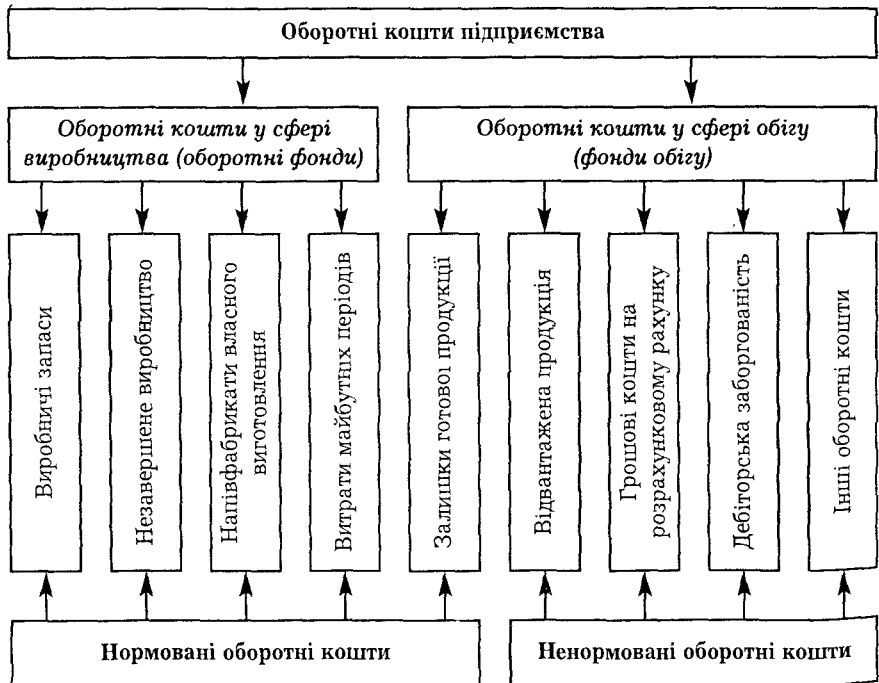


Рис. 7.1. Елементний склад оборотних коштів підприємства [9]

До *нормованих оборотних коштів* належать кошти, щодо яких установлюються нормативи запасів: виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів та залишки готової продукції на складах підприємств.

*Ненормовані оборотні кошти* включають фонди обігу, за винятком готової продукції на складі.

Елементний склад оборотних коштів підприємства показано на рис. 7.1.

За джерелами формування оборотні кошти поділяються на:

- власні та порівняні до власних;
- залучені;
- інші.

## 7.2. Визначення потреби в оборотних коштах

*Визначення потреби в оборотних коштах здійснюється через їхнє нормування (розрахунок нормативів).*

У разі *заниження розміру оборотних коштів* можливі перебої в постачанні й виробничому процесі, зменшення обсягу виробництва та прибутку, виникнення прострочених платежів і заборгованості, інші негативні явища в господарській діяльності підприємств.

*Надлишок оборотних коштів* призводить до нагромадження надмірних запасів сировини, матеріалів; послаблення режиму економії; створення умов для використання оборотних коштів не за призначенням.

**Відомі три методи розрахунку нормативів оборотних коштів:**

1. *Аналітичний (дослідно-статистичний)*, який передбачає ретельний аналіз наявних товарно-матеріальних цінностей із подальшим коригуванням фактичних запасів та вилученням із них надлишкових.

2. *Коефіцієнтний* — полягає в уточненні чинних на початок розрахункового періоду нормативів власних оборотних коштів згідно зі змінами в цьому періоді показників виробництва, що впливають на обсяг цих коштів.

3. *Прямого рахунку* — це науково обґрунтований розрахунок нормативів за кожним нормованим елементом оборотних коштів (виробничими запасами, незавершеним виробництвом, витратами майбутніх періодів, залишками готової продукції). В умовах досягнутого організаційно-технічного рівня виробництва в практичній діяльності суб'єктів господарювання метод прямого рахунку є основним, інші методи розрахунків використовуються здебільшого як допоміжні.

Для забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції на підприємстві створюються виробничі запаси. У складі

виробничих запасів найбільшу питому вагу мають *сировина, матеріали й покупні напівфабрикати*.

*Норматив оборотних коштів* у виробничих запасах визначається за формулою.

$$НОК = C_{\partial}C \times НЗ,$$

де *НОК* – норматив оборотних коштів для сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів, тис. грн;

$C_{\partial}C$  – середньодобове споживання сировини, матеріалів, напівфабрикатів, тис. грн;

*НЗ* – норма запасу, днів.

Середньодобове споживання сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів визначається за кошторисом витрат на виробництво і розраховується за формулою:

$$C_{\partial}C = \frac{ЗРП}{360},$$

де  $C_{\partial}C$  – середньодобове (середньоденне) споживання певного виду ресурсів тис. грн;

*ЗРП* – загальна річна потреба в даному виді ресурсів, тис. грн.

На підприємстві існує декілька видів виробничих запасів: транспортний, підготовчий, технологічний, поточний (складський) та резервний (страховий) запас.

*Транспортний запас* створюється на період часу знаходження матеріалів у дорозі з моменту одержання їх у постачальника (з моменту оплати) до фактичного прибуття вантажу на підприємство і не перевищує двох днів.

На практиці величина нормативу оборотних коштів, вкладених у транспортний запас, визначається на основі фактичних даних за попередній рік:

$$ТЗ = C_{\partial}C \times T_{тр},$$

де *ТЗ* – розмір оборотних коштів, вкладених у транспортний запас, грн;

$T_{тр}$  – термін транспортування, днів.

*Підготовчий запас* створюється на період, необхідний для розвантаження, сортування, складання та прийняття матеріалів на склад підприємства. Норматив оборотних коштів, вкладених у нього, визначається за формулою:

$$ПЗ = C_{\partial}C \times T_{підгот},$$

де *ПЗ* – норматив оборотних коштів, вкладених у підготовчий запас, грн;

$T_{підгот}$  – термін на розвантаження, сортування, складання та прийняття матеріалів на склад, днів.



**Технологічний запас** створюється на час підготовки виробничих запасів до використання їх у технологічному процесі. Розмір оборотних коштів у ньому визначається таким чином:

$$TZ = C_0C \times T_{\text{технол.}}$$

де  $TZ$  — норматив оборотних коштів, вкладених у технологічний запас, грн;

$T_{\text{технол.}}$  — термін підготовки, днів.

Поточний (складський) запас створюється для забезпечення безперервного процесу виробництва необхідними матеріальними ресурсами на період часу між окремими поставками виробничих запасів від постачальників. Середній інтервал між поставками визначається шляхом ділення кількості днів у місяці (30) на число визначених договором поставок. Наприклад, якщо умовами договорів між постачальниками і підприємством передбачено надходження матеріалів 3 рази на місяць, то їх поточний запас має дорівнювати 10 дням ( $30/3$ ). До нормативу оборотних коштів, як правило, входить середній поточний запас у розмірі 50% інтервалу між поставками ресурсів від постачальників (дата чергового одержання матеріалів, останній день інтервалу збігається з мінімальним (нормативним) їхнім запасом).

**Резервний (страховий) запас** створюється для забезпечення безперервності виробництва при виникненні непередбачених перебоїв із постачанням підприємства виробничими запасами від постачальників. Резервний (страховий) запас визначається двома способами:

- 1) за середнім відхиленням фактичних строків поставки від передбачених договором;
- 2) за періодом, необхідним для термінового оформлення замовлення та доставки матеріалів від виробника до споживача.

Норматив оборотних коштів, вкладених у резервний запас, визначається за формулою:

$$PZ = C_0C \times T_{\text{рез.}}$$

де  $PZ$  — норматив оборотних коштів, вкладених у резервний (страховий) запас, грн;

$T_{\text{рез.}}$  — дні резервного запасу (період зриву поставок).

На підставі норм, обчислених за всіма видами запасів, визначається норматив оборотних коштів для окремих видів, груп і в цілому на сировину, основні матеріали і покупні напівфабрикати. На підприємствах загальна потреба в оборотних коштах визначається за допомогою спеціального розрахунку (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

Розрахунок загальної потреби в оборотних коштах  
для основних матеріалів

Види матеріальних цінностей	Середньодобове (одноденне) споживання, тис. грн.	Норми оборотних коштів, днів						Потреба в оборотних коштах, тис. грн (гр. 2 × гр. 8)
		транспортний запас	підготовчий запас	технологічний запас	поточний (складський) запас	резервний (страховий) запас	разом	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
А	15,5	3	2	4	10	5	24	372,0
Б	7,8	2	2	2	8	4	18	140,4
В	10,5	1	1	2	14	7	25	262,5
Г	9,1	4	2	2	12	6	26	236,6
Д	8,4	2	1	2	6	3	14	117,6
Усього	51,3	х	х	х	х	х	22	1129,1

*Примітка* Сума оборотних коштів на сировину, матеріали і покупки напівфабрикати дорівнює 1129,1 тис грн, а середня норма оборотних коштів становить 22 дні (1129,1/51,3).

Розрізняють максимальний виробничий запас, середній і мінімальний.

**Максимальний виробничий запас** розраховується за формулою:

$$Z_{\max} = C_0 C \times (T_{\text{тр}} + T_{\text{пост}} + T_{\text{технол}} + T_{\text{рез}}),$$

де  $T_{\text{пост}}$  — інтервал поставки в днях.

**Середній запас:**

$$Z_c = C_0 C \times \left( T_{\text{тр}} + \frac{T_{\text{пост}}}{2} + T_{\text{технол}} + T_{\text{рез}} \right).$$

**Мінімальний запас:**

$$Z_{\min} = C_0 C \times (T_{\text{тр}} + T_{\text{технол}} + T_{\text{рез}}).$$

Визначення нормативів оборотних коштів у запасних частинах та інструменті, у швидкозношуваних та малоцінних предметах відрізняється від методики нормування оборотних коштів у виробничих запасах. Так, **норматив запасних частин та інструменту** для ремонту визначається множенням фактичних витрат певного виду запасних частин

або інструменту в базовому році на індекс виробничої програми й індекс зниження частки витрат ресурсів у розрахунковому (плановому) році:

$$H_{зчi} = B_{\phi} \times I_{вn} \times I_{вp},$$

- де  $H_{зчi}$  – норматив запасних частин, інструменту, грн;  
 $B_{\phi}$  – фактичні витрати певного виду запасних частин (інструменту), грн;  
 $I_{вn}$  – індекс виробничої програми у розрахунковому (плановому) році;  
 $I_{вp}$  – індекс зниження частки витрат певного ресурсу у розрахунковому (плановому) році.

Загальними принципами **нормування оборотних коштів у швидкозношуваних та малоцінних предметах** є такі:

- 1) окреме визначення норм для матеріальних цінностей, що зберігаються на складі підприємства, і тих, що використовуються (експлуатуються) у виробництві;
- 2) грошова оцінка складських запасів за повною їхньою вартістю (собівартістю), а предметів, що використовуються у виробництві, – у розмірі 50% їхньої первісної вартості;
- 3) відмова від нормування у днях споживання предметів, які використовуються (експлуатуються), і розрахунок норм для окремих їх груп на основі коефіцієнтів, що характеризують залежність розміру запасу від чисельності працівників, кількості робочих місць, вартості окремих видів устаткування тощо.

**Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві** розраховується за формулою:

$$H_{нзв} = \frac{BC}{D_n} \times T_{ц} \times K_{нв},$$

- де  $H_{нзв}$  – норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві, грн;  
 $BC$  – виробнича собівартість продукції, випущеної за певний період (місяць, квартал, рік), грн;  
 $T_{ц}$  – тривалість виробничого циклу, днів;  
 $D_n$  – дні відповідного періоду;  
 $K_{нв}$  – коефіцієнт наростання витрат.

Вказаний норматив можна розрахувати ще й **за такою формулою**:

$$H_{нзв} = TП_{сд} \times T_{ц} \times K_{нв},$$

- де  $TП_{сд}$  – середньодобовий випуск товарної **продукції за** її виробничою собівартістю.

*Коефіцієнт наростання витрат* (собівартості незавершеного виробництва) дорівнює:

$$K_{\text{наб}} = \frac{B_n + \frac{B_p}{2}}{B_n + B_p} \quad \text{або} \quad K_{\text{наб}} = \frac{B_n + 0,5B_p}{BC},$$

де  $B_n$  – первісні витрати (одноразово зроблені на початку виробничого циклу);

$B_p$  – решта витрат, що були здійснені до закінчення виробництва продукції.

Первісні витрати та решта витрат, що були здійснені при виготовленні продукції, становлять виробничу собівартість (BC).

Коефіцієнт наростання витрат (співвідношення середньої собівартості незавершеного виробництва і собівартості готової продукції) потребує спеціальних попередніх розрахунків. Найточніше його можна визначити через розподіл витрат за днями виробничого циклу [9]. З цією метою за даними кошторису витрат на виробництво всі витрати розподіляють на одноразові (вартість сировини та основних матеріалів, що входять до процесу виробництва із самого його початку) і такі, що поступово зростають (решта витрат). Якщо витрати на заробітну плату та обслуговування виробництва важко розрахувати в розрізі днів виробничого циклу, то їх умовно розподіляють однаковими частинами на кожний день циклу.



**Приклад.** Розглянемо методику визначення коефіцієнта наростання витрат на умовному прикладі. Припустимо, що собівартість якогось виробу становить 50000 грн, а середня тривалість виробничого циклу – 5 днів. Розподіл витрат за днями виробничого циклу подано в табл. 7.3

*Таблиця 7.3*

**Розподіл витрат на виготовлення виробу за днями виробничого циклу, грн**

Дні виробничого циклу	Щоденні витрати	Сума витрат за наростаючим підсумком
1	2	3
Перший	35000	35000
Другий	2000	37000
Третій	2500	39500
Четвертий	5000	44500

Продовження таблиці 7.3

1	2	3
П'ятий	5500	50000
Усього	50000	206000

За цих умов середня собівартість незавершеного виробництва дорівнюватиме 41200 грн ( $206000 : 5$ ), а коефіцієнт наростання витрат — 0,82 ( $41200 \cdot 50000$ ). На підприємствах, де виготовляється матеріаломістка продукція коефіцієнт наростання витрат розраховують спрощеним варіантом із застосуванням вказаних вище формул. Так, виходячи з даних таблиці 7.3, коефіцієнт наростання витрат дорівнюватиме:

$$\frac{35000 + 0,5 \times (50000 - 35000)}{50000} = 0,85.$$

Як видно із розрахунків, похибка розрахунків не суттєва — лише 0,03 (0,85 — 0,82), вона цілком допустима для таких практичних розрахунків.

**Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів** розраховується виходячи із залишків коштів на початок періоду і суми витрат, які будуть здійснені в плановому періоді за вирахуванням суми майбутнього погашення витрат за рахунок собівартості продукції. Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів розраховується за формулою:

$$H_{в.м.п} = B_{поч} + B_{нл} - B_{пог.нл},$$

де  $H_{в.м.п}$  — норматив витрат майбутніх періодів, грн;

$B_{поч}$  — залишок витрат на початок планового періоду, грн;

$B_{нл}$  — витрати, які будуть здійснені у плановому періоді, грн;

$B_{пог.нл}$  — витрати, які будуть погашені за рахунок собівартості у плановому періоді.

**Норматив оборотних коштів у залишках готової продукції** визначається як добуток середньоденного випуску продукції (за виробничою собівартістю) на норму запасу готової продукції на складі в днях.

$$H_{з.п} = П_{сд} \times НЗ,$$

де  $H_{з.п}$  — норматив залишків готової продукції, грн,

$П_{сд}$  — середньоденний випуск продукції, грн;

$НЗ$  — норма запасу готової продукції на складі, днів.

Таким чином, *сукупний норматив власних оборотних коштів* підприємства на розрахунковий (плановий) період дорівнює сумі нормативів, розрахованих для окремих елементів: виробничих запасів, незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів та залишків готової продукції.

### 7.3. Оцінка ефективності використання оборотних коштів виробничих підприємств

Ефективність використання оборотних коштів на підприємстві характеризується *швидкістю їхнього обороту (оборотністю)*.

Прискорення оборотності цих коштів зумовлює:

- 1) збільшення обсягу продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства;
- 2) вивільнення частини коштів і, завдяки цьому, створення додаткових резервів для розширення виробництва.

Розглянемо показники ефективного використання оборотних коштів.

*Коефіцієнт оборотності (кількість оборотів)*, що розраховується шляхом ділення вартості реалізованої продукції за діючими оптовими цінами за певний період на середній залишок оборотних коштів за той самий період.

Коефіцієнт оборотності показує, скільки оборотів здійснили оборотні кошти за певний період, і розраховується за формулою:

$$K_{об} = \frac{РП}{ОК},$$

де  $K_{об}$  — коефіцієнт оборотності, оборотів,  
 $РП$  — вартість реалізованої продукції, грн;  
 $ОК$  — середній залишок оборотних коштів, грн.

Середній залишок оборотних коштів розраховують за формулою середньої хронологічної:

$$ОК = \frac{\frac{ОК_1}{2} + ОК_2 + \dots + ОК_{n-1} + \frac{ОК_n}{2}}{n-1},$$

де  $ОК_{1, n-1}$  — розмір оборотних коштів на початок кожного місяця (кварталу) розрахункового періоду, грн;  
 $ОК_n$  — величина оборотних коштів на початок першого місяця (кварталу) наступного періоду, грн;

$n$  – загальна кількість місяців (кварталів).

Розрахунковим періодом, за який визначають обсяг реалізованої продукції та середні залишки оборотних коштів, може бути місяць (30 днів), квартал (90 днів) та рік (360 днів).

Показником, оберненим коефіцієнту оборотності, є *коефіцієнт завантаження оборотних коштів*. Він показує, скільки оборотних коштів припадає на одну грошову одиницю реалізованої продукції за певний період. Розмір цього показника обчислюється за формулою:

$$K_{зав} = \frac{OK}{РП}.$$

*Тривалість одного обороту (швидкість обороту) оборотних коштів* визначається як співвідношення кількості днів у розрахунковому періоді і коефіцієнта оборотності за той же період:

$$T_{об} = \frac{ДП}{K_{об}} \quad \text{або} \quad T_{об} = \frac{ДП}{\frac{РП}{OK}} = \frac{ДП \times OK}{РП},$$

де  $T_{об}$  – тривалість одного обороту, днів;

$ДП$  – дні періоду.

Для характеристики економічної ефективності використання оборотних коштів може бути використаний показник *рентабельності* (віддачі) оборотних коштів, який являє собою відношення прибутку від реалізації продукції до середніх залишків оборотних коштів:

$$P_{ок} = \frac{\Pi_{pn}}{OK} \times 100\%,$$

де  $P_{ок}$  – рентабельність оборотних коштів, %;

$\Pi_{pn}$  – прибуток від реалізації продукції, грн.

Для розрахунку рентабельності оборотних коштів можна використовувати різні види прибутку, основні з них – валовий та чистий. Залежно від цього отримуємо і відповідні показники рентабельності оборотних коштів – валову або чисту рентабельність.

У результаті прискорення оборотності оборотних коштів відбувається процес вивільнення їх з обороту, а при сповільненні – в оборот залучаються додаткові кошти. Вивільнення оборотних коштів може бути абсолютним і відносним.

*Абсолютне вивільнення оборотних коштів* відображає пряме зменшення залишків оборотних коштів порівняно з їхнім нормативом (або із залишками попереднього періоду).

*Відносне вивільнення оборотних коштів* з обороту відображає

- стабільність оборотних коштів при зростанні обсягів реалізації продукції;
- зростання залишків оборотних коштів при випереджаючих темпах зростання обсягів реалізованої продукції.

Ефективне використання оборотних коштів дає змогу підприємству зекономити значні суми грошових коштів, збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції без додаткових фінансових ресурсів.

### **ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

1. *Сутність і значення оборотних коштів.*
2. *Наукова обґрунтованість поділу оборотних коштів на нормовані й ненормовані.*
3. *Сутність і методи нормування оборотних коштів.*
4. *Механізм визначення нормативів оборотних коштів для окремих їхніх структурних елементів.*
5. *Методика визначення коефіцієнта зростання витрат.*
6. *Основні показники для оцінки ефективності використання оборотних коштів.*
7. *Шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів в сучасних умовах.*

### **ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ**

#### **ТЕСТИ ДО ТЕМИ 7**

**Тест 1. Оборотні кошти — це:**

- а) кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва,
- б) вартість окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу;
- в) сума коштів, яка вкладається власником у певне підприємство з метою одержання прибутку.

**Тест 2. Підготовчий запас створюється на:**

- а) період, необхідний для розвантаження, сортування, складування та прийняття матеріалів на склад підприємства;
- б) період часу знаходження матеріалів у дорозі з моменту одержання їх у постачальника (з моменту оплати) до фактичного прийняття вантажу на підприємство;



- в) час підготовки виробничих запасів до використання їх у технологічному процесі.

**Тест 3. Ефективне використання оборотних коштів характеризується:**

- а) коефіцієнтом оборотності;  
б) коефіцієнтом наростання витрат;  
в) середньоденним випуском продукції.

**Тест 4. Визначити вид виробничих запасів:**

- а) запас, створений на період, що дорівнює половині інтервалу між суміжними поставками матеріальних ресурсів;  
б) запас, створений на період відхилення фактичних строків поставки від передбачених договором;  
в) запас, створений на період від укладання договору або оплати рахунка постачальника до прибуття вантажу на склад підприємства;  
г) запас, створений на період часу, необхідного для приймання та складування матеріальних ресурсів.

**Тест 5. Назвіть методи розрахунку нормативів оборотних коштів:**

- а) експериментальний;  
б) аналітичний;  
в) комп'ютерних моделей;  
г) екстраполяції;  
д) метод прямого рахунку;  
е) коефіцієнтний.

## ЗАДАЧІ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗКУ

### Задача 1.

Визначити коефіцієнт оборотності, тривалість одного обороту та коефіцієнт завантаження оборотності оборотних активів, якщо чистий дохід підприємства у звітному році становив 2500 тис. грн, а середньорічна вартість оборотних активів — 125 тис. грн.

### Задача 2.

Протягом року буде виготовлено 1000 виробів, собівартість кожного з яких 183 грн. Тривалість циклу виготовлення — 9 днів, на його початку затрачається 405 грн.

Обчислити норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві.

### Задача 3.

Очікується, що в поточному році обсяг реалізованої продукції підприємства становитиме 250 млн грн, а середній залишок нормованих оборотних коштів — 35 млн грн.

Визначити кількість оборотів і тривалість одного обороту оборотних коштів підприємства.

**Задача 4.**

За прогнозними розрахунками підприємство, що випускає товари народного споживання, у звітному періоді мало виробити товарної продукції на загальну суму 1300 тис. грн за наявності оборотних коштів у межах 160 тис. грн. Фактично за наявності тих самих оборотних коштів підприємство спромоглося випустити і реалізувати власної продукції на суму 1420 тис. грн.

Визначити суму вивільнення (економії) оборотних коштів підприємства.

**Задача 5.**

Визначити рівень ефективності використання оборотних коштів підприємства за показником числа їхніх оборотів, якщо обсяг реалізованої продукції за два суміжні роки становив 26400 і 29300 грн, а середньорічна сума оборотних коштів дорівнювала відповідно 3460 та 3700 грн.

# ТЕМА 8 ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ

- ПЛАН**
- 8.1. Економічна сутність, класифікація та структура інвестицій
  - 8.2. Основні поняття інвестиційної діяльності, її об'єкти та суб'єкти
  - 8.3. Поняття, види і форми здійснення іноземних інвестицій
  - 8.4. Інвестиційна дільність у спеціальних (вільних) економічних зонах та територіях пріоритетного розвитку
  - 8.5. Оцінка економічної ефективності виробничих інвестицій

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

- |                           |  |
|---------------------------|--|
| ✓ Абсолютна ефективність  | ✓ Спеціальна (вільна) економічна зона  |
| ✓ Дисконтування           | ✓ Ставка дисконту                      |
| ✓ Інвестиційна діяльність | ✓ Строк окупності капітальних вкладень |
| ✓ Інвестиція              | ✓ Територія пріоритетного розвитку     |
| ✓ Інвестори               | ✓ Учасники інвестиційної діяльності    |
| ✓ Іноземне підприємство   | ✓ Фінансова інвестиція                 |
| ✓ Іноземний інвестор      | ✓ Чиста приведена вартість             |
| ✓ Капітальна інвестиція   |  |
| ✓ Капітальні вкладення    |  |
| ✓ Портфельна інвестиція   |  |
| ✓ Пряма інвестиція        |  |
| ✓ Реінвестиція            |  |



## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 року №1560-ХІІ.
2. Програма розвитку в Україні спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності на період до 2010 року, схвалена постановою Кабінету Міністрів України від 24 вересня 1999 року №1756.
3. Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2002-2010 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2001 року №1801.
4. Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 року №93/96-ВР.

## 8.1. Економічна сутність, класифікація та структура інвестицій

Актуальним завданням держави є активізація інвестиційної діяльності та значне нарощування обсягів інвестицій.

Загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України визначає Закон України “Про інвестиційну діяльність”.

Він спрямований на забезпечення рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, а також на ефективне інвестування народного господарства України, розвитку міжнародного економічного співробітництва та інтеграції.

**Інвестиціями** є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Такими цінностями можуть бути:

- 1) кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- 2) рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- 3) майнові права, що випливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- 4) сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих (“ноу-хау”);
- 5) права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- 6) інші цінності.

Визначення інвестицій дається також в Законі України “Про оподаткування прибутку підприємств”.

**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.

**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.

**Під фінансовою інвестицією** слід розуміти господарську операцію, яка передбачає придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та

інших фінансових інструментів. Фінансові інвестиції поділяються на прямі та портфельні.

**Пряма інвестиція** — господарська операція, яка передбачає внесення коштів або майна до статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою.

**Портфельна інвестиція** — господарська операція, яка передбачає придбання цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку.

**Під реінвестицією** слід розуміти господарську операцію, яка передбачає здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок доходу (прибутку), отриманого від інвестиційних операцій.

**Інвестиції класифікують за різними ознаками.**

Найпоширеніша та найдеталізованіша класифікація інвестицій була запропонована І. А. Бланком (табл. 8.1) [3].

Інвестиції, що направлені у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі **капітальних вкладень (виробничих інвестицій)**.

Співвідношення між капітальними вкладеннями, що направляються на різні цілі, характеризує їх **структуру**.

Розрізняють такі **види структури капітальних вкладень**:

- 1) галузеву;
- 2) територіальну;
- 3) технологічну;
- 4) відтворювальну;
- 5) за формами власності.

**Галузева структура** характеризує розподіл капіталовкладень за галузями і видами виробництв.

**Територіальна структура** — співвідношення розподілу вкладень за економічними районами та областями країни.

**Технологічна структура** — співвідношення між основними складовими частинами капітальних вкладень: затратами на будівельно-монтажні роботи, вартістю обладнання, машин і механізмів, іншими капітальними витратами.

**Відтворювальна структура капітальних вкладень** відображає співвідношення довгострокових витрат на нове будівництво, розширення, реконструкцію і технічне переоснащення, тобто форми відтворення основних фондів.

**Структура капітальних витрат за формами власності** характеризується співвідношенням державних інвестицій та приватного капіталу в загальному обсязі інвестицій.

*Таблиця 8.1*  
**Класифікація інвестицій підприємства**

<b>Вид інвестицій</b>	<b>Характеристика</b>
1	2
<i>За об'єктами вкладення капіталу</i>	
<i>Реальні</i>	характеризують вкладення капіталу у відтворення основних засобів, в інноваційні нематеріальні активи, у приріст запасів товарно-матеріальних цінностей та інші об'єкти інвестування, пов'язані зі здійсненням операційної діяльності підприємства або поліпшенням умов праці та побуту персоналу.
<i>Фінансові</i>	характеризують вкладення капіталу в різні фінансові інструменти (в основному в цінні папери) з метою отримання доходів у майбутньому.
<i>За характером участі в інвестиційному процесі</i>	
<i>Прямі</i>	передбачають пряму участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення капіталу. Вони здійснюються шляхом безпосереднього вкладення капіталу до статутних капіталів інших підприємств. Пряме інвестування здійснюють в основному досвідчені інвестори, які достатньо поінформовані про об'єкти інвестування і добре ознайомлені з його механізмом.
<i>Непрямі</i>	передбачають вкладення капіталу інвестора, опосередковане іншими особами (фінансовими посередниками).
<i>За періодами інвестування</i>	
<i>Короткострокові</i>	характеризують вкладення капіталу на період до одного року.
<i>Довгострокові</i>	характеризують вкладення капіталу на період понад один рік.
<i>За рівнем інвестиційного ризику</i>	
<i>Безризикові</i>	це вкладення коштів у такі об'єкти інвестування, за якими відсутній реальний ризик втрати капіталу (очікуваного доходу) і практично гарантовано отримання розрахункової суми інвестиційного доходу.
<i>Низькоризикові</i>	це вкладення капіталу в об'єкти інвестування, ризик за якими значно нижчий від середньоринкового.
<i>Середньоризикові</i>	рівень ризику за об'єктами інвестування приблизно відповідає середньоринковому.
<i>Високоризикові</i>	рівень ризику перевищує середньоринковий.

## Продовження таблиці 8.1

1	2
Спекулятивні	вкладення капіталу в найризиковіші інвестиційні проекти або інструменти інвестування, за якими очікується найвищий рівень інвестиційного доходу.
<b>За формами власності капіталу, що інвестується</b>	
Приватні	характеризують вкладення коштів фізичних і юридичних (недержавних форм власності) осіб.
Державні	характеризують вкладення капіталу державних підприємств, а також коштів державного бюджету різних рівнів і державних позабюджетних фондів.
<b>За регіональною належністю інвесторів</b>	
Національні	(внутрішні) характеризують вкладення капіталу резидентами (юридичними або фізичними особами) даної країни в об'єкти інвестування на її території. <b>Резиденти</b> — юридичні особи та суб'єкти господарської діяльності України, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства України з місцезнаходженням на її території.
Іноземні	передбачають вкладення капіталу нерезидентами в об'єкти (інструменти) інвестування даної країни. <b>Нерезиденти</b> — юридичні особи та суб'єкти господарської діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо) з місцезнаходженням за межами України, які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства іншої держави.

## 8.2. Основні поняття інвестиційної діяльності, її об'єкти та суб'єкти

**Інвестиційною діяльністю** є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій.

**Інвестиційна діяльність здійснюється на основі:**

- інвестування, що здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності;

- 2) державного інвестування, здійснюваного органами влади і управління, а також державними підприємствами і установами за рахунок власних і позичкових коштів;
- 3) іноземного інвестування;
- 4) спільного інвестування, що здійснюється громадянами і юридичними особами України та іноземних держав.

**Об'єктами інвестиційної діяльності** можуть бути:

- будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях та сферах народного господарства;
- цінні папери;
- цільові грошові вклади;
- науково-технічна продукція;
- інтелектуальні цінності;
- інші об'єкти власності та майнові права.

Забороняється інвестування в об'єкти, створення і використання яких не відповідає вимогам санітарно-гігієнічних, радіаційних, екологічних, архітектурних та інших норм, встановлених законодавством України, а також порушує права й інтереси громадян, юридичних осіб і держави.

**Суб'єктами** (інвесторами і учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави.

**Інвестори** – суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності.

**Учасниками інвестиційної діяльності** можуть бути громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Процес вкладення капіталу називається **інвестуванням**.

Усі суб'єкти інвестиційної діяльності мають рівні права щодо здійснення інвестиційної діяльності.

Інвестор самостійно визначає цілі, напрями, види й обсяги інвестицій, залучає для їх реалізації на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності, у тому числі шляхом організації конкурсів і торгів. За рішенням інвестора права володіння, користування і розпорядження інвестиціями, а також результатами їх здійснення можуть бути передані іншим громадянам та юридичним особам. Взаємовідносини при такій передачі прав регулюються ними самостійно на основі договорів.



Для інвестування можуть бути залучені фінансові кошти у вигляді кредитів, випуску в установленому законодавством порядку цінних паперів і позик.

Інвестор має право володіти, користуватися і розпоряджатися об'єктами та результатами інвестицій, включаючи реінвестиції та торговельні операції на території України.

**Інвестор зобов'язаний:**

- 1) подати фінансовим органам декларацію про обсяги і джерела здійснюваних ним інвестицій;
- 2) одержати необхідний дозвіл або погодження відповідних державних органів та спеціальних служб на капітальне будівництво;
- 3) одержати позитивний комплексний висновок державної експертизи щодо дотримання в інвестиційних програмах та проектах будівництва чинних нормативів з питань санітарного й епідемічного благополуччя населення, екології, охорони праці, енергозбереження, пожежної безпеки, міцності, надійності та необхідної довговічності будинків і споруд, а також архітектурних вимог.

**Суб'єкти інвестиційної діяльності зобов'язані:**

- 1) дотримуватися державних норм і стандартів;
- 2) виконувати вимоги державних органів і посадових осіб, що пред'являються в межах їх компетенції;
- 3) подавати в установленому порядку бухгалтерську і статистичну звітність;
- 4) не допускати недобросовісної конкуренції і виконувати вимоги законодавства про захист економічної конкуренції;
- 5) сплачувати податки та збори (обов'язкові платежі).

**Основним правовим документом**, який регулює взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, є **договір (угода)**.

**Інвестиційна діяльність може здійснюватися за рахунок:**

- 1) власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, грошові накопичення і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);
- 2) позичкових фінансових коштів інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
- 3) залучених фінансових коштів інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші вклади громадян і юридичних осіб);
- 4) бюджетних інвестиційних асигнувань;
- 5) безоплатних та благодійних вкладів, пожертвувань організацій, підприємств і громадян.

Інвестиції в основний капітал в Україні у 2002 році становили 37 178 млн грн (табл. 8.2) [28].

Таблиця 8.2

**Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування**

Джерела фінансування	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<i>У фактичних цінах, млн грн</i>						
<b>Всього</b>	<b>12401</b>	<b>13958</b>	<b>17552</b>	<b>23629</b>	<b>32573</b>	<b>37178</b>
У тому числі за рахунок:						
Коштів державного бюджету	1043	1029	1341	1210	1749	1863
Коштів місцевих бюджетів	436	585	686	975	1332	1365
Власних коштів підприємств та організацій	9330	10081	12370	16198	21770	24470
Коштів іноземних інвесторів	133	421	677	1400	1413	2068
Коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	1001	1049	1113	1176	1415	1573
Кредитів банків та інших позик	...	...	132	391	1400	1985
Інших джерел фінансування	458	793	1233	2279	3494	3854
<i>Відсотків до загального обсягу</i>						
<b>Всього</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
У тому числі за рахунок:						
Коштів державного бюджету	8,4	7,3	7,6	5,1	5,4	5,0
Коштів місцевих бюджетів	3,5	4,2	3,9	4,1	4,1	3,7
Власних коштів підприємств та організацій	75,2	72,2	70,5	68,6	66,8	65,8
Коштів іноземних інвесторів	1,1	3,0	3,9	5,9	4,3	5,6
Коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	8,1	7,5	6,3	5,0	4,4	4,2
Кредитів банків та інших позик	...	...	0,8	1,7	4,3	5,3
Інших джерел фінансування	3,7	5,8	7,0	9,6	10,7	10,4

*Регулювання умов інвестиційної діяльності здійснюється шляхом:*

- 1) надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв;
- 2) державних норм та стандартів;
- 3) заходів щодо розвитку та захисту економічної конкуренції;

- 4) роздержавлення і приватизації власності;
- 5) визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами;
- 6) політики ціноутворення;
- 7) проведення державної експертизи інвестиційних програм та проєктів будівництва;
- 8) інших заходів.

#### *Держава гарантує захист інвестицій.*

Під *захистом інвестицій* розуміють комплекс організаційних, технічних та правових заходів, спрямованих на створення умов, які сприяють збереженню інвестицій, досягненню цілі внесення інвестицій, ефективній діяльності об'єктів інвестування та реінвестування, захисту законних прав та інтересів інвесторів, у тому числі права на отримання прибутку (доходу) від інвестицій.

*Існують певні умови призупинення або припинення інвестиційної діяльності. Вказана процедура провадиться за рішенням:*

- 1) інвесторів, при цьому інвестори відшкодовують збитки учасникам інвестиційної діяльності;
- 2) правочинного державного органу.

*Рішення державного органу може бути прийнято з таких причин:*

- якщо продовження інвестиційної діяльності може призвести до порушення встановлених законодавством санітарно-гігієнічних, архітектурних, екологічних та інших норм, прав та інтересів громадян, юридичних осіб і держави;
- оголошення в установленому законодавством порядку інвестора банкрутом через неплатоспроможність;
- стихійного лиха;
- запровадження надзвичайного стану.

### **8.3. Поняття, види і форми здійснення іноземних інвестицій**

Успішний розвиток економіки України значною мірою залежить від залучення іноземних інвестицій.

*Іноземні інвестиції* — всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються іноземними суб'єктами господарської діяльності в Україні, в результаті чого утворюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

*Іноземні суб'єкти господарської діяльності* — суб'єкти господарської діяльності, що мають постійне місцезнаходження або постійне місце проживання за межами України.

*Іноземними інвесторами* визнаються суб'єкти, що здійснюють інвестиційну діяльність на території України:

- 1) юридичні особи, утворені за законодавством іншим, ніж законодавство України;
- 2) іноземці та особи без громадянства, які не мають постійного місця проживання на території України;
- 3) міжнародні урядові та неурядові організації;
- 4) інші держави;
- 5) інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності.

*Іноземні інвестори мають право здійснювати інвестиції на території України у вигляді:*

- іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України;
- будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних із ним майнових прав;
- інших цінностей (майна), які визнаються іноземними інвестиціями.

*Іноземні інвестори мають право здійснювати всі види інвестицій у таких формах:*

- 1) участь у господарських організаціях, що створюються разом із вітчизняними юридичними особами чи громадянами, або придбання частки в діючих господарських організаціях;
- 2) створення іноземних підприємств на території України, філій або інших структурних підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств;
- 3) придбання безпосередньо нерухомого або рухомого майна, що не заборонено законодавством України, або придбання акцій чи інших цінних паперів;
- 4) придбання самостійно або за участі громадян чи вітчизняних юридичних осіб прав користування землею та використання природних ресурсів на території України;
- 5) господарська діяльність на основі угод про розподіл продукції;
- 6) придбання інших майнових прав;
- 7) в інших формах, не заборонених законодавством.

На території України можуть створюватися і діяти *суб'єкти господарювання з іноземними інвестиціями*, які здійснюють свою діяльність у наступних формах:

- підприємство з іноземними інвестиціями;
- іноземне підприємство;
- філія або представництво іноземної юридичної особи;
- інші форми, не заборонені законодавством.

*Підприємством з іноземними інвестиціями визнається* підприємство, в статутному фонді якого не менш як десять відсотків становить іноземна інвестиція. Підприємство набуває статусу підприємства з іноземними інвестиціями з дня зарахування іноземної інвестиції на його баланс.

Підприємства з іноземними інвестиціями мають право бути засновниками дочірніх підприємств, створювати філії і представництва на території України та за її межами.

*Іноземним підприємством є* унітарне або корпоративне підприємство, створене за законодавством України, що діє тільки на основі власності іноземців або іноземних юридичних осіб, або діюче підприємство, придбане повністю у власність цих осіб.

З метою забезпечення стабільності правового режиму іноземного інвестування встановлюються такі *гарантії для іноземних інвесторів*:

- 1) застосування державних гарантій захисту іноземних інвестицій у разі зміни законодавства про іноземні інвестиції;
- 2) гарантії щодо примусового вилучення, а також від незаконних дій органів влади та їх посадових осіб;
- 3) компенсація і відшкодування збитків іноземним інвесторам;
- 4) гарантії у разі припинення інвестиційної діяльності;
- 5) гарантії переказу прибутків та використання доходів від іноземних інвестицій;
- 6) інші гарантії здійснення інвестиційної діяльності.

У разі зміни законодавства про режим іноземного інвестування на вимогу іноземного інвестора застосовуються державні гарантії, які визначені законодавством, що діяло на момент вкладення інвестицій.

#### **8.4. Інвестиційна діяльність у спеціальних (вільних) економічних зонах та територіях пріоритетного розвитку**

Світовий досвід переконує, що створення у певних містах або регіонах спеціальних (вільних) економічних зон з установленням пільгового режиму економічної діяльності, стимулюванням інвестування в економіку цих територій, є одним з ефективних рішень проблем інвестування.

*Спеціальною (вільною) економічною зоною (ВЕЗ)* вважається частина території України, на якій встановлено спеціальний правовий режим господарської діяльності, особливий порядок застосування та дії законодавства України. На території спеціальної (вільної) економічної зони можуть запроваджуватися пільгові митні, податкові, валютно-фінансові та інші умови підприємництва вітчизняних та іноземних інвесторів.

ВЕЗ створюються з метою залучення інвестицій та ефективного їх використання, активізації спільно з іноземними інвесторами підприємницької діяльності з метою збільшення експорту товарів, поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції і послуг, упровадження нових технологій, розвитку інфраструктури ринку, поліпшення використання природних, матеріальних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку України.

На території України можуть створюватися *спеціальні (вільні) економічні зони різних функціональних типів*: вільні митні зони і порти, експортні, транзитні зони, митні склади, технологічні парки, технополіси, комплексні виробничі зони, туристично-рекреаційні, страхові, банківські тощо. Окремі економічні зони можуть поєднувати в собі функції, властиві різним типам спеціальних (вільних) економічних зон.

Спеціальні (вільні) економічні зони є одним з інструментів досягнення відкритості економіки України зовнішньому світові і стимулювання міжнародного економічного співробітництва на основі залучення іноземних інвестицій. У поєднанні з іншими елементами загальної стратегії економічного розвитку країни ВЕЗ спроможні забезпечити активізацію підприємницької діяльності, залучення нових технологій, розвиток ринкових методів господарювання, а в остаточному підсумку — збільшення виробництва і постачання високоякісних товарів і послуг як на внутрішній, так і на зовнішній ринки.

Статус і територія ВЕЗ, а також строк, на який вона створюється, визначається Верховною Радою України шляхом прийняття окремого закону для кожної ВЕЗ. В Україні прийнято низку нормативних актів про введення спеціального режиму інвестування на певних територіях.

Так, Закон України *“Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Житомирській області”* визначає порядок запровадження та функціонування спеціального режиму інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Житомирській області.

*Територія пріоритетного розвитку* — територія, на якій склалися несприятливі соціально-економічні та екологічні умови і на якій запроваджується спеціальний режим інвестиційної діяльності для створення нових робочих місць.

*Спеціальний режим інвестиційної діяльності* — режим, який передбачає введення податкових, митних та інших пільг для суб'єктів підприємницької діяльності, що реалізують інвестиційні проекти, схвалені Радою з питань територій пріоритетного розвитку.

Спеціальний режим інвестиційної діяльності запроваджується з метою залучення інвестицій у пріоритетні галузі виробництва для:

- 1) збереження існуючих та створення нових робочих місць;
- 2) впровадження нових технологій;
- 3) розвитку зовнішньоекономічних зв'язків;
- 4) збільшення обсягів високоякісних товарів та послуг;
- 5) створення сучасної виробничої, транспортної та ринкової інфраструктури;
- 6) ефективного використання природних ресурсів;
- 7) відновлення радіаційно забруднених земель;
- 8) впровадження передових сільськогосподарських технологій.

Спеціальний режим діє протягом 30 років і застосовується до суб'єктів підприємницької діяльності, які реалізують інвестиційний проект вартістю, еквівалентною не менш ніж:

200 тис. доларів США — у сільському господарстві, харчовій промисловості, текстильній промисловості, обробленні деревини та виробництві виробів з деревини, целюлозно-паперовій промисловості, виробництві меблів, виробництві готового одягу та хутра, охороні здоров'я, освіті;

300 тис. доларів США — у будівництві;

500 тис. доларів США — у видобувній промисловості, хімічному виробництві, виробництві виробів з мінеральних матеріалів, виробництві машин та устаткування, транспорті.

Початком реалізації інвестиційного проекту є дата фактичного внесення інвестиції.

До суб'єктів підприємницької діяльності під час реалізації ними інвестиційних проектів застосовується спеціальний правовий режим підприємницької діяльності та надаються зільги зі сплати ввізного мита, податку на додану вартість, податку на прибуток підприємств і плати за землю.

Кабінетом Міністрів України затверджено Програму розвитку в Україні спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності на період до 2010 року, яка має сприяти активізації процесу розвитку та оптимізації процесу створення ВЕЗ і запровадження спеціальних режимів, водночас запобігаючи формуванню надмірної їх кількості та неефективній конкуренції щодо залучення інвесторів. Програма складається з двох частин — Підпрограми розвитку в Україні спеціальних (вільних) економічних зон та Підпрограми розвитку в Україні територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності.

Перша підпрограма спрямована на створення умов для економічного зростання, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, залучення інвестицій (у тому числі — іноземних), відновлення інноваційних процесів, розвитку

національного виробництва та експортного потенціалу, забезпечення зайнятості населення, поліпшення соціально-економічної ситуації в регіонах.

Метою другої підпрограми є визначення та реалізація державної стратегії у сфері формування територій пріоритетного розвитку із спеціальним режимом інвестиційної діяльності, узгодженої з програмами соціально-економічного розвитку і структурної перебудови економіки України, концепціями державної регіональної економічної політики: науково-технологічного та інноваційного розвитку.

Її основним завданням є поліпшення економічної діяльності в регіонах та відпрацювання механізмів надання додаткових функцій управління місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування.

Реалізація підпрограми сприятиме практичному втіленню державної політики в сфері розбудови територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності в Україні. Функціонування заснованих територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності дасть змогу до 2010 року додатково забезпечити роботою 304,3 тис. чоловік, збільшити виробництво продукції на суму 25 млрд гривень, інвестувати понад 13,7 млрд доларів США.

### 8.5. Оцінка економічної ефективності виробничих інвестицій

Економічну ефективність виробничих інвестицій можна визначити за допомогою показників їх *абсолютної* та *порівняльної економічної ефективності*.

*Абсолютна ефективність* капітальних вкладень характеризує загальну величину їх віддачі та визначається відношенням величини економічного ефекту до величини понесених витрат.

*Абсолютна ефективність* виробничих інвестицій (капітальних вкладень) визначається за допомогою двох взаємопов'язаних показників:

- 1) коефіцієнта економічної ефективності (прибутковості) капітальних витрат;
- 2) періоду (строку) окупності капітальних вкладень.

*Коефіцієнт економічної ефективності* (прибутковості) для окремих проектів або форм відтворення основних фондів діючих підприємств обчислюють за співвідношенням:

$$K_{np} = \frac{\Delta\Pi}{KB};$$

для об'єктів, що будуються:

$$K_{np} = \frac{\Pi}{KB},$$

де  $K_{np}$  – коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості);



$\Delta\Pi$  — приріст прибутку в результаті вкладення інвестицій, тис. грн;

$KB$  — сума капітальних вкладень, тис. грн;

$\Pi$  — загальна сума прибутку, тис. грн.

Розрахункові значення коефіцієнтів прибутковості треба порівняти з нормативним ( $K_{нор}$ ). Варіант капітальних вкладень визнають доцільним за умови, якщо перший показник буде перевищувати величину другого:

$$K_{пр} > K_{нор}.$$

**Строк окупності капітальних вкладень** ( $T_{кв}$ ) є оберненим показником до коефіцієнта прибутковості:

$$T_{кв} = \frac{1}{K_{пр}}.$$

Розрахований показник вказує на кількість років, які **необхідні** для повернення первісних капіталовкладень. Це найпростіший **класичний** варіант визначення строку окупності капітальних вкладень.

Розрахунки **порівняльної ефективності** капітальних вкладень здійснюють тоді, коли необхідно вибрати найкращий із можливих проектів інвестування виробництва.

Для визначення **порівняльної ефективності інвестиційних проектів і вибору найкращого варіанту капітальних вкладень** застосовується показник зведених витрат (ЗВ):

$$ЗВ = PV + K_{нор} \times KB_i \rightarrow \min, \quad i^i$$

де  $PV$  — поточні витрати за  $i$ -тим варіантом (проектом), тис. грн;  $i^i$

$KB_i$  — капітальні вкладення за  $i$ -тим варіантом, тис. грн.

Проект (варіант) капітальних вкладень з найменшими зведеними витратами вважатиметься найкращим з економічної точки зору. При цьому треба враховувати, що порівнянню підлягають лише проекти, які відповідають вимогам соціальних та техніко-економічних нормативів, охорони навколишнього середовища і техніки безпеки.

Цей метод визначення порівняльної ефективності капітальних вкладень базується на припущенні, що вкладення здійснюються одноразово в повному обсязі. В іншому випадку необхідно враховувати **чинник часу**. Для цього необхідно визначити коефіцієнти дисконтування грошових доходів (КД) до періоду здійснення інвестиційних витрат:

$$КД = \frac{1}{(1 + СД)^i},$$

де  $СД$  — ставка дисконтування (норматив приведення **різномісних** витрат);

$i$  — рік отримання прибутку.

За допомогою визначеного коефіцієнта дисконтування **можна** доходи підприємства, отримані за всі роки, привести до **першого року** — часу,

коли здійснені інвестиції. Цей розрахунок можна виконати шляхом множення річних доходів на коефіцієнт дисконтування і знаходження суми отриманих результатів:

$$ДД = D_1 \times КД_1 + D_2 \times КД_2 + \dots + D_n \times КД_n,$$

де  $ДД$  – загальний дисконтований дохід;

$D_1, D_2, \dots, D_n$  – річні грошові доходи;

$КД_1, КД_2, \dots, КД_n$  – коефіцієнти дисконтування за роками використання інвестицій.

**Дисконтування** – метод оцінки інвестиційних проектів шляхом вираження майбутніх грошових потоків, пов'язаних із реалізацією інвестиційних проектів, через їх вартість у поточний момент часу.

**Чиста приведена (дисконтована) вартість** – різниця між приведеним (дисконтованим) грошовим доходом від інвестиційного проекту та інвестиційними витратами. Під **грошовими доходами** при цьому розуміють різницю між вартістю продукції за цінами реалізації і витратами на її виробництво та збут. До витрат, як правило, не входять витрати на амортизацію.

**Ставка дисконту** – процентна ставка, що характеризує щорічну норму прибутку.

Якщо чиста приведена (дисконтована) вартість позитивна (більша від нуля), інвестиційний проект слід прийняти. Позитивне значення приведеної чистої вартості означає, що поточна вартість доходів перевищує інвестиційні витрати і, як наслідок, забезпечує стабільну господарсько-фінансову діяльність підприємства та отримання додаткових можливостей для покращення добробуту інвесторів.

Популярним показником, що застосовується для оцінки ефективності інвестицій є **внутрішня норма прибутку** (доходності). Це та ставка дисконту, при якій сума дисконтованих доходів за весь період використання інвестиційного проекту дорівнює сумі початкових витрат (інвестицій), тобто внутрішня норма прибутку – це процентна ставка (ставка дисконтування), за якої чиста приведена вартість дорівнює нулю.

Вказану норму можна трактувати також як максимальну ставку відсотка, під яку підприємство може взяти кредит для фінансування інвестиційного проекту за допомогою позикового капіталу. При цьому грошовий дохід використовується протягом певного періоду для погашення суми кредиту та відсотків за ним.

Для оцінки ефективності інвестиційного проекту застосовується показник **індексу дохідності (ІД)**, який визначається як відношення дисконтованих грошових доходів до інвестиційних витрат:

$$ІД = \frac{ДД}{КВ},$$

де  $ДД$  — загальна сума дисконтованого доходу за весь термін реалізації інвестиційного проекту, тис. грн;

$KB$  — інвестиційні витрати на реалізацію інвестиційного проекту, тис. грн.

До основних показників ефективності інвестиційного проекту належить також **термін окупності** інвестицій, при визначенні якого застосовується техніка дисконтування.

Сучасній економічній теорії та практиці відомо чимало методів оцінки інвестиційних проектів, які умовно можна поділити на дві групи:

- статичні;
- динамічні.

**Статичні методи** важливі для малих і середніх підприємств, оскільки вони стосуються інвестиційних проектів, що здійснюються в межах одного року.

**Динамічні методи**, як правило, застосовуються для оцінки інвестиційних проектів, термін реалізації яких більше одного року. У цьому разі використовується метод обчислення чистої теперішньої вартості та внутрішньої норми прибутку. Оскільки тут враховується фактор часу, це зумовлює підвищений інтерес до цього методу з боку українських підприємств, хоча він викликає певні проблеми.

Насамперед це стосується вибору дисконтної ставки. Враховуючи, що вітчизняний ринок капіталів перебуває у фазі становлення, поки що єдиного орієнтиру для вибору дисконтної ставки не існує. Тому для цього часто використовуються:

- середні процентні ставки за кредитами;
- процентні ставки конкретних банків тощо.

Якщо ризик інвестицій високий, то й ставка процента обирається вища. Крім того, актуальним для економіки України є те, що дисконтна ставка повинна враховувати рівень інфляції.



## ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Сутність інвестицій та їх класифікація.
2. Об'єкти і суб'єкти інвестиційної діяльності згідно законодавства України.
3. Інвестори та учасники інвестиційної діяльності.
4. Показники економічної ефективності виробничих інвестицій.
5. Спеціальні (вільні) економічні зони, їхні функціональні типи.
6. Поняття іноземних інвестицій, їх види та форми.
7. Необхідність і ефективність залучення іноземних інвестицій для розвитку виробничих підприємств.

8. Створення та діяльність суб'єктів господарювання з іноземними інвестиціями.
9. Методи оцінки інвестиційних проектів та їх групи.
10. Ставка дисконту: характеристика, мета застосування та механізм визначення.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

### ТЕСТИ ДО ТЕМИ 8

#### Тест 1. Інвестиція — це:

- а) всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект;
- б) господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно;
- в) господарська операція, яка передбачає внесення коштів або майна до статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою.

#### Тест 2. Інвестування — це:

- а) вкладення коштів у поточні витрати;
- б) виробничі капітальні вкладення;
- в) процес вкладення капіталу.

#### Тест 3. Територія пріоритетного розвитку — це:

- а) територія, на якій склалися несприятливі соціально-економічні та екологічні умови і на якій запроваджується спеціальний режим інвестиційної діяльності для створення нових робочих місць;
- б) територія, на якій суб'єкти господарської діяльності реалізують інвестиційні проекти і мають податкові, митні та інші пільги;
- в) територія, на якій створюються іноземні підприємства, філії або інші структурні підрозділи іноземних юридичних осіб.

#### Тест 4. Дисконтування — це:

- а) процентна ставка, що характеризує щорічну норму прибутку;
- б) метод оцінки інвестиційних проектів шляхом вираження майбутніх грошових потоків, пов'язаних із реалізацією інвестиційних проектів, через їх вартість у поточний момент часу;
- в) різниця між приведеним грошовим доходом від інвестиційного проекту та інвестиційними витратами.

**Тест 5. Коефіцієнт економічної ефективності характеризується:**

- відношенням обсягів реалізованої продукції до суми капітальних витрат;
- відношенням прибутку (приросту прибутку) до суми капітальних вкладень;
- відношенням продуктивності праці до суми капітальних витрат.

### ЗАДАЧІ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗКУ

#### Задача 1.

Проект, що потребує інвестицій у розмірі 35000 грн, передбачає одержання прибутку за: 1-й рік – 3500 грн, 2-й рік – 6000 грн, 3-й рік – 15000 грн, 4-й рік – 25000 грн. Необхідно визначити ефективність інвестицій у даний проект.

#### Задача 2.

Визначити оптимальний розмір потужності цеху, для будівництва якого запропоновано 3 варіанти. Використовувати абсолютні показники ефективності для порівняння варіантів:

Показники	Варіант		
	№1	№2	№3
Потужність, тис. т	52,4	81,3	136,2
Прибуток, грн/т	118,7	104,7	95,1
Питомі капіталовкладення, грн/т	711,8	726,1	856,3

#### Задача 3.

Розглядається інвестиційний проект виготовлення натуральних соків.

Суть проекту: за рахунок капіталовкладень придбати нове устаткування для оновлення виробництва і випускати на ньому конкурентоспроможну продукцію, яка б мала попит на ринку, а саме – натуральні соки.

Дані для розрахунку необхідного обсягу капіталовкладень:

- вартість усього устаткування, необхідного для реалізації інвестиційного проекту, становить 750 тис. грн;
- для встановлення, доставки та монтажу цього обладнання необхідно ще 30 тис. грн;
- сума коштів, необхідна для закупівлі сировини на початковий виробничий цикл, становить 70 тис. грн.

Із загального обсягу капіталовкладень 400 тис. грн – власний капітал та 450 тис. грн – залучений. Залучений капітал – це кредит на 3 роки за таких умов: відсотки за кредит становить 18% і сплачуються

щорічно за формулою простих відсотків. Сума кредиту повертається в останній рік сплати відсотків.

Капіталовкладення здійснюються на початку 2004 року

Згідно з цим проектом план продажу натуральних соків такий:

Найменування продукції	Річні обсяги продажу продукції за планом, тис. л			
	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Сік яблучний	450	600	800	800
Сік томатний	480	700	900	900
Сік вишневий	150	210	210	210

Витрати на виробництво та збут (виробнича собівартість + адміністративні витрати + витрати на збут) 1 л. продукції становлять: сік яблучний – 0,95 грн, сік томатний – 1,20 грн, сік вишневий – 1,65 грн.

Прибуток від реалізації продукції планується на рівні 10%.

Дисконтна ставка становить 20%.

**Треба оцінити інвестиційний проект за допомогою таких показників:**

- 1) чистий приведенний дохід;
- 2) внутрішня ставка (норма) доходу;
- 3) рентабельність проекту або індекс доходності;
- 4) період окупності.

За отриманими показниками зробити висновок про доцільність капітальних вкладень.

**Задача 4.**

В інвестиційний проект вкладено кошти в розмірі 40000 грн, передбачається одержання річного прибутку в розмірі 6000 грн протягом 10 років, ставка дисконтування 15%. Визначити коефіцієнти дисконтування грошових доходів до періоду здійснення інвестиційних витрат.

**Задача 5.**

За даними, наведеними в таблиці, визначити:

- 1) дисконтовану вартість грошових коштів за кожний рік, використовуючи відсоткову ставку 12%;
- 2) чисту дисконтовану вартість руху грошових коштів за 5 років, якщо витрати та надходження коштів становили:

Перший рік	Витрати коштів	10 000 грн
Другий рік	Надходження коштів	20 000 грн
Третій рік	Надходження коштів	20 000 грн
Четвертий рік	Витрати коштів	10 000 грн
П'ятий рік	Надходження коштів	30 000 грн

# ТЕМА 9 ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

- ПЛАН**
- 9.1. Характеристика інновацій та інноваційної діяльності
  - 9.2. Фінансова підтримка інноваційної діяльності
  - 9.3. Інноваційні процеси
  - 9.4. Науково-технічний та організаційний прогрес
  - 9.5. Економічна ефективність технічних і організаційних нововведень
  - 9.6. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

- |                                |   |
|--------------------------------|---|
| ✓ Бізнес-інкубатор             | ✓ Простий внутрішньо-організаційний інноваційний процес |
| ✓ Венчурні (ризикові) компанії | ✓ Розширений інноваційний процес                        |
| ✓ Інноваційна діяльність       | ✓ Технологічна інновація                                |
| ✓ Інноваційний продукт         | ✓ Технологічний парк                                    |
| ✓ Інноваційний проект          | ✓ Технополіс  |
| ✓ Інноваційні процеси          | ✓ Товарна інновація                                     |
| ✓ Інновація                    |   |
| ✓ Науково-технічна революція   |   |

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Закон України “Про інноваційну діяльність” від 4 липня 2002 року №40-IV.
2. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” від 16 січня 2003 року №433-IV.
3. Постанова Верховної Ради України “Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України” від 13 липня 1999 року №916-XIV.
4. Постанова Кабінету Міністрів України “Про заходи щодо підтримки інноваційно-інвестиційних проектів” від 5 серпня 2002 року №1106 із змінами і доповненнями, внесеними постановою Кабінету Міністрів України від 15 травня 2003 року №726.

### 9.1. Характеристика інновацій та інноваційної діяльності

Правові, економічні і організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні визначає Закон України “Про

інноваційну діяльність”, згідно якого *інновації* – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Значення терміну “інновація” залежить від конкретної мети дослідження, вимірювання або аналізу об’єкта. У зв’язку з цим розрізняють такі основні *типи інновацій*:

- *товарна інновація* – введення нового продукту;
- *технологічна інновація* – введення нового методу виробництва;
- *ринкова інновація* – створення нового ринку товарів або послуг;
- *маркетингова інновація* – освоєння нового джерела постачання сировини або напівфабрикатів;
- *управлінська інновація* – реорганізація структури управління;
- *соціальна інновація* – впровадження заходів для поліпшення життя населення;
- *екологічна інновація* – впровадження заходів для охорони навколишнього середовища [15].

Інновації підлягають класифікації за певними ознаками (рис. 9.1).

Їх можна також розглядати і як вкладення інвестиційного капіталу в *нововведення*, що приводять до кількісних або якісних змін у підприємницькій діяльності. Підготовка, обґрунтування, освоєння та контроль за впровадженням нововведення є інноваційною діяльністю.

Згідно із законодавством України *інноваційна діяльність* – це діяльність, що спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентноздатних товарів та послуг.

*Суб’єктами інноваційної діяльності можуть бути:*

- фізичні та юридичні особи України;
- фізичні та юридичні особи іноземних держав;
- особи без громадянства;
- об’єднання юридичних та фізичних осіб, які провадять в Україні інноваційну діяльність і (або) залучають майнові й інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проектів.

Підприємство (об’єднання підприємств) будь-якої форми власності, в якому понад 70 відсотків обсягу продукції (у грошовому вимірі) за звітний період є інноваційні продукти або інноваційна продукція визнається *інноваційним підприємством*.



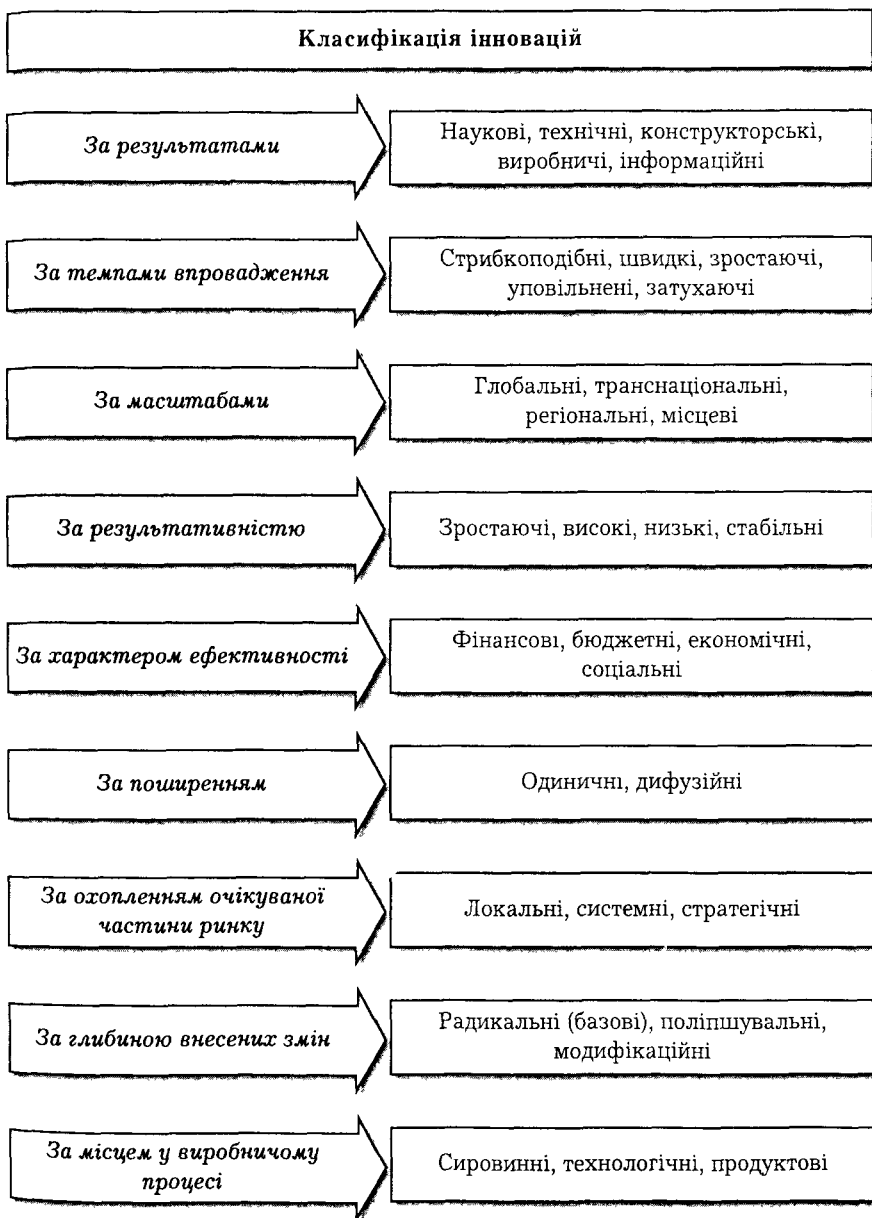


Рис. 9.1. Класифікація інновацій [15]

**Інноваційний продукт** є результатом виконання інноваційного проекту і науково-дослідною і (або) дослідно-конструкторською розробкою нової технології (в тому числі інформаційної) чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії і відповідає таким вимогам:

- він є реалізацією (впровадженням) об'єктів інтелектуальної власності (винаходу, корисної моделі, промислового зразка, топографії інтегральної мікросхеми, селекційного досягнення тощо), на які виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або він є реалізацією (впровадженням) відкриттів. При цьому використаний об'єкт інтелектуальної власності має бути визначальним для даного продукту;
- розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень;
- в Україні цей продукт вироблено (буде вироблено) вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоздатним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

**Інноваційним визнається проект**, яким передбачаються розробка, виробництво і реалізація інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції, тобто **інноваційний проект** – комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту й (або) інноваційної продукції.

**Інноваційною визнається продукція**, яка відповідає таким вимогам:

- вона є результатом виконання інноваційного проекту;
- така продукція (товари чи послуги) є конкурентоздатною.

Інноваційне підприємство може функціонувати у вигляді інноваційного центру, бізнес-інкубатора, технополісу, технопарку тощо.

**Технологічний парк** – юридична особа або об'єднання на підставі договору про спільну діяльність юридичних осіб (учасників), головною метою яких є діяльність щодо виконання інвестиційних та інноваційних проектів, виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та конкурентоспроможної на світових ринках продукції.

**Технопарк (науково-технологічний парк)** можна розглядати як комплекс дослідних інститутів, лабораторій та підприємств, що створюється на задалегідь підготовлених територіях з метою координації діяльності та співробітництва таких головних ланок, як наука, вища школа, державний сектор виробництва, приватні підприємства, місцеві та регіональні органи управління.

**Технополіс** — це науково-промисловий комплекс, створений для виробництва нової прогресивної продукції або розроблення нових наукомістких технологій на базі тісних взаємовідносин виробничих підприємств з вищими навчальними закладами і науково-технічними центрами. У ньому поєднуються наука, техніка і підприємництво, здійснюється тісне співробітництво між академічною наукою, підприємствами, місцевими і центральними органами влади [15].

Функцією технополісу є максимальне використання унікального науково-виробничого та трудового потенціалу великого міста, його зручного економіко-географічного положення через формування життєво важливої для інноваційної діяльності інфраструктури. Отже, сукупність технопарків, інкубаторів і комплекс різноманітних структур, які забезпечують життя міста, утворюють технополіс.

**Бізнес-інкубатор** — це комплекс, який займається наданням інноваційних послуг щодо реалізації інноваційних проєктів. Інкубаційний період для фірми триває від 2–3 до 5 років, після чого інноватор може вести діяльність самостійно.

**Головне призначення бізнес-інкубатора** — першочергова підтримка малого інноваційного підприємства.

Активними учасниками інноваційної діяльності є **венчурні (ризикові) компанії**. Це підприємства, діяльність яких спрямована на наукові дослідження, впровадження нововведень та фінансування інноваційних проєктів. Діяльність венчурних компаній пов'язана з досить високим ступенем ризику.

Перевагою таких підприємств є, з одного боку, вузька спеціалізація, концентрація матеріально-технічних та фінансових ресурсів на обраному напрямі дослідження, а з другого, — можливість швидкої переорієнтації на інші напрями діяльності.

**Об'єктами інноваційної діяльності є:**

- інноваційні програми і проєкти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси;
- інфраструктура виробництва і підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;
- товарна продукція;
- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

## 9.2. Фінансова підтримка інноваційної діяльності

Суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проектів може бути надана *фінансова підтримка* шляхом:

- 1) повного безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів;
- 2) часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування інноваційних проектів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту або інших суб'єктів інноваційної діяльності;
- 3) повної чи часткової компенсації відсотків, сплачених суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;
- 4) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;
- 5) майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України "Про страхування".

*Джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності є:*

- а) кошти Державного бюджету України;
- б) кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим;
- в) *власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;*
- г) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності;
- д) кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб;
- е) інші джерела, не заборонені законодавством України.

Впродовж строку чинності свідоцтва про державну реєстрацію інноваційного проекту і за умови, що виконання проекту розпочато не пізніше як через вісімнадцять місяців від дати його державної реєстрації, оподаткування об'єктів інноваційної діяльності здійснюється у порядку, за яким 50 відсотків податку на додану вартість за операціями з продажу товарів (виконання робіт, надання послуг), пов'язаних з виконанням інноваційних проектів, і 50 відсотків податку на прибуток, одержаний від виконання цих проектів, залишаються у розпорядженні підприємства, зараховуються на його спеціальний рахунок і використовуються ним тільки на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності і розширення власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз.

Пільгове оподаткування реалізується за умови, що суб'єкт інноваційної діяльності у місячний строк повідомляє відповідний орган Державної податкової служби про початок реалізації інноваційного проекту

і всі господарські операції, пов'язані з виконанням інноваційного проекту, веде окремий бухгалтерський облік.

Кошти у розмірі 50 відсотків податку на додану вартість і податку на прибуток, що залишаються у розпорядженні підприємства і не використані протягом строку пільгового оподаткування і дванадцяти місяців після нього, підлягають зарахуванню до Державного бюджету України.

Інноваційні підприємства сплачують земельний податок за ставкою у розмірі 50 відсотків чинної ставки оподаткування.

### 9.3. Інноваційні процеси

У процесі господарської діяльності підприємства відбуваються певні процеси та явища, які умовно поділяються на дві групи:

- традиційні (характеризують звичайне функціонування підприємства);
- інноваційні (характеризують функціонування підприємства на якісно новому рівні).

*Інноваційні процеси* — це сукупність безперервно виникаючих у часі й просторі прогресивних, якісно нових змін на підприємствах, що охоплюють весь комплекс відносин виробництва і споживання та становлять період від зародження ідеї до її комерційної реалізації.

Результатом інноваційних процесів є *новини*, а їх впровадження у практику господарювання визначається *нововведенням*.

*Джерелами формування інноваційних процесів є:*

- досягнення вітчизняних і зарубіжних наукових досліджень та розробок;
- сучасні потреби виробництва і людини.

*Інноваційні процеси підлягають такій класифікації:*

- *технічні* — нові вироби, технології їх виготовлення, засоби виробництва (енергія, обладнання, конструкційні матеріали);
- *організаційні* — нові методи і форми організації виробництва, організаційні структури управління сферами наукової і виробничої діяльності;
- *економічні* — методи господарського управління через реалізацію функцій прогнозування, планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінки результатів діяльності;
- *соціальні* — різні форми активізації людського чинника, включаючи формування персоналу, системи стимулювання, охорони здоров'я людей і навколишнього природного середовища;

- **юридичні** – чинні нормативно-правові акти, що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств і організацій.

Найбільший активний вплив на ефективність діяльності підприємства мають технічні та організаційні нововведення. Інші нововведення впливають на виробництво опосередковано (через ефективність нових технічних і організаційних рішень).

Внаслідок розвитку науково-технічного прогресу інноваційний процес може проходити різні щодо тривалості й витрат етапи. У виробничому середовищі цей процес проходить такі стадії [15]:

- сертифікація (патентування) ідеї;
- наукове й техніко-економічне обґрунтування нового продукту або технології;
- експериментальне освоєння зразків;
- доведення до промислового виробництва;
- одержання нового продукту в необхідному обсязі для його комерціалізації.

Враховуючи ці стадії, розрізняють *три форми інноваційного процесу*:

- 1) простий внутрішньоорганізаційний (натуральний);
- 2) простий міжорганізаційний (товарний);
- 3) розширений.

*Простий внутрішньоорганізаційний інноваційний процес* – це процес створення й використання нововведення у межах одного підприємства.

*Простий міжорганізаційний інноваційний процес* передбачає відокремлення функцій створення й виробництва нововведення від функції його споживання. Це означає, що нововведення стає предметом купівлі-продажу.

*Розширений інноваційний процес* – це народження нових виробників нововведення, порушення монополії виробника-початківця, що за допомогою взаємної конкуренції сприяє удосконаленню споживчих якостей товару.

## 9.4. Науково-технічний та організаційний прогрес

Підвищення ефективності діяльності підприємства ґрунтується на досягненнях науки і техніки, передового вітчизняного і зарубіжного досвіду. Наскільки цілеспрямованіше та ефективніше використовуються новітні досягнення науки і техніки, які є першоджерелами розвитку продуктивних сил, настільки успішніше вирішуються пріоритетні соціальні завдання життєдіяльності суспільства.

*Науково-технічний прогрес* (НТП) у буквальному розумінні означає безперервний процес розвитку науки і техніки; у ширшому – це постійний

процес створення нових і вдосконалення наявних технологій, засобів виробництва та кінцевої продукції з використанням досягнень науки.

НТП у своєму розвитку виявляється в двох взаємозв'язаних і взаємозалежних формах — *еволюційній і революційній*.

*Еволюційна форма науково-технічного прогресу* пов'язана з накопиченням кількісних змін і характеризує поступове, безупинне удосконалення традиційних технічних засобів і технологій, а також нагромадження цих удосконалень. До еволюційних форм НТП відносять поліпшення окремих техніко-експлуатаційних параметрів виробів чи технології їх виготовлення, модернізацію або створення нових моделей машин, обладнання, приладів і матеріалів у межах того самого покоління техніки.

Еволюційний процес може тривати довго і забезпечувати на початкових етапах суттєві економічні результати, але потім, на певному етапі відбувається нагромадження технічних удосконалень. З одного боку, вони вже недостатньо ефективні, з другого боку, — створюють необхідну базу для докорінних, принципових перетворень продуктивних сил, що забезпечує досягнення якісно нової, вищої продуктивності суспільної праці. Виникає революційна ситуація. Така форма розвитку науково-технічного прогресу називається *революційною*. Вона зумовлена стрибкоподібними, якісними змінами.

*До революційних форм НТП* відносять зміну поколінь техніки й кінцевої продукції, виникнення принципово нових науково-технічних ідей, загально-технічні (науково-технічні) революції, у процесі яких здійснюється масовий перехід до нових поколінь техніки в провідних галузях виробництва.

*Науково-технічна революція* — це складова частина НТП, стрибкоподібний процес, що вносить корінні зміни в науку і техніку, які істотно впливають на суспільне виробництво.

За умов сучасного стану та розвитку науки і техніки можна назвати наступні загальні *напрями НТП*:

1. Створення нових і вдосконалення застосовуваних технологій.
2. Створення нових і вдосконалення наявних засобів праці та кінцевої продукції.
3. Створення нових матеріалів і поліпшення якості тих, що застосовуються в сучасному виробництві.
4. Механізація та автоматизація виробництва.

Різні напрями НТП породжують конкретні економічні й соціальні наслідки, глибина й ефективність яких багато в чому залежать від міри досконалості організації виробництва і праці, усієї системи господарювання.

*Організаційний прогрес* є узагальненою характеристикою процесу використання організаційних факторів розвитку та підвищення ефективності виробництва. Його суть полягає в удосконаленні існуючих і застосуванні нових методів і форм організації виробництва і праці, елементів господарського механізму в усіх ланках управління економікою.

*Організаційному прогресу властиві певні особливості*, що відрізняють його від науково-технічного прогресу.

*По-перше*, НТП є безпосереднім і головним чинником зростання продуктивності (ефективності) виробництва, а організаційний прогрес забезпечує реалізацію створюваних НТП потенційних можливостей інтенсифікації виробничо-трудоових процесів.

*По-друге*, створення і впровадження нової техніки й технології, застосування нових конструкційних матеріалів та освоєння нових виробів призводять до зниження трудомісткості їх виготовлення, а вдосконалення організації виробництва і праці дає змогу зменшити втрати робочого часу і простої устаткування.

*По-третє*, практична реалізація окремих напрямів НТП постійно потребує великих затрат суспільної праці, матеріальних і фінансових ресурсів; здійснення ж заходів організаційного характеру в багатьох випадках не потребує нових витрат (у крайньому разі — незначних додаткових ресурсів) [9].

*Розрізняють два напрями організаційного прогресу:*

- 1) загальносистемний;
- 2) внутрішньовиробничий.

*Загальносистемний* — це визначальний напрям, що здійснюється у суспільному масштабі, проте у різних межах (інтеграційних утворень, галузей, регіонів, національної економіки) і окреслює орієнтири для прийняття організаційних рішень внутрішньовиробничого характеру.

*Внутрішньовиробничий (локальний)* організаційний прогрес — це процес, що здійснюється на рівні підприємства і сприяє підвищенню організаційного рівня складних виробничо-господарських систем.

*Ключовими об'єктами організаційного прогресу є:*

- удосконалення організації виробництва;
- поліпшення організації праці;
- раціоналізація елементів господарського механізму.

## **9.5. Економічна ефективність технічних та організаційних нововведень**

Узагальнюючим показником економічної ефективності будь-якої групи технічних нововведень є *економічний ефект*, що характеризує



абсолютну величину перевищення вартісної оцінки очікуваних (фактичних) результатів над сумарними витратами ресурсів за певний період часу. *Величина економічного ефекту обчислюється в наступних формах:*

- 1) народногосподарський загальний ефект (за умов використання нововведень);
- 2) внутрішньогосподарський (комерційний) ефект, що одержується окремо розробником, виробником і споживачем технічних новин або нововведень.

*Народногосподарський економічний ефект ( $E_{н.г.}$ )* визначається шляхом порівняння результатів від застосування технічних нововведень і всіх витрат на їх розробку, виробництво і споживання. Він характеризує ефективність певної групи технічних нововведень з погляду їх впливу на кінцеві показники розвитку економіки України і визначається за формулою:

$$E_{н.г.} = ВП - В,$$

де  $ВП$  — загальний результат технічних нововведень (обсяг виготовленої продукції (робіт, послуг), тис. грн;

$В$  — сумарні витрати, понесені на досягнення результату, тис. грн.

*Внутрішньогосподарський (комерційний) економічний ефект ( $E_{в.г.}$ )* обчислюється на окремих стадіях відтворювального циклу “наука — виробництво — експлуатація (споживання)” і визначається аналогічно, тільки в своїх масштабах:

$$E_{в.г.} = ВП - В.$$

Оскільки розрахунковий період має значну тривалість, то результати й витрати за кожний його рік треба визначати з урахуванням чинника часу. Тоді народногосподарський економічний ефект від технічних нововведень розраховується за формулою:

$$E_{н.г.} = \sum_{i=i_n}^{i_k} (ВП_i - B_i) \times КД_i,$$

де  $ВП_i, B_i$  — вартісна оцінка відповідно результатів і витрат у  $i$ -тому році розрахункового періоду;

$i_n, i_k$  — відповідно початковий і кінцевий роки розрахункового періоду;

$КД_i$  — коефіцієнт дисконтування (приведення).

Початковий рік розрахункового періоду — це рік початку фінансування розробки технічних новин, включаючи проведення наукових досліджень. Кінцевим роком розрахункового періоду вважається момент завершення всього життєвого циклу технічного нововведення, що охоплює його розробку, освоєння виробництвом і використання в народному господарстві.

**Загальні результати технічних нововведень** формуються як сума основних ( $ВП_{осн}$ ) і супровідних ( $ВП_{супр}$ ) результатів (останні можуть включати також соціальні та екологічні наслідки реалізації технічних нововведень):

$$ВП_{заг} = ВП_{осн} + ВП_{супр}.$$

**Основні результати розраховуються за формулами:**

➤ для нових засобів праці тривалого користування:

$$ВП_{осн} = Ц_i \times ОН_i \times Пр_i;$$

➤ для нових предметів праці:

$$ВП_{осн} = \frac{Ц_i \times ОН_i}{ВПП_i},$$

де  $Ц_i$  — ціна одиниці продукції, виробленої з використанням нових засобів або предметів праці в  $i$ -му році, грн;

$ОН_i$  — обсяг використання нових засобів або предметів праці в  $i$ -му році, натур. одиниць;

$Пр_i$  — продуктивність засобів праці у  $i$ -му році, натур. одиниць;

$ВПП_i$  — витрати предметів праці на одиницю продукції у  $i$ -му році, натур. одиниць.

**Сумарні витрати** на реалізацію технічних нововведень за розрахунковий період включають витрати на виробництво ( $B_{вир}$ ) та використання ( $B_{викор}$ ) продукції, тобто сумуються поточні витрати на виробництво та використання (без урахування амортизаційних відрахувань) і одночасно враховуються одноразові витрати на ті самі цілі за вилученням із них залишкової вартості основних фондів, що вибувають:

$$B = B_{вир} + B_{викор}.$$

При цьому витрати на виробництво і на використання продукції обчислюється однаково з урахуванням фактора часу:

$$B_{вир(викор)} = \sum_{i=i_n}^{i_k} (B_{пот i} + KB_i - LB_i) \times KD_i,$$

де  $B_{пот i}$  — поточні витрати при виробництві (використанні) продукції у  $i$ -му році без амортизаційних відрахувань на реновацію, грн;

$KB_i$  — одноразові витрати при виробництві (використанні) продукції в  $i$ -му році, грн;

$LB_i$  — залишкова (ліквідаційна) вартість основних фондів, що вибувають у  $i$ -му році, грн.

Для оцінки внутрішньогосподарського економічного ефекту від створених технічних новин (нововведень) можна застосувати показник

прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, тобто чистого прибутку.

З метою глибшого економічного аналізу ефективності технічних новин (нововведень) варто обчислювати та оцінювати також інші похідні показники — коефіцієнт ефективності (прибутковості) одночасних витрат на строк окупності останніх тощо.

Розглянемо приклади визначення терміну окупності інвестицій в інновації.

**Приклад.** Підприємство вкладає 200 тис. грн у виробничий інноваційний проект, який щорічно дає чистий прибуток у сумі 50 тис. грн, щорічне надходження амортизаційних відрахувань на відновлення основних засобів — 20 тис. грн, тобто загальна сума грошового потоку за рік — 70 тис. грн. За цих умов термін окупності інвестицій дорівнюватиме:  $200 : 70 = 2,86$  років.

Якщо грошовий потік від втілення інноваційного проекту розподіляється за роками нерівномірно, для визначення терміну окупності інвестицій треба підрахувати кількість років (місяців), упродовж яких грошовий потік досягає розміру суми інвестицій.

**Приклад.** Підприємство вкладає 400 тис. грн у виробничий інноваційний проект, який дає чистий прибуток за перші 5 років функціонування відповідно 70, 70, 80, 100, 120 тис. грн, амортизаційні відрахування на відновлення основних засобів становлять відповідно: 45; 43; 42; 40; 40 тис. грн, грошові потоки за роками: 115, 113; 112; 140; 160 грн. За цих умов у перші 3 роки грошовий потік дорівнюватиме 340 тис. грн. Для повної окупності не вистачає 60 тис. грн, або  $60 : 140 \cdot 100 = 42,9\%$  від грошового потоку четвертого року функціонування проекту. Отже, термін окупності інвестиції дорівнює  $3 + 0,429 = 3,429$  року (3 роки 5 місяців).

Результати реалізації технічних нововведень суттєво впливають на господарсько-розрахункові показники роботи підприємств — споживачів нововведень. Такими показниками можуть бути:

1. *Приріст прибутку за рік від виробництва продукції за допомогою нової техніки ( $\Delta\Pi$ ):*

$$\Delta\Pi = (Ц_2 - B_2) \times OB_2 - (Ц_1 - B_1) \times OB_1,$$

де  $B_1, B_2$  — витрати, віднесені на одиницю продукції, виготовленої за допомогою базової і нової техніки, грн;

$Ц_1, Ц_2$  — гуртова ціна одиниці продукції (гуртова ціна продавця) при використанні базової і нової техніки, грн;

$OB_1, OB_2$  — обсяг виробництва продукції за допомогою базової і нової техніки, натур. од.

2. Умовне вивільнення працюючих у зв'язку із впровадженням нової техніки ( $\Delta\text{Ч}$ ): г :

$$\Delta\text{Ч} = \frac{(\text{Ц}_2 \times OB_2)}{ПП_1} - \frac{(\text{Ц}_2 \times OB_2)}{ПП_2},$$

де  $ПП_1, ПП_2$  — продуктивність праці до і після впровадження нової техніки, грн.

3. Економія капітальних вкладень ( $\Delta\text{КВ}$ ):

$$\Delta\text{КВ} = \left( KB_1 \times \frac{ПТ_2}{ПТ_1} - KB_2 \right) \times OB_2,$$

де  $KB_1, KB_2$  — питомі капіталовкладення при використанні базової і нової техніки, грн;

$ПТ_1, ПТ_2$  — продуктивність одиниці базової і нової техніки за одиницю часу, натур. од. або грн за одиницю часу.

4. Зниження матеріальних витрат ( $\Delta\text{МВ}$ ) розраховується за формулою:

$$\Delta\text{МВ} = (MB_1 - MB_2) \times OB_2,$$

де  $MB_1, MB_2$  — матеріальні витрати на одиницю продукції при використанні базової і нової техніки, грн.

У сучасних умовах розвитку економіки стає необхідним і можливим принципово новий підхід до визначення ефективності технічних новин і нововведень. Його сутність зводиться до визнання безумовної пріоритетності критерію соціальної ефективності й екологічної безпеки об'єктів технічних новин і нововведень у порівнянні з основним вимірником їх економічної ефективності. При цьому процедурний механізм порівняння і вибору найкращого з можливих варіантів технічних новин (нововведень) здійснюється у певній послідовності.

*По-перше*, проводиться ранжування цілей розробки, виробництва і використання об'єктів технічних новин; до вищого рангу відносять соціальні цілі та вимоги екологічної безпеки, до нижчого — максимізацію економічної ефективності.

*По-друге*, можливі варіанти технічних новин однакового функціонального призначення проходять перевірку на відповідність соціальним цілям і вимогам екологічної безпеки, що зафіксовані в існуючих державних і міжнародних стандартах, а також цільових нормативах соціального характеру; якщо вони не відповідають таким цілям і вимогам, то повинні бути відхилені незалежно від рівня їх економічної ефективності.

*По-третє*, на кінцевій стадії процесу порівняння і вибору мають розглядатися лише соціально і екологічно припустимі (і в цьому

розумінні ефективні) варіанти об'єктів технічних новин чи нововведень; найкращий із них визначається за економічним критерієм.

Визначення й оцінка економічної ефективності організаційних нововведень, що потребують додаткових істотних одночасних витрат (наприклад, організація нових спеціалізованих або комбінованих виробництв; концентрація виробництва на діючому підприємстві, яка спричиняє необхідність його розширення, реконструкції або технічного переозброєння), здійснюється так само, як і нових технічних рішень. При цьому до складу поточних витрат повинні входити додатково транспортні витрати, а також втрати сировини (матеріалів) і готової продукції при їх транспортуванні й зберіганні.

Ефективність безвитратних нових організаційних рішень (зокрема запровадження прогресивної форми організації і оплати праці; удосконалення окремих елементів господарського механізму – організаційних структур управління, систем планування і фінансування тощо; створення нових ринкових структур) визначають на основі обчислення економії переважно поточних витрат, зумовленої здійсненням таких нововведень. При цьому у кожному конкретному випадку необхідно точно окреслювати коло показників для оцінки ефективності тієї або іншої групи, безвитратних організаційних рішень.

## 9.6. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні

*Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні* – науково, економічно і соціально обґрунтовані та законодавчо визначені напрями інноваційної діяльності, спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній, екологічно чистій продукції, високоякісних послугах та збільшення експортного потенціалу держави.

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні складаються із стратегічних та середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності.

*Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності* розраховані на тривалу перспективу (не менш як десять років): найважливіші напрями інноваційної діяльності щодо забезпечення соціально-економічного зростання держави, розроблені на основі науково-прогнозного аналізу світових тенденцій соціально-економічного та науково-технологічного розвитку з урахуванням можливостей вітчизняного інноваційного потенціалу.

Середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності – розраховані на реалізацію протягом найближчих трьох – п'яти років:

напрями інноваційного оновлення промислового, сільськогосподарського виробництва та сфери послуг щодо освоєння випуску нових наукомістких товарів та послуг з високою конкурентоспроможністю на внутрішньому та (або) зовнішньому ринках.

Середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності формуються в межах стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на основі новітніх досягнень вітчизняної і світової науки, аналізу кон'юнктури світового і внутрішнього ринків та ресурсних можливостей держави. За своїми масштабами, спрямуванням та специфікою реалізації середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності можуть бути пріоритетними напрямами інноваційної діяльності загальнодержавного, галузевого або регіонального рівнів.

Верховна Рада України визначає такі *стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2003–2013 роки*:

- 1) модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберіжні технології;
- 2) машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії;
- 3) нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації;
- 4) вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;
- 5) високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;
- 6) транспортні системи: будівництво і реконструкція;
- 7) охорона й оздоровлення людини та навколишнього середовища;
- 8) розвиток інноваційної культури суспільства.

В Україні схвалена *Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку*, в якій зазначено, що національні інтереси України вимагають негайних та ефективних заходів, спрямованих на збереження її науково-технологічного потенціалу, забезпечення ефективнішого його використання для подолання кризових явищ у економічному та соціальному розвитку. Швидко втрачаються можливості розвивати належним чином наукові дослідження, оперативно впроваджувати їх результати у практику, реагувати на світові науково-технологічні досягнення й ефективно використовувати їх у національних інтересах. Значна частина вітчизняних товарів не відповідає рівню сучасного наукового та технологічного забезпечення, що зумовлює їх неконкурентоспроможність як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

В Україні відсутній дієвий механізм інвестування масштабних технологічних змін. Державні науково-технічні програми часто не забезпечують досягнення конкретних кінцевих результатів. Міністерства, інші центральні органи виконавчої влади не мають достатніх коштів для інноваційної трансформації відповідних галузей, а недержавні комерційні структури досі ще не зацікавлені у здійсненні довгострокових проектів, які б забезпечували базові технологічні зміни.

Перспективним напрямом розв'язання проблем у цій сфері є перехід вітчизняного виробництва на інноваційний шлях розвитку. З урахуванням ситуації, що склалася, необхідно чіткіше визначити концептуальні засади державної науково-технологічної та інноваційної політики.

Враховуючи економічні, соціальні, екологічні, оборонні й інші національні інтереси, слід за короткий строк здійснити комплекс заходів, які б сприяли підвищенню якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу до рівня стандартів розвинених країн, інтенсифікації процесу опанування науковими знаннями, новими технологіями та їх практичному використанню.

*Головними цілями науково-технологічного та інноваційного розвитку України визначаються:*

- 1) підвищення ролі наукових і технологічних факторів у подоланні кризових явищ у соціально-економічному розвитку України та забезпеченні її економічного зростання, утвердженні духовності у суспільстві, вдосконаленні державотворення;
- 2) створення ефективних механізмів збереження, ефективного використання та розвитку національного науково-технологічного потенціалу;
- 3) технологічне переобладнання і структурна перебудова виробництва з метою нарощування випуску товарів, конкурентоспроможних на світовому і внутрішньому ринках;
- 4) збільшення експортного потенціалу за рахунок наукомістких галузей виробництва, зменшення залежності економіки України від імпорту;
- 5) органічне включення інноваційних факторів до процесу соціально-економічного розвитку держави, збереження довкілля та ефективного використання природних ресурсів, сприяння створенню в економіці достатньої кількості робочих місць, у тому числі для випускників навчальних закладів, фахівців, які внаслідок економічної кризи втратили свої робочі місця у виробництві, науці, освіті тощо, а також для спеціалістів, які звільняються із Збройних Сил;

- 6) відродження творчої діяльності винахідників і раціоналізаторів виробництва;
- 7) розвиток людини як особистості, збереження і захист її здоров'я та середовища проживання, створення умов для високопродуктивної, творчої та безпечної праці і сучасного побуту.

*Пріоритетними напрямками науково-технологічного та інноваційного розвитку у сфері виробництва мають стати:*

- 1) формування наукомістких виробничих процесів, сприяння створенню та функціонуванню інноваційних структур (технопарків, інкубаторів тощо);
- 2) створення конкурентоспроможних переробних виробництв;
- 3) технологічне і технічне оновлення базових галузей економіки держави;
- 4) впровадження високорентабельних інноваційно-інвестиційних проектів, реалізація яких може забезпечити якнайшвидшу віддачу і започаткувати прогресивні зміни в структурі виробництва й тенденціях його розвитку.



### **ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

1. Характеристика інновацій та інноваційної діяльності підприємства.
2. Типи й класифікація інновацій.
3. Суб'єкти і об'єкти інноваційної діяльності.
4. Інноваційне підприємство, його характеристика та специфіка.
5. Сутність та значення інноваційного продукту.
6. Функції та значення технополісу, технопарку та бізнес-інкубатора.
7. Джерела фінансової підтримки суб'єктів інноваційної діяльності.
8. Інноваційні процеси, їх класифікація, форми та джерела формування.
9. Форми та напрями науково-технічного прогресу.
10. Напрями та об'єкти організаційного прогресу.
11. Методика визначення ефективності технічних нововведень та можливості її вдосконалення.
12. Вплив реалізації технічних нововведень на показники господарсько-фінансової діяльності підприємств — споживачів нововведень.
13. Стратегічні та середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності.
14. Зміст і завдання Концепції науково-технічного та інноваційного розвитку України.
15. Пріоритетні напрями інноваційного розвитку у сфері виробництва.



**ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ****ТЕСТИ ДО ТЕМИ 9****Тест 1. Інновація — це:**

- а) діяльність, спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок, і яка зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг;
- б) новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного чи іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери;
- в) сукупність прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі і просторі на підприємствах, змін що охоплюють весь комплекс відносин виробництва і споживання та являють собою період від зародження ідеї до її комерційної реалізації.

**Тест 2. Технологічний парк — це:**

- а) комплекс дослідних інститутів, лабораторій та підприємств, що створюється на заздалегідь підготовлених територіях із метою координації діяльності та співробітництва таких головних ланок, як наука, вища школа, державний сектор виробництва, приватні підприємства, місцеві та регіональні органи управління;
- б) науково-промисловий комплекс, створений для виробництва нової прогресивної продукції або розроблення нових наукомістких технологій на базі тісних взаємовідносин виробничих підприємств з вищими навчальними закладами й науково-технічними центрами. У ньому поєднуються наука, техніка і підприємництво, здійснюється тісне співробітництво між академічною наукою, підприємцями, місцевими і центральними органами влади;
- в) юридична особа або об'єднання на підставі договору про спільну діяльність юридичних осіб (учасників), головною метою яких є діяльність щодо виконання інвестиційних та інноваційних проєктів, виробничого впровадження наукомістких розробок, високих технологій та конкурентоспроможної на світових ринках продукції.

**Тест 3. Інноваційні процеси — це:**

- а) вдосконалені конкурентоздатні технології, а також організаційно-технічні рішення виробничого характеру, що істотно поліпшують структуру й якість виробництва;

- б) комплекс необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту або інноваційної продукції;
- в) сукупність прогресивних та якісно нових змін на підприємствах, що безперервно виникають у часі й просторі, й охоплюють весь комплекс відносин виробництва і споживання та представляють собою період від зародження ідеї до її комерційної реалізації.

**Тест 4.** За своїм характером інноваційні процеси поділяються на види:

- а) технічні;
- б) організаційні;
- в) матеріальні;
- г) економічні;
- д) соціальні;
- е) юридичні.

**Тест 5.** Шляхами розвитку НТП є:

- а) еволюційний розвиток;
- б) революційний розвиток;
- в) соціальний розвиток.

### ЗАДАЧІ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗКУ

#### Задача 1.

За річним планом передбачено проведення організаційно-технічних заходів, які підвищують випуск продукції з 10000 до 14000 т на рік та зменшують витрати на виготовлення 1 т продукції з 65 до 55 грн. Захід упроваджується з 1 січня планового року. Гуртова ціна на одиницю продукції становить 80 грн, а капітальні витрати – 67 тис. грн.

Визначити коефіцієнт ефективності та строк окупності заходу.

#### Задача 2.

Підприємство придбало новий токарний напівавтомат вартістю 45200 грн, який щороку випускатиме 60500 виробів. Ціна одного виробу – 2,5 грн, поточні витрати на його виробництво становитимуть 2,2 грн. Нормативний термін служби токарного напівавтомата 7 років.

Обчислити економічний ефект від використання у виробництві нового токарного напівавтомата.

#### Задача 3.

За даними, наведеними в таблиці, визначити економічний ефект від освоєння машинобудівним заводом виробництва нових видів автотранспорту, які він планує випускати протягом шести років.

Показники	
Річний обсяг випуску автотранспорту, шт	1230
Витрати на виготовлення навантажувача, грн	10000
Гуртова ціна машини, грн	11300
Податковий прибуток, тис. грн	650

**Задача 4.**

Фабрика хутряних виробів придбала п'ять нових швейних багатоопераційних машин вартістю 9600 грн кожна. За рік на кожній із машин можна обробити 750 виробів. Ціна виробу становитиме 2940 грн, а витрати на його виробництво – 2340 грн.

Технічною документацією передбачений строк служби машин такого класу 7 років.

Визначити економічний ефект від експлуатації нових швейних машин.

**Задача 5.**

Здійснення реконструкції заводу та впровадження нової технології дає змогу збільшити випуск виробів, знизити витрати на їх виробництво та підвищити продуктивність праці.

Вихідні дані	До реконструкції	Після реконструкції
Річний випуск виробів, тис. шт.	50	75
Ціна одного виробу, грн	350	350
Витрати на виготовлення виробу, грн	280	250
Капітальні вкладення, млн. грн	20	28,1
Чисельність робітників, чол.	4000	4200

Матеріальні витрати на один виріб знизяться на 10% і будуть становити 75% у структурі витрат. Нормативний коефіцієнт ефективності – 0,13.

Визначити:

- 1) приріст випуску продукції по заводу;
- 2) приріст продуктивності праці;
- 3) кількість умовно вивільнених робітників;
- 4) приріст прибутку підприємства;
- 5) економію матеріальних витрат;
- 6) економію капітальних вкладень;
- 7) річний економічний ефект;
- 8) доцільність здійснення реконструкції та впровадження нової технології.

# ТЕМА 10 ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНА БАЗА ВИРОБНИЦТВА

- ПЛАН**
- 10.1. Поняття та характеристика техніко-технологічної бази виробництва
  - 10.2. Технічний розвиток виробництва
  - 10.3. Поняття, види й чинники формування виробничої потужності підприємства
  - 10.4. Механізм розрахунку виробничої потужності підприємства та визначення рівня її використання
  - 10.5. Визначення максимально можливого випуску продукції за наявної потужності

<b>КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ</b>	
✓ Баланс виробничої потужності	✓ Поточна потужність підприємства
✓ Виробнича потужність підприємства	✓ Провідні виробничі підрозділи
✓ Вихідна виробнича потужність	✓ Проектна виробнича потужність
✓ “Вузьке місце”	✓ Режимний або номінальний фонд робочого часу
✓ Вхідна виробнича потужність	✓ Рівень механізації та автоматизації виробництва
✓ Ефективна виробнича потужність	✓ Рівень прогресивності технології
✓ Завантаження устаткування	✓ Середньорічна виробнича потужність
✓ Календарний фонд часу	✓ Ступінь технічної оснащеності праці
✓ Коефіцієнт виробничої потужності	✓ Техніко-технологічна база підприємства
✓ Коефіцієнт суміжності	✓ Технічний рівень устаткування
✓ Перспективна виробнича потужність	✓ Технічний розвиток виробництва
✓ План технічного розвитку підприємства	✓ Форми технічного розвитку
✓ Плановий (ефективний, корисний) фонд робочого часу	

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Закон України “Про інноваційну діяльність” від 4 липня 2002 року №40-IV.
2. Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18 вересня 1991 року №1560-XII.

## 10.1. Поняття та характеристика техніко-технологічної бази виробництва

*Техніко-технологічна база підприємства* – системна сукупність найактивніших елементів виробництва, яка визначає технологічний спосіб одержання продукції (виконання робіт, надання послуг), що здійснюється за допомогою машинної техніки (устаткування, приладів, апаратів), різноманітних транспортних, передавальних, діагностичних та інформаційних засобів, організованих у технологічні системи виробничих підрозділів і підприємства в цілому.

*Техніко-технологічну базу підприємства* можна охарактеризувати також як кількісну та якісну сукупність складових частин матеріально-технічної бази, що забезпечує виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг) і визначає рівень розвитку всіх елементів процесу виробництва.

Техніко-технологічна база включає такі сторони виробництва, як *технологічну та технічну*.

*Технологічна складова* характеризує технологічні процеси і містить:

- операції з видобутку, обробки, переміщення, складування, контролю та інших складових частин виробничого процесу;
- сукупність способів і прийомів переробки ресурсів та одержання готової продукції;
- комплекс технологічної документації загального і спеціального призначення.

*Технічна складова містить:*

- енергетичну базу;
- виробничі машини й устаткування та транспортні засоби;
- технічну базу інформаційних процесів.

Техніко-технологічна база відрізняється від основних засобів виробництва. До її технічної складової входять тільки ті види знарядь і засобів праці, які беруть безпосередню участь у реалізації виробничих технологій. Це дає можливість:

- 1) виділяти особливі сукупні характеристики, що впливають з об'єктивно необхідного техніко-технологічного розвитку виробництва;
- 2) виявляти взаємозв'язки, пріоритети, чинники і способи оновлення та підвищення ефективності системного функціонування технологічних процесів і відповідної виробничої техніки.

На підприємствах виробничої сфери існують певні тенденції розвитку їх техніко-технологічної бази, які необхідно враховувати при формуванні технічного базису підприємства. Ці *тенденції полягають у:*

- підвищенні наукомісткості засобів праці;
- розширенні масштабів застосування сучасного мікроелектронного устаткування;
- перетворенні засобів праці на технічну цілісність більш високого рівня;
- трансформації техніко-технологічних засобів у більш універсальні системи;
- значному підвищенні ступеня автоматизації техніки й технічних систем.

## 10.2. Технічний розвиток виробництва

*Технічний розвиток* виробництва відображає процес формування та вдосконалення техніко-технологічної бази підприємств, що має бути постійно зорієнтованим на кінцеві результати його виробничо-господарської, комерційної чи іншої діяльності [25].

Технічний розвиток охоплює різноманітні форми, які повинні відображати відповідні стадії процесу розвитку виробничого потенціалу і забезпечувати просте й розширене відтворення необоротних активів підприємства. Із сукупності *форм технічного розвитку* доцільно виділити такі, що характеризують, з одного боку, підтримування техніко-технологічної бази підприємств, а з другого — її безпосередній розвиток через вдосконалення й нарощування виробництва.

1. *Підтримування техніко-технологічної бази здійснюються шляхом:*
  - капітального ремонту устаткування;
  - заміни спрацьованого устаткування новим такого ж технічного рівня;
  - технічного доозброєння підприємства.
2. *Розвиток техніко-технологічної бази включає:*
  - модернізацію;
  - реконструкцію;
  - технічне переозброєння;
  - розширення;
  - нове будівництво.

*Основні показники технологічного рівня підприємства групуються за наступними ознаками:*

1. *Ступінь технічної оснащеності праці* (фондоозброєність та енергоозброєність праці).
2. *Рівень прогресивності технології* (структура технологічних процесів за трудомісткістю; частка нових технологій за обсягом або трудомісткістю

продукції; середній вік застосовуваних технологічних процесів; коефіцієнт використання сировини і матеріалів; енергомісткість продукції).

3. **Технічний рівень устаткування** (продуктивність (потужність); надійність і довговічність; питома металомісткість; середній строк експлуатації; частка прогресивних видів обладнання в загальній кількості; частка технічно та економічно застарілого обладнання в загальному парку).
4. **Рівень механізації та автоматизації виробництва** (ступінь охоплення робіт механізованою працею; частка обсягу продукції, що виробляється за допомогою автоматизованих засобів праці).

Для поглиблення аналітичної оцінки рівня технічного розвитку підприємства застосовуються також інші показники, а саме:

- механоозбросність праці (відношення середньорічної вартості машин та устаткування до кількості робітників у найзавантаженішій зміні);
- коефіцієнт фізичного спрацювання устаткування;
- коефіцієнт технологічної оснащеності виробництва (кількість застосовуваних пристроїв, оснастки та інструментів у розрахунку на одну оригінальну деталь кінцевого виробу);
- рівень утилізації відходів виробництва;
- рівень забруднення природного середовища;
- збільшення обсягу екологічно чистої продукції.

**Процес економічного управління технічним розвитком підприємства включає такі основні етапи:**

- *встановлення цілей* – визначення та ранжування пріоритетів;
- *підготовчий* – аналіз виробничих умов, підготовка прогнозної інформації;
- *варіантний вибір рішень* – розробка, вибір критерію та оцінка ефективності можливих варіантів;
- *програмування (планування) робіт* – узгодження вибраних і прийнятих рішень, їх інтегрування в єдиний комплекс заходів у межах програми технічного розвитку підприємства на найближчу та віддалену перспективу;
- *супроводження реалізації програми* – контроль за виконанням передбачених програмою заходів, проведення необхідного коригування програм.

**Цілі та пріоритети технічного розвитку** треба визначати згідно із загальною стратегією підприємства на тому чи іншому етапі його функціонування. Конкретні стратегічні напрями технічного розвитку можуть бути пов'язані з розв'язанням таких проблем:

- підвищення якості виготовлення продукції, забезпечення її конкурентоспроможності на світовому й вітчизняному ринках;
- розробка й широке впровадження ресурсозбережних (насамперед енергозбережних) технологій;
- скорочення до максимально можливого рівня витрат ручної праці, поліпшення її умов і безпеки;
- здійснення всебічної екологізації виробництва згідно із сучасними вимогами до охорони навколишнього середовища.

У процесі економічного управління технічним розвитком підприємства одним із головних завдань є розробка і здійснення програм (планів) технічного розвитку.

*Типовий зміст плану технічного розвитку підприємства* включає такі розділи:

#### *Розділ I. Науково-дослідні і проектно-конструкторські роботи.*

Цей розділ включає дослідження і розробку за певною тематикою з визначенням для кожної теми:

- 1) мети дослідження (розробки);
- 2) місця впровадження результатів;
- 3) головного виконавця і співвиконавців;
- 4) строки початку та закінчення роботи;
- 5) кошторисної вартості;
- 6) очікуваних результатів.

#### *Розділ II. Створення й освоєння нових видів продукції і підвищення якості тих, що виготовляються.*

Основний зміст цього розділу:

- 1) створення та освоєння випуску нових видів продукції;
- 2) організація виробництва за ліцензіями або продукції, створеної іншими організаціями;
- 3) розробка нових стандартів (технічних умов) складання карт технічного рівня власних виробів;
- 4) сертифікація продукції;
- 5) зняття з виробництва застарілих видів продукції.

#### *Розділ III. Впровадження прогресивної технології, модернізація й автоматизація виробничих процесів.*

В цьому розділі розглядаються:

- 1) розробка та застосування нових технологій;
- 2) впровадження нових видів устаткування й інструменту;
- 3) капітальний ремонт і модернізація устаткування;
- 4) механізація ручної праці;
- 5) автоматизація виробництва і процесів управління.



*Розділ IV. Зведені результати здійснення заходів технічного розвитку.*

Планування зведених результатів здійснюється:

а) *за окремими напрямками технічного розвитку:*

- 1) зниження матеріальних витрат і собівартості товарної продукції;
- 2) приріст виробничої потужності підприємства;
- 3) відносне вивільнення працівників.

б) *для всієї сукупності заходів:*

- 1) загальні витрати і результати;
- 2) динаміка основних техніко–економічних показників.

### **10.3. Поняття, види та чинники формування виробничої потужності підприємства**

*Виробнича потужність підприємства* — це максимально можливий випуск продукції необхідної якості в передбаченій номенклатурі, за певний час (зміну, добу, місяць, рік) при повному завантаженні обладнання та виробничих площ у прийнятому режимі роботи з урахуванням застосування передової технології, організації виробництва і праці.

Обґрунтування виробничої програми виробничою потужністю проходить *два етапи:*

1. Визначення максимального обсягу випуску виробів, який має бути забезпечений наявною виробничою потужністю підприємства.
2. Обчислення необхідної кількості введення в дію нових (додаткових) потужностей за рахунок технічного переозброєння або розширення підприємства.

*Виробнича потужність визначається різними вимірниками:*

- натуральними;
- умовно–натуральними;
- у багатомономенклатурних виробництвах — вартісним вимірником.

При обчисленні потужності для визначення обсягу однорідної продукції використовуються натуральні показники — штуки, метри квадратні, метри кубічні, тонни, погонні метри й інші. Однак вони не дають змогу при визначенні потужності підприємства (ділянки, агрегату) порівнювати й аналізувати виробництво виробів за складністю й трудомісткістю. Тому, з метою спрощення розрахунку виробничої потужності при широкій номенклатурі продукції, що випускається підприємством, продукція різних найменувань поєднується в групи за ознакою конструктивної, технологічної та іншої подібності. Кожна така група приводиться за трудомісткістю до базового виробу–представника, тобто до умовно–натуральних показників.

Виріб-представник може мати найбільшу питому вагу за кількістю і трудомісткістю (хоча це не обов'язково). Застосування умовно-натуральних показників дозволяє привести усі види однорідної продукції з різними характеристиками до одного виду, взятого за базу. Для цього використовуються перевідні коефіцієнти, що відображають трудомісткість та складність виготовлюваної продукції.

*Розрізняють наступні види потужності: перспективну, проектну, ефективну, резервну та поточну (фактично досягнута, діючу).*

*Перспективна виробнича потужність* відображає очікувані зміни номенклатури продукції, технології й організації виробництва, закладені в плановому періоді (в перспективі).

*Проектна виробнича потужність* являє собою величину можливо-го випуску продукції умовної номенклатури за одиницю часу, задану при проектуванні чи реконструкції виробничої одиниці. Вона є фіксованою величиною, тому що розрахована на постійну умовну номенклатуру і постійний режим роботи. За період проектування (1–2 роки), будівництва (2–5 років) і освоєння потужності (1–2 роки) значно змінюється номенклатура продукції, що випускається, а також ряд технологічних характеристик устаткування. Тому в певний час проектна потужність перестас відображати дійсні можливості підприємства. Вона буде оптимальною за умови, що обсяг, склад і структура запроєктованої продукції відповідають обсягу, складу та структурі попиту на цю продукцію.

*Ефективна виробнича потужність* характеризується тим, що в конкурентних реальних умовах може забезпечити отримання максимального прибутку. Вона менша або дорівнює проектній. Наприклад, на підприємстві є технологічна лінія з випуску продукції, яка не користується попитом. В цій ситуації таку технологічну лінію краще не включати в роботу, тоді підприємство отримає певну економію матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

*Резервна виробнича потужність* створюється у певних галузях національної економіки (газовій, транспортній, харчовій тощо) для виконання цільових завдань в екстремальних ситуаціях для покриття так званих "пікових" та сезонних навантажень.

*Поточна (фактично досягнута, діюча) потужність підприємства* (цеху, лінії, агрегату) визначається періодично у зв'язку зі зміною умов виробництва (номенклатури і структури трудомісткості продукції) або перевищенням проектних показників.

Отже, вона має динамічний характер і змінюється відповідно до організаційно-технічного розвитку виробництва. Тому її характеризують такі *показники*:

- потужність на початок розрахункового періоду (вхідна);
- потужність на кінець розрахункового періоду (вихідна);
- середньорічна потужність.

При визначенні **вхідної виробничої потужності** враховуються:

- проведення заходів щодо ліквідації “вузьких місць” протягом планового року;
- збільшення кількості устаткування чи заміна його на більш продуктивне;
- перерозподіл робіт між окремими групами устаткування та між виробничими підрозділами;
- можливість збільшення змінності роботи устаткування чи ділянок, що лімітують випуск продукції.

Під “**вузьким місцем**” розуміють невідповідність потужностей окремих цехів, дільниць, груп устаткування потужностям відповідних підрозділів, тобто це підрозділи, чи групи устаткування, пропускна спроможність яких найменша в порівнянні з виробничими можливостями інших ланок технологічного процесу.

**Вихідна потужність** підприємства визначається з урахуванням:

- намічених при визначенні вхідної потужності заходів щодо ліквідації “вузьких місць”;
- введення в дію нових потужностей, у тому числі за рахунок розширення, реконструкції, модернізації, автоматизації, а також за рахунок здійснення заходів щодо підвищення ефективності виробництва.

**Вихідна виробнича потужність** у вартісному виразі ( $Vn_{вих}$ ), обчислюється за формулою:

$$Vn_{вих} = Fv_{вх} + Vn_{вв} - Vn_{вив}$$

де  $Vn_{вх}$  – виробнича потужність на початок періоду, грн;

$Vn_{вв}$  – введена в календарному періоді виробнича потужність, грн;

$Vn_{вив}$  – виведена за календарний період виробнича потужність, грн.

**Середньорічна виробнича потужність** ( $Vn_{сер.р.}$ ) підприємства (цеху) обчислюється за формулою:

$$Vn_{сер.р.} = Vn_{вх} + Vn_{вв} \times \frac{\kappa}{12} - Vn_{вив} \times \frac{12 - \kappa}{12},$$

де  $\kappa$  – кількість місяців експлуатації обладнання з певною потужністю протягом року.



**Приклад.** На початок року виробнича потужність підприємства становила 4000 од. У березні виведене обладнання виробничою

потужністю 100 од., у липні – 200 од. У квітні ввели в експлуатацію потужність на 200 одиниць, у серпні – на 400 одиниць.

Середньорічна виробнича потужність становитиме:

$$\begin{aligned} Vn_{сер р} &= 400 + \left(200 \times \frac{9}{12} + 400 \times \frac{5}{12}\right) - \left(100 \times \frac{12-3}{12} + 200 \times \frac{12-7}{12}\right) = \\ &= 4000 + 317 - 158 = 4159 \text{ од.} \end{aligned}$$

**При формуванні виробничої потужності приймаються до уваги наступні чинники:**

- номенклатура, асортимент та якість продукції, що виготовляється,
- структура і обсяг основних засобів,
- якісний склад обладнання, рівень фізичного і морального зносу;
- передові технічні нормативи продуктивності обладнання, використання площ, трудомісткість виробів, вихід продукції із сировини;
- прогресивність технологічних процесів;
- режим роботи підприємства;
- ступінь спеціалізації;
- рівень організації виробництва та праці,
- якість сировини і ритмічність поставок,
- фонд робочого часу обладнання

Вихідні дані та послідовність розрахунків, за якими визначається виробнича потужність підприємства, наведені на рис. 10.1. Розрахунки виконуються технологічними й економічними службами підприємства. Виробничі підрозділи, які за виробничою потужністю нижчі від рівня провідних підрозділів, повинні розглядатися як “вузькі місця”, за якими необхідно розробити й впровадити технічні й організаційні заходи, які дадуть змогу довести їх пропускну спроможність до рівня провідних підрозділів підприємства. Може бути вжито заходів щодо заміни устаткування, технології, збільшення змінності роботи на окремих дільницях

До розрахунків виробничої потужності підприємства входять як встановлене, так і невстановлене устаткування, яке є на підприємстві (крім резервного). Крім того, виробнича потужність розраховується виходячи із максимально можливого річного часу роботи устаткування та використання виробничих площ

**Розрізняють календарний, режимний (номінальний) і плановий (ефективний, корисний) фонди часу.**

**Календарний фонд часу** ( $\Phi_k$ ) виробничого обладнання є базою для розрахунку інших видів фонду робочого часу і визначається як добуток числа днів у певному календарному періоді ( $D_k$ ) на число годин роботи на добу ( $t$ ).

$$\Phi_k = D_k \times t.$$

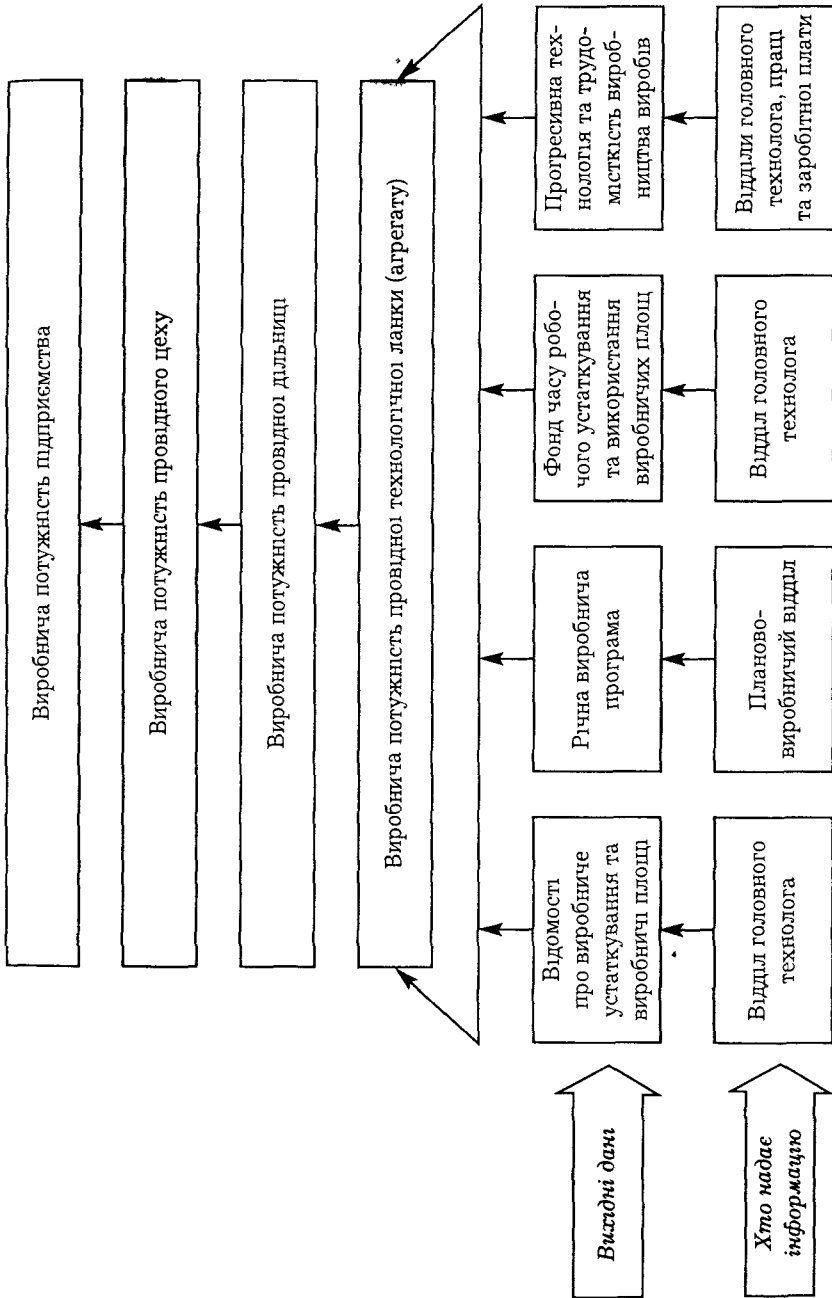


Рис. 10.1. Вихідні дані та послідовність розрахунків виробничих потужностей підприємства



**Приклад.** На період одного року при однозмінній роботі з тривалістю зміни 8 годин календарний фонд часу складає  $365 \times 8 = 2920$ , а при 2-змінній —  $365 \times (8 \times 2) = 5840$  годин.

**Режимний, або номінальний, фонд робочого часу** ( $\Phi_p$ ) машини (агрегату) залежить від числа календарних днів ( $D_k$ ) і числа неробочих днів ( $D_n$ ) на рік, а також від прийнятого на підприємстві режиму змінності роботи на добу:

$$\Phi_p = (D_k - D_n) \times t,$$

де  $t$  — середнє число годин роботи машини на добу в робочі дні по прийнятому режиму змінності та з врахуванням скороченої тривалості зміни в передвихідні та передсвяткові дні, або:

$$\Phi_p = [(D_k - D_c) \times t_z - D_{cn} \times t_{cn}] \times n_z,$$

де  $D_c$  — число вихідних і святкових днів у розрахунковому періоді;

$t_z$  — тривалість робочої зміни, годин;

$D_{cn}$  — число передвихідних (передсвяткових) днів із скороченою тривалістю робочої зміни;

$t_{cn}$  — час, на який скорочена тривалість робочої зміни в передсвяткові та передвихідні дні, год;

$n_z$  — режим змінності роботи підприємства (1, 2, 3 зміни).



**Приклад.** При 5-денному робочому тижні та 8-годинному робочому дні (1 зміна) річний номінальний фонд становить:  $(365 - 53 - 52) \times 8 = 2080$  год, а при 6-денній роботі та 8-годинному робочому дні (1 зміна) —  $(365 - 53) \times 8 = 312 \times 8 = 2496$  год.

**Плановий (ефективний, корисний) фонд робочого часу** обладнання рівний різниці між режимним (номінальним) фондом ( $\Phi_p$ ) і сумою витрат часу на ремонт, налагодження, переналагодження цього обладнання протягом планового періоду:

$$\Phi_n = \Phi_p - (T_{tn} + T_{tp});$$

$$\Phi_n = \Phi_p \times \left( 1 - \frac{t_p + t_n}{100\%} \right),$$

де  $T_{tp}$ ,  $t_p$  — витрати часу на ремонт даного обладнання відповідно в годинах та відсотках до режимного фонду;

$T_{tn}$ ,  $t_n$  — витрати часу на налагодження, переналагодження обладнання відповідно в годинах та відсотках до режимного фонду.

Він використовується в розрахунках виробничої потужності, але не при плануванні випуску продукції.



**Приклад.** Номінальний фонд робочого часу при однозмінній роботі дорівнює 2080 годин, заплановані витрати часу на ремонт, налагодження та переналагодження обладнання становить 10% номінального фонду часу.

Тоді корисний (ефективний, плановий) фонд робочого часу буде становити 1872 години:

$$\Phi_n = 2080 \times \left(1 - \frac{10}{100\%}\right) = 2080 \times 0,9 = 1872 \text{ год.}$$

#### 10.4. Механізм розрахунку виробничої потужності підприємства та визначення рівня її використання

Для розрахунку виробничої потужності підприємства необхідно мати наступні дані:

- 1) корисний фонд робочого часу одиниці обладнання;
- 2) кількість одиниць обладнання;
- 3) продуктивність обладнання;
- 4) трудомісткість виробничої програми;
- 5) досягнутий коефіцієнт виконання норм виробітку.

**Виробнича потужність підприємства** визначається за потужністю провідних цехів, дільниць, поточних ліній, верстатів (агрегатів) з врахуванням заходів щодо ліквідації “вузьких місць” та можливої кооперації виробництва.

До **провідних** належать ті виробничі підрозділи підприємства, які виконують головні технологічні процеси (операції) і мають вирішальне значення для забезпечення випуску профільних видів продукції.

Виробничу потужність підприємства визначають за всією номенклатурою профільної продукції. При цьому проводять можливе звуження номенклатури, об'єднуючи окремі вироби в групи за конструктивно-технологічною єдністю з визначенням для кожної з них базового представника. Решту виробів даної групи приводять до характеристик трудомісткості.

Якщо підприємство випускає декілька видів продукції, то виробнича потужність визначається окремо для кожного виду виробів.

**У розрахунку виробничої потужності підприємства входять:**

- а) усе діюче і недіюче через несправність, ремонт та модернізацію устаткування основних виробничих цехів;
- б) устаткування, що перебуває на складі і має бути введено в експлуатацію в основних цехах протягом розрахункового періоду;
- в) понаднормативне резервне устаткування;

г) понаднормативне устаткування допоміжних цехів, якщо воно аналогічне технологічному устаткуванню основних цехів.

Виробничу потужність підприємства треба обчислювати за технічними або проектними нормами продуктивності устаткування, використання виробничих площ і трудомісткості виробів, нормами виходу продукції з урахуванням застосування прогресивної технології та досконалої організації виробництва. За браком таких норм можна використовувати власні розрахункові технічні норми, які враховують прогресивні досягнення значної кількості (20–25%) робітників однакових професій і ланок виробництва.

*Для розрахунків виробничої потужності підприємства* береться максимально можливий річний фонд часу (кількість годин) роботи устаткування. *На підприємствах із безперервним процесом виробництва* таким максимально можливим фондом часу роботи устаткування є календарний фонд (8760 годин на рік) за мінусом часу, необхідного для проведення ремонтів і технологічних зупинок устаткування.

*Для підприємства з дискретним процесом виробництва* фонд часу роботи устаткування визначають виходячи з фактичного режиму роботи основних цехів та встановленої тривалості змін у годинах із відрахування часу на проведення ремонтів устаткування, вихідних і святкових днів. *У сезонних виробництвах* фонд часу роботи устаткування регламентується встановленим режимом роботи підприємства (за технічним проектом) з урахуванням забезпечення оптимальної кількості днів роботи окремих технологічних цехів (ліній).

Розрахунок виробничої потужності підприємства має проводитися в такій послідовності: агрегати з групи технологічного обладнання – виробничі дільниці – цехи (корпуси, виробництва) – підприємство в цілому.

*У загальному вигляді виробнича потужність* ( $Vn_i$ ) провідного цеху, дільниці або групи технологічного устаткування з виготовлення однорідної продукції може бути визначена за однією з таких формул:

$$Vn_i = P_g \times \Phi_n \times KU_c,$$

$$Vn_i = \Phi_n \times \frac{KU_c}{T_p},$$

де  $Vn_i$  – потужність  $i$ -го виробничого підрозділу підприємства, одиниць продукції;

$P_g$  – продуктивність устаткування у відповідних одиницях виміру продукції за годину;

$\Phi_n$  – ефективний (плановий, корисний) річний фонд часу роботи одиниці устаткування, год;



$KУ_c$  – середньорічна кількість устаткування;

$T_p$  – трудомісткість виготовлення одиниці продукції з урахуванням коефіцієнта виконання норм, яка визначається за такою формулою:

$$T_p = \frac{t_o}{K_{сн}}$$

де  $t_o$  – норма часу на виготовлення одиниці продукції (годин);

$K_{сн}$  – коефіцієнт виконання норм часу.

Інакше потужність можна визначити за такою формулою:

$$Bn_i = \frac{\Phi_n \times KУ_c \times K_{сн}}{t_o}$$

Розраховується також технологічна спроможність (потужність) решти виробничих ланок підприємства (поряд із провідними цехами чи дільницями). Такі розрахунки необхідні для виявлення невідповідності між потенційними можливостями з випуску продукції (надання послуг) окремих виробничих підрозділів та забезпечення узгодженої технологічної пропорційності між взаємопов'язаними виробничими ланками. *Ступінь відповідності потужностей різних структурних підрозділів підприємства* визначають через розрахунок і порівняння *коефіцієнтів суміжності*, які характеризують співвідношення потужностей провідного підрозділу та решти виробничих ланок.

Виробнича потужність залежить від характеру підприємств, цехів, рівня їх спеціалізації, якими визначається організаційний тип виробництва.

На *неперервно-потокових лініях*, а також на конвеєрі потужність визначається за формулою:

$$R_n = \frac{\Phi_n}{r}$$

де  $r$  – такт робочої лінії чи конвеєра.

В *умовах потоково-масового виробництва* при вузькій спеціалізації робочих місць визначається потужність групи робочих місць, які виконують цю операцію при обробці конкретної деталі. В даних умовах потужність розраховується за такою формулою:

$$Bn = \frac{\Phi_n \times PM}{T_p}$$

В *умовах серійного виробництва* розрахунок виробничої потужності ускладнюється тим, що за кожним робочим місцем закріплюється велика кількість деталеоперацій. Як вимірник виробничої потужності використовується типовий виріб-представник:

$$Bn = \frac{\Phi_n \times KУс}{T_{p.np}},$$

де  $T_{p.np}$  – технічно розрахована норма часу на обробку комплекту деталей виробу-представника на даній групі устаткування.

**В умовах серійного виробництва з широкою номенклатурою** випуску виробів, а також у одиничному та дрібносерійному виробництві розрахунок виробничої потужності ведеться у такій послідовності:

а) визначається **трудомісткість обробки виробів** і усієї виробничої програми за групами устаткування:

$$T_N = \sum_{i=1}^n \frac{(t_0 \times N_i)}{K_{в.н.}},$$

де  $T_N$  – трудомісткість виробничої програми (години);

$N_i$  – кількість продукції за виробничою програмою, натур. од.;

б) **розраховується ефективний фонд часу роботи** за групами устаткування, що взаємозамінюються, тобто визначається пропускна спроможність устаткування:

$$\Pi_{спр} = \Phi_n \times KУс,$$

де  $\Pi_{спр}$  – пропускна спроможність устаткування, верстато-годин;

в) **ефективний фонд часу за кожною групою устаткування ділять на** трудомісткість програми за певним видом робіт і визначають **коефіцієнт виробничої потужності цеху чи дільниці** ( $K_{потуж}$ ):

$$K_{потуж} = \frac{\Pi_{спр.}}{T_N}.$$

**Коефіцієнт виробничої потужності** – це співвідношення пропускної спроможності групи устаткування та трудомісткості її виробничої програми;

г) **за провідною групою устаткування встановлюють коефіцієнт виробничої потужності цеху (дільниці) і проєктують заходи щодо розширення “вузьких місць”;**

д) **визначають потужність цеху, підприємства у натуральному вимірнику шляхом множення кількості виробів за програмою на прийнятий коефіцієнт виробничої потужності:**

$$Bn_{ц} = N \times K_{потуж}.$$

**Коефіцієнт завантаження устаткування** ( $K_{з.у.}$ ) визначається так:

$$K_{з.у.} = \frac{1}{K_{потуж}},$$

тобто

$$K_{3y} = \frac{T_N}{\Pi_{спр}}$$

При  $K_{3y} = 1$  – устаткування використовується повністю; при  $K_{3y} > 1$  – устаткування перевантажене; при  $K_{3y} < 1$  – устаткування недовантажене.

Після розрахунку виробничих потужностей усіх цехів будується *діаграма потужності підприємства*, в якій за кожним цехом визначається резерв потужності чи її недостатність (“вузькі місця”) щодо провідного цеху підприємства.

У практиці господарювання рівень використання виробничої потужності діючого підприємства визначається двома показниками:

- 1) *коефіцієнтом освоєння проектної потужності* (співвідношення величини поточної і проектної потужності);
- 2) *коефіцієнтом використання поточної потужності* (співвідношення річного випуску продукції та її планової середньорічної величини).

Способи ефективного використання виробничих потужностей такі самі, як і використання основних засобів підприємства.

### **10.5. Визначення максимально можливого випуску продукції за наявної потужності**

Проведені розрахунки наявної виробничої потужності підприємства дають змогу визначити обсяг випуску продукції, який буде забезпечений діючими виробничими потужностями. Максимально можливий випуск продукції може бути досягнутим з урахуванням змін ряду чинників, наприклад, зменшення простоїв устаткування, підвищенням коефіцієнта змінності його роботи, удосконаленням організації виробництва, впровадженням технічних заходів тощо. Приріст потужності за рахунок організаційно-технічних заходів, тобто внутрішньовиробничих резервів, не завжди може забезпечити випуск запланованого обсягу продукції. Тому виникає потреба у визначенні та введенні в дію нових (додаткових) потужностей за рахунок технічного переозброєння, реконструкції або розширення підприємства.

Встановлене у виробничій програмі завдання з обсягу виробництва продукції може бути досягнуте за умови забезпеченості необхідною кількістю ресурсів.

*Механізм розрахунку виробничої програми* (плану виробництва продукції) та її обґрунтування виробничою потужністю у спрощеному вигляді може бути зведений до таких процедур:

1. *Аналізується портфель замовлень.*
2. *Проводиться перерахунок асортименту портфеля замовлень на один вид продукції, який прийнятий як виріб-представник. Коефіцієнт перерахунку визначається як співвідношення трудомісткості кожного типорозміру продукції на трудомісткість виробу-представника.*
3. *Аналізується використання середньорічної виробничої потужності у звітному періоді. У процесі аналізу визначається:*
  - досягнутий рівень використання виробничої потужності;
  - рівень прогресивності техніки та технології, що використовуються;
  - досягнутий рівень організації виробництва та праці на підприємстві;
  - чи достатньо потужностей для виконання обсягу продажу на плановий рік.

Розрахунок рівня використання потужностей проводиться в натуральному та вартісному виразі. Якщо проект виробничої програми не забезпечує достатнього завантаження виробничих потужностей, необхідно шукати додаткові можливості збільшення обсягу продажу та довантаження виробничих потужностей за рахунок додаткових замовлень. Якщо план продажу перевищує виробничу потужність, то з метою збереження покупців та клієнтів необхідно провести комплекс заходів щодо ліквідації “вузьких місць” та збільшення виробничої потужності.

4. *Планується коефіцієнт використання виробничої потужності в плановому періоді.*
5. *Визначається можливий випуск продукції на основі діючих виробничих потужностей.* Виробнича потужність повинна розраховуватися в розрізі виробів-представників у натуральному і вартісному виразі. При розрахунку виробничої потужності за звітний рік потужність на початок звітного року береться за номенклатурою і асортиментом продукції попереднього року, а потужність на кінець звітного року (на початок планового періоду) – за номенклатурою і асортиментом продукції звітного року.
6. *Проект виробничої програми порівнюється з виробничою потужністю щодо кожного виробу-представника, після досягнення балансу між виробничою потужністю та проектом програми дається економічна оцінка проекту плану виробництва.*

З метою повнішої ув'язки проекту виробничої програми і виробничої потужності підприємства розробляють *баланс виробничих потужностей*. В ньому відображають вхідну, вихідну і середньорічну потужність, а також введення і вибуття потужностей. На основі балансу виробничих потужностей та в ході його розробки здійснюється:

- уточнення можливостей виробничої потужності;

- визначення рівня забезпеченості виробничою потужністю програми робіт із підготовки виробництва нових виробів;
- визначення коефіцієнта використання виробничих потужностей;
- виявлення внутрішньовиробничих диспропорцій та можливостей їх усунення;
- визначення необхідності в інвестиціях для нарощування потужностей і ліквідації “вузьких місць”;
- визначення потреби в обладнанні або виявлення надлишків обладнання;
- пошук найефективніших варіантів спеціалізації та кооперування.

**Баланс виробничої потужності** за видами продукції на кінець розрахункового року визначається як сума потужності на початок року та її приросту за мінусом вибуття.

*Розрахунок балансу виробничої потужності може здійснюватися для кожного виду профільюючої продукції за такою структурою:*

**Розділ 1. Потужність на початок розрахункового періоду:**

- найменування продукції;
- одиниця виміру;
- код продукції;
- потужність за проектом або розрахунком;
- потужність на кінець базового періоду.

**Розділ 2. Збільшення потужності в розрахунковому періоді:**

- приріст потужності – всього;
- приріст потужності за рахунок:
  - а) введення в дію нових та розширення діючих;
  - б) реконструкції;
  - в) переозброєння і організаційно-технічних заходів, із них:
    - за рахунок зміни режиму роботи, збільшення змінності та годин роботи;
    - за рахунок зміни номенклатури продукції і зменшення трудомісткості;
  - г) отримання в лізинг, оренду від інших суб'єктів господарювання.

**Розділ 3. Зменшення потужності в розрахунковому періоді:**

- вибуття потужності – всього;
- вибуття потужностей у зв'язку із:
  - а) зміною номенклатури продукції або збільшенням її трудомісткості;
  - б) зміною режиму роботи, зменшенням змінності та годин роботи;
  - в) вибуттям через старіння, вичерпання запасів;
  - г) передачею в лізинг, оренду іншим суб'єктам господарювання.

**Розділ 4. Потужність на кінець розрахункового періоду:**

- потужність на кінець року;
- середньорічна потужність у розрахунковому році;
- випуск продукції або кількість переробної сировини в розрахунковому році;
- коефіцієнт використання середньорічної потужності в розрахунковому році.

Розрахунки виробничої потужності використовуються для обґрунтування виробничої програми потужністю підприємства, а також для складання балансу, який відображає зміни величини потужності протягом планового періоду і характеризує вихідну потужність ( $Vn_{вих}$ ):

$$Vn_{вих} = Vn_{вх} + Vn_{от} + Vn_p \mp Vn_n - Vn_{вв},$$

де  $Vn_{вх}$  — вхідна потужність підприємства, тобто потужність на початок планового періоду;

$Vn_{от}$  — збільшення потужності впродовж планового періоду внаслідок здійснення організаційно-технічних заходів;

$Vn_p$  — нарощування виробничої потужності шляхом реконструкції або розширення підприємства;

$Vn_n$  — збільшення “+” або зменшення “-” виробничої потужності у зв’язку зі змінами у номенклатурі та асортименті продукції, що виготовляється;

$Vn_{вв}$  — зменшення виробничої потужності внаслідок її вибуття, тобто виведення з експлуатації технічно застарілого та фізично спрацьованого устаткування.

**ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

1. Сутність і поняття техніко-технологічної бази підприємства.
2. Форми технічного розвитку виробництва.
3. Основні показники технологічного рівня підприємства та їх сутність.
4. Розробка плану технічного розвитку підприємства.
5. Поняття і види виробничої потужності підприємства.
6. Чинники формування виробничої потужності підприємства.
7. Розрахунок виробничої потужності підприємства.
8. Механізм розрахунку максимально можливого випуску продукції підприємством.
9. Показники рівня використання виробничої потужності діючого підприємства.
10. Визначення балансу виробничої потужності підприємства.

**ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ****ТЕСТИ ДО ТЕМИ 10**

**Тест 1.** Основними показниками технічного рівня підприємства є:

- а) ступінь технічної оснащеності праці;
- б) рівень продуктивності праці;
- в) рівень прогресивності технології;
- г) технічний рівень устаткування;
- д) рівень механізації й автоматизації виробництва;
- е) фондвіддача.

**Тест 2.** Розвиток техніко-технологічної бази підприємства **включає**:

- а) модернізацію;
- б) капітальний ремонт устаткування;
- в) технічне переозброєння;
- г) реконструкцію;
- д) розширення;
- е) технічне доозброєння підприємства.

**Тест 3.** Який вид потужності підприємства **визначається** періодично, у зв'язку зі зміною умов виробництва:

- а) проектна;
- б) поточна;
- в) резервна;
- г) ефективна;
- д) перспективна;
- е) діюча;
- ж) вхідна;
- з) вихідна.

**Тест 4.** Основними елементами, що визначають величину виробничої потужності підприємства, є:

- а) склад устаткування та його кількість;
- б) техніко-економічні показники використання машин і устаткування;
- в) фонд часу роботи устаткування;
- г) номенклатура продукції, що впливає на трудомісткість продукції при даному устаткуванні.

**Тест 5.** Процес економічного управління технічним розвитком підприємства **включає** етапи:

- а) встановлення цілей;
- б) підготовчий;

- в) кінцевий;
- г) варіантний вибір рішень;
- д) програмування робіт;
- е) супроводження реалізації програми;
- ж) аналіз виконання програми;
- з) пропозиції щодо вдосконалення технічного розвитку підприємства.

### ЗАДАЧІ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗКУ

#### Задача 1.

У цеху машинобудівного заводу “Прогрес” три групи верстатів: шліфувальні – 6 одиниць, стругальні – 14 одиниць, револьверні – 15 одиниць. Норма часу на обробку одиниці виробу в кожній групі верстатів відповідно: 0,7; 1,3 та 1,8 год.

Визначити виробничу потужність цеху, якщо відомо, що режим роботи двозмінний, тривалість зміни – 8 год, регламентовані простои устаткування становлять 6% від режимного фонду часу, число робочих днів у році – 251.

#### Задача 2.

Ткацька фабрика “Іскра” працює у дві зміни, тривалість зміни – 8 год, кількість ткацьких верстатів на початок року – 600. З 1 квітня встановлено 50 верстатів, а 1 серпня вибуло 40 верстатів. Число робочих днів у році – 260, плановий процент простоїв на ремонт верстата – 6, продуктивність одного верстата – 5 м тканини за годину, план випуску продукції – 11500 тис. м.

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

#### Задача 3.

На початок планового року виробнича потужність цеху становить 1750 шт. виробів. З 1 серпня в результаті виконання будівельних та монтажних робіт вводиться в дію додаткова потужність на 1450 виробів, у результаті модернізації устаткування й удосконалення технологічних процесів у жовтні вводиться потужність ще на 850 виробів. З 1 серпня в результаті зняття з виробництва застарілого устаткування ліквідується потужність на 980 виробів.

Визначити: вхідну, вихідну та середньорічну виробничу потужність.

#### Задача 4.

Виробнича потужність підприємства на початок планового року при заданій номенклатурі та структурі продукції становить 18,4 млн грн.



Протягом року планується приріст потужності за рахунок реконструкції на 1,5 млн грн з введенням 15 лютого і на 6 млн грн з 20 червня. Внаслідок зносу устаткування частка виробничих потужностей вибуває з 18 вересня на суму 1,5 млн грн та з 20 листопада — на суму 7 млн грн.

Визначити середньорічну та вихідну виробничу потужності підприємства.

#### Задача 5.

На спеціалізованій дільниці механічного цеху обробляються шестерні. Працює дільниця по 8 годин 259 робочих днів на рік. Із них 29 днів — зі скороченою тривалістю. На ремонт устаткування планується 6% номінального фонду часу.

Враховуючи дані, наведені в таблиці, визначити виробничу потужність дільниці

Найменування устаткування	Кількість устаткування, шт.	Норма часу на обробку шестерні, хв.	Середньопрогресивний коефіцієнт виконання норм виробітку
Фрезерне	10	21	1,17
Протяжне	5	14	1,0
Токарне	3	7	1,14
Шлфувальне	9	16	1,07

# ТЕМА 11 ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА

- ПЛАН**
- 11.1. Організація виробництва як форма забезпечення **ефективної** діяльності підприємства
  - 11.2. Формування та структура виробничого процесу
  - 11.3. Основні принципи організації виробничого процесу
  - 11.4. Організаційні типи виробництва та їх характеристика
  - 11.5. Виробничий цикл, його характеристика і структура
  - 11.6. Методи організації виробництва

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

- |                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| ✓ Автоматизовані процеси          | ✓ Організація виробництва                  |
| ✓ Виробнича діяльність            | ✓ Потокова лінія                           |
| ✓ Виробничий процес               | ✓ Потокове виробництво                     |
| ✓ Виробничий цикл                 | ✓ Принципи організації виробничого процесу |
| ✓ Коефіцієнт закріплення операцій | ✓ Ритм потокової лінії                     |
| ✓ Масове виробництво              | ✓ Структура виробничого циклу              |
| ✓ Метод організації виробництва   | ✓ Такт потокової лінії                     |
| ✓ Непотокове виробництво          | ✓ Темп потокової лінії                     |
| ✓ Одичне виробництво              | ✓ Технологічний процес                     |
| ✓ Операція                        | ✓ Технологічний цикл                       |
| ✓ Оптимальна партія предметів     | ✓ Тип виробництва                          |

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Закон України “Про інноваційну діяльність” від 4 липня 2002 року №40-IV.
2. Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18 вересня 1991 року №1560-XII.
3. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” від 16 січня 2003 року №433-IV.

## 11.1. Організація виробництва як форма забезпечення ефективної діяльності підприємства

Для будь-якого підприємства основою його функціонування є виробнича діяльність.

Під *виробничою діяльністю* розуміють сукупність цілеспрямованих процесів, що здійснюються людьми за допомогою засобів праці чи природних процесів, у результаті яких предмети праці змінюють свій склад, стан, форму отримують певні нові властивості та перетворюються в готову продукцію.

*До виробничої діяльності входять:*

- 1) *жива праця людей* як активна частина виробництва, що становить основу трудового процесу;
- 2) *предмети праці*, над якими працює людина для перетворення їх у проміжний чи кінцевий продукт із метою задоволення певних потреб споживачів;
- 3) *засоби праці* — частина засобів виробництва, за допомогою яких людина впливає на предмети праці.

*Організація виробництва* — це процес упорядкування, координації й оптимізації у просторі й часі науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт, освоєння та виготовлення продукції для задоволення потреб споживачів і отримання прибутку. Вона розглядає загальні закономірності організації виробничих систем, форми й методи здійснення виробничих процесів виготовлення конкурентоспроможної продукції при раціональному використанні трудових, матеріально-технічних та фінансових ресурсів.

Іншими словами, *організація виробництва* — це координація й оптимізація в часі та просторі всіх матеріальних і трудових елементів виробництва з метою досягнення у визначені терміни найефективнішого виробничого результату.

Організація виробництва базується на *технології виробничих процесів* — сукупності методів і засобів, при яких здійснюється перетворення матеріальних ресурсів, інформації та інших компонентів в кінцевий продукт. Технологія виробничих процесів реалізується за допомогою організації виробництва і фактично формує основу виробничої системи, зумовлюючи динаміку виробничого процесу.

*Організація виробництва розглядає і вирішує наступні завдання:*

1. Формування теоретичних основ організації виробничої діяльності підприємства.
2. Організацію процесів створення й освоєння випуску нової чи вдосконалення продукції, яку випускає підприємство.

### 3. Організацію виробничих процесів.

Вирішення поставлених завдань значною мірою забезпечить ефективне господарювання підприємства.

## 11.2. Формування та структура виробничого процесу

*Виробничий процес* — це сукупність взаємозв'язаних дій людей, засобів праці та природи, потрібних для цілеспрямованого, постадійного перетворення вихідної сировини та матеріалів у готову продукцію, яка призначена як для споживання, так і для подальшої переробки.

Таким чином, *основними елементами виробничого процесу є:*

- праця як свідома діяльність людини;
- предмети праці (служать для їх перетворення у готову продукцію);
- засоби праці (використовуються людиною для перетворення предметів праці у готову продукцію).

На сучасних підприємствах процес виробництва досить складний. Він поєднує велику кількість окремих процесів, які утворюють *структуру виробничого процесу*.

*Виробничі процеси на підприємстві залежно від їх ролі у виготовленні продукції поділяють на три види:*

1. *Основні* — процеси, що безпосередньо пов'язані з перетворенням предметів праці у готову продукцію. У результаті основних виробничих процесів випускається продукція, яка передбачена планом підприємства.
2. *Допоміжні* — процеси, які лише сприяють безперебійній роботі підприємства, але безпосередньої участі у виготовленні продукції не беруть.
3. *Обслуговуючі* — процеси, що створюють умови для здійснення основних та допоміжних процесів (транспортні та складські процеси).

Головна відмінність між основними та допоміжними процесами полягає в тому, що продукт, вироблений у результаті основного виробничого процесу, надходить на ринок, а продукт, отриманий під час допоміжного процесу, споживається в межах підприємства.

*Залежно від стадій виробничого циклу виробничі процеси поділяють на:*

1. *Підготовчі* — процеси, що призначені для виконання операцій підготовки живої праці, предметів і засобів праці до перетворення предметів праці в корисний (кінцевий) продукт.
2. *Перетворювальні* — процеси, під час яких відбувається переробка предметів праці (в кінцевий продукт) за рахунок реалізації

перетворюваної функції. Перетворення предметів праці здійснюється шляхом цілеспрямованої зміни форми, розмірів, зовнішнього вигляду, фізичних чи хімічних властивостей тощо.

3. **Кінцеві** – процеси (завершальної стадії), які полягають у підготовці результатів попереднього перетворення в кінцеву продукцію для подальшого споживання.

*За ступенем автоматизації виробничі процеси поділяють на:*

1. **Ручні** – процеси, які виконуються безпосередньо робітником без застосування машин і механізмів.
2. **Механізовані** – процеси, що виконуються робітником за допомогою машин і механізмів.
3. **Машинні** – процеси, що виконуються машинами, якими управляє робітник.
4. **Автоматизовані** – процеси, які виконуються машинами під наглядом робітника.
5. **Автоматичні** – процеси, що виконуються без участі робітника спеціальними машинами за попередньо розробленою програмою, тобто з використанням сучасної комп'ютерної та мікропроцесорної техніки.
6. **Апаратні** – процеси, що здійснюються в спеціальних апаратах в автоматичному чи автоматизованому режимах.

*Залежно від характеру впливу на предмети праці виробничий процес поділяється на такі специфічні процеси:*

1. **Підготовчий** – процес, що включає операції з доставки заготовок, інструменту, оснащення та підготовки робочого місця до роботи.
2. **Технологічний** – процес, що безпосередньо пов'язаний із перетворенням ресурсів у готову продукцію.
3. **Процес контролю**, який передбачає виконання контрольно-вимірювальних операцій для досягнення відповідності продукції технічним та іншим умовам і вимогам.
4. **Процеси транспортування і складування** пов'язані з переміщенням і зберіганням продукції протягом усього виробничого циклу, а також інтегрують виробничий процес в одне ціле та забезпечують узгодженість окремих операцій у часі.

*За перебігом у часі виробничі процеси поділяються на:*

1. **Дискретні** (перервні), для яких характерні циклічність і наявність технологічних перерв.
2. **Неперервні** – у яких відсутні перерви між різними видами операцій.

Основною структурною одиницею виробничого процесу є *операція* – завершена частина виробничого процесу, яка виконується на одному робочому місці, над тим самим предметом праці без переналагодження устаткування

Розрізняють *основні та допоміжні операції*.

При *основній операції* предмет обробки змінює свою форму, розмір, певні властивості та якісні характеристики.

*Допоміжні операції* забезпечують нормальне виконання основних операцій.

Уміння раціонально організувати виготовлення виробу полягає в тому, щоб розділити складний процес на прості операції, а потім звести їх у єдиний комплекс таким чином, щоб забезпечити випуск готової продукції (виробів) у необхідній номенклатурі та кількості у потрібний строк.

### 11.3. Основні принципи організації виробничого процесу

Раціональна організація виробничого процесу залежить від певних *принципів*.

До них належать: *спеціалізація, пропорційність, паралельність, прямоточність, безперервність, ритмічність, автоматичність та гнучкість*.

1. *Принцип спеціалізації* означає розподіл праці між окремими підрозділами підприємства та робочими місцями в процесі виробництва та їх кооперування. Цей принцип характеризується обмеженою та стабільною номенклатурою продукції, яка виготовляється в кожному виробничому підрозділі.

*Розрізняють наступні види спеціалізації на підприємстві:*

- *функціональна* – допоміжні та обслуговуючі виробництва об'єднуються в окремі самостійні підрозділи та виконують певні функції;
- *предметна* – передбачає закріплення певної номенклатури виробів за окремими цехами;
- *подетальна* – полягає в закріпленні за певними підрозділами підприємства виготовлення технологічно однорідних деталей;
- *технологічна* – означає закріплення за кожним цехом та виробничою дільницею певної частини виробничого процесу.

2. *Принцип пропорційності* передбачає відносно однакову продуктивність за одиницю часу взаємопов'язаних підрозділів підприємства, а в їх межах – дільниць, бригад та робочих місць.

Принцип пропорційності відповідає умові:

$$\frac{OP_1}{Pr_1 \times M_1} = \frac{OP_2}{Pr_2 \times M_2} = \dots = \frac{OP_n}{Pr_n \times M_n},$$

де  $OP$  — обсяг робіт у кожному підрозділі;

$Pr$  — продуктивність одного робочого місця;

$M$  — кількість робочих місць у певному підрозділі;

$1, 2, \dots, n$  — номер відповідного технологічно пов'язаного підрозділу.

3. **Принцип паралельності** передбачає одночасне виконання окремих операцій і процесів. Принцип паралельності найчастіше використовується в умовах серійного та масового виробництва і включає в себе:
  - паралельне виготовлення різноманітних вузлів, деталей, агрегатів для комплектування готового складного виробу;
  - одночасне виконання різноманітних технологічних операцій при обробленні однакових деталей на паралельно розміщеному обладнанні.
4. **Принцип прямоточності** означає забезпечення найкоротшого шляху проходження виробами всіх стадій і операцій виробничого процесу — від запуску матеріалів до виходу готової продукції без зустрічних і зворотних переміщень. Для дотримання цього принципу цехи, дільниці та робочі місця по можливості розміщують за ходом технологічного процесу, а допоміжні виробництва та обслуговуючі служби тримають як найближче до тих структурних підрозділів, які вони обслуговують.
5. **Принцип безперервності** виробничого процесу означає скорочення часу перерв між суміжними технологічними операціями при виробництві конкретних виробів, вибір оптимального виду руху предметів праці у виробництві.
6. **Принцип ритмічності** означає рівномірний випуск продукції у певні проміжки часу.  
За додержання цього принципу в однакові проміжки часу виготовляють однакову або таку, що рівномірно зростає, кількість продукції, забезпечуючи рівномірне завантаження робочих місць.
7. **Принцип автоматичності** передбачає автоматизацію виробничих процесів, економічно обґрунтоване звільнення людини від безпосередньої участі у виконанні операцій виробничого процесу, що сприяє збільшенню обсягів виробництва та зменшенню застосування ручної праці.
8. **Принцип гнучкості** означає оперативну адаптацію виробничого процесу до змін організаційно-технічних умов, пов'язаних із переходом на виготовлення нової продукції або з її модифікацією.

Ступінь гнучкості можна визначити кількістю витраченого часу та сумою додаткових витрат, що необхідні підприємству при його переході на виробництво нового виду продукції або її модифікації.

Всі перераховані принципи раціональної організації виробничого процесу взаємопов'язані, доповнюють один одного і різною мірою реалізуються у практичній виробничій діяльності підприємств.

#### **11.4. Організаційні типи виробництва та їх характеристика**

*Тип виробництва* — це комплексна характеристика організаційно-технічного рівня виробництва, що охоплює номенклатуру продукції, обсяг виробництва, випуск однотипної продукції, характер завантаження робочих місць, кваліфікацію робітників, собівартість продукції.

Властивий певному виробничому підрозділу тип виробництва зумовлює застосування методів підготовки, планування, контролю виробництва, форм організації праці, особливості технологічних процесів, кожний із яких характеризується сукупністю ознак, тому наявність лише одного з них або навіть декількох не дає підстав для висновку про наявність того чи іншого типу виробництва. За сукупністю цих ознак розрізняють такі *загальноприйняті типи виробництва*:

- одиничне (індивідуальне);
- серійне;
- масове.

Тип виробництва підприємства визначається типом виробництва провідного цеху, а тип виробництва цеху — характеристикою ділянки, де виконуються найвідповідальніші операції та зосереджена значна частина основних виробничих фондів.

Віднесення підприємства до того чи іншого типу виробництва має умовний характер, бо на підприємстві й навіть в окремих цехах може мати місце поєднання різних типів виробництва.

*Одиничне виробництво характеризується:*

- широкою номенклатурою продукції;
- виготовленням виробів в одиничних примірниках або малими серіями;
- застосуванням універсального устаткування;
- групуванням робочих місць за принципом технологічно однорідних операцій;
- відсутністю закріплення певних операцій за окремими працівниками;
- високою кваліфікацією працівників, яка враховує різноманітний характер виконуваних робіт;



- відсутністю детальної розробки технологічного процесу виготовлення виробу;
- тим, що об'єктом планування, нормування, обліку є весь виріб або його великі вузли;
- порівняно невисокою вартістю підготовки виробництва нових виробів.

Форма одиничного виробництва поширена на підприємствах, які виготовляють складні вироби і системи спеціального призначення.

*Серійне виробництво характеризується:*

- виготовленням виробів партіями, які періодично повторюються;
- обмеженою номенклатурою виготовлених виробів;
- застосуванням універсального і спеціалізованого устаткування;
- групуванням робочих місць за технологічним і предметним принципами;
- закріпленням за робочими місцями обмеженої кількості деталей-операцій;
- середньою кваліфікацією працівників;
- детальною розробкою технологічних процесів;
- об'єктом планування, нормування, обліку є вузли і деталі виробу;
- відносно більшими витратами на підготовку виробництва нових виробів порівняно з одиничним типом виробництва.

Цей тип виробництва поширений на підприємствах, які випускають складні вироби і системи спеціального призначення, що швидко змінюються за конструкцією.

Залежно від розміру партії розрізняють дрібносерійне, середньосерійне та великосерійне виробництво.

*Основним завданням* виробництв серійного типу є забезпечення періодичності виготовлення виробів відповідно до плану при повному та рівномірному завантаженні устаткування, площ та робітників.

Для вирішення цього завдання важливе значення мають такі нормативи:

- розмір партій (серій) виготовлення виробів;
- нормативний розмір партій деталей і періодичність їх запуску-випуску;
- тривалість виробничих циклів виготовлення деталей, вузлів і серій виробів;
- випередження запуску-випуску партій деталей і складальних одиниць;
- запаси.

Основним нормативом у серійному виробництві є визначення серії виробів і нормативного розміру партій запуску заготовок, деталей у виробництво.

Збільшення розміру партії сприяє кращому використанню устаткування і підвищенню продуктивності праці за рахунок зменшення кількості переналагодження устаткування і зниження витрат підготовчо-завершального часу в середньому на одну деталь, а також зменшення трудомісткості операцій в результаті їх багаторазового повторення. Обробка деталей великими партіями має і негативні сторони, а саме: збільшуються тривалість виробничого циклу, запаси деталей у незавершеному виробництві, що потребує додаткових складських площ, при цьому уповільнюється оборотність обігових коштів. Тому необхідно визначити такий розмір партій, який забезпечив би ефективну діяльність підприємства.

***Масове виробництво має такі особливості:***

- вироби виготовляються у великих кількостях;
- застосовується спеціалізоване і спеціальне устаткування, пристрої та інструменти;
- робочі місця розміщуються за ходом технологічного процесу обробки виробів (предметний принцип);
- робочі місця спеціалізуються на виконанні однієї будь-якої операції;
- технологічний процес розробляється детально;
- об'єктом планування, нормування та обліку є деталі, операції;
- робітники можуть мати порівняно невисоку кваліфікацію;
- підготовка виробництва нових виробів потребує найбільших витрат (порівняно з іншими типами виробництва).

Такий тип виробництва властивий в основному виробам широкого вжитку. Цей тип виробництва створює передумови для поглиблення спеціалізації та підвищення продуктивності праці, що веде до збільшення ефективності виробництва.

Крім загальноприйнятих типів виробництва існують ***нетрадиційні (специфічні) типи***. Це ***змішаний метод*** організації виробничих процесів, який поєднує методи великосерійного та масового виробництва. Він застосовується для усунення таких недоліків масового та серійного виробництва, як орієнтація не на конкретного споживача і його вимоги, а на середні стандарти, а також труднощі переналагодження виробництва, пов'язані із застосуванням значної кількості спеціального обладнання.

Окремо виділяють ***дослідне виробництво***, в якому виготовляють зразки або партії виробів для проведення дослідних робіт, випробувань, доопрацювання конструкцій. За дослідними зразками розробляється

конструкторська та технологічна документація для серійного або масового виробництва. За своїми характеристиками дослідне виробництво близьке до одиничного.

За ознаками типу виробництва можна характеризувати виробничі підрозділи: від робочого місця до підприємства в цілому. При цьому важливою кількісною характеристикою є рівень спеціалізації робочих місць, який обчислюється за допомогою коефіцієнта закріплення операцій.

*Коефіцієнт закріплення операцій* — це середня кількість технологічних операцій, яка припадає на одне робоче місце за місяць.

### 11.5. Виробничий цикл, його характеристика та структура

*Виробничий цикл* — це календарний період часу, протягом якого виріб або партія виробів, що обробляються, проходять усі операції виробничого процесу або певної його частини і перетворюються в завершений продукт.

Інтервал календарного часу від початку першої виробничої операції до закінчення останньої називається *тривалістю виробничого циклу в часі*, яка вимірюється у днях, годинах, хвилинах залежно від виду виробу та стадії обробки.

*Виробничий цикл включає:*

- *Час виконання технологічних операцій* — основна складова виробничого циклу, яка необхідна для здійснення конкретних робочих операцій перетворення предмета праці в готову продукцію.
- *Підготовчо-завершальний час* — виділяється робітнику для ознайомлення із завданням і для здачі готової продукції.

*Тривалість операційного циклу* складається з часу виконання технологічної операції та підготовчо-завершального часу, тобто тривалість операційного циклу — це час обробки однієї партії деталей на конкретній операції технологічного циклу.

- *Тривалість проходження природних процесів* визначається особливостями технології (це час твердіння бетону, охолодження металу тощо), тобто природні процеси характеризуються тільки затратами часу.
- *Тривалість обслуговуючих процесів* складається з часу виконання контрольних операцій, складських та транспортних (включаючи навантаження й розвантаження) операцій.

*Сукупність усіх складових виробничого процесу утворює його робочий період.*

Частина виробничого циклу — це *перерви, які складаються з міжопераційних і міжзмінних перерв.*

**Міжопераційні перерви утворюють:**

- **перерви між партіями** – виникають при обробці партії деталей, адже не всі деталі обробляються одночасно. Скорочувати ці перерви можна за рахунок скорочення обсягу транспортних партій деталей, однак це потребує певного збільшення затрат на транспортування деталей між робочими місцями;
- **перерви очікування** – виникають при порушенні ходу виконання технологічного процесу, коли попередня технологічна операція вже закінчилася, а робоче місце на наступній операції ще не звільнилось від виконання певної роботи;
- **перерви комплектування** – виникають на складальних операціях, коли на місце складання надходять не всі найменування деталей.

**Міжзмінні перерви** (на обід, вихідні та святкові дні, між змінами) є невід'ємною складовою частиною виробничого процесу [18].

Тривалість виробничого циклу ( $T_v$ ) визначається за формулою:

$$T_v = T_{oc} + T_{np} + T_{обсл} + T_{пер}$$

- де  $T_{oc}$  – тривалість операційного циклу;  
 $T_{np}$  – тривалість проходження природних процесів;  
 $T_{обсл}$  – тривалість обслуговуючих процесів;  
 $T_{пер}$  – час міжопераційних та міжзмінних перерв.

Наведена формула характеризує **структуру виробничого циклу**, тобто основні складові частини тривалості виробничого процесу.

Структуру виробничого циклу подано на рис. 11.1.

Основною складовою виробничого циклу є тривалість технологічних операцій, яка становить **технологічний цикл**. Технологічний цикл обробки партії предметів на одній операції дорівнює:

$$T_m = n \frac{t}{M},$$

- де  $T_m$  – технологічний цикл в одиницях часу, **хвилини**;  
 $n$  – кількість предметів у партії;  
 $t$  – тривалість обробки одного предмета;  
 $M$  – кількість робочих місць, на яких виконується операція.

При розрахунку тривалості технологічного циклу необхідно враховувати особливості пересування предметів праці за операціями. **На підприємстві використовується один із таких видів руху:**

- 1) послідовний;
- 2) паралельний;
- 3) паралельно-послідовний (змішаний, суміщений).

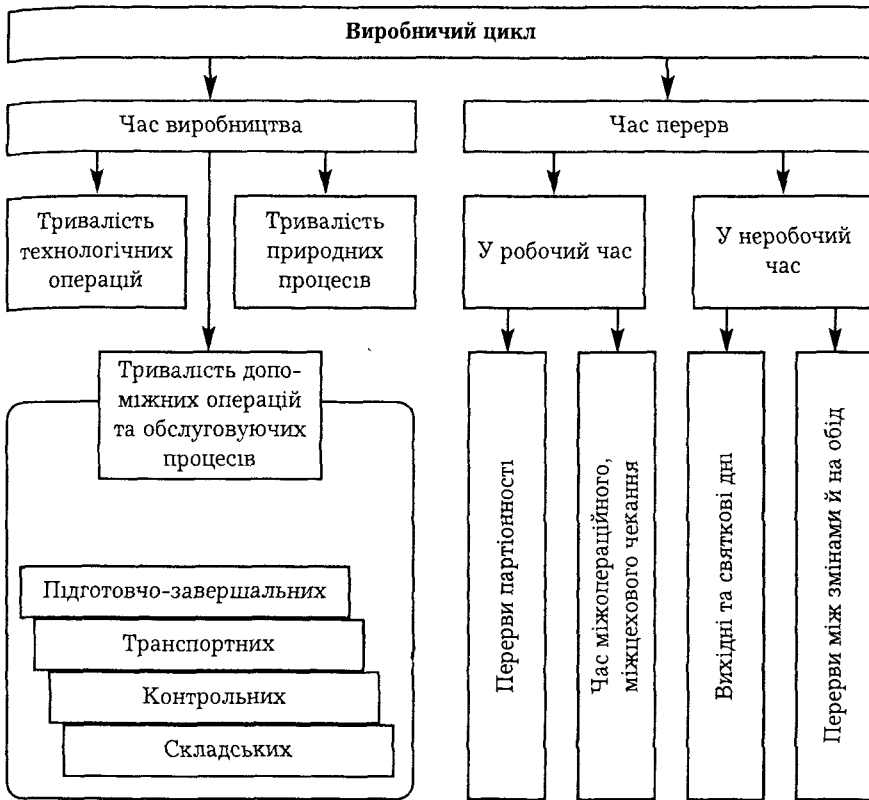


Рис. 11.1. Структура виробничого циклу

При послідовному пересуванні предметів праці обробка партії деталей на кожній наступній операції починається лише після того, коли вся партія пройде обробку на попередній операції.

**Приклад.** На підприємстві необхідно обробити партію деталей, яка складається з шести виробів ( $n = 6$ ), при цьому число операцій обробки дорівнює 7 ( $m = 7$ ), норми часу на операції становлять:  $t_1 = 20$ ,  $t_2 = 50$ ,  $t_3 = 30$ ,  $t_4 = 15$ ,  $t_5 = 4$ ,  $t_6 = 2$ . Тривалість циклу дорівнює:

$$T_{ч(посл)} = 6 \times (20 + 50 + 30 + 15 + 4 + 2) = 726 \text{ хв.}$$

У випадку, коли операції виконуються на кількох робочих місцях тривалість циклу визначається за допомогою формули:

$$T_{m \text{ посл}} = n \sum_{i=1}^m \frac{t_i}{M_i},$$

де  $m$  – кількість операцій технологічного процесу ( $i = 1, 2, \dots, m$ ).

**Тривалість технологічної частини виробничого циклу** при послідовному пересуванні предметів праці можна визначити також за формулою:

$$T_{m \text{ посл}} = n \times \sum_{i=1}^m T_i,$$

де  $T_i$  – тривалість  $i$ -ої операції.

Послідовне поєднання операцій застосовується в одиничному та серійному виробництвах.

**Паралельне поєднання операцій** характеризується тим, що кожний предмет праці після закінчення попередньої операції відразу передається на наступну операцію й обробляється. Деталі однієї партії обробляються паралельно на всіх операціях. Тобто передача предметів праці на кожну наступну операцію відбувається поштучно або транспортною партією відразу після обробки на попередній операції.

При паралельному пересуванні тривалість технологічного циклу істотно скорочується і визначається за формулою:

$$T_{m \text{ пар}} = n \sum_{i=1}^m \frac{t_i}{M_i} + \frac{(n - n_m) \times t_{\max}}{M_{\max}},$$

де  $n_m$  – розмір транспортної партії, шт.;

$t_{\max}$  – час виконання найтривалішої операції, хв;

$M_{\max}$  – кількість робочих місць для виконання найбільш тривалої операції.

**Тривалість технологічної частини виробничого циклу** при паралельному поєднанні операцій можна також визначити за формулою:

$$T_{m \text{ пар}} = \sum_{i=1}^m T_i + (n - 1) \times T_{\delta},$$

де  $T_{\delta}$  – тривалість найдовшої операції.

**При паралельно-послідовному пересуванні предметів праці** деталі передаються на наступну операцію у міру їх обробки на попередній операції поштучно або транспортною партією. Таким чином, обробка деталей відбувається одночасно на багатьох операціях і починається на наступній операції ще до закінчення обробки всієї партії на попередній, але за умови, щоб партія оброблялася на кожній операції безперервно.

Тривалість технологічного циклу може бути визначена як різниця між тривалістю циклу при послідовному пересуванні та сумарною економією часу за рахунок часу виконання суміжних операцій (СО), тобто:

$$T_{m \ n \ n} = T_{m \ посл} - \sum_{i=1}^{m-1} CO_i.$$

Тривалість технологічної частини виробничого циклу при паралельно-послідовному пересуванні предметів праці можна визначити також за формулою:

$$T_{m \ n \ n} = \sum T_i + (n - 1) \times (\sum T_{\delta} - \sum T_{\kappa}),$$

де  $\sum T_{\delta}$  – сума тривалих (довгих) операцій;

$\sum T_{\kappa}$  – сума коротких операцій.

*Довгою* вважається та операція, яка знаходиться між двома коротшими за неї, а *короткою* – та, яка знаходиться між двома довшими за неї.

У сучасних умовах підприємства зацікавлені в економії грошових коштів та прискоренні їх оборотності. Цього можна досягти за рахунок скорочення виробничого циклу шляхом:

- удосконалення техніки та технології;
- підвищення рівня організації виробництва;
- скорочення часу перерв;
- збільшення кількості змін роботи обладнання тощо.

## 11.6. Методи організації виробництва

*Метод організації виробництва* – це певний спосіб виконання виробничого процесу, який передбачає сукупність відповідних заходів та прийомів його реалізації. Для методу організації виробництва особливо важливими є взаємозв'язок послідовності виконання операцій технологічного процесу з порядком розміщення обладнання і ступінь неперервності виробничого процесу.

Розрізняють три методи організації виробництва:

- непотоковий (одиничний);
- потоковий;
- автоматизований.

*Непотоковому виробництву* властиві такі ознаки:

- на робочих місцях обробляються різні за конструкцією і технологією виготовлення предмети праці, тому що їх кількість є невеликою й недостатньою для нормального завантаження устаткування;
- робочі місця розміщуються за однотипними технологічними групами без певного зв'язку з послідовністю виконання операцій;
- предмети праці переміщуються в процесі обробки за складними маршрутами, що викликає великі перерви між операціями.

Технологічне обладнання, в основному, є універсальним, хоча при обробці особливо складних за конструкцією та великих за розмірами деталей, може застосовуватись інше обладнання.

Непотоковий метод застосовується переважно в одиничному і серійному виробництвах. Залежно від номенклатури виробів і їх кількості непотоковий метод може мати різні *модифікації*:

- за умов одиничного виробництва він здійснюється переважно у формі *одиначно-технологічного методу*, коли окремі предмети праці проходять обробку одиницями або невеликими партіями, які не повторюються;
- у серійному виробництві він набирає форми *партійно-технологічного або предметно-групового методу*.

*Партійно-технологічний метод* характеризується тим, що предмети праці проходять обробку партіями, які періодично повторюються.

Величина партії предметів, що обробляються, впливає на ефективність виробництва. Тому дуже важливо визначити величину оптимальної партії. *Оптимальною є така партія предметів*, коли загальні витрати на її виготовлення будуть мінімальними.

*Предметно-груповий метод* полягає в тому, що вся сукупність предметів праці розподіляється на технологічно подібні групи. Обробка предметів кожної групи здійснюється за приблизно однаковою технологією і потребує однакового устаткування. Це дає змогу створювати для обробки предметів групи предметно спеціалізовані дільниці, підвищувати рівень механізації та автоматизації виробництва. Предметно-групові методи створюють передумови для переходу до потокового виробництва.

*Кількість устаткування в непотоковому виробництві* обчислюється окремо для кожної групи однотипних, технологічно взаємозамінних верстатів:

$$KM = \frac{\sum_{i=1}^n N_i \times t_i}{T_p \times k_n},$$

- де  $KM$  – кількість верстатів (машин) у технологічній групі;  
 $n$  – кількість найменувань предметів, які обробляються на даному устаткуванні;  
 $N_i$  – кількість предметів  $i$ -го найменування, які обробляються за розрахунковий період;  
 $t_i$  – норма часу на обробку  $i$ -го предмета, год;  
 $T_p$  – плановий фонд часу роботи одиниці устаткування за розрахунковий період, год;  
 $k_n$  – коефіцієнт виконання норм часу.



**Потокове виробництво** – високоефективний метод організації виробничого процесу, який передбачає обробку предметів праці за встановленим найкоротшим маршрутом з фіксованим часом.

Головною ознакою потокового виробництва є стійка номенклатура випуску однорідної продукції. У потоковому виробництві найповніше виражені основні принципи високоефективної організації виробничого процесу і, передусім, принципи прямоточності, неперервності. Потоківі методи застосовуються в умовах виготовлення значних обсягів продукції протягом тривалого часу переважно у масовому та великосерійному виробництвах.

**Потокове виробництво** є вищою формою реалізації масового виробництва із наступними характерними **особливостями**:

- розподіл технологічного процесу на певні операції та закріплення їх за конкретними робочими місцями;
- точно визначена тривалість (синхронність) операцій;
- розміщення робочих місць у послідовності технологічного процесу виготовлення виробу (предметний принцип розміщення);
- оснащення ліній здебільшого транспортними пристроями (транспортерами, пневмотранспортними засобами, промисловими роботами, маніпуляторами тощо), які призначені для передавання виробів від одного робочого місця до іншого, а також для регулювання ритму потокової лінії.

Основною структурною ланкою потокового виробництва є **потокова лінія** – технологічно та організаційно відокремлена група робочих місць, на яких виготовляється один або кілька подібних типорозмірів виробів. Потоківі лінії бувають різними, тому їх **класифікують** за певними ознаками[18]:

1. **За кількістю найменувань виготовлених на них виробів:**
  - однопредметні (постійно-потоківі);
  - багатопредметні (багатопотокові).
2. **За характером руху виробів за операціями:**
  - неперервно-потоківі;
  - перервно-потоківі.
3. **За способом підтримки ритму:**
  - із регламентованим ритмом;
  - із вільним ритмом.
4. **За видом застосування транспортних засобів:**
  - конвеєрні;
  - неконвеєрні.
5. **За характером руху конвеєра:**
  - неперервної дії;

➤ періодичної дії.

6. За місцем виконання операцій:

➤ на конвеєрі;

➤ на спеціально обладнаних робочих місцях.

Для ефективної роботи підприємства вибирається певний різновид потокової лінії та обчислюються основні її параметри: такт, темп, ритм, кількість робочих місць, швидкість руху конвеєра та довжина робочих зон.

**Такт потокової лінії** – це інтервал часу, за який із лінії сходять виробы, що пересуваються послідовно один за одним, тобто це інтервал часу, через який періодично відбувається випуск певної продукції:

$$r = \frac{T_{ef}}{B_{nl}},$$

де  $r$  – такт потокової лінії, хв;

$T_{ef}$  – ефективний фонд часу роботи потокової лінії в плановому періоді, хв;

$B_{nl}$  – план випуску деталей за даний період часу у натуральному вимірі.

Величина, обернена до такту, називається **темпом потокової лінії** (Т) і обчислюється за формулою:

$$T = \frac{B_{nl}}{T_{ef}}.$$

Темп потокової лінії, що виражає кількість продукції, яка зійде з потокової лінії (конвеєра) за одну годину її роботи, визначається за формулою:

$$T = \frac{60}{r}.$$

Якщо предмети праці передаються не поштучно, а транспортними партіями ( $n_m$ ), то вони сходять із лінії за інтервал часу, що називається **ритмом лінії**, який визначається за формулою:

$$R = r \times n_m,$$

де  $R$  – ритм лінії, хв.

**Кількість робочих місць** обчислюється для кожної операції за формулою:

$$PM_i = \frac{t_i}{r},$$

де  $PM_i$  – розрахункова кількість робочих місць на  $i$ -й операції.

**Швидкість руху конвеєра** залежить від його такту й відстані між виробами (або центрами двох суміжних робочих місць):

$$V = \frac{l}{r},$$

де  $V$  – швидкість руху конвеєра, м/хв;

$l$  – відстань між центрами двох суміжних робочих місць (виробами на конвеєрі), м.

На робочому конвеєрі з безперервним рухом при виконанні операції робітник пересувається за ходом конвеєра в межах відведеної йому робочої зони. Після закінчення операції робітник повертається до початку зони і виконує операцію над наступним виробом, який на цей момент підійшов до робочої зони. **Довжина робочої зони** обчислюється за формулою:

$$PЗ = l \frac{t_i}{r},$$

де  $PЗ$  – довжина робочої зони на  $i$ -й операції, м.

Потокове виробництво має деякі недоліки, а саме:

- монотонність та одноманітність праці;
- чутливість до можливих відхилень у постачанні, оснащенні та документації, що може спричинити зупинення конвеєра.

Для розв'язання вказаних проблем потокового виробництва було створено автоматичні поточкові лінії.

**Автоматичні поточкові лінії** – це сукупність машин, які автоматично, без участі людини, виконують задані технологічні операції, включаючи транспортування, контроль якості тощо.

Отже, **автоматизація виробництва** – процес, за якого всі або переважна частина операцій, що потребують фізичних зусиль робітника, передаються машинам і відбуваються без його безпосередньої участі. За робітником залишається тільки функція налагодження, нагляду та контролю.



## ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Поняття виробничої діяльності підприємства.
2. Організація виробництва та її завдання.
3. Виробничий процес, його елементи та види.
4. Характеристика принципів організації виробничого процесу.
5. Переваги та недоліки виробництв масового типу.
6. Тривалість операційного циклу.
7. Виробничий цикл, його тривалість та структура.
8. Умови застосування потокового виробництва, підготовчі роботи з його впровадження.
9. Механізм розрахунку основних параметрів поточної лінії.

10. Основні риси непотокового виробництва.
11. Значення та напрями автоматизації виробництва.
12. Сучасні проблеми застосування різних методів організації виробництва на підприємствах України.



## ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

### ТЕСТИ ДО ТЕМИ 11

- Тест 1. Обмеження номенклатури продукції характерне для принципу:**
- а) пропорційності;
  - б) спеціалізації;
  - в) прямоточності;
  - г) гомеостатичності.
- Тест 2. Вузькою номенклатурою продукції характеризується такий тип виробництва:**
- а) одиничне;
  - б) серійне;
  - в) масове.
- Тест 3. Послідовне поєднання операцій застосовується у:**
- а) одиничному та серійному виробництвах;
  - б) масовому і великосерійному виробництвах;
  - в) дрібносерійному та середньосерійному виробництвах.
- Тест 4. Партійно-технологічний метод – це форма:**
- а) непотокового методу виробництва;
  - б) потокового методу виробництва,
  - в) автоматизованого методу виробництва.
- Тест 5. Інтервал часу, за який сходять із лінії виробу, що йдуть один за одним, – це:**
- а) такт потокової лінії;
  - б) ритм лінії;
  - в) темп потокової лінії

### ЗАДАЧІ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗКУ

#### Задача 1.

Тривалість технологічних операцій складає: першої – 3 хв, другої – 4 хв, третьої – 8 хв, четвертої – 5 хв, п'ятої – 2 хв, шостої – 8 хв. Кількість деталей у партії – 5.

Визначити: тривалість технологічного циклу при послідовному, паралельному та послідовно-паралельному переміщенні виробів по операціях.

#### Задача 2.

Визначити тривалість технологічного циклу обробки 20 деталей при послідовному, паралельно-послідовному і паралельному видах руху в процесі виробництва. Технологічний процес обробки деталей складається з чотирьох операцій, тривалість яких становить 1, 4, 3 і 8 хв. Четверта операція виконується на двох верстатах, інші — на одному. Величина передатної партії — 5 шт.

#### Задача 3.

Визначити такт, темп, довжину робочої зони, площу ділянки та швидкість конвеєра за такими даними: змінне завдання 120 машин, конвеєр працює в одну зміну, протягом зміни зупиняється один раз на 20 хв, довжина машини, яку складають, — 4 м; відстань між суміжними складальними машинами — 1 м, число робочих місць на конвеєрі — 20, ширина конвеєра — 8 м, проходи зі всіх сторін — по 2 м.

#### Задача 4.

Визначити довжину і швидкість руху конвеєра на підставі таких даних: трудомісткість складання виробу — 85 хв, такт потоку — 4 хв, відстань між центрами робочих місць — 2 м, робочі місця розміщені по обидві сторони конвеєра.

#### Задача 5.

Програма випуску виробів із робочого конвеєра безперервної дії за місяць — 5000 шт. У результаті впровадження прогресивної технології поліпшення праці тривалість технологічного циклу виготовлення виробу на конвеєрі зменшилася на 15% і становить 72 хв. Лінія працює у дві зміни по 8 год. Число робочих днів на місяць — 22. Регламентовані перерви — 20 хв у зміну.

Визначити число робочих місць на конвеєрі; випуск виробів із конвеєра після впровадження прогресивної технології і поліпшення організації праці.

# ТЕМА 12 ВИРОБНИЧА І СОЦІАЛЬНА ІНФРАСТРУКТУРА

- ПЛАН**
- 12.1. Поняття, значення й особливості функціонування підрозділів виробничої інфраструктури
  - 12.2. Забезпечення підприємства технологічним оснащенням
  - 12.3. Функції, склад та структура ремонтного господарства
  - 12.4. Енергозабезпечення підприємства
  - 12.5. Транспортне обслуговування виробництва
  - 12.6. Організація і функції складського господарства
  - 12.7. Соціальна інфраструктура та соціальна діяльність підприємства



## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

- |                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| ✓ <i>Вантажообіг</i>                  | ✓ <i>Капітальний ремонт</i>                     |
| ✓ <i>Вантажний потік</i>              | ✓ <i>Модернізація</i>                           |
| ✓ <i>Виробнича інфраструктура</i>     | ✓ <i>Норми енергоспоживання</i>                 |
| ✓ <i>Енергетичний баланс</i>          | ✓ <i>План соціального розвитку підприємства</i> |
| ✓ <i>Енергетичне господарство</i>     | ✓ <i>Ремонт</i>                                 |
| ✓ <i>Інструментальне господарство</i> | ✓ <i>Ремонтний цикл</i>                         |
| ✓ <i>Інструментальний цех</i>         | ✓ <i>Складське господарство</i>                 |
| ✓ <i>Інфраструктура підприємства</i>  | ✓ <i>Соціальна інфраструктура</i>               |
|                                       | ✓ <i>Технічне обслуговування</i>                |

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436-IV.
2. Інструкція зі статистики чисельності працівників, зайнятих у народному господарстві України, затверджена наказом Міністерства статистики України від 7 липня 1995 року №171.

### 12.1. Поняття, значення й особливості функціонування підрозділів виробничої інфраструктури

На економіку суб'єкта господарювання суттєво впливають допоміжні та обслуговуючі виробничі процеси, які утворюють інфраструктуру підприємства.

Під **інфраструктурою підприємства** розуміють комплекс цехів, господарств і служб підприємства, які забезпечують необхідні умови для функціонування підприємства в цілому.

Розрізняють виробничу та соціальну інфраструктуру.

**Виробнича інфраструктура підприємства** – це сукупність підрозділів, які безпосередньо не беруть участі у створенні профільної (основної) продукції, але своєю діяльністю створюють необхідні умови для успішного функціонування основних виробничих цехів.

До виробничої інфраструктури входять:

- допоміжні та обслуговуючі цехи (дільниці) і господарства;
- комунікаційні мережі, магістральні об'єкти;
- засоби збору та обробки інформації;
- природоохоронні споруди.

Функціонування виробничої інфраструктури суттєво відрізняється від діяльності основних підрозділів підприємства. Його особливості полягають у тому, що результат діяльності інфраструктури являє собою послугу виробничого характеру, її продукція не існує самостійно, поза виробничим процесом. Особливістю елементів виробничої інфраструктури є також їхня територіальна незалежність. Оскільки процес споживання послуг безпосередньо пов'язаний із процесом виробництва, то концентрація об'єктів інфраструктури в одному місці не може компенсувати їхньої нестачі в іншому місці.

При сучасній системі організації промисловості, коли відсутні спеціалізовані підприємства технічного обслуговування, підприємства змушені розвивати власний комплекс цехів, господарств та служб для технічного обслуговування основних виробництв.

Тепер на підприємствах функціонують як самостійні структурні підрозділи: інструментальні, енергетичні, ремонтно-механічні та транспортні цехи.

**У розвитку виробничої інфраструктури є певні недоліки:**

- роздробленість допоміжних та обслуговуючих служб;
- низький рівень їхньої спеціалізації й концентрації, відсталість у технології та організації праці;
- низький рівень механізації й автоматизації;
- низький рівень продуктивності праці та високий рівень витрат на виробництво продукції, виконання робіт й надання послуг.

Прогрес у розвитку техніки і технологій основного виробництва викликає необхідність адекватних змін виробничої інфраструктури.

У цілому, успішне господарювання в ринкових умовах неможливе без збалансованого розвитку як основного виробництва, так і виробничої інфраструктури підприємства.

## 12.2. Забезпечення підприємства технологічним оснащенням

У діяльності сучасних підприємств важливу роль відіграє система забезпечення їх технологічним оснащенням (інструментом).

Під *інструментом* розуміють всі види технологічної оснастки: різальний, вимірювальний, допоміжний та інші види інструменту, а також штампи, пресформи й інші пристрої.

*Інструментальне господарство* — це сукупність внутрішньо-виробничих підрозділів підприємства, що зайняті придбанням, проектуванням, виготовленням, відновленням і ремонтом технологічної оснастки, її обліком, зберіганням і видачею на робочі місця.

Кожен із підрозділів, що входить до складу інструментального господарства, виконує свої конкретні функції.

Проектування технологічної оснастки для власних потреб та поставання інструментів і пристроїв, які виготовляються на спеціалізованих інструментальних заводах, здійснює *інструментальний відділ*.

Виготовлення, ремонт і відновлення інструменту здійснює *інструментальний цех*.

Виготовлений, відремонтований та придбаний інструмент надходить до *центрального інструментального складу*, з якого інструмент видається цехам — споживачам. Забезпечення та обслуговування технологічною оснасткою робочих місць здійснюють *інструментально-роздавальні комори*.

Розрахунки річної потреби в інструменті здійснюють на підставі запланованих обсягів виробництва продукції, номенклатури потрібної для цього оснастки і норм витрат інструменту.

Для безперервного функціонування виробничого процесу необхідно мати певну мінімальну кількість інструменту, тобто його *обіговий фонд*:

$$OF = I_{цис} + I_{ирс} + I_{рм} + I_{рем}$$

де  $OF$  — обіговий фонд інструменту, шт.;

$I_{цис}$  — запас інструменту в центральному інструментальному складі, шт.;

$I_{ирс}$  — запас інструменту в інструментально-роздавальних складах, шт.;

$I_{рм}$  — кількість інструменту на робочих місцях, шт.;

$I_{рем}$  — кількість інструменту, що перебуває в ремонті, шт.

Розрахунки потреби за кожним видом інструментів ведуться для діючого виробництва та виробництва нових виробів окремо.

*Потреба в оснащенні для виробництва нових виробів* визначається з урахуванням планових термінів і трудомісткості освоєння та випуску



певних виробів; планової тривалості випуску нових виробів; організаційних форм виробництва у період їхнього освоєння та випуску.

При розрахунку *потреби в оснащенні для діючого виробництва* враховуються його витрати на виконання планового обсягу виробництва, а також зміна величини обігового фонду протягом планового періоду:

$$I^{n,l} = BI^{n,l} + (O\Phi_{кпл}^n - O\Phi_{плп}^{\phi}),$$

$$I^{n,l} = BI^{n,l} + O\Phi^{n,l} - O\Phi_{плп}^{\phi},$$

- де  $I^{n,l}$  — планова потреба в інструменті, шт.;
- $BI^{n,l}$  — витрати інструменту в плановому періоді, шт.;
- $O\Phi_{кпл}^n$  — норматив обігового фонду на кінець планового періоду, шт.;
- $O\Phi_{плп}^{\phi}$  — фактичний обіговий фонд на початок планового періоду, шт.;
- $O\Phi^{n,l}$  — планова потреба в обіговому фонді, шт.

Норми витрат інструменту встановлюють залежно від типу виробництва. В основу розрахунків мають бути покладені питомі норми витрат технологічного оснащення на кожну операцію або усереднені норми на одиницю випущеної продукції (або верстато-годину роботи устаткування). У *масовому та великосерійному виробництві норму витрат інструменту* розраховують виходячи з обсягу роботи на 1000 деталей (в окремих випадках на 100, 10 або 1 деталь). В одиничному та дрібносерійному виробництві норма витрат інструменту встановлюється в узагальненому вигляді (визначається обсяг робіт на 1000 або 100 верстато-годин роботи того чи іншого виду технологічного устаткування).

Розрахувавши норму витрат певного виду інструменту, можна визначити його витрати на всю програму деталей, що обробляються.

У масовому та великосерійному виробництві витрати інструменту в плановому періоді ( $BI^{n,l}$ ) розраховуються за формулою:

$$BI^{n,l} = \frac{KD \times HBI}{KD_n},$$

- де  $KD$  — кількість деталей, що обробляються певним інструментом, шт.;
- $HBI$  — норма витрат цього інструменту на 10, 100, 1000 деталей, шт.;
- $KD_n$  — кількість оброблюваних деталей, на які була визначена норма витрат (10, 100, 1000), шт.

У *одиничному та дрібносерійному виробництві витрати інструменту визначаються так:*

$$VI^{n,n} = \frac{ЧРВ \times НВІ}{ЧРВ^n},$$

де  $ЧРВ$  — час роботи верстатів, який витрачається на обробку даної групи деталей, год.;

$НВІ$  — норма витрат інструменту на 100, 1000 годин роботи верстатів, шт.;

$ЧРВ^n$  — час роботи верстатів, на який розрахована норма витрат (100, 1000), год.

На основі розрахованої потреби в оснастці планово-економічним відділом підприємства розробляється програма її виготовлення в інструментальних цехах підприємства і складається замовлення на її придбання зі сторони.

### 12.3. Функції, склад та структура ремонтного господарства

Сучасне підприємство оснащене дорогим і різноманітним обладнанням, автоматизованими системами, поточними лініями. Для надійної роботи обладнання необхідне систематичне його технічне обслуговування, виконання ремонтних робіт та заходів із технічної діагностики.

*Ремонт* — це процес відновлення початкової дієспроможності устаткування, яку було втрачено в результаті виробничого використання.

Склад і структура ремонтного господарства залежить від загальної та виробничої структури підприємства, характеру засобів праці, обсягу ремонтних робіт, рівня спеціалізації та інших факторів. Підрозділи, що входять до складу ремонтного господарства, здійснюють технічне обслуговування та ремонт засобів праці, монтаж і введення в дію нового устаткування, виготовлення запасних частин і нестандартного обладнання, модернізацію діючих машин та устаткування.

Залежно від масштабів виробництва підприємства застосовують три форми організації ремонтно-профілактичних робіт:

- централізовану — весь ремонтний персонал підприємства підпорядковано головному механіку;
- децентралізовану — всі види ремонтних робіт виконуються персоналом цехових ремонтних баз, що підпорядковані начальникам цехів;
- змішану — поєднує в собі централізацію і децентралізацію: технічне обслуговування та поточний ремонт здійснює ремонтний персонал виробничих цехів, а капітальний ремонт, модернізацію, виготовлення запасних частин і нестандартного устаткування — персонал ремонтно-механічного цеху.

На підприємстві передбачається проведення технічного (міжремонтного) обслуговування, періодичних планових ремонтів і модернізації.

Під *технічним обслуговуванням* розуміють усунення дрібних несправностей засобів праці, проведення оглядів стану окремих вузлів та агрегатів, здійснення заміни мастила та регулювання певних механізмів. Планові ремонти залежно від обсягу, складності й терміну проведення робіт поділяються на капітальні та поточні (середні, малі).

**Капітальний ремонт** – це найбільший за обсягом і складністю вид ремонту. Він передбачає повне розбирання; ремонт спрацьованих деталей та вузлів (у тому числі базових); заміна тих, що не підлягають ремонту; регулювання й випробування під навантаженням. У процесі *поточного ремонту* замінюються або відновлюються окремі деталі (вузли) засобів праці, проводяться регульовальні операції.

**Середній ремонт** передбачає часткове розбирання обладнання, заміну спрацьованих вузлів, випробування та регулювання.

**Малий ремонт** полягає в заміні невеликої кількості зношених деталей, а також у регулюванні обладнання. Він забезпечує дієздатність обладнання до наступного планового ремонту.

**Модернізація** – це сукупність організаційно-технічних заходів із покращання основних параметрів і характеристик агрегатів. Модернізація передбачає часткову заміну окремих деталей і вузлів більш досконаліми, а також застосування спеціальних приладів та пристроїв.

Комплексу робіт із модернізації обладнання повинні передувати відповідні розрахунки економічної ефективності. Річний економічний ефект від модернізації верстата ( $РЕЕ_m$ ) визначається за формулою:

$$РЕЕ_m = (C_1 - C_2) \times КД - V_m,$$

- де  $C_1$  і  $C_2$  – собівартість деталі чи операції до і після модернізації, грн;  
 $КД$  – випуск деталей в рік після модернізації, шт.;  
 $V_m$  – витрати в рік на модернізацію верстата, грн.

Виробнича програма ремонтно-механічного цеху визначається згідно з графіком планово-попереджувального ремонту. Річний графік ППР складається відповідно до норм тривалості ремонтного циклу, міжремонтного і міжоглядового періодів із врахуванням структури ремонтного циклу.

**Ремонтний цикл** – проміжок часу між двома капітальними ремонтами або між початком експлуатації та першим капітальним ремонтом.

**Міжремонтний (міжоглядовий) період** – проміжок часу роботи устаткування чи іншого засобу праці між двома суміжними (черговими) ремонтами (оглядами).

Наводимо формули розрахунку тривалості вказаних періодів:

$$TM_p\Pi = \frac{TRЦ}{KCP + KMP + 1},$$

$$TM_o\Pi = \frac{TRЦ}{KCP + KMP + KO + 1},$$

де  $TM_p\Pi$  – тривалість міжремонтного періоду;

$TM_o\Pi$  – тривалість міжоглядового періоду;

$TRЦ$  – тривалість ремонтного циклу;

$KCP, KMP, KO$  – відповідно кількість середніх та малих ремонтів і оглядів.

**Структура ремонтного циклу** – перелік і послідовність планових ремонтів, процесів технічного обслуговування в межах одного ремонтного циклу.

Перед складанням плану ремонтних робіт необхідно проводити щорічний технічний огляд обладнання з метою уточнення його технічного стану. В плані вказуються терміни проведення ремонтів і оглядів по кожній обліковій одиниці. Вид чергового ремонту встановлюють згідно із структурою ремонтного циклу, а час його проведення – згідно із нормативною тривалістю міжремонтного періоду.

Дату чергового планового ремонту визначають, беручи до уваги дату попереднього ремонту, відпрацьований час і стан устаткування.

Графік планово-попереджувального ремонту (ППР) складається по кожному об'єкту засобів праці, в ньому зазначаються види чергових ремонтів, терміни виконання кожного ремонту й огляду протягом року. На підставі річного графіка залежно від завантаження ремонтних підрозділів розробляються кварталні та місячні графіки планово-попереджувального ремонту.

При наявності великої кількості однотипного устаткування в цеху **кількість капітальних, середніх та малих ремонтів і оглядів** розраховуються за формулами:

$$KKP = KY \times \left( \frac{12}{P_p KP} \right),$$

де  $KKP$  – кількість капітальних ремонтів;

$KY$  – кількість устаткування;

$P_p KP$  – періодичність капітального ремонту.

$$KCP = KY \times \left( \frac{12}{P_p CP} - \frac{12}{P_p KP} \right),$$

де  $KCP$  – кількість середніх ремонтів;

$P_p CP$  – періодичність середнього ремонту.

$$KMP = КУ \times \left( \frac{12}{P_p MP} - \frac{12}{P_p CP} \right),$$

де  $KMP$  – кількість малих ремонтів;  
 $P_p MP$  – періодичність малого ремонту.

$$KO = КУ \times \left( \frac{12}{P_p O} - \frac{12}{P_p MP} \right),$$

де  $KO$  – кількість оглядів;  
 $P_p O$  – періодичність огляду.

Трудомісткість і матеріаломісткість ремонту і технічного обслуговування обладнання залежить від його конструкторських особливостей. За цією ознакою все обладнання розподілене за категоріями складності. Трудомісткість ремонтних робіт визначається через трудомісткість одиниці складності ремонту.

*Обсяги трудомісткості ремонтних робіт* визначаються за формулою:

$$T_p PP = KPO \times T_p OPC,$$

де  $T_p PP$  – трудомісткість ремонтних робіт;  
 $KPO$  – кількість ремонтних одиниць;  
 $T_p OPC$  – трудомісткість одиниці ремонтної складності за видами ремонтів.

*Середньорічний обсяг слюсарних, верстатних та інших ремонтних робіт* визначається за формулою:

$$C_p OPP = \left( \frac{T_p KP \times KKP + T_p CP \times KCP}{TRЦ} + \frac{T_p MP \times KMP + T_p O \times KO}{TRЦ} \right) \times \sum KPO,$$

де  $C_p OPP$  – середньорічний обсяг певного виду ремонтних робіт;  
 $T_p KP, T_p CP, T_p MP, T_p O$  – трудомісткість відповідно капітального, середнього, малого ремонтів та огляду на одну ремонтну одиницю, людино-год;  
 $KKP, KCP, KMP, KO$  – кількість відповідно капітальних, середніх, малих ремонтів та оглядів у ремонтному циклі;  
 $TRЦ$  – тривалість ремонтного циклу, років;  
 $\sum KPO$  – загальна кількість ремонтних одиниць усього устаткування, що працює в цеху.

*Річний обсяг робіт певного виду технічного (міжремонтного) обслуговування (РОТО)* визначається за формулою:

$$РОТО = \frac{\Phi Ч^P \times КЗМ}{НО} \times \sum КРО,$$

де  $\Phi Ч^P$  — річний розрахунковий фонд часу роботи одного робітника, год;

$НО$  — норма обслуговування на одного робітника за зміну, рем. од.;

$КЗМ$  — коефіцієнт змінності роботи обладнання, що обслуговується.

Розглянемо методику розрахунку середньооблікової чисельності ремонтних робітників:

$$\begin{aligned} ЧР_p = & \frac{НЧКР \times \sum КОКР + НЧСР \times \sum КОСР}{\Phi РЧ \times КВН} + \\ & + \frac{НЧМР \times \sum КОМР + НЧО \times \sum КОО}{\Phi РЧ \times КВН}, \end{aligned}$$

де  $ЧР_p$  — чисельність робітників, які зайняті плановими ремонтами;  
 $НЧКР$ ,  $НЧСР$ ,  $НЧМР$ ,  $НЧО$  — норма часу на одну ремонтну одиницю відповідно капітального, середнього, малого ремонтів та огляду, норма-год;

$\sum КОКР$ ,  $\sum КОСР$ ,  $\sum КОМР$ ,  $\sum КОО$  — кількість ремонтних одиниць устаткування за видами ремонтів у плановому періоді;

$\Phi РЧ$  — річний фонд робочого часу одного робітника, годин;

$КВН$  — коефіцієнт виконання норм.

Чисельність робітників, що займаються технічним (міжремонтним) обслуговуванням устаткування ( $ЧР_{mo}$ ), розраховується за формулою:

$$ЧР_{mo} = \frac{\sum КРО \times КЗМ}{НО},$$

де  $\sum КРО$  — загальна кількість ремонтних одиниць складності устаткування;

$КЗМ$  — коефіцієнт змінності роботи устаткування;

$НО$  — норматив обслуговування ремонтних одиниць на одного робітника за зміну.

При плануванні собівартості виробництва ремонтно-механічного цеху необхідно скласти загальний цеховий кошторис витрат, кошторис на виконання капітального, середнього ремонтів та на технічне (міжремонтне) обслуговування.

#### 12.4. Енергозабезпечення підприємства

Виробнича діяльність сучасного промислового підприємства пов'язана із споживанням енергетичних ресурсів як власного виробництва, так і отриманих ззовні.

Основне завдання енергообслуговування — надійне забезпечення підприємства всіма видами енергії встановлених параметрів при мінімумі втрат. Обсяг і структура енергоресурсів залежать від потужності підприємства, виду продукції, характеру технологічних процесів, а також від зв'язків підприємства з районними енергосистемами.

Вирішення завдань щодо енергозабезпечення підприємства покладено на енергетичне господарство підприємства.

*До складу енергетичного господарства підприємства входять такі його види:*

- *електросилове* — знижувальні підстанції, генераторні та трансформаторні установки, електричні мережі, акумуляторне господарство;
- *тепლოსилове* — котельні, компресори, тепლოსилові мережі, водопостачання, каналізація;
- *газове* — газогенераторні станції, газові мережі, холодильні та вентиляційні установки;
- *пічне* — нагрівальні й термічні печі;
- *слабкострумове* — власна телефонна станція, різні види зв'язку (у тому числі диспетчерського та селекторного);
- *енергоремонтне* — технічне обслуговування, ремонт і модернізація різноманітного енергообладнання.

При розрахунку потреби в енергії та паливі необхідно враховувати виробничу програму, прогресивні норми витрат палива й енергії на одиницю продукції, норми витрат енергії та палива на власні потреби, організаційно-технічні заходи підприємства, відпускання енергії за межі підприємства, норми витрат енергії в мережах.

*Нормування енергоспоживання* полягає у визначенні його максимального допустимих витрат на відповідну облікову одиницю. Норми повинні відображати прогресивний рівень енерговикористання, що відповідає передовій технології і організації виробництва. Норми енергоспоживання розраховують як питомі витрати енергії на одиницю продукції, робочі місця, агрегати, а також по дільницях, цехах і підприємству в цілому.

*Норми енергоспоживання поділяються на операційні (агрегатні) та сумарні* залежно від того, відносяться вони на одиницю продукції (агрегат) чи на всю продукцію цеху, підприємства. *Сумарні норми поділяються на цехові та заводські. Норми витрат енергії поділяються також на прямі* (на одиницю продукції чи робіт) і *непрямі* (на одиницю часу роботи обладнання).

Норми визначаються на підставі проведених випробувань, а також шляхом вивчення фактичної роботи устаткування.

*Загальну потребу в енергії* ( $E_{заг}$ ) можна визначити за такою формулою (розрахунок проводиться в кВт/год):

$$E_{заг} = E^{пл} \times O + E_{вл} + E_{см} + E_{вт},$$

де  $E^{пл}$  – планова норма витрат палива та енергії на одиницю продукції;  
 $O$  – обсяг випуску продукції;  
 $E_{вл}$  – витрати енергії та палива на власні потреби (опалення, вентиляцію, освітлення та ін.);  
 $E_{см}$  – енергія, яка буде відпущена стороннім споживачам;  
 $E_{вт}$  – втрати енергії в мережах.

*Кількість електричної енергії для технологічних цілей* розраховується двома шляхами:

- 1) на планову програму;
- 2) за потужністю встановленого устаткування.

Перший метод значно точніший. Він застосовується при масовому та великосерійному виробництві. В цьому разі кількість необхідної електроенергії ( $E$ ) визначається за формулою:

$$E = \frac{\sum n_n \times P_{об} \times НМЧ \times n_v}{K},$$

де  $n_n$  – кількість найменувань виробів одного типорозміру;  
 $P_{об}$  – потужність, яка використовується при обробці одного виробу, кВт;  
 $НМЧ$  – норма машинного часу на обробку одного виробу, год;  
 $n_v$  – кількість виробів одного найменування, шт./рік;  
 $K$  – коефіцієнт, який враховує втрати електроенергії.

Необхідна кількість електроенергії ( $E$ ) за потужністю устаткованого устаткування розраховується так:

$$E = \frac{\sum P \times ФРЧ \times K_1 \times K_2 \times K_3}{K_4},$$

де  $\sum P$  – загальна потужність устаткованого устаткування, кВт;  
 $ФРЧ$  – фонд робочого часу цеху, год/рік;  
 $K_1$  – коефіцієнт використання устаткування за потужністю;  
 $K_2$  – коефіцієнт використання устаткування за часом;  
 $K_3$  – коефіцієнт машинного часу, який визначається відношенням машинного часу до штучно-калькуляційного;  
 $K_4$  – коефіцієнт, що враховує втрати електроенергії в мережах.

*Загальну схему енергоспоживання складають у вигляді енергетичного балансу, який являє собою систему взаємопов'язаних показників, що*



характеризують потребу підприємства у різних видах енергії, а також джерела її покриття.

*Енергетичні баланси класифікують:*

- 1) за періодом складання (перспективні, поточні, звітні);
- 2) за видами енергоносіїв (конкретні — за видами енергії і палива, зведені — за сумою всіх видів енергії в однорідних одиницях, кВт-годинах, тоннах умовного палива);
- 3) за енергетичними процесами (силові, високотемпературні (понад 500° С), середньотемпературні (200–500° С), низькотемпературні (нижче 200° С) та освітлювальні);
- 4) за цеховим призначенням енергії (для технічних потреб, на освітлення і т. д.);
- 5) за об'єктами споживання (підприємство, цех, дільниця, вид технічного обладнання).

Побудову енергетичного балансу починають із його витратної частини і проводять у два етапи:

- 1) планують потребу підприємства в усіх видах палива і енергії;
- 2) визначають втрати в мережі та перетворювальних засобах.

До розробки дохідної частини балансу (джерел покриття потреби в енергії) входять:

- 1) розрахунок енергоресурсів підприємства, виходячи із потужності генеруючих установок і врахування можливого отримання палива та енергії від районних енергосистем;
- 2) проектування режимів роботи агрегатів і розробка балансів генеруючих установок;
- 3) визначення кількості енергії, що відпускається на сторону.

Аналіз дохідної і витратної частин енергобалансу дає змогу намітити найраціональніші шляхи виробництва, отримання і споживання палива й енергії, а також служить основою для розробки заходів щодо виявлення внутрішньовиробничих резервів із метою їхнього використання в народногосподарському обороті.

*Енергетичні баланси складаються в двох формах: вертикальній (тобто за виробничими дільницями та за напрямками використання) і горизонтальній (тобто за економічною та цільовою ознаками в цілому по підприємству з визначенням обсягу корисної енергії та витрат за місцем виникнення і видами).*

*Форму енергобалансу у вертикальному розрізі називають робочою, а в горизонтальному — аналітичною, або синтезованою.*

В основу організації енергогосподарства підприємства покладено розрахунки як планового, так і звітного енергетичного балансів. Останні

використовуються для аналізу фактичного стану енергозабезпечення суб'єкта господарювання, а також для здійснення контролю використання енергоресурсів. Крім того, звітний енергетичний баланс використовується для розробки заходів для об'єктивно необхідної економії паливно-енергетичних ресурсів.

Планування діяльності енергетичних цехів здійснюють планово-економічне бюро відділу головного енергетика, економісти цехів.

Основними розділами плану є:

- виробнича програма;
- чисельність та заробітна плата;
- собівартість.

Виробнича програма енергетичного цеху складається в натуральному та вартісному виразі.

При визначенні загальної суми витрат енергетичного цеху складається кошторис на виробництво (на кожний вид робіт — окремий кошторис). Собівартість послуг на продукцію енергетичних цехів (дільниць) для внутрішньоцехових потреб визначається за прямими витратами, а для внутрішньозаводських потреб — з урахуванням і непрямих витрат. До кошторису витрат енергетичних цехів поряд із витратами на власне виробництво вносять витрати на придбання енергії аналогічного виду, а також витрати на її переробку.

Витрати на утримання та експлуатацію загальнозаводських мереж входять у собівартість відповідного виду енергії.

Робітники енергетичного цеху поділяються на експлуатаційників та ремонтників. Їхня чисельність в основному визначається за нормативами обслуговування.

## 12.5. Транспортне обслуговування виробництва

На сучасному промисловому підприємстві переміщається значна кількість різноманітних вантажів. Здійснення постійних виробничих взаємозв'язків між структурними підрозділами можливе лише при відповідному рівні організації **транспортного господарства**, що включає в себе комплекс підрозділів, які займаються навантажувально-розвантажувальними роботами та переміщенням вантажів.

Основними завданнями транспортного господарства є:

- 1) забезпечення чіткого і безперервного функціонування виробничого процесу;
- 2) оптимальне використання всіх видів транспортних засобів;

- 3) механізація і автоматизація навантажувально-розвантажувальних робіт;
- 4) підвищення продуктивності праці робітників транспортного господарства;
- 5) зниження собівартості транспортних операцій.

На підприємствах із великими обсягами перевезень вантажів організуються *спеціалізовані цехи залізничного, автомобільного та інших видів транспорту*. На середніх і невеликих підприємствах створюється *єдиний транспортний цех*. Транспортне господарство підприємства очолює начальник транспортно-технологічного відділу.

Уся сукупність транспортних операцій на підприємстві здійснюється за допомогою трьох взаємопов'язаних видів транспорту:

- *зовнішнього;*
- *міжцехового;*
- *внутрішньоцехового.*

*Зовнішній транспорт* забезпечує зв'язок підприємства з приймальними пунктами транспорту загального користування (залізничними станціями, водними та аеропортами), а також зі складами місцевих контрагентів.

*Міжцеховий транспорт* використовується для перевезень вантажів на території підприємства (між цехами, службами, складами).

*Внутрішньоцеховий транспорт* виконує транспортні операції в межах окремого цеху. Він, у свою чергу, поділяється на:

- а) загальноцеховий — перевезення вантажів між цеховими складами, дільницями, технологічними лініями;
- б) міжопераційний — зв'язок між окремими робочими місцями.

Організація діяльності транспортного господарства включає такі етапи:

- 1) складається відомість і схеми вантажопотоків;
- 2) вибирається система організації роботи транспорту;
- 3) розраховується необхідна кількість транспортних засобів;
- 4) складається графік роботи транспорту.

*Вантажооборот* — це загальна кількість вантажів, які потрібно перемістити за певний час (рік, квартал, місяць, добу, зміну), а під *вантажним потоком* розуміють кількість вантажів (у тоннах, кубометрах, штуках), які переміщуються в певному напрямку між окремими пунктами. Із суми окремих вантажопотоків складається *вантажооборот підприємства*.

Розрізняють зовнішні та внутрішні вантажопотоки, які створюють відповідно зовнішній та внутрішній вантажооборот.

Для раціональної організації транспортного господарства та визначення вантажообороту на підприємстві потрібно скласти номенклатурну таблицю всіх вантажів, згрупувавши їх за певними ознаками. Дані таблиці за

номенклатурою та кількістю вантажів використовуються також для встановлення норм виробітку та розцінок на виконання транспортних робіт.

Для розрахунку загального вантажообороту підприємства і вантажопотоку між окремими цехами та дільницями складається шахова відомість вантажообороту підприємства (табл. 12.1).

Таблиця 12.1

## Шахова таблиця загального вантажообороту підприємства (т)

Постачальник	Споживач							Разом
	Цехи				Склади			
	заготівельний	механічний	термічний	складальний	матеріалів	готової продукції	відходів	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Заготівельний цех		600					100	700
Механічний цех			1800	1800			150	3750
Термічний цех		1800						1800
Складальний цех						2900		2900
Склад матеріалів	1200	1200		690				3090
Разом	1200	3600	1800	2490	-	2900	250	12240

За даними шахових таблиць, планів цехів і генеральних планів підприємства складають схеми (діаграми) вантажопотоків, а за вантажобігом і вантажопотоками встановлюють тип і структуру парку транспортних і підйомно-транспортних машин.

Планування господарської діяльності транспортного цеху проводять планово-економічний відділ, відділ організації праці та заробітної плати разом із транспортним цехом. Розробляються річні, квартальні та місячні плани за такими розділами:

- виробнича програма;
- чисельність, заробітна плата;
- собівартість.

Вихідними даними для планування господарської діяльності є:

- плани матеріально-технічного забезпечення, комплектування й кооперування, плани реалізації продукції (збуту), капітального будівництва (за зовнішніми перевезеннями);

- виробнича програма обслуговуваних цехів згідно зі схемою вантажоперевезень, що діє на підприємстві (за внутрішніми перевезеннями);
- дані про наявний склад транспортних засобів;
- графіки технічного обслуговування та ремонту транспортних засобів,
- нормативи трудових і матеріальних витрат на основні види транспортних, навантажувально-розвантажувальних операцій.

Виробнича програма транспортного цеху складається з обсягів послуг у натуральному та вартісному виразі.

До номенклатурного плану входять такі види робіт і послуг:

- доставка матеріально-технічних цінностей на підприємство;
- транспортування готової продукції підприємства до місця навантаження або до споживача;
- внутрішньовиробничі вантажопотоки;
- навантажувально-розвантажувальні роботи;
- технічне обслуговування та ремонт транспортних засобів і механізмів;
- інші роботи та послуги.

При плануванні обсягів ремонтних робіт опрацьовуються графіки технічного обслуговування та ремонту транспорту, графік випуску транспорту на лінію; листки обліку технічного обслуговування та ремонту транспорту; норми пробігу до першого капітального ремонту; норми міжремонтного пробігу.

Планова чисельність робітників транспортного цеху розраховується за видами транспорту і типами транспортних засобів.

Планова чисельність водіїв автомашин, автокар та електрокар розраховується на підставі обсягів перевезень у машино-годинах (людино-годинах) роботи водіїв на лінії із врахуванням часу на технічне обслуговування та ремонт машин.

*Планова кількість водіїв за професіями та видами робіт* ( $Ч_{вод}^{пл}$ ) визначається за формулою:

$$Ч_{вод}^{пл} = \frac{ЗФЧ^{пл}}{ФРЧ^{пл}},$$

де  $ЗФЧ^{пл}$  — загальний плановий фонд часу водіїв певної професії, або певного виду робіт, год;

$ФРЧ^{пл}$  — плановий фонд часу роботи одного робітника, год.

*Планову чисельність водіїв на зовнішніх перевезеннях* ( $Ч_n$ ) розраховують за формулою:

$$\mathcal{C}_{\text{взн}}^{\text{пл}} = \frac{A \times (t_n + t_n)}{\Phi P \mathcal{C}_p},$$

де  $A$  – середньооблікова кількість автомашин;  
 $t_n$  – час перебування машин у наряді, год;  
 $t_n$  – підготовчий час, год;  
 $\Phi P \mathcal{C}_p$  – річний фонд часу роботи одного робітника, год.

**Планову чисельність кранівників, стропувальників, чергових слюсарів** ( $\mathcal{C}_k^{\text{пл}}$ ) розраховують так:

$$\mathcal{C}_k^{\text{пл}} = \frac{KOY \times KЗМ}{НО},$$

де  $KOY$  – кількість одиниць устаткування, що обслуговується;  
 $KЗМ$  – кількість змін роботи;  
 $НО$  – норма обслуговування робочих місць одним робітником.

**Планову чисельність навантажувальників** ( $\mathcal{C}_n$ ) визначають за формулою:

$$\mathcal{C}_n = \frac{OHPP^{\text{пл}} \times T_p}{\Phi P \mathcal{C}_p \times K_{\text{вн}}^{\text{пл}}},$$

де  $OHPP^{\text{пл}}$  – плановий обсяг навантажувальних (розвантажувальних) робіт за рік, т;  
 $T_p$  – трудомісткість навантаження (розвантаження) 1 т, нормо-год;  
 $K_{\text{вн}}^{\text{пл}}$  – плановий коефіцієнт виконання норм.

**Кількість транспортних засобів** ( $KТЗ$ ) можна розрахувати за формулою:

$$KТЗ = \frac{OB^{\text{пл}}}{P_p TO},$$

де  $OB^{\text{пл}}$  – плановий обсяг вантажообороту, тонн;  
 $P_p TO$  – продуктивність одиниці транспортного обладнання, тонн.

На кількість транспортних засобів впливає наявна система обслуговування, яка для масового та великосерійного виробництва може бути маятниковою або кільцевою

**Маятникову** систему використовують при перевезенні вантажів між двома пунктами, а **кільцеву** – при обслуговуванні багатьох пунктів, де здійснюють послідовне перевезення вантажів від одного споживача до іншого з обов'язковим поверненням транспортних засобів у початковий пункт.

При маятниковій системі розрахунок необхідної кількості транспортних засобів ( $KТЗ_m^{\text{пл}}$ ) визначають за формулою:

$$КТЗ_{м}^{n,l} = \frac{OB \times K_1 \left( \frac{ВП}{V} + t \right)}{BT \times K_2 \times T \times K_3},$$

- де  $OB$  – вага вантажу, що підлягає перевезенню, тонн;  
 $K_1$  – коефіцієнт нерівномірності завантаження транспортної одиниці;  
 $ВП$  – відстань між пунктами, км;  
 $V$  – швидкість руху транспортного засобу, км /год;  
 $t$  – тривалість транспортних операцій при виконанні рейсу, год;  
 $BT$  – вантажопідйомність транспортного засобу, тонн;  
 $K_2$  – коефіцієнт завантаження транспортних засобів;  
 $T$  – час роботи транспорту, год;  
 $K_3$  – коефіцієнт простоїв транспорту.

Кількість транспортних засобів для кільцевих маршрутів **визначається** за формулою:

$$КТЗ_{к}^{n,l} = \frac{OB \times K_1 \left[ \frac{ВП}{V} + t(n-1) \right]}{BT \times K_2 \times T \times K_3},$$

де  $n$  – кількість пунктів, що обслуговуються.

План собівартості продукції (робіт, послуг) містить **у собі**:

- собівартість окремих видів робіт і послуг;
- кошторис витрат на виробництво.

Планова собівартість одиниці вантажу визначається окремо за видами транспорту діленням планового кошторису витрат по цеху на кількість тонно-кілометрів або тонн перевезених вантажів.

Витрати на утримання та експлуатацію транспортних засобів розраховуються згідно з установленими нормами та нормативами на підставі загальнодержавних норм витрат мастил, палива, автопокришок та розміру амортизаційних відрахувань.

Плановий кошторис витрат транспортного цеху визначається як сума кошторисів витрат на транспортні, навантажувально-розвантажувальні та ремонтні роботи.

## 12.6. Організація й функції складського господарства

У процесі виробничої діяльності підприємства одержують сировину, матеріали, паливо, напівфабрикати, запасні частини та комплектуючі вироби. Усі ці матеріальні цінності зберігаються на різних складах підприємства, а їхня сукупність утворює його **складське господарство**.

На підприємствах створюються такі види складів:

1. За характером ресурсу, який зберігається:
  - матеріальні — для зберігання запасів сировини, матеріалів, палива, комплектуючих виробів та інших матеріальних цінностей, що надходять на підприємство ззовні;
  - виробничі — для зберігання напівфабрикатів власного виготовлення, а до них також входять центральний інструментальний склад, цехові інструментально-роздавальні комори, склади запасних частин та устаткування;
  - збутові — для зберігання готової продукції та відходів виробництва, що підлягають реалізації.
2. За місцем розташування і функціональним призначенням:
  - цехові;
  - принципові;
  - заводські
3. За номенклатурою матеріальних ресурсів, що зберігаються:
  - універсальні;
  - спеціальні.
4. За конструкційними особливостями:
  - закриті,
  - відкриті;
  - напіввідкриті (навіси).
5. За рівнем механізації й автоматизації виконуваних робіт:
  - автоматизовані,
  - механізовані;
  - з переважанням ручних процесів.

Розміри складів та їхня кількість залежать від масштабів виробництва та його спеціалізації; обсягу сировини і матеріалів, що споживаються; кількості виготовленої продукції і характеру матеріальних ресурсів.

Організація роботи складського господарства підприємства передбачає приймання, розміщення, зберігання, підготовку до використання у виробничому процесі, видачу, а також облік руху матеріальних ресурсів.

## **12.7. Соціальна інфраструктура та соціальна діяльність підприємства**

Сукупність підрозділів підприємства, які забезпечують задоволення соціально-побутових, культурних та інших потреб, охорону здоров'я, належні умови праці й відпочинку для працівників підприємства становлять *структуру соціальної сфери*.

*До неї входять такі об'єкти:*



- 1) ідальні, кафе, магазини;
- 2) лікарні, поліклініки, медпункти;
- 3) власні житлові будинки, заклади побутового обслуговування;
- 4) навчальні заклади;
- 5) дитячі дошкільні заклади, бібліотеки, будинки культури;
- 6) бази відпочинку, спорткомплекси тощо.

Частина цих підрозділів перебуває на балансі підприємств, і вони на-  
правляють частину своїх ресурсів на утримання та ремонт таких об'єктів.

З метою задоволення соціальних потреб на підприємстві складається  
план соціального розвитку соціальної інфраструктури

План соціального розвитку підприємства повинен передбачати захо-  
ди, спрямовані на:

- 1) вдосконалення санітарно-гігієнічних умов праці;
- 2) збереження належної працездатності протягом тривалого часу і  
запобігання швидкій стомлюваності;
- 3) підвищення безпеки праці;
- 4) запобігання професійним захворюванням;
- 5) поліпшення житлових і побутових умов працівників підприє-  
мства, їхнього соціально-культурного обслуговування та охорони  
здоров'я;
- 6) зміцнення матеріально-технічної бази відповідних об'єктів со-  
ціальної інфраструктури,
- 7) посилення трудової та творчої активності працівників підпри-  
ємства.

Для утримання сукупності об'єктів соціальної інфраструктури під-  
приємству потрібні чималі кошти. За умов кризи і обмеженості фінансо-  
вих ресурсів багато підприємств змушені передати створені раніше окре-  
мі об'єкти соціальної інфраструктури в підпорядкування місцевих  
органів влади.



### **ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

1. Значення, склад і характеристика виробничої інфраструктури.
2. Вплив виробничої інфраструктури підприємства на ефективність господарювання.
3. Вихідні дані, що використовуються при плануванні потреби в інстру-  
ментах.
4. Складання річного плану роботи інструментального цеху.
5. Форми організації ремонтно-профілактичних робіт на підприємстві.
6. Виробнича програма ремонтно-механічного цеху.

7. *Складання плану ремонтних робіт і графіка планово-попереджувального ремонту.*
8. *Механізм розрахунку потреби підприємства в енергії та паливі.*
9. *Методи розрахунку планової кількості електричної енергії для технологічних цілей підприємства.*
10. *Побудова енергетичного балансу.*
11. *Види робіт, що входять до виробничої програми транспортного цеху.*
12. *Проблеми забезпечення збалансованості між основним виробництвом та виробничою інфраструктурою підприємства.*
13. *Недоліки й шляхи удосконалення допоміжних і обслуговуючих підрозділів підприємства.*
14. *Характеристика та функції складського господарства.*
15. *Значення, склад і характеристика соціальної інфраструктури.*



## **ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ**

### **ТЕСТИ ДО ТЕМИ 12**

**Тест 1. Виробнича інфраструктура підприємства – це:**

- а) сукупність цехів, господарств і служб підприємства, які безпосередньо беруть участь у процесі виробництва та забезпечують необхідні умови у процесі функціонування підприємства;
- б) комплекс цехів, господарств і служб підприємства, які займаються технічним обслуговуванням виробництва;
- в) сукупність підрозділів, які прямо не беруть участі у створенні профільної продукції, але своєю діяльністю створюють необхідні умови для функціонування основних виробничих цехів.

**Тест 2. Інструментальний цех – це:**

- а) структурний підрозділ, що проектує та постачає технологічну оснастку для виробничих підрозділів;
- б) структурний підрозділ, що здійснює виготовлення, ремонт і відновлення інструменту;
- в) структурний підрозділ, на якому зберігається виготовлений, відремонтований та придбаний інструмент.

**Тест 3. При централізованій формі організації ремонтно-профілактичних робіт:**

- а) технічне обслуговування та поточний ремонт здійснює ремонтний персонал виробничих цехів, а капітальний ремонт, модернізацію, виготовлення запасних частин – персонал ремонтно-механічного цеху;

- б) всі види ремонтних робіт виконуються персоналом цехових ремонтних баз, що підпорядковані начальникам цехів;
- в) весь ремонтний персонал підприємства підпорядковано головному механіку.

**Тест 4. В енергетичному балансі підприємства відображається:**

- а) система показників, що характеризує потребу підприємства у різних видах енергії, а також джерела їхнього покриття;
- б) централізоване енергопостачання;
- в) собівартість виробництва електроенергії;
- г) напрямки використання енергоресурсів;
- д) чисельність працівників, зайнятих енергообслуговуванням виробництва.

**Тест 5. Виробнича програма транспортного цеху складається з:**

- а) обсягів транспортних послуг у натуральному та вартісному виразі;
- б) прогресивних норм витрат енергії та палива;
- в) обсягів послуг інструментального господарства в натуральному виразі.

### ЗАДАЧІ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗКУ

#### Задача 1.

Трудомісткість одиниці категорії складності ремонту механічної і електричної частин устаткування становить відповідно 50 і 12,5 людино-годин. Реальний річний фонд часу роботи одного робітника становить 1740 годин. Необхідна кількість ремонтів парку устаткування різних категорій складності протягом року наведена у таблиці.

Категорія складності й ремонту окремих груп устаткування	6	8	10	12	22	32
Кількість ремонтів у розрахунковому році	15	5	18	20	3	2

Обчислити:

- 1) річний обсяг робіт ремонтно-механічного цеху підприємства (людино-годин);
- 2) середньооблікову чисельність ремонтників (слюсарів та електриків окремо).

#### Задача 2.

Обчислити річний обсяг витрат свердел і потребу в них підприємства на наступний рік, якщо:

- робоча довжина використовуваного інструмента становить 36 мм;

- товщина шару металу, що знімається з ріжучої частини свердла у процесі його переточування, дорівнює 3 мм;
- стійкість свердла становить 60 хв,
- коефіцієнт несвоєчасного виходу з ладу інструменту має нульове значення;
- машинний час роботи свердла при обробці однієї деталі — 5 хв;
- річна програма випуску деталей — 120 тис. шт.;
- передбачуваний оборотний фонд інструменту на початок розрахункового року становить 400 одиниць, а фактичний запас на 1 жовтня поточного року — 200 одиниць
- у четвертому кварталі розрахункового року на підприємство має надійти 150 свердел.

### Задача 3.

Середньорічне споживання одного із видів інструменту, що застосовується на виробничому підприємстві, становить 1500 одиниць. Оборотний фонд цього виду інструменту на розрахунковий рік становить 800 штук. За розрахунками заводських спеціалістів, фактичний запас інструменту на початок останнього кварталу поточного року має досягти 400 одиниць. На початку грудня розрахункового року очікується надходження на склад підприємства партії інструменту в розмірі 300 штук.

Визначити річну потребу підприємства у використовуваному виді інструменту.

### Задача 4.

На виробничому підприємстві виготовлені вироби перевозяться зі складального цеху на склад готової продукції за маятниковим маршрутом. Упаковані вироби транспортуються в спеціальних піддонах на відстань до 500 м. Маса одного виробу дорівнює 25 кг. На одному піддоні розміщуються 8 виробів. Вантажопідйомність електрокара становить 0,5 тонни, середня швидкість руху — 4 км/год. На вантажнорозвантажувальні роботи однієї партії готових виробів, уміщуваної на одному електрокарі, відводиться в середньому 12 хв. Коефіцієнт використання транспортного засобу в часі — 0,9, а режим роботи — двозмінний. Середньодобовий вантажопотік досягає 30 тонн за зміну.

Визначити кількість електрокарів, необхідних для транспортування готової продукції на підприємстві.

### Задача 5.

Визначити необхідний парк вантажних піддонів та електронавантажувачів вантажопідйомністю 1 тонна для здійснення міжцехових перевезень вантажів механоскладального виробництва на основі наведеної далі інформації.

- 1 Річні вантажопотоки за окремими типорозмірами піддонів, що застосовуються для вантажоперевезень, наведено в таблиці:

Тип піддону	Статичне навантаження одного піддону, т	Річний вантажообіг, тис. т
$\Pi_1$	1,0	40
$\Pi_2$	0,5	30
$\Pi_3$	0,25	30

2. З піддонів типорозмірів  $\Pi_2$  і  $\Pi_3$  формуються пакети статичного навантаження по одній тонні. Середньотехнічна швидкість руху електронавантажувача становить 3,6 км/год. Середня відстань переміщення піддонів дорівнює 110 м.
3. Коефіцієнт використання вантажопідйомності транспортного засобу становить одиницю. Середня тривалість одного навантажувально-розвантажувального циклу не перевищує 10 хв. Коефіцієнт технічної готовності парку електронавантажувачів становить 0,9.

# ТЕМА 13 РЕГУЛЮВАННЯ, ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- ПЛАН**
- 13.1. Прогнозування й регулювання діяльності підприємства
  - 13.2. Сутність планування і особливості його здійснення на підприємстві
  - 13.3. Система планів підприємства
  - 13.4. Різновиди планів та їхні комплекси
  - 13.5. Зміст і структура поточних планів
  - 13.6. Система оперативно-календарного планування на підприємстві
  - 13.7. Мета, зміст і завдання фінансового плану

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

- |                                    |                               |
|------------------------------------|-------------------------------|
| ✓ Аналіз проблеми                  | ✓ Перспективне планування     |
| ✓ Бізнес-план                      | ✓ План                        |
| ✓ Директивне планування            | ✓ План підприємства           |
| ✓ Диспетчерське регулювання        | ✓ Планово-облікова одиниця    |
| ✓ Індикативне планування           | ✓ Планово-обліковий період    |
| ✓ Інтеграція планової діяльності   | ✓ Планування                  |
| ✓ Календарне планування            | ✓ Поточне планування          |
| ✓ Координація планової діяльності  | ✓ Прогнозування               |
| ✓ Методологія планування           | ✓ Проект                      |
| ✓ Наука планування                 | ✓ Регулювання                 |
| ✓ Об'єкт планування                | ✓ Ритмічність виробництва     |
| ✓ Оперативно-календарне планування | ✓ Рівномірне виробництво      |
|                                    | ✓ Середньострокове планування |
|                                    | ✓ Стратегічне планування      |

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Господарський кодекс від 16 січня 2003 року №436-IV.
2. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємстві, затверджені наказом Державного комітету промислової політики України від 02 лютого 2001 року №47.

3. Наказ Міністерства транспорту України “Про складання фінансових планів підприємств та звітність про їх виконання” від 16 липня 2003 року №539.
4. Наказ Фонду державного майна України “Про затвердження форми фінансового плану господарського товариства, у статутному фонді якого більше 50 відсотків акцій належать державі, та Методичних рекомендацій щодо порядку складання та погодження (затвердження) річного фінансового плану” від 21 лютого 2002 року №343.
5. Указ Президента України “Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва” від 22 січня 2000 року №89/2000.
6. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 27 травня 2003 року №137 “Про затвердження Порядку складання фінансового плану державним підприємством (крім казенного) та контролю за його виконанням”.

### 13.1. Прогнозування й регулювання діяльності підприємства

*Прогнозування* – наукове обґрунтування можливого стану об’єктів у майбутньому, а також альтернативних шляхів і строків досягнення очікуваного стану. Прогнозування має дати відповідь на такі запитання:

1. Чого найімовірніше слід очікувати в майбутньому?
2. Яким чином необхідно змінити нинішні умови, щоб досягти бажаного стану об’єкта в майбутньому?

Прогнозування є сполучною ланкою між теорією і практикою в усіх сферах життя суспільства і за своїм складом ширше від планування, оскільки, крім показників діяльності підприємства прогнозування включає також дані про зовнішнє середовище.

Процес прогнозування базується на таких *основних принципах*:

- науковість – урахування вимог об’єктивних законів розвитку суспільства та використання світового досвіду формування прогнозів;
- цілеспрямованість – визначення конкретних цілей і завдань;
- системність – побудова прогнозу на основі системи методів і моделей, що характеризуються певною ієрархією та послідовністю;
- інформаційна єдність;
- адекватність прогнозів об’єктивним закономірностям розвитку об’єкта;
- альтернативність – виявлення можливих варіантів розвитку об’єкта;

- багаторівневий опис — характеристика об'єкта як цілісного явища, як окремого елемента складної системи та як певної складної структури.

В економічному прогнозуванні використовуються *дві групи методів прогнозування*:

1. **Фактографічні** (методи екстраполяції, функцій та кореляційно-регресійних моделей), що базуються на використанні фактичних матеріалів, які детально характеризують зміни в часі всієї сукупності чи окремих показників об'єкта прогнозування;
2. **Евристичні** (методи експертних оцінок, побудови “дерева цілей”, оптимізації та інформаційного моделювання), які передбачають здійснення прогнозних розробок за допомогою логічних прийомів і методичних правил теоретичних досліджень.

Ефективне функціонування економіки будь-якої країни передбачає необхідність **державного регулювання**, тобто ступінь державного впливу на розвиток народного господарства в цілому, а також його окремих ланок — підприємств. **Метою державного регулювання** економіки є досягнення найефективнішого економічного, соціального, наукового й культурного розвитку країни.

Основними **методами державного регулювання** економіки суб'єктів господарювання є фінансово-економічні та адміністративні.

До **принципів державного регулювання** відносять:

- 1) мінімальне втручання державних органів у економічні процеси підприємств;
- 2) вплив відповідних владних структур на розвиток соціально-економічних процесів за допомогою встановлених державою економічних регуляторів та нормативів.

**Основними формами державного регулювання** є належна фінансова й кредитна політика; відлагоджена податкова система; державний, банківський і комерційний кредити; державні цільові фонди.

Важливе значення у здійсненні державного регулювання діяльності підприємств має Указ Президента України “Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва” від 22.01.2000 року №89/2000.

У ньому встановлено, що забезпечення проведення єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності підприємств є одним із головних пріоритетів у діяльності органів виконавчої влади щодо здійснення економічних реформ.

**Єдиною державною регуляторною політикою у сфері підприємницької діяльності підприємств** визнається діяльність, спрямована на



досягнення оптимального регулювання їх державою підприємницької діяльності, усунення правових, економічних та адміністративних перешкод у реалізації права підприємств на підприємницьку діяльність.

Єдина державна регуляторна політика у сфері підприємництва здійснюється шляхом упорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності підприємств. *Нормативним регулюванням* діяльності підприємств визнається видання нормативно-правових актів, а також директивних листів.

Згідно з Указом *основними принципами впорядкування нормативного регулювання діяльності підприємств є:*

- доцільність, достатність та відповідність нормативного регулювання вимогам ринкових відносин;
- ефективність та забезпечення досягнення позитивних економічних і соціальних результатів упровадження регуляторних актів;
- системність, послідовність та координованість дій щодо розробки, видання й виконання регуляторних актів;
- гласність у процесі підготовки проектів найважливіших регуляторних актів, які суттєво впливають на ринкове середовище, права й інтереси підприємців, та публічне обговорення цих проектів;
- обов'язковість і своєчасність доведення виданих регуляторних актів до підприємств та інших суб'єктів підприємницької діяльності.

Отже, *головні напрями регулювання економічних процесів і впливу держави на діяльність підприємств такі:*

- 1) держане законодавство — забезпечення правової бази і суспільної атмосфери, які сприяють ефективному функціонуванню ринкової економіки;
- 2) сильний уряд із лідером, який не боїться взяти на себе відповідальність за здійснення ефективної, часто непопулярної, економічної політики та реформ;
- 3) перерозподіл доходів через податки, модифікацію ринкових цін, регулювання праці та її оплати, ефективні програми соціального захисту населення;
- 4) перерозподіл ресурсів — через формування кон'юнктури ринку, зміну попиту, пропозиції, структури імпорту-експорту (шляхом введення акцизних і митних зборів тощо);
- 5) вирішення суспільних потреб — через формування бюджету і виділення коштів на оборону, освіту, охорону здоров'я, культуру, розвиток науки;
- 6) розробка моделей економічного розвитку, використання різноманітних методів прогнозування і планування;

- 7) захист чинної конкурентної системи (антимонопольне законодавство);
- 8) регулювання через фінансово-кредитну систему і систему грошового обігу (регулювання емісій, курсів валют, процентної ставки, різних резервів);
- 9) здійснення науково-технічної політики, подолання технічної відсталості, розвиток пріоритетних галузей, які визначають рівень НТП, інвестиційна та інноваційна політика;
- 10) здійснення структурної політики – обґрунтування цілей і характеру структурної перебудови в напрямку її соціально-економічної орієнтації, вдосконалення структури виробництва;
- 11) здійснення заходів зі стабілізації економіки, фінансово-кредитної системи, подолання кризи платежів.

### **13.2. Сутність планування й особливості його здійснення на підприємстві**

*Наука планування* – це система упорядкованих знань про суть, методологію, методика і організацію планування.

*Суть планування* полягає в розробці та обґрунтуванні цілей, визначенні найкращих методів і способів їхнього досягнення при ефективно-му використанні всіх видів ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань і встановлення їх взаємодії.

Сам процес планування проходить чотири етапи:

- 1) розробку загальних цілей;
- 2) визначення конкретних цілей на даний період із подальшою їхньою деталізацією;
- 3) визначення шляхів і способів досягнення цілей;
- 4) контроль за процесом досягнення поставлених цілей шляхом зіставлення планових показників із фактичними та коригування цілей.

У процесі планування кожне підприємство має відповісти на такі запитання:

- що повинно бути зроблено і для чого?
- коли це буде зроблено і хто його робитиме?
- де це буде зроблено і що для цього необхідно?

Вирішення цих питань є *функцією планування*, яка слугує основою для прийняття рішень та являє собою управлінську діяльність, що передбачає розробку цілей і завдань управління виробництвом, а також визначення шляхів реалізації планів для досягнення поставлених цілей.

**Методологія планування** — це сукупність теоретичних висновків, загальних закономірностей, наукових принципів розробки планів, їхнього обґрунтування та описання відповідно до сучасних вимог ринку, що перевірені передовою практикою.

Основою суспільства є матеріальне виробництво і відносини в сфері виробництва, які визначають суспільне буття людей. В суспільному виробництві вирішальна роль належить матеріальному виробництву, яке і є **об'єктом науки планування**.

До процесу планування діяльності підприємств входить багато складових: виробництво і реалізація продукції, її собівартість, забезпеченість трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами, фінансові результати роботи, фінансовий стан підприємства, його інвестиційна діяльність. Саме ці складові і є **об'єктами планування діяльності підприємств**, які розглядаються як єдине ціле і через які розкривається його предмет.

Оскільки планування являє собою процес підготовки рішень про цілі, способи і методи їхнього досягнення шляхом цілеспрямованої порівняльної оцінки різних альтернативних варіантів, що завжди пов'язано із використанням ресурсів, то саме ресурси підприємства і є більшою мірою **предметом планування на підприємстві**.

Планування можна розглядати як процес прийняття рішень, який передусє майбутнім діям. Результатом планування є прийняття органом управління рішення про те, що, де і яким чином треба зробити. Способи і методи обґрунтування планових рішень є тією ланкою, яка поєднує теперішнє з майбутнім.

У сучасних умовах у процесі планування широко використовуються різні методи обчислення планових показників, які об'єднані у три узагальнюючі групи: екстраполяції, пофакторні та нормативні.

В умовах командно-адміністративної системи управління вихідною одиницею при розробці планів була потреба народного господарства в промисловій продукції і наявність ресурсів для її забезпечення. За базу розрахунку брався звітний рік, величина планових показників визначалась на основі їхньої динаміки, яка склалася у попередніх періодах. Цей метод, в основі якого лежать ресурси і динаміка минулих років, називається **екстраполяційним методом**. На практиці його ще називають "плануванням від досягнутого рівня". Процедура обчислення набуває дуже спрощеного характеру: фактично досягнута величина показника у базовому періоді коригується на середній відсоток її зміни. При цьому темпи зміни показника або беруться такими, що склалися в минулому, або зменшуються чи збільшуються, виходячи з досвіду або інтуїції. Цей метод, по суті, є простим і зручним у використанні, але він не враховує

наслідків можливих змін. Сфера доцільного використання цього методу обмежується попередніми укрупненими розробками альтернативних варіантів планів. Цей метод використовують корпорації, які посідають монопольне становище на ринку, оскільки конкуренти для них не є загрозою, вони встановлюють монопольно високі ціни і збільшують обсяги продажу товарів та, знижуючи ціни, захоплюють нові ринки.

Планові значення показників при **пофакторному методі** визначаються на основі впливу найважливіших чинників (факторів). На вітчизняних підприємствах пофакторні розрахунки завжди супроводжувались розробкою планів із підвищення продуктивності праці та зниження витрат на виробництво продукції.

**Нормативний метод** планування базується на використанні технічно обґрунтованих норм і нормативів, що виражають ступінь економічної ефективності виробництва та обліку, норм витрат праці, фінансових і матеріальних ресурсів. Цей метод планування передбачає розрахунок показників за нормами на початок планового періоду з подальшою зміною норм у результаті впровадження організаційно-технічних заходів і формування на основі планових норм відповідних показників плану підприємства.

Для визначення ступеня обґрунтованості показників застосовують спеціальні методи планування: економіко-математичне моделювання, балансовий метод, пробно-статистичний та матричний метод.

За допомогою спеціальних **економіко-математичних моделей** розробляється декілька варіантів плану, в яких найважливіші планові показники оптимізуються. Цей метод дає можливість знайти найефективніші рішення і з багатьох варіантів вибрати найоптимальніший.

**Балансовий метод** застосовується для забезпечення погодження потреб і ресурсів. У практиці планування баланси розробляються для різних видів ресурсів: матеріальних, трудових, фінансових. Баланси складаються з двох частин: перша частина відображає усі напрямки витрат ресурсів відповідно до потреб, а друга — джерела надходження цих ресурсів.

**Матричний метод** планування являє собою побудову взаємозв'язків між виробничими підрозділами і показниками.

**Пробно-статистичний метод** передбачає використання фактичних статистичних даних за попередні роки і середніх величин при встановленні планових показників. Недоліком цього методу є те, що він не враховує зміни ринкової кон'юнктури на момент планування.

### 13.3. Система планів підприємства

**Планування** — це процес перетворення цілей підприємства в прогнози та плани, процес визначення пріоритетів, засобів та методів їх досягнення.

**План** — це кількісний вираз цілей та розробка шляхів їхнього досягнення. Іншими словами, це результат планування, мотивована модель дій, створена на основі кон'юнктурного прогнозу економічного середовища і поставлені мети.

**План підприємства** (фірми, компанії) — це завчасно розроблена система заходів, що передбачає цілі, зміст, збалансовану взаємодію ресурсів, обсяг, методи, послідовність і строки виконання робіт для виробництва і реалізації продукції або надання послуг. План дає змогу підприємству оцінити, наскільки реальне досягнення поставлених цілей, що допомагає, а що заважає їх досягати.

Система планування згідно з теорією систем може розглядатися із двох точок зору. Якщо елементами системи вважаються суб'єкти планування (керівники і розробники планів) та процеси обробки інформації, то система планування є цілеорієнтованою множинною сукупністю суб'єктів планування або цілеорієнтованою множинною сукупністю процесів планування, між якими існують специфічні взаємозв'язки.

Якщо елементами системи розглядати результати планування, тобто інформацію, що міститься у планах, то система планування інтерпретується як цілеорієнтована множинна сукупність планів, між якими існують специфічні взаємозв'язки.

Обидва підходи не суперечать один одному, оскільки плани утворюють інформаційну складову будь-якої системи планування.

У практиці планування можна виділити три напрями планування: прогресивне, ретроградне і кругове.

**Прогресивне планування** (спосіб “знизу–вверх”). Планування здійснюється від нижчих рівнів підприємства до вищих.

**Ретроградний метод** (“зверху–вниз”). У цьому випадку процес планування здійснюється виходячи із планування підприємства шляхом деталізації його показників зверху вниз по ієрархії. При цьому структурні підрозділи повинні перетворювати плани, що до них надходять, у плани своїх підрозділів.

**Круговий метод** (“зустрічне планування”). Він являє собою синтез вищезгаданих методів. Круговий метод передбачає розробку планів в два етапи. На першому етапі (“зверху–вниз”) розробляється поточне планування за основними цілями. На другому етапі (“знизу–вверх”) розробляється кінцевий план на основі деталізованих планів. При цьому в плани включаються найпозитивніші рішення.

Процес планування як доцільна діяльність людей має свою технологію, яка являє собою послідовність робіт, що виконуються при складанні планів.

Процес планування складається із таких етапів:

**Визначення цілей планування.** Вони є вирішальними факторами при виборі форми і методів планування.

**Аналіз проблеми** — визначається вихідна ситуація на момент складання плану і формується кінцева ситуація.

**Пошук альтернатив.** На цьому етапі серед можливих шляхів вирішення проблемної ситуації обирається найкращий та розробляються необхідні дії.

**Прогнозування** — формується уявлення про розвиток ситуації, яка планується.

**Оцінка** — проводяться оптимальні розрахунки для вибору найкращої альтернативи.

**Прийняття планового рішення** — обирається і оформляється єдине планове рішення.

Допоміжними засобами, що забезпечують процес планування, є засоби, які дають змогу автоматизувати технологічний процес розробки планових рішень. Сюди входить технічне, інформаційне, програмне, організаційне і лінгвістичне забезпечення. Комплексне використання цих інструментів допомагає створити автоматизовану систему планових розрахунків (АСПР).

Побудова системи планування повинна відповідати цілій низці принципів, основними з них є:

**Принцип єдності**, який полягає в тому, що планування повинно мати системний характер, тобто означає існування сукупності елементів планування, їхній взаємозв'язок, наявність єдиного напрямку їхнього розвитку, орієнтованого на загальні цілі. Елементами планування на підприємстві є окремі підрозділи, що входять до нього, та окремі складові процесу планування. Плани і процеси планування мають бути змістовно пов'язаними. Змістова орієнтація досягається відповідністю системи планування орієнтаційній структурі підприємства. Взаємозв'язок між підрозділами здійснюється на основі координації на горизонтальному рівні, тобто на рівні функціональних підрозділів (виробничого відділу, відділу маркетингу тощо). Єдиний напрямок планової діяльності, спільні цілі всіх елементів підприємства стають можливими у рамках вертикальної єдності всіх підрозділів (наприклад, підприємство — цех — бригада) та їхньої інтеграції.

**Координація** планової діяльності окремих функціональних підрозділів виражається в тому, що планування жодної частини підприємства не можна здійснювати ефективно, якщо воно не буде пов'язано з плановою діяльністю його окремих одиниць. Крім того, зміни в планах одного із підрозділів повинні бути відображені й у планах інших підрозділів.

**Інтеграція** планової діяльності виражається в тому, що:

1. Кожна з підсистем планування діє, виходячи із загальної стратегії підприємства або фірми, окремий план — це частина плану більш високого підрозділу й підприємства в цілому.
2. Всі плани — це не просто сукупність, набір документів, а їхня взаємопов'язана та узгоджена система.

Узгодження планів може здійснюватися послідовно або паралельно (синхронно). Необхідність узгодженості планів усіх рівнів управління у всіх структурних підрозділах підприємства зумовлює послідовний характер узгодження. На великих підприємствах зі складною організаційною структурою процес планування здійснюється комбіновано “зверху-донизу” і “знизу-доверху” відповідно до так званого принципу **зустрічного потоку**. Процедура планування у такому разі передбачає багатокроковий процес узгоджень на кількох рівнях управління.

**Принцип участі** тісно пов'язаний з **принципом єдності** й полягає в тому, що кожний працівник підприємства стає учасником планової діяльності, незалежно від посади і від виконуваних функцій. Тобто в процесі планування повинні брати участь усі ті, кого воно безпосередньо стосується. При цьому кожний із учасників планування одержує глибше розуміння цілей підприємства, він отримує обширнішу і об'єктивнішу інформацію про підприємство, про різні сторони його життя. Особиста участь працівників підприємства, в тому числі й рядових, приводить до того, що плани підприємства стають їхніми особистими планами. Застосування принципу участі сприяє тому, що працівники, займаючись плануванням, розвивають себе як особистість, у кожного з них з'являються нові мотиви до ефективної праці, а підприємство отримує додаткові ресурси для вирішення своїх майбутніх завдань.

**Принцип безперервності** передбачає здійснення процесу планування на підприємстві в межах встановленого циклу і так, щоб розроблені плани безперервно переходили на зміну один одному.

Процес планування повинен бути безперервним, виходячи з важливих передумов:

- невизначеності зовнішнього середовища та наявності непередбачених змін, що роблять необхідним постійне коригування планів підприємства щодо змін зовнішніх умов і відповідне їх виправлення та уточнення;
- змінюються не лише фактичні передумови, а й уявлення підприємства про свої внутрішні цінності й можливості. Якщо підприємство не буде враховувати таких змін, запланований та отриманий результат може бути нікому не потрібним.

*Принцип гнучкості* взаємопов'язаний з принципом безперервності й полягає в тому, що план і процес планування можуть змінювати своє спрямування у зв'язку з виникненням непередбачених ситуацій. Для здійснення принципу гнучкості плани повинні складатися так, щоб у них можна було вносити зміни, пов'язуючи їх із зміною внутрішніх та зовнішніх умов діяльності. Досягненню гнучкості планування сприяє розробка альтернативних планів.

Будь-який план має бути складений з високим рівнем *точності*, тобто плани повинні бути конкретизовані й деталізовані, враховувати зовнішні й внутрішні умови діяльності підприємства.

Для ефективного функціонування системи планування на підприємстві потрібно створити певні передумови: організаційні, інформаційні та кадрові. Організаційна структура підприємства має бути адекватною системі планування з тим, щоб органи управління й організаційні одиниці, які утворюють відповідно організаційну та планову піраміди, перекривали одна одну. Процедури планування мають бути сплановані з огляду на їхнє організаційне забезпечення. Крім того, побудова системи планування на вітчизняних підприємствах відбувається за умов перехідного періоду, коли попередні системи майже зруйновані, а нові потребують становлення.

*До основних проблем побудови ефективної системи планування на підприємстві належать:*

- 1) орієнтація на короткострокові результати діяльності, нерозвиненість стратегічного управління, відсутність систематичного контролю за відповідністю результатів поточної діяльності підприємства його стратегічним цілям;
- 2) фрагментарність і відсутність комплексності поточних планів, зниження рівня координації у системі;
- 3) практично повна відсутність роботи на ринку, нерозробленість методично-аналітичної бази для аналізу ринку;
- 4) нерозвиненість корпоративного управління, розбіжності в інтересах власників, управлінського персоналу та колективу.

### **13.4. Різновиди планів та їхні комплекси**

Планування як форма державного впливу на економіку існує у всіх країнах. Воно органічно вписується в ринковий механізм господарювання. В процесі планування важливо визначити, що і як повинна планувати держава, а що — самі суб'єкти господарювання. Щоб розв'язати цю проблему, розглянемо види планування.



За змістом і формою прояву розрізняють такі види (форми) планування і види планів:

1. *З точки зору обов'язковості планових завдань* розрізняють директивне та індикативне планування.

*Директивне планування* являє собою процес прийняття рішень, які мають обов'язковий характер для об'єктів планування. Вся система соціалістичного народногосподарського планування мала виключно директивний характер, силу закону. Директивні плани мали, як правило, адресний характер і відрізнялися надмірною деталізацією. Таке планування може слугувати ефективним засобом вирішення багатьох завдань, які мають загальнонаціональне значення, наприклад, в сфері охорони навколишнього середовища, оборони, соціальної політики.

*Індикативне планування* являє собою найпоширенішу у всьому світі форму державного планування макроекономічного розвитку. Індикативне планування є антиподом директивного, тому що цей план не є обов'язковим для виконання, хоча в ньому можуть бути і обов'язкові завдання. В цілому він має спрямувальний, рекомендаційний характер. Основне завдання такого планування не тільки в тому, щоб дати кількісну оцінку показників, що характеризують динаміку, структуру та ефективність економіки, а і в тому, щоб забезпечити ув'язку та збалансованість всіх показників розвитку економіки. Індикативне планування має інформаційний, орієнтувальний характер (контрольні цифри, економічні регулятори).

Індикативне планування застосовується і на мікрорівні. Причому, при складанні перспективних планів застосовується індикативне, а в поточному плануванні — директивне планування.

На відміну від плану (індикатора), зобов'язання (директива) пов'язане з прийняттям рішення про конкретні дії.

2. *Залежно від терміну, на який складається план, і ступеня деталізації планових розрахунків* розрізняють довгострокове (перспективне), середньострокове і короткострокове (поточне) планування.

*Перспективне планування* охоплює період більше як 5 років. Такі плани визначають довгострокову стратегію підприємства, виявляють соціальний, економічний та науково-технічний розвиток. Таке планування треба відрізнити від прогнозування.

*Прогнозування* — це процес передбачення, побудований на ймовірності, науково-обґрунтованому судженні про перспективи розвитку об'єкта в майбутньому.

*Середньострокове планування* проводиться на період від 1 до 5 років. На деяких підприємствах середньострокове планування сумісне з

поточним. У цьому разі складається так званий п'ятирічний план, в якому перший рік деталізується до рівня поточного плану і являє собою по суті короткострокове планування.

**Поточне планування** охоплює період до 1 року – піврічне, кварталне, місячне, декадне, тижневе і добове планування.

**3. За складом планових рішень розрізняють:**

- а) стратегічне планування;
- б) поточне (оперативно-календарне планування);
- в) зведене планування загальних результатів та фінансове планування.

**При стратегічному плануванні** на основі поставлених цілей визначаються обсяги і структура продуктово-асортиментної програми підприємства, а також структура і обсяги ресурсів (потенціалу), необхідних для виробництва і реалізації продукції. Стратегічне планування безпосередньо пов'язане з діяльністю підприємства у так званому довгостроковому періоді, оскільки зміна потенціалу передбачає планування розміру підприємства, структури виробництва, виробничої потужності, структури капіталу, а також організаційної структури, юридичної форми і системи управління підприємством у цілому. Основна мета стратегічного планування полягає у створенні потенціалу для виживання підприємства в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища. В результаті такого планування підприємство ставить перспективні цілі й розробляє шляхи їхнього досягнення.

Стратегічне планування складається з ряду взаємозалежних етапів.

Спочатку проводиться дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, потім визначаються основні орієнтири підприємства, на наступному етапі, у рамках стратегічного аналізу, підприємство порівнює результати першого і другого етапів, визначає можливі варіанти стратегій, потім обирає один із варіантів і формує власну стратегію; на останньому етапі готується остаточний стратегічний план, виходячи з раніше проведених розробок та пропозицій нижчестоящих рівнів.

**Стратегічний план** підприємства базується на:

- 1) визначенні попиту на продукцію, що виробляється або може бути вироблена; прогнозуванні її збуту та можливостей збільшення експорту й зменшення імпорту; збільшення на цій основі обсягів виробництва та реалізації продукції;
- 2) перевірці збалансованості прийнятих обсягів із наявними потужностями й технологічним забезпеченням, а також розробці заходів, спрямованих на реконструкцію й технічне переоснащення виробничих потужностей з урахуванням екологічних вимог і

конкретних пропозицій щодо поставок устаткування та матеріальних ресурсів на такі цілі;

- 3) вивченні можливостей забезпечення виробництва матеріально-технічними ресурсами;
- 4) визначенні перспективи соціального стану трудового колективу; кількості робочих місць (у тому числі тих, що звільнятимуться у сфері матеріального виробництва), оплати праці, витрат прибутку на соціальні цілі;
- 5) вивченні можливостей фінансування заходів плану за рахунок власного прибутку, державних асигнувань, кредитів, іноземних інвестицій тощо;
- 6) визначенні кінцевих результатів роботи підприємства за даним планом: обсягів виробництва та реалізації продукції, собівартості та ціни, чистого прибутку, ефективності виробництва, ступеня ризику.

**У процесі поточного планування**, на відміну від стратегічного, планування проводиться на короткостроковий період, на базі визначеної виробничої програми, заданого потенціалу та системи управління, охоплює всі сфери виробничо-господарської діяльності підприємства, підпорядковує їх досягненню цілей. Традиційно комплекс планів відображає функціональні сфери діяльності (функціональні підсистеми планування), а саме: випуск продукції, її реалізацію; забезпечення виробництва необхідними засобами (обґрунтування виробничою потужністю), матеріальними та трудовими ресурсами; визначення витрат і фінансових результатів. У підсистему поточного планування входить також розробка планів у розрізі виробничих і обслуговуючих підрозділів підприємства, які конкретизують досягнення загальних цілей для кожного з них. У рамках поточного планування розробляються також окремі проекти здійснення загальних стратегічних та поточних планів, які не передбачають змін у потенціалі підприємства.

Які основні розходження між стратегічним та поточним плануванням?

Основне питання стратегічного планування — чого хоче досягти підприємство в майбутньому? Поточне планування зосереджене на тому, як підприємство повинно досягти такого стану. Тобто різниця між стратегічним і поточним плануванням — це різниця між цілями і засобами.

Інші розходження:

- прийняття рішень на рівні поточного планування, як правило, буває менш суб'єктивним, тому що менеджерам, які займаються поточним плануванням, більше доступна конкретна інформація. При поточному плануванні застосовують кількісні методи аналізу, які базуються на комп'ютерних технологіях;

- виконання поточних рішень краще відслідковується, менше піддається ризику, оскільки такі рішення стосуються в основному внутрішніх проблем;
- поточні рішення легше оцінюються, тому що можуть бути виражені в більш конкретних цифрових результатах;
- для поточного планування характерне також наближення до рівнів окремих підрозділів – виробничих, регіональних, функціональних.

*Оперативно-календарне планування* є завершальним етапом у плануванні господарської діяльності підприємства. Основне його завдання в конкретизації показників поточного плану з метою організації планомірної та ритмічної роботи підприємства і його структурних підрозділів. Воно пов'язує всі елементи підприємства в єдиний виробничий організм, включаючи технічну підготовку, виробництво, матеріально-технічне забезпечення, створення і підтримку необхідних запасів матеріальних ресурсів, збут продукції.

Якщо стратегічне планування розглядається як пошук нових можливостей підприємства, поточне – як процес створення передумов для реалізації цих нових можливостей, то оперативно-календарне планування розглядається як процес їхньої реалізації.

Основною функцією *зведеного планування* є визначення сукупних фінансово-економічних результатів діяльності підприємства та фінансове планування.

*Планування інвестицій і проектів* на підприємстві розглядають як особливий комплекс, що посідає проміжне місце між стратегічним та поточним плануванням.

*Проект* – це задум (завдання, проблема) та необхідні засоби його реалізації з метою досягнення бажаного економічного, технічного, технологічного чи організаційного результату. Під проектом розуміють також сукупність організаційно-правових та розрахунково-фінансових документів, необхідних для здійснення певних дій.

*Інвестиційний проект* – це комплекс заходів зі створення нового чи модернізації діючого виробництва товарів або надання послуг із метою отримання доходів і досягнення соціального ефекту.

*Бізнес-план* – це документ, який являє собою результат комплексного дослідження основних сторін діяльності підприємства; опис функціонування новостворюваного чи реконструкції діючого підприємства; робочий інструмент підприємця для організації своєї роботи. Бізнес-план, на відміну від плану підприємства, відображає розвиток одного конкретного напрямку його роботи на певному ринку. Підприємство

може одночасно мати кілька бізнес-планів. Ступінь деталізації обґрунтувань у бізнес-плані може бути різним. У малому бізнесі бізнес-план та план підприємства можуть збігатися і за обсягом, і за змістом.

### 13.5. Зміст і структура поточних планів

Основним завданням поточного плану у загальній системі планування на підприємстві є чітке визначення всієї сукупності практичних засобів, необхідних для здійснення намічених стратегічним планом цілей, конкретизованих щодо певного планового періоду (року).

За умов централізованого планового управління економікою було уніфіковано склад поточного плану промислового підприємства. Згідно з Типовою методикою розробки техпромфінплану виробничого об'єднання (комбінату), підприємства основними розділами поточного плану були:

1. Виробництво та реалізація продукції.
2. Технічний розвиток і організація виробництва.
3. Показники підвищення економічної ефективності виробництва.
4. Норми і нормативи.
5. Капітальні вкладення і капітальне будівництво.
6. Матеріально-технічне забезпечення.
7. Праця і кадри.
8. Собівартість, прибуток та рентабельність підприємства.
9. Фонди економічного стимулювання.
10. Фінансовий план.
11. Соціальний розвиток колективу.
12. Охорона природи і раціональне використання природних ресурсів.

У сучасних умовах склад поточного плану, назви та змістове наповнення кожного з розділів, перелік показників визначаються підприємством самостійно. Хоча незалежно від складу розділів загальний зміст поточного плану є практично єдиним. Основою, на якій розробляються всі розділи плану підприємства і його підрозділів, є план виробництва і збуту продукції. Поточне планування передбачає розробку планів на всіх рівнях управління підприємством та за всіма напрямками його діяльності на більш короткі періоди (квартал, місяць).

Склад розділів та показників плану залежить від специфіки і галузевої приналежності підприємства, методів управління, традицій, економіки тощо.

У розширеному варіанті поточний план може мати такі розділи:

1. Економічна ефективність виробництва.
2. Норми і нормативи.

3. Планування виробництва і збуту продукції.
4. Матеріально-технічне забезпечення підприємства.
5. Персонал і оплата праці.
6. Планування витрат виробництва.
7. Фінансовий план.
8. План інновацій.
9. План інвестицій і капітальне будівництво.
10. Соціальний розвиток колективу.
11. План з охорони природи та раціонального використання природних ресурсів.

У **першому розділі** розраховуються такі показники підвищення економічної ефективності:

- узагальнюючі показники;
- показники використання праці;
- показники використання необоротних та оборотних активів і капітальних вкладень;
- показники використання матеріальних ресурсів.

У результаті розрахунків економічної ефективності повинні бути знайдені рішення, які б забезпечували ефективніше використання ресурсів у плановому періоді та підвищували ефективність господарської діяльності підприємства.

У **другому розділі** “Норми і нормативи” розробляються за такими основними видами:

- норми витрат живої праці (норми часу за видами виробів та робіт, коефіцієнт виконання норм, співвідношення чисельності різних категорій робітників тощо);
- норми витрат предметів праці (витрати сировини та основних матеріалів, допоміжних матеріалів для технологічних потреб, напівфабрикатів, палива, відходів і втрат і т. д.);
- норми та нормативи використання засобів праці (коефіцієнт використання середньорічної виробничої потужності, питома вага встановленого обладнання, норми зняття продукції з одиниці обладнання, годинна продуктивність, норми трудомісткості ремонту одиниці обладнання в плановому періоді тощо);
- норми і нормативи вдосконалення організації виробництва, враховуючи тривалість виробничого циклу, обсяг незавершеного виробництва, норми виробничих запасів сировини, матеріалів, палива.

У **третьому розділі** “Планування виробництва і збуту продукції” планується:

- виробництво і реалізація продукції в натуральному і вартісному виразі;
- зміна залишків готової нереалізованої продукції;
- баланс виробничих потужностей і їхнє використання.

Основним завданням даного розділу поточного плану є визначення оптимального обсягу продукції (послуг), який може бути вироблений та реалізований в плановому періоді, пошук можливостей повнішого задоволення попиту на дану продукцію.

**У четвертому розділі** “Матеріально-технічне забезпечення” розраховується потреба в сировині та матеріалах, паливі й енергії, обладнанні, необхідних для виконання виробничої програми.

**У п'ятому розділі** “Персонал і оплата праці” встановлюється загальна чисельність і структура персоналу, додаткова потреба в персоналі, джерела забезпечення додаткових потреб, вивільнення персоналу, загальний розмір фонду оплати праці, структура фонду оплати праці.

**У шостому розділі** “Планування витрат виробництва”:

- складаються планові калькуляції собівартості основних видів продукції та кошторис витрат на виробництво продукції по підприємству;
- виявляються непродуктивні витрати й розробляються заходи щодо їх ліквідації;
- створюється база для розрахунку цін на продукцію.

У цьому розділі необхідно встановити раціональну структуру витрат виробництва, співвідношення між постійними та змінними витратами, застосовуючи прогнозний рівень витрат і повний облік резервів.

**У сьомому розділі** “Фінансовий план”:

- визначається фінансовий результат;
- розраховується рентабельність видів випущеної продукції;
- оцінюється вплив на собівартість, прибуток і рентабельність збільшення витрат на освоєння виробництва нової продукції;
- розробляються заходи щодо удосконалення комерційного розрахунку та госпрозрахункових взаємовідносин між підрозділами підприємства.

Фінансовий план розробляється за схемою, що відповідає положенням (стандартам) бухгалтерського обліку [П(С)БО], складається за видами діяльності: операційною, інвестиційною та фінансовою.

Оперативне фінансове планування передбачає розроблення та виконання таких оперативних планів:

- оперативного фінансового плану (балансу надходжень і видатків коштів);

- платіжного календаря;
- кредитного плану;
- касового плану.

**У восьмому розділі** “План інновацій” планується технічний розвиток виробництва, організаційні та економічні нововведення, а також управління ними.

Зміст плану інновацій може бути різним, але він повинен передбачити:

- освоєння нових та підвищення якості наявних видів продукції та послуг;
- застосування прогресивної технології, механізації й автоматизації виробництва;
- удосконалення організації виробництва, праці та управління;
- капітальний ремонт і модернізацію діючого обладнання, введення передової техніки;
- економію матеріалів, палива, енергії;
- проведення науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт.

**У дев'ятому розділі** “План інвестицій і капітальне будівництво” планування проводять за такими показниками:

- приріст виробничих потужностей за рахунок заходів щодо технічного переобладнання і побудови нових об'єктів;
- приріст виробничих потужностей за рахунок реконструкції;
- введення в дію виробничих потужностей за рахунок розширення діючих і побудови нових об'єктів;
- введення в дію основних виробничих і невиробничих фондів (включаючи об'єкти охорони навколишнього середовища);
- обсяг капітальних вкладень і будівельно-монтажних робіт;
- обсяги незавершеного будівництва;
- інші напрямки інвестицій.

**У десятому розділі** “Соціальний розвиток колективу” плануються заходи щодо вирішення таких завдань:

- покращання умов і охорони праці, покращання здоров'я працівників;
- покращання соціально-культурних та житлово-побутових умов працюючих;
- удосконалення стилю і методів управління колективом.

**В одинадцятому розділі** “План з охорони природи та раціонального використання природних ресурсів” передбачаються такі напрямки діяльності:

- охорона і раціональне використання природних ресурсів;



- охорона повітряних басейнів;
- охорона й раціональне використання земель;
- охорона і раціональне використання мінеральних та природних ресурсів.

Загальний порядок розробки поточного плану такий. Спочатку кожен із розділів плану розробляється окремо як проектний варіант. Далі відбувається взаємне коригування розділів до повного їхнього узгодження і збалансованості як за матеріально-фінансовими ресурсами, так і за періодами виконання. Це дає змогу створити динамічну систему взаємозв'язку виробничих, технічних, економічних та операційно-технічних заходів, спрямованих на досягнення поставленої мети; передбачити порядок і черговість виконання робіт; встановити терміни і відповідальних виконавців з усього спектра різноманітних операцій, які передбачені планом; визначити джерела і розміри фінансування, а також припустимі витрати на кожен захід, етап і вид роботи.

*Структура планових органів*, як основна частина процесу управління підприємством, може базуватися на таких організаційних формах:

- 1) із централізованими функціями планування;
- 2) із децентралізованими функціями планування.

На підприємстві з централізованими функціями планування при вищому керівництві створюється спеціальна служба планування, відділ планування та контролю, який займається розробкою перспективних і поточних планів та слідкує за ходом їхнього виконання.

При децентралізованій системі планування планова робота здійснюється на трьох рівнях. На рівні вищого керівництва компанії існує центральна служба планування, яка займається розробкою тільки перспективних планів. У кожному виробничому відділі є свій плановий відділ, який складає поточний план відділу. На кожному підприємстві є відділ виробничого планування і контролю, який займається поточним техніко-економічним і оперативним-календарним плануванням. Централізація перспективного планування та децентралізація поточного сприяє підвищенню ініціативи відділів при використанні виробничих можливостей. Основна робота з планування виконується у виробничих підрозділах із врахуванням специфіки їхньої роботи.

У вітчизняній практиці планування має децентралізований характер і зосереджене практично по всіх функціональних відділах підприємства. Керівництво роботою з економічного планування на підприємстві виконує планово-економічний відділ (ПЕВ). Він займається організацією раціональної господарської діяльності, організовує проведення комплексного економічного аналізу діяльності підприємства, виявляє і

використовує резерви виробництва та бере участь у розробці заходів щодо підвищення його ефективності.

### **13.6. Система оперативно-календарного планування на підприємстві**

Сформована на кожному етапі планування виробнича програма підприємства повинна бути деталізована у часі та доведена до конкретних виробничих підрозділів на етапі оперативно-календарного планування.

У процесі *оперативно-календарного планування* виконуються розрахунки та встановлюються завдання цехам, виробничим ділянцям і робочим місцям щодо випуску конкретних виробів, вузлів і заготовок; нормативи руху предметів праці у виробництві (нормативи запасів, розміри партій, періоди їхнього запуску-випуску та ін.); календарні графіки, якими встановлюється послідовність і строки виготовлення продукції на кожній стадії виробництва.

*Основними завданнями оперативно-календарного планування на підприємстві є:*

- 1) забезпечення ритмічного виробництва відповідно до встановлених обсягів і номенклатури, а також своєчасного виготовлення та постачання продукції споживачам;
- 2) забезпечення рівномірності й комплектності завантаження устаткування, працівників і площ, що сприятиме кращому використанню виробничих активів;
- 3) забезпечення максимальної безперервності виробництва, тобто забезпечення найменшої тривалості виробничого циклу, що сприятиме зменшенню незавершеного виробництва та прискоренню оборотності обігових коштів;
- 4) створення умов для розвитку передових форм організації праці, а також для автоматизації об'ємних та календарних розрахунків на основі використання сучасної обчислювальної техніки.

За обсягом робіт оперативно-календарне планування розподіляється на календарне планування та диспетчерське регулювання.

*Календарне планування* — це деталізація річної виробничої програми підприємства за строками запуску-випуску кожного виду продукції і за виконавцями — в основних виробничих підрозділах першого рівня (суб'єктах виробничого об'єднання або цехах), а всередині — на виробничих ділянцях та робочих місцях.

*Календарне планування передбачає:*

- розробку календарно-планових нормативів;

- розробку планів-графіків руху предметів праці в часі та просторі у процесі виробництва;
- виконання розрахунків завантаження устаткування та площ (об'ємні розрахунки);
- доведення виробничих завдань на основі розроблених планів-графіків до підрозділів, виробничих дільниць і робочих місць.

**Диспетчерське регулювання** — це процес, який забезпечує оперативне регулювання процесу виробництва шляхом систематичного обліку та контролю за виконанням змінно-добових завдань, поточної підготовки виробництва, оперативного усунення недоліків і відхилень, що виникають.

**Основними вихідними даними для оперативно-календарного планування є:**

- 1) план випуску продукції за кварталами і місяцями;
- 2) технологічний маршрут та технологічний процес обробки деталей і складання виробів;
- 3) режими роботи цехів, виробничих дільниць;
- 4) план ремонту устаткування.

Оперативно-календарне планування виконується у масштабі підприємства — по цехах, у масштабі окремих цехів — по дільницях та робочих місцях.

У зв'язку з різними об'єктами планування розрізняють міжцехове і внутрішньоцехове оперативно-календарне планування.

**Міжцехове планування** передбачає встановлення цехам взаємопов'язаних виробничих завдань, розроблених за даними виробничої програми підприємства, і забезпечує узгодженість у роботі цехів при виконанні цієї програми.

Міжцехове планування спрямоване на підтримання налагодженої, ритмічної роботи основних виробничих підрозділів, забезпечення безперебійного їх постачання та обслуговування допоміжними цехами і службами.

Виробничі програми підприємства розробляються на рік із розбивкою за кварталами. Цехові оперативні виробничі програми складаються на квартал із розподілом за місяцями. Календарний план регламентує строки руху продукції в цехах заводу, не розкриваючи часткових, внутрішньоцехових післяопераційних строків виробництва щодо кожного предмета. Диспетчеризація забезпечує облік, контроль і оперативне регулювання робіт між цехами. У процесі розробки і доведення виробничих програм до цехів, ці програми уточнюються та корегуються залежно від результатів роботи попереднього місяця.

Міжцехове планування здійснюється виробничо-диспетчерським відділом (ВДВ) підприємства.

**Внутрішньоцехове планування** спрямоване на розподіл номенклатури робіт, що задані календарним планом цеху між дільницями, і доведення планових завдань до кожної виробничої дільниці та кожного робочого місця. Зміст робіт із внутрішньоцехового планування залежить від розмірів цеху, його виробничої структури і в загальному вигляді включає планування роботи дільниць та підготовку завдань для робочих місць.

Робота виробничих дільниць планується на основі календарного плану цеху, що надходить із міжцехового рівня системи оперативного-календарного планування.

**Мета планування роботи дільниць** — це формування плану виготовлення планово-облікових одиниць даного рівня для кожної виробничої дільниці на кожний планово-обліковий період.

Внутрішньоцехове планування і регулювання виробництва в цеху виконує виробничо-диспетчерське бюро (ВДБ), на дільниці — майстер за допомогою ВДБ.

Межі міжцехового і внутрішньоцехового планування можуть змінюватися в міру розвитку або впровадження автоматизованої системи управління виробництвом (АСУВ).

У процесі розробки виробничих програм застосовується *ланцюговий метод*, який полягає в тому, що завдання встановлюються у порядку, зворотному до ходу технологічного процесу, тобто від складання готових виробів до заготовки і визначення потреби у матеріалах, сировині та напівфабрикатах.

Система оперативного-календарного планування характеризується певною планово-обліковою одиницею та планово-обліковим періодом.

**Планово-облікова одиниця** являє собою сукупність робіт, яку розглядають як єдине ціле при плануванні, обліку, аналізі та оперативному регулюванні виробництва.

**Планово-обліковий період** являє собою відрізок часу (змiна, доба, місяць, декада тощо), на який формуються планові завдання.

В умовах одного і того ж типу виробництва можуть застосовуватися різні планово-облікові одиниці продукції, яка виготовляється (табл. 13.1).

**Виробниче замовлення** — це комплекс робіт, які виконуються на договірних із замовником засадах.

**Вузловий комплект** — вузол або складальна одиниця виробу.

**Груповий комплект** — технологічно та конструктивно однорідна група деталей, які мають спільні планово-організаційні ознаки: черговість подачі на складання, яка повторюється, однакова періодичність запуску-випуску.

Таблиця 13.1

## Планово-облікові одиниці та сфера їхнього застосування

Планово-облікова одиниця	Виробництво				
	оди- ничне	дрібно- серійне	серійне	багато- серійне	масове
Виробниче замовлення	+	+	+		
Вузловий комплект	+	+	+		
Груповий комплект	+	+	+		
Машинокомплект	+	+	+	+	
Добокомплект	+	+	+	+	+
Умовний машинокомплект		+	+	+	+
Деталь			+	+	+

**Машинокомплект** застосовується в умовах вузької спеціалізації та передбачає повний комплект вузлів і деталей, які входять у виріб.

**Добокомплект** складається з деталей, вузлів та всіх виробів, які підлягають виготовленню протягом доби і застосовуються при відсутності у виробничій програмі підприємства провідного виробу (виробу-представника).

**Умовний машинокомплект** формується шляхом зведення всієї номенклатури продукції до умовного виробу. В цей умовний виріб входять деталі, вузли і вироби, які необхідно виготовляти до певного моменту.

**Деталь**, як планово-облікова одиниця, застосовується при незмінності виготовлення продукції в серійному та масовому виробництві.

Вибір тієї чи іншої планово-облікової одиниці практично визначає організацію системи оперативного планування виробництва на підприємстві.

У сучасному виробництві широко розповсюджені різні системи оперативного планування, що визначаються як внутрішньофірмовими факторами, так і зовнішніми ринковими умовами.

**Система оперативного планування виробництва** — це сукупність різних методик та технологій планової роботи, що характеризується ступенем централізації, об'єктом регулювання, складом календарно-планових показників, порядком обліку й руху продукції та оформленням облікової документації. Ця система являє собою сукупність методів та способів розрахунку основних планово-організаційних показників, які необхідні для регулювання ходу процесу виробництва та споживання товарів і послуг з метою досягнення запланованих ринкових результатів при мінімальних витратах економічних ресурсів і робочого часу. До основної характеристики будь-якої системи оперативного планування належать:

методи комплектування календарних завдань підрозділом підприємства, взаємопов'язані роботи цехів, бригад та дільниць, вибрана планово-облікова одиниця, тривалість планового періоду, способи і прийоми розрахунків планових показників, склад супроводжувальної документації та інші. Вибір тієї чи іншої системи оперативного планування в умовах ринку визначається головним чином обсягом попиту на продукцію і послуги, витратами і плановими показниками, масштабом та типом виробництва, організаційною структурою підприємства й іншими факторами.

Найбільшого розповсюдження в теперішній час набули: подетальна, позамовна та покомплектна системи оперативного планування та їхні різновиди, які застосовуються на багатьох великих вітчизняних підприємствах і закордонних фірмах, а також у малому та середньому підприємстві.

**Подетальна система планування** призначена для умов високоорганізованого та стабільного виробництва. За цією системою планується і регулюється рух виконаних робіт, технологічних операцій і виробничих процесів по кожній деталі на певний плановий період — час, зміну, день, тиждень тощо. В основі подетальної системи лежить точне планування такту, ритму роботи поточних ліній і виробничих дільниць, правильне визначення нормальних технологічних, транспортних, страхових, міжопераційних і циклових запасів. Застосування цієї системи потребує розробки складних календарно-оперативних планів, що містять показники обсягу випуску і маршрут руху деталей кожного найменування за всіма виробничими стадіями й технологічними операціями. Тому подетальне планування доцільно застосовувати при обмеженій та стійкій номенклатурі продукції, яка випускається, що має місце в умовах багатосерійного і масового виробництва.

**Позамовна система оперативного планування** застосовується в основному в одиничному і дрібносерійному виробництві з його різноманітною номенклатурою і невеликим обсягом продукції, що випускається, та невеликим обсягом виробничих послуг. У цьому разі об'єктом планування, або основною обліковою одиницею, є окреме виробниче замовлення, що передбачає декілька однотипних робіт конкретного споживача-замовника. Дана система планування базується на розрахунках тривалості виробничих циклів і нормативів випереджень, за допомогою яких встановлюються замовником або ринком потрібні строки виконання як окремих процесів або робіт, так і всього замовлення в цілому.

**Покомплектна система оперативного планування** застосовується головним чином у серійному і масовому виробництві. За основну планово-облікову одиницю використовують різні деталі, що входять у збірний

вузол або загальний комплект товарів, згрупованих за певними ознаками. При покомлектній системі планування календарні завдання розробляються виробничими підрозділами не за деталями окремого найменування, а за укрупненими групами, комплектними деталями на вузол, машину, замовлення або обсяг робіт і послуг. Ця система сприяє скороченню трудомісткості як планово-розрахункових робіт, так і організаційно-управлінської діяльності персоналу лінійних функціональних служб підприємства. При даній системі значно підвищується гнучкість оперативного планування, поточного контролю і регулювання ходу виробництва, що в умовах ринкової невизначеності слугує для підприємства важливим засобом стабілізації виробництва.

Крім розглянутих трьох систем оперативного планування, на вітчизняних підприємствах застосовуються такі їхні підсистеми, як: планування такту випуску виробів, планування запасів, планування на склад.

*Планування за тактом випуску виробів* передбачає вирівнювання тривалості технологічних операцій на всіх стадіях загального виробничого процесу у відповідності з одиничним розрахунковим часом виконання взаємопов'язаних робіт. Такт у даному разі є важливим планово-економічним регулятором ходу виробництва на робочих місцях.

**Приклад 1.** На автомобільному заводі для суміжних виробництв діє єдиний організаційний такт, що дорівнює 1 хв, протягом якої виконуються різні провідні процеси на синхронізованих робочих місцях верстатників і складальників, а на трьох поточних лініях головного конвеєра сходять три нових автомобіля. За допомогою такту визначаються основні об'ємні й календарні показники планового випуску машин.

*Планування за запасами* передбачає підтримку на розрахунковому рівні запасу заготовок, напівфабрикатів і комплектуючих, що призначаються для подальшої обробки і складання на кожній стадії виробництва. Для забезпечення ритмічної роботи взаємопов'язаних виробничих ділянок і поточних ліній визначаються нормальні розміри виробничих запасів, що являють собою відповідний запас заготовок. За призначенням запаси бувають технологічні, транспортні, страхові, міжопераційні або міжциклові. Розмір запасу може бути встановлений в деталях або днях.

*Планування на склад* або ринок здійснюється при випуску продукції та її постачанні на продаж у значних обсягах при невеликій трудомісткості і невеликій кількості технологічних операцій. При цій системі визначається необхідна кількість готових виробів, які повинні постійно знаходитися в проміжних або кінцевих стадіях виробництва і продажу продукції.

Розрахункові запаси продукції повинні безперервно підтримуватись на такому рівні, який забезпечував би безперервний хід виробництва і збуту продукції.

*Основним завданням оперативного-календарного планування є* забезпечення ритмічності й рівномірності виробництва.

*Рівномірне виробництво* – виробництво продукції відповідно до плану графіка.

*Ритмічність виробництва* – виробництво за рівні проміжки часу однакового обсягу продукції на всіх стадіях виробничого процесу.

### 13.7. Мета, зміст і завдання фінансового плану

Для об'єктивної оцінки поточних і майбутніх фінансових потреб на підприємстві складається *фінансовий план*, тобто план формування, розподілу і використання фінансових ресурсів.

Основна мета складання фінансового плану полягає у взаємоузгодженні доходів і витрат у плановому періоді. При перевищенні доходів над витратами сума перевищення спрямовується до резервного фонду. Якщо витрати перевищують доходи, визначається сума дефіциту фінансових ресурсів, яку можна одержати за рахунок кредитів, позик, випуску цінних паперів тощо.

На даному етапі підприємства самостійно визначають, які розділи і показники фінансового плану їм необхідно розробити та в якій формі його скласти. Однак наказом Фонду державного майна України затверджено форму річного фінансового плану господарського товариства, у статутному фонді якого понад 50 відсотків акцій належать державі, та Методичні рекомендації щодо порядку його складання і погодження (затвердження).

Затверджено також Положення про порядок складання річного фінансового плану державним підприємством (крім казенного), згідно з яким фінансовий план складається з таких розділів:

- джерела формування та надходження коштів;
- приріст активів підприємства;
- повернення залучених коштів;
- витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету і державних цільових фондів;
- покриття збитків минулих періодів.

Розробка фінансового плану починається з розрахунку показників доходної, а потім витратної частини.

Фінансовий план служить необхідною умовою для раціональної організації роботи на всіх ділянках фінансово-господарської діяльності підприємства.



**Фінансове планування** – це визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для виробничо-господарської діяльності підприємства, а також джерел їхнього надходження.

**Принципи фінансового планування:**

- **наукова обґрунтованість**, яка передбачає проведення розрахунків фінансових показників на основі певних методик з урахуванням найкращого досвіду; використання засобів обчислювальної техніки, економіко-математичних методів, які передбачають багатоваріантність розрахунків і вибір найоптимальнішого з них;
- **єдність** фінансових планів полягає в єдності фінансової політики, єдиному підході до розподілу фінансових ресурсів, єдиній методології розрахунку фінансових показників та ін.;
- **безперервність**, яка означає взаємозв'язок довгострокових (перспективних), поточних і оперативних фінансових планів;
- **стабільність**, тобто незмінність показників фінансових планів.

**Основні завдання фінансового планування:**

- 1) забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- 2) визначення напрямків ефективного вкладення капіталу, оцінка раціональності його використання;
- 3) виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок поліпшення використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів.

**У процесі розробки довгострокового та поточного фінансових планів виконуються такі роботи:**

- аналізується фінансово-господарська діяльність підприємства за минулі періоди;
- розраховуються основні показники господарської діяльності у поточному році та на перспективу: визначаються обсяги реалізації продукції або послуг, витрати на їхнє виробництво або надання, прибуток від реалізації основної продукції та іншої діяльності підприємства, розраховуються амортизаційні відрахування та ін.;
- визначаються напрямки вкладання інвестицій і джерела їхнього фінансування;
- розробляється оперативний план.

При складанні фінансового плану повинен бути розроблений баланс доходів і витрат підприємства на всі види діяльності: операційну, інвестиційну та фінансову.

У процесі фінансового планування здійснюється ув'язка кожного виду витрат та відрахувань із джерелом фінансування.

Важливе значення для виробничо-господарської діяльності має оперативне фінансове планування, до якого входить розроблення та виконання таких оперативних планів:

- 1) оперативного фінансового плану (балансу надходжень і видатків коштів);
- 2) платіжного календаря;
- 3) кредитного плану;
- 4) касового плану.

При оперативному фінансовому плануванні проводиться порівняння майбутніх грошових надходжень у кожному місяці з сумами, призначеними до сплати і, таким чином, виявляється надлишок надходжень або їхній дефіцит, а також контролюється виконання поточного фінансового плану.

На підприємстві доцільно складати баланс грошових надходжень (табл. 13.2).

Баланс надходжень коштів показує, коли в підприємства виникають тимчасово вільні кошти, а коли воно має додаткову потребу в них.

*Оперативне фінансове планування* полягає в складанні та використанні платіжного календаря. Його складають на квартал із розбивкою по місяцях або на місяць із розбивкою по декадах. У платіжному календарі відображається весь грошовий обіг підприємства, основна частина якого проходить через розрахунковий, валютний, позиковий та інші рахунки підприємства в банку. У платіжному календарі відображено рух грошових коштів відповідно до їхнього надходження та використання (табл. 13.3).

У платіжному календарі фіксуються всі види грошових платежів та надходжень підприємства незалежно від їхніх джерел та напрямків використання, тобто показаний весь грошовий обіг за певний проміжок планового періоду.

Платіжний календар дає можливість фінансовим службам підприємства забезпечити оперативне фінансування, виконання розрахункових та платіжних зобов'язань, фіксувати поточні зміни платоспроможності підприємства.

Платіжний календар конкретизує поточний фінансовий план, уточнює його показники, дає змогу використати наявні резерви для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, дає точніше уявлення про стан платежів та розрахунків у періоді, що аналізується. За допомогою платіжного календаря постійно контролюється платоспроможність підприємства.

Таблиця 13.2  
 Баланс надходження коштів (оперативний фінансовий план) на 200\_\_ р.  
 (дані умовні, тис. грн)

Місяці	Надходження		Витрати		Чисті грошові надходження (сальдо) (1) – (2)		Залишок на початок місяця		Залишок на кінець місяця (3) + (4)		Резерв		Надлишок або дефіцит (5) + (6)	
	1		2		3		4		5		6		7	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Січень	92,5	90,1	80,0	88,2	12,5	1,9	28,3	23,1	40,8	25,0	-	-	40,8	25,0
Лютий	78,7	85,1	74,2	91,0	4,5	-5,9	40,8	25,0	45,3	19,1	-	-	45,3	19,1
Березень	90,2	97,5	79,9	96,5	10,3	1,0	45,3	19,1	55,6	20,1	-	-	55,6	20,1
Квітень	79,3	81,1	68,1	72,9	11,2	8,2	55,6	20,1	66,8	28,3	-	-	66,8	28,3
Травень	82,1	81,8	77,7	80,1	4,4	1,7	66,8	28,3	71,2	30,0	-	-	71,2	30,0
Червень	84,7	86,7	85,4	80,1	-0,7	6,6	71,2	30,0	70,5	36,6	-	-	70,5	36,6
Липень	76,3	79,6	69,9	75,2	6,4	4,4	70,5	36,6	76,9	41,0	-	-	76,9	41,0
Серпень	98,8	120,1	94,2	97,2	4,6	22,9	76,9	41,0	81,5	63,9	-	-	81,5	63,9
Вересень	93,2	98,4	90,6	92,1	2,6	6,3	81,5	63,9	84,1	70,2	-	-	84,1	70,2
Жовтень	88,3	89,9	83,2	81,4	5,1	8,5	84,1	70,2	89,2	78,7	-	-	89,2	78,7
Листопад	79,1	80,3	70,7	64,1	8,4	16,2	89,2	78,7	97,6	94,9	-	-	97,6	94,9
Грудень	80,9	86,1	79,2	70,2	1,7	15,9	97,6	94,9	99,3	110,8	-	-	99,3	110,8
<b>Разом за рік</b>	<b>1024,1</b>	<b>1076,7</b>	<b>953,1</b>	<b>989,0</b>	<b>71,0</b>	<b>87,7</b>	<b>28,3</b>	<b>23,1</b>	<b>99,3</b>	<b>110,8</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>99,3</b>	<b>110,8</b>

Таблиця 13.3  
Платіжний календар  
(дані умовні, тис. грн)

332

№ з/п	Статті	План				Факт				Відхилення			
		I кв.	у тому числі за місяцями			I кв.	у тому числі за місяцями			I кв.	у тому числі за місяцями		
			сі-чень	лю-тий	бере-зень		сі-чень	лю-тий	бере-зень		сі-чень	лю-тий	бере-зень
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	Надходження Виручка від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг від основної діяльності	1181,5	401,0	410,3	370,2	1198,4	400,3	430,1	368,0	16,9	-0,7	19,8	-2,2
2	Виручка від реалізації основних засобів, нематеріальних активів, непотрібних і зайвих залишків сировини і матеріалів	833,2	210,5	322,7	300,0	859,3	240,5	320,5	298,3	26,1	30,0	-2,2	-1,7
3	Штрафи, пеня та інші надходження від застосування економічних санкцій	232,5	72,5	81,0	79,0	241,4	70,1	84,3	87,0	8,9	-2,4	3,3	8,0
4	Надходження від реалізації цінних паперів і валюти	362,5	120,3	115,1	127,1	364,5	122,1	117,3	125,1	2,0	1,8	2,2	-2,0
5	Дивіденди, відсотки, прибутки від цінних паперів та депозитів	510,8	130,4	170,3	210,1	567,6	141,8	190,0	235,8	56,8	11,4	19,7	25,7

Економіка підприємства

Продовження таблиці 13.3

Табл. 13. Регулювання, прогнозування та планування

6	Надходження від погашення дебіторської заборгованості	259,7	92,1	84,3	83,3	263,1	92,0	87,1	84,0	3,4	-0,1	2,8	0,7
7	Кредити отримані	237,8	81,7	74,0	82,1	241,9	82,0	77,1	82,8	4,1	0,3	3,1	0,7
8	Аванси від покупців і замовників	440,3	158,2	171,3	110,8	467,4	162,1	177,2	128,1	27,1	3,9	5,9	17,3
9	Надходження орендної плати	76,4	22,1	28,1	26,2	72,2	20,0	25,1	27,1	-4,2	-2,1	-3,0	0,9
10	Отримана безповоротна фінансова допомога	201,0	63,1	67,8	70,1	208,2	68,9	65,1	74,2	7,2	5,8	-2,7	4,1
11	Цільові надходження	389,4	131,2	129,7	128,5	403,7	134,3	131,2	138,2	14,3	3,1	1,5	9,7
12	Кошти, що надходять для формування статутного фонду	855,4	230,1	305,2	320,1	974,1	262,1	341,2	370,8	118,7	32,0	36,0	50,7
13	Інші надходження	485,0	187,4	150,2	147,4	499,7	189,4	163,3	147,0	14,7	2,0	13,1	-0,4
	Усього надходжень	6065,5	1900,6	2110,0	2054,9	6361,5	1985,6	2209,5	2166,4	296,0	85,0	99,5	111,5
1	<b>Видатки</b>												
	Платежі, пов'язані із задоволенням негайних потреб	79,3	24,5	26,7	28,1	87,3	26,7	31,1	29,5	8,0	2,2	4,4	1,4
2	Заробітна плата і прирівняні до неї платежі	109,0	36,4	36,7	35,9	111,0	37,2	37,8	36,0	2,0	0,8	1,1	0,1
3	Платежі до бюджету, усього	619,8	210,2	214,8	194,8	628,3	209,9	224,7	193,7	8,5	-0,3	9,9	-1,1

333

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	у тому числі:												
	акцизний збір	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	податок на додану вартість	236,3	80,2	82,1	74,0	239,7	80,1	86,0	73,6	3,4	-0,1	3,9	-0,4
	податок на прибуток	354,4	120,3	123,0	111,1	359,3	120,1	129,0	110,4	5,1	-0,2	6,0	-0,7
	податок на землю	6,0	2,0	2,0	2,0	6,0	2,0	2,0	2,0	-	-	-	-
	податок з власників транспортних засобів	12,6	4,2	4,2	4,2	12,6	4,2	4,2	4,2	-	-	-	-
	інші податки і збори	10,5	3,5	3,5	3,5	10,5	3,5	3,5	3,5	-	-	-	-
4	Внески до Пенсійного фонду	34,9	11,7	11,7	11,5	35,5	11,9	12,1	11,5	0,6	0,2	0,4	-
5	Внески на обов'язкове соціальне страхування і страхування на випадок безробіття	5,4	1,8	1,8	1,8	5,6	1,9	1,9	1,8	0,2	0,1	0,1	-
6	Інші відрахування в позабюджетні фонди	11,8	4,0	4,1	3,7	12,0	4,0	4,3	3,7	0,2	-	0,2	-
7	Оплата за товарно-матеріальні цінності	102,5	34,3	35,1	33,1	105,9	35,2	36,1	34,6	3,4	0,9	1,0	1,5
8	Оплата рахунків за отримані послуги підрядчиків за виконання капітальних робіт	78,6	28,1	24,9	25,6	78,4	30,2	25,1	23,1	-0,2	2,1	0,2	-2,5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
9	Погашення кредиторської заборгованості	106,4	31,2	34,3	40,9	109,2	33,2	37,9	38,1	2,8	2,0	3,6	-2,8
10	Погашення термінових позичок банку	57,0	17,8	19,1	20,1	58,0	18,3	19,2	20,5	1,0	0,5	0,1	0,4
11	Погашення прострочених позичок банку	165,8	54,3	55,2	56,3	172,5	56,2	57,2	59,1	6,7	1,9	2,0	2,8
12	Сплата відсотків за кредит	110,7	34,5	37,4	38,8	115,7	37,4	38,2	40,1	5,0	2,9	0,8	1,3
13	Авансові платежі	36,2	14,2	11,3	10,7	41,3	15,4	12,5	13,4	5,1	1,2	1,2	2,7
14	Орендна плата	52,9	16,2	18,6	18,1	55,7	17,1	18,7	19,9	2,8	0,9	0,1	1,8
15	Платежі за вексями	167,6	54,3	55,1	58,2	179,6	57,3	59,1	63,2	12,0	3,0	4,0	5,0
16	Виплата дивідендів	123,6	37,2	42,2	44,2	124,4	38,2	41,1	45,1	0,8	1,0	-1,1	0,9
17	Інші видатки	68,0	24,3	22,3	21,4	72,8	25,6	25,1	22,1	4,8	1,3	2,8	0,7
	Усього видатків	1929,5	635,0	651,3	643,2	1993,2	655,7	682,1	655,4	63,7	20,7	30,8	12,2
	Перевищення надходжень над видатками	4136,0	1265,6	1458,7	1411,7	4368,3	1329,9	1527,4	1511,0	232,3	64,3	68,7	99,3
	Перевищення видатків над надходженнями	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Залишок коштів на початок періоду	102,3	102,3	1367,9	2826,6	105,2	105,2	1435,1	2962,5	2,9	2,9	67,2	135,9
	Залишок коштів на кінець періоду	4238,3	1367,9	2826,6	4238,3	4473,5	1435,1	2962,5	4473,5	235,2	67,2	135,9	235,2

Своєчасне забезпечення готівкою характеризує стан фінансових відносин між підприємством і трудовим колективом. До каси підприємства гроші надходять із поточного рахунка і призначаються для виплати заробітної плати працівникам та інших виплат. Розрахунки надходжень виплат проводяться при складанні касового плану.

**Касовий план** — це план обороту готівки підприємства, необхідний для контролю за її надходженнями і витрачаннями. Він складається за типовою формою на квартал і у встановлені строки передається в кредитну установу, з якою підприємство укладає договір про розрахунково-касове обслуговування.

В умовах самостійності підприємств у плануванні своєї діяльності окремо кредитний і касовий плани можуть не складатися, тоді їхні позиції входять до платіжного календаря.



### ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Суть, функції та методологія планування.
2. Загальна характеристика методики планування.
3. Методи наукових досліджень, що застосовуються в процесі планування.
4. Методи та інструменти планових розрахунків.
5. Балансовий метод планування.
6. Недоліки пробно-статистичного методу планування.
7. Сутність системи планування на підприємстві.
8. Основні напрями планування в практичній діяльності суб'єктів господарювання.
9. Основні принципи планування.
10. Різновиди планів та їхні особливості.
11. Стратегічний план підприємства, його характеристика і завдання.
12. Основні завдання оперативно-календарного планування на підприємстві.
13. Суть календарного планування.
14. Зміст та організація розробки поточних планів.
15. Система оперативно-календарного планування на підприємстві.

### ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

#### ТЕСТИ ДО ТЕМИ 13

Тест 1. Розрізняють такі види планів промислового виробництва:

- а) комплексні,

- б) поточні;
- в) оперативні;
- г) розширені;
- д) перспективні.

**Тест 2. Оперативне фінансове планування передбачає розробку:**

- а) оперативного фінансового плану (балансу надходжень і видатків коштів);
- б) платіжного календаря;
- в) кредитного плану;
- г) касового плану,
- д) всі відповіді є правильними

**Тест 3. Залежно від терміну, на який розробляється план, існують такі види планів підприємства:**

- а) довгострокові плани;
- б) короткострокові плани;
- в) бізнес-план;
- г) фінансовий план.

**Тест 4. Фінансове планування — це:**

- а) залучення необхідних коштів для покриття потреби підприємства в основному і оборотному капіталах;
- б) визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для виробничо-господарської діяльності підприємства, а також джерел їхнього надходження,
- в) комплекс робіт, які виконуються на договірних із замовником засадах;
- г) шляхи підвищення економічної ефективності виробництва

**Тест 5. Основним завданням оперативно-календарного планування є:**

- а) досягнення бажаного економічного результату,
- б) забезпечення функціонування підприємства,
- в) чітке визначення сукупності практичних засобів, необхідних для здійснення намічених цілей підприємства,
- г) визначення комплексу заходів для модернізації діючого виробництва,
- д) забезпечення ритмічності й рівномірності виробництва.

### ЗАДАЧІ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗКУ

**Задача 1.**

Обчисліть **план** збуту продукції підприємства на **основі таких даних**: торк підприємство випустило 1000 виробів А та **3000 виробів Б**; у

плановому періоді збільшиться виробництво цих виробів на 10%; ціна виробів становить відповідно 4 та 5 тис. грн. Крім того, буде виготовлено комплектуючих виробів на суму 2500 тис. грн, із них на 1500 тис. грн — для сторонніх замовників. Залишки нереалізованої продукції на складі становитимуть на початок планового періоду 9 млн грн, на кінець — 0,4 млн грн.

**Задача 2.**

Підприємство планує виготовити 7500 од. виробів із металу. Середня вага одного виробу 750 г, коефіцієнт використання металу — 0,75. Відходи металу можуть повторно використовуватися у виробництві в обсязі 20%. Ціна металу за 1 кг — 2 грн. Визначити потребу підприємства у металі в плановому періоді.

**Задача 3.**

Визначити потребу в болтах на плановий період за умови, що норми витрати немає. Фактичні витрати за минулий період становили 5 т. У плановому періоді обсяг виробництва збільшився на 10%. Потрібно забезпечити економію матеріалів на 3%.

**Задача 4.**

Визначити загальний обсяг валової продукції, що буде виготовлено підприємством у плановому році, якщо відомо, що середньооблікова чисельність працюючих становитиме 830 чол., а денний виробіток на одного працюючого — 80 грн.

**Задача 5.**

Визначити потребу в різальному інструменті на плановий період, якщо його витрати становлять 2000 шт., норматив оборотного фонду на кінець планового періоду — 500 шт., а фактична величина оборотного фонду на початок планового періоду — 200 шт.



# ТЕМА 14 БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

- ПЛАН** 14.1. Бізнес-план у ринковій системі господарювання  
14.2. Підготовка та розробка бізнес-плану  
14.3. Зміст і структура бізнес-плану

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

- |                         |                                     |
|-------------------------|-------------------------------------|
| ✓ Спонукальна реклама   | ✓ План виробництва продукції        |
| ✓ Бізнес-план           | ✓ Політичний ризик                  |
| ✓ Виконавче резюме      | ✓ Резюме                            |
| ✓ Гарантії              | ✓ Ризик                             |
| ✓ Господарський ризик   | ✓ Ринок чистої монополії            |
| ✓ Збут продукції        | ✓ Ринок чистої конкуренції          |
| ✓ Інформаційна реклама  | ✓ Ринок монополістичної конкуренції |
| ✓ Маркетинг             | ✓ Фінансовий план                   |
| ✓ Нагадувальна реклама  | ✓ Форс-мажор                        |
| ✓ Олігопольний ринок    | ✓ Ціноутворення                     |
| ✓ Організаційний план   |                                     |
| ✓ Підприємницький ризик |                                     |

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Господарський кодекс від 16 січня 2003 року №436-IV.
2. Положення про типовий бізнес-план, затверджене наказом Фонду державного майна України від 26 травня 1994 року №301.
3. Закон України “Про ціни та ціноутворення” від 3 грудня 1990 року №507 XII.
4. Наказ Міністерства транспорту України “Про складання фінансових планів підприємств та звітність про їх виконання” від 16 липня 2003 року №539.
5. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України “Про затвердження Порядку складання фінансового плану державним підприємством (крім казенного) та контролю за його виконанням” від 27 травня 2003 року №137.

## 14.1. Бізнес-план у ринковій системі господарювання

**Бізнес-план** – це ретельно підготовлений плановий документ, який розкриває усі сторони будь-якого започаткованого комерційного проекту. Він дає змогу передбачати заходи щодо реалізації нової ідеї, визначити необхідне фінансове забезпечення і отримання певного зиску. Практично його можна вважати формою експертної оцінки доцільності та ефективності здійснення тієї або іншої підприємницької ідеї.

**Бізнес-план** – це документ, який містить систему ув'язаних у часі й просторі та узгоджених із метою і ресурсами заходів і дій, спрямованих на отримання максимального прибутку внаслідок реалізації підприємницького проекту (угоди).

**Бізнес-планування має 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 бізнес-плану;
- презентація бізнес-плану – доведення основних положень бізнес-плану до потенційних інвесторів.

Складанню бізнес-плану передують визначення цілей власного бізнесу взагалі і бізнес-плану зокрема.

Бізнес-план охоплює як зовнішні, так і внутрішні цілі [1]. Основна зовнішня мета полягає в тому, щоб запевнити майбутніх партнерів і кредиторів в успіху справи. Головна внутрішня мета бізнес-плану – бути основою управління підприємницькою діяльністю. Конкретні цілі розкривають зміст і особливості планових заходів, особливості самого підприємства, специфіку його діяльності.

**Бізнес-план дає змогу розв'язати цілий ряд 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 даний план.

Кожне завдання плану може бути розв'язане лише у взаємозв'язку з іншими. Центром бізнес-плану є концентрація фінансових ресурсів. Саме бізнес-план є важливим засобом збільшення капіталу підприємства.

Процес складання плану дає змогу глибоко проаналізувати розпочату справу у всіх деталях. Бізнес-план є основою бізнес-пропозиції у переговорах із майбутніми партнерами, він відіграє важливу роль при комплектуванні основного персоналу підприємства.

Таким чином, бізнес-план, по-перше, може бути використаний для розробки концепції бізнесу, для детального відпрацювання стратегії, для попередження помилок шляхом детального аналізу маркетингу, фінансів, виробничої діяльності підприємства.

По-друге, бізнес-план є інструментом, за допомогою якого суб'єкт господарювання може оцінити фактичні результати своєї діяльності за певний період.

По-третє, бізнес-план є засобом залучення коштів.

Підприємства, що вже сформувалися, при розробці бізнес-плану мають певні переваги порівняно з підприємствами-початківцями. Цифри, які вони використовують для розрахунків, надійно обґрунтовані результатами їхньої діяльності, їхні задуми на майбутнє випливають із їхньої колишньої стратегії, спираючись на успіхи підприємства, досвід, набутий на своїх помилках.

На шляху створення будь-якої справи постає ряд суттєвих перешкод, кожна з яких за відсутності необхідного підходу може стати причиною виникнення проблемної ситуації. До них належать організація управління, накопичення капіталу, розробка та маркетинг продукту, підтримання на необхідному рівні валового прибутку і 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 свої шанси на успіх.

Багато які з проблем можуть бути вирішені шляхом постійного уточнення бізнес-плану з метою приведення його у відповідність до умов, що змінюються. Це дасть можливість використовувати бізнес-план як реальний критерій оцінки фактичних результатів діяльності підприємства.

Бізнес-план минулого року може засвідчити, яка із стратегій компанії виявилась ефективною, а яка ні, і наскільки результативним був той чи інший спосіб його реалізації.

При вивченні фактичних результатів роботи порівняно з бізнес-планом виявляються позитивні та негативні сторони підприємства, які можна використати для усунення відхилень між плановими і фактичними показниками.

Фінансовий розділ попереднього бізнес-плану може використовуватися 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 бізнес-плану, його можна використовувати як засіб моніторингу.

Бізнес-план може сприяти залученню інвесторів та кредиторів. Перед тим, як ризикувати своїм капіталом, інвестори мають впевнитись у надійності розробки проекту та мати уявлення про його ефективність. Вони повинні вивчити бізнес-план перед розглядом можливості капіталовкладень.

## **14.2. Підготовка та розробка бізнес-плану**

Розробка бізнес-планів характерна для всіх форм та видів підприємництва, це складова частина підприємницьких угод виробничого, торгово-комерційного і фінансово-кредитного характеру.

Бізнес-план є ефективним засобом донесення нової ідеї до осіб, спроможних фінансувати. Водночас — це основа для оцінки перспективи розвитку та управління новим бізнесом.

Розробка бізнес-плану є досить трудомістким процесом і потребує значних затрат часу та коштів. Тому одним із факторів, що зумовлює ефективність і результативність бізнес-планування, є його організація.

Підготовкою бізнес-плану можуть займатися менеджери, підприємці, фірми, групи фірм або консалтингові організації. Основу групи спеціалістів, що розробляють бізнес-план, становлять маркетологи, економісти, статисти, фінансисти.

Для розробки стратегії розвитку великого підприємства складається розгорнутий бізнес-план. Нерідко вже на стадії його підготовки визначається партнер.

Підприємства, що працюють у стабільній ситуації та виробляють товар для сталого ринку, при зростанні обсягів виробництва розробляють бізнес-план, спрямований на удосконалення виробництва та пошук шляхів зниження його витрат. Але всі ці підприємства постійно розглядають заходи щодо модернізації продукції чи послуг, що виробляються чи надаються. Підприємства, які виробляють продукцію в умовах постійного ризику, насамперед систематично працюють над освоєнням нових видів продукції, переходом на виробництво товарів нових поколінь та продовженням їхнього життєвого циклу. Якщо підприємство планує значне

зростання виробництва традиційних продуктів або тих, що освоюються, але не має достатніх власних потужностей для їхнього виробництва, воно може вирішити цю проблему такими варіантами:

- 1) шляхом залучення капітальних вкладень для створення нових потужностей;
- 2) шляхом пошуку партнерів, яким воно передасть виготовлення певних вузлів, деталей тощо.

Другий варіант, як правило, забезпечує прискорене розв'язання завдань і потребує менше коштів. У цьому випадку вже на стадії розробки бізнес-плану визначаються вимоги до майбутнього виробництва.

Одне із першочергових завдань бізнес-плану — це пошук інвесторів: нових акціонерів, кредиторів, спонсорських вкладень тощо.

В Україні бізнес-план може застосовуватися також у процесі пост-приватизаційної діяльності підприємств, особливо в малому та середньому бізнесі. При цьому в основу приватизації може бути закладена ідея конкурсу бізнес-планів покупців підприємств як альтернативних шляхів їхнього подальшого ефективного функціонування.

Наказом Фонду державного майна України затверджено Положення про типовий бізнес-план, яке визначає порядок розробки покупцями бізнес-планів і вимоги до них.

Згідно з Положенням бізнес-планом є документ, який містить у собі зобов'язання покупців щодо подальшої експлуатації об'єкта приватизації та обґрунтування можливостей їхнього виконання відповідно до вимог, що встановлюються Фондом державного майна України.

На даному етапі бізнес-план обов'язково розробляється покупцями у таких випадках:

- продаж об'єкта приватизації за некомерційним конкурсом;
- продаж контрольного пакета акцій на неконкурентних засадах іноземним інвесторам;
- при створенні спільного (за участю держави) підприємства з іноземними інвестиціями.

У бізнес-плані повинна міститися інформація, яка характеризує виробничо-господарську діяльність підприємства за останній рік у цілому та за структурними підрозділами, а також стратегічні напрями розвитку підприємства на 2, 3, 5-річну перспективу. Заходи та пропозиції, викладені покупцем у бізнес-плані, враховуються в разі підписання договору купівлі-продажу.

Отже, бізнес-план виконує як зовнішні, так і внутрішні функції. При пошуках партнерів, інвесторів і кредиторів добре виконаний та оформлений бізнес-план є найкращою візитною карткою підприємства.

За рахунок чітко визначених кінцевих цілей розробленого бізнес-плану вся справа бізнесу набуває цілеспрямованості, що дає змогу спрямувати енергію та дії підприємств в оптимальне русло. Підготувавши бізнес-план, підприємство отримує інструмент контролю управління, що забезпечує поступове його просування до встановленої мети

При складанні бізнес-плану відбувається процес самонавчання, а після реалізації передбачених ним дій він служить основою для аналізу фактичних показників. Таким чином, підприємець набуває знань, досвіду та професіоналізму, що неможливо без планування.

У сучасних умовах бізнес-план є робочим інструментом, який описує процес функціонування підприємства, показує, яким чином його керівники мають намір досягти своєї мети. Якісно розроблений бізнес-план допомагає підприємству зростати, завойовувати нові позиції на ринку, розробляти перспективні плани свого розвитку, формувати концепції виробництва нових товарів і послуг та обирати раціональні шляхи їхньої реалізації.

### 14.3. Зміст і структура бізнес-плану

Зміст та структура бізнес-плану не має жорсткої регламентованої форми, але, як правило, у ньому передбачаються розділи, в яких розкривається концепція і мета бізнесу, характеризується специфіка продукту підприємства та задоволення ним потреб ринку, оцінюються місткість ринку та встановлюється стратегія поведінки підприємства на певних ринкових сегментах, визначається організаційна і виробнича структура, формується фінансовий проект справи, враховуючи стратегію фінансування та пропозиції щодо інвестицій, описуються перспективи зростання підприємства.

У загальному вигляді *бізнес-план складається з таких розділів:*

- 1) резюме (короткий опис проекту);
- 2) опис підприємства та галузі;
- 3) опис продукту (послуги);
- 4) маркетинг і збут продукції;
- 5) план виробництва продукції;
- 6) організаційний план;
- 7) фінансовий план;
- 8) ризики та гарантії;
- 9) додатки.

Резюме фактично є стислою версією плану, своєрідним “повідомленням про наміри”. Хоч резюме наводиться на самому початку бізнес-

плану, складати його слід після закінчення роботи. Лише після того, як план повністю продуманий та написаний, можна в короткій формі викласти його зміст.

**Резюме** — це добре сконструйована система даних про комерційні перспективи підприємницького проекту, про виробниче, організаційне і фінансове забезпечення програми його реалізації. Це визначений стандарт ділових пропозицій потенційним партнерам та інвесторам.

У цьому розділі подається така інформація:

- 1) повна назва, адреса підприємства, форма власності, власники (засновники);
- 2) опис суті запропонованого проекту (наприклад, стати лідером у забезпеченні якості або стати лідером у ціні тощо);
- 3) опис можливостей і стратегії (аналізується якими можливостями володіє підприємство, як вони впливають на бізнес, продумується стратегія для того, як скористатися сприятливою ситуацією);
- 4) короткий опис ринку (опис ринкових можливостей, які буде використовувати проект, і опис головного аргументу — чому проект буде успішним, незважаючи на те, що існують товари і послуги, які вже задовольняють потреби вибраного сегмента ринку);
- 5) визначення цільового ринку, обсягу продажу (в грошовому та кількісному виразі);
- 6) команда (опис знань, досвіду, уміння менеджерів підприємства);
- 7) прогнозовані фінансові результати (опис загальної вартості проекту, очікуваних результатів проекту і термінів погашення позик).

Основна мета цього розділу бізнес-плану — подати у максимально вигідній формі найважливішу інформацію для потенційних партнерів і осіб, на фінансову підтримку яких розраховує підприємство.

Якщо йдеться про нові товари чи послуги, слід чітко сформулювати прогресивну продуктову та виробничо-комерційну ідею.

**Виконавче резюме** — це визначений стандарт ділових пропозицій потенційним партнерам та інвесторам.

У розділі *“Опис підприємства та галузі”* необхідно детально описати підприємство, щоб переконати інвестора або потенційного партнера в тому, що підприємство має налагоджене виробництво і можливості працювати прибутково. Важливо також показати інвестору (потенційному партнеру), що керівництво контролює діяльність свого підприємства.

У загальній характеристиці підприємства слід відобразити основні види та характер його діяльності: підприємство виробничого, торговельного характеру, чи підприємство, що діє у сфері послуг; що і як воно може запропонувати своїм клієнтам, де воно розташоване; запланована географія

розвитку бізнесу тощо. Слід також надати інформацію про ступінь розвитку підприємства, дуже важливо сформулювати основну його мету.

У цьому розділі бізнес-плану має бути викладена коротка інформація про підприємство, враховуючи його назву, юридичний статус і форму власності, дату реєстрації, адресу, короткий аналіз основних показників господарської діяльності (для діючого підприємства). Враховуючи, що входження в ринок із конкретним видом товарів і послуг — це насамперед готовність вступити в конкурентну боротьбу, яка передбачає ризик, важливе місце при прийнятті рішення про надання конкретних послуг чи розробку нового продукту посідає попередній аналіз привабливості вибраної сфери бізнесу.

До цього розділу входить також характеристика галузі й можливостей для розвитку її бізнесу. При складанні бізнес-плану вивчаються та аналізуються особливості галузі.

Виділення в результаті проведеного аналізу ключових чинників успіху в галузі та обґрунтування заходів оволодіння ними дасть змогу уточнити концепцію бізнесу, дати об'єктивну характеристику продукту і визначити основних споживачів, оцінити конкурентів.

Розробка розділу бізнес-плану, присвяченого *опису продукту (послуги)*, для виробництва якого власне задумувався проект, потребує особливої чіткості. Він повинен мати такі основні показники:

- характеристику продукції, що випускається (послуг, що надаються), в тому числі характеристику принципово нового продукту (послуги);
- тривалість життєвого циклу продукції;
- технологічні особливості випуску продукції (надання послуг);
- визначення продукції (послуг), призначеної для продажу на зовнішньому ринку.

При характеристиці запланованої продукції (послуг) дуже важливо чітко визначити:

- перелік (асортимент) основних видів продуктів, напівфабрикатів, які плануються виробляти, а також види послуг, що їх передбачається надавати споживачам;
- призначення вироблених продуктів (наданих послуг);
- споживчі характеристики продуктів (послуг);
- унікальність (цінність) продуктів (послуг);
- конкурентоспроможність продукції (послуг) на споживчому ринку.

У характеристиці про призначення вироблених продуктів (наданих послуг) необхідно визначити мету виробництва конкретних їхніх видів із точки зору задоволення конкретних потреб споживачів.



*Споживчі якості продукції доцільно характеризувати за такими параметрами:*

- основні види сировини, з якої виготовляється продукція;
- вага “нетто” одиниці продукції;
- термін зберігання за певних умов;
- смакові властивості (для харчових продуктів);
- естетика зовнішнього вигляду;
- показники якості продукції;
- хімічний склад;
- рівень цін;
- можливість надання знижок;
- інші відомості.

Унікальність (цінність) продукції (послуг) визначається будь-якою із її споживчих властивостей або їхнім комплексом порівняно з продукцією (послугами), що реалізується іншими підприємствами в межах регіону, або за рахунок надання додаткових послуг і застосування різних форм обслуговування. Необхідно визначити також слабкі сторони запропонованого продукту і тривалість його життєвого циклу.

Тривалість життєвого циклу будь-якого товару (будь-якої послуги) залежить від динаміки науково-технічного прогресу, рівня доходів населення, технології виробництва, умов зберігання, культури реалізації і споживання. Тому при складанні бізнес-плану потрібно передбачити:

- час, необхідний для доведення нового чи вдосконаленого продукту (послуг):
  - до першого продажу;
  - до піку (максимально можливого) обсягу продажу;
  - до закінчення продажів;
- час, необхідний на модифікацію продуктів, що випускаються, і можливість їх адаптації в нових ринкових умовах.

Дослідження привабливості продукції (послуг), призначеної для випуску і реалізації, нерозривно пов'язане з маркетинговими дослідженнями ринку. Тому в бізнес-плані виділено розділ *“Маркетинг і збут продукції”*, в якому необхідно спланувати комплекс маркетингу, до якого входить усе, що підприємство може впровадити для підвищення попиту на свої товари і послуги, а саме:

- схема розповсюдження товарів і послуг;
- принципи ціноутворення;
- методи стимулювання обсягів продажу;
- рекламна діяльність підприємства;
- сервісні послуги підприємства (гарантійне обслуговування тощо);

- формування громадської думки про впроваджені товари і послуги.

Актуальним питанням для підприємств є вибір каналів розповсюдження товарів і послуг, адже кожний канал розповсюдження має специфічні рівні збуту і витрат. Вибір каналів суттєво впливає на інші складові комплексу маркетингу.

Не менш важливо висвітлити якомога повніше питання про визначення цін на нові товари і послуги та рівень рентабельності на вкладені кошти.

Залежно від поставленої мети на споживчому ринку можуть бути використані різні стратегії ціноутворення:

- укорінення на ринку з високим ступенем конкуренції;
- максимізація прибутку в поточному періоді;
- завоювання більшої питомої ваги ринку за показником якості товарів;
- завоювання ринку нового товару;
- виживання на ринку.

Для оцінки можливостей реалізації тієї чи іншої стратегії розглядаються умови діяльності підприємств з трьох позицій [1]:

- 1) орієнтація на витрати;
- 2) орієнтація на можливості ринку (на конкуренцію);
- 3) орієнтація на попит.

Попит зумовлює максимальну ціну, яку підприємство може запросити за свою продукцію чи послуги, а мінімальна ціна визначається витратами підприємства. Кожне підприємство на ринку прагне встановити таку ціну на свій товар, яка б повністю покривала всі витрати на його виробництво і збут, включаючи певний розмір прибутку. Але ринкова вартість товару на конкурентному ринку враховуючи не індивідуальні, а суспільно необхідні витрати і середню норму прибутку, яка складається за середніх умов виробництва даного товару, що зумовлює прагнення кожного підприємства до скорочення витрат і одержання більшого прибутку. Якщо витрати підприємства будуть вищі за середні, то таке підприємство збанкрутує, і навпаки, якщо витрати будуть нижчими, то його фінансовий стан буде надійним. Верхня точка відхилення ціни, або максимальна ціна, а отже, і розмір прибутку залежатимуть насамперед від конкурентного стану самого ринку.

На першому етапі переходу до ринкових відносин найвірогіднішим є **риннок чистої конкуренції**, який характеризується великою кількістю цілком самостійних продавців і великою кількістю покупців. Ціна на такому ринку встановлюється стихійно за співвідношенням попиту

і пропозиції, і їхні коливання навколо ринкової вартості товару незначні.

Може існувати також **ринок монополістичної конкуренції**, коли окремі виробники прагнуть завоювати більшу частку ринку, модифікуючи свій товар, надаючи йому нових споживчих якостей. Прикладом може служити ринок фірмових товарів, коли окремий виробник стає монополістом у виробництві нових нестандартних товарів, і деякий час вони мають підвищений попит у населення, а виробник може підтримувати відносно високу ціну. Проте в умовах конкурентного ринку монополістичне становище одного із виробників аналогічного товару, як правило, зберігається не довго, тому що конкуренти запропонують свій товар не нижчої якості і з допомогою реклами та інших методів конкурентної боротьби відвоюють частину клієнтів.

Нині помічається тенденція до концентрації капіталу, до об'єднання невеликих підприємств у комерційні фірми, що приведе до появи так званого **олігопольного ринку**, для якого характерна порівняно невелика кількість продавців, що провадять єдину цінову політику.

І нарешті, так званий **ринок чистої монополії**, вірогідно посяде чільне місце в умовах розвитку ринкових відносин, на якому функціонує лише один продавець, тобто окреме підприємство або їхнє об'єднання, яке займається організацією виробництва конкретного товару чи наданням конкретних послуг специфічним споживачам. До них належать закриті підприємства і природні або штучні монополії.

Сьогодні в Україні існує ринок чистої монополії на комунальні, поштово-телеграфні, транспортні та інші послуги у межах місцевого ринку.

На кожному із розглянутих ринків підприємство повинно виробити свою стратегію ціноутворення.

Цінова політика підприємства повинна ув'язуватися із загальними цілями його діяльності.

#### **Найпоширеніші такі основні цілі ціноутворення:**

- ті, що ґрунтуються на збуті;
- орієнтовані на прибуток;
- зумовлені існуючим становищем.

Підприємство з цілями, що ґрунтуються на збуті, орієнтується на високий обсяг реалізації, використовуючи стратегію проникнення на ринок шляхом застосування ціни проникнення, тобто низької ціни, яка підпорядкована меті завоювання масового ринку конкретного товару чи послуги. Ця стратегія виправдана у тих випадках, коли споживачі чутливі до ціни, низькі ціни витісняють існуючих або потенційних конкурентів і завоюють значний споживчий ринок, що забезпечує ефект масштабності.

Підприємство з цілями, орієнтованими на прибуток, визначає за мету високий рівень прибутку і стабільне його одержання протягом кількох років.

Стратегія ціноутворення підприємств із цілями, зумовленими існуючим становищем, зорієнтована на недопущення спаду виробництва і збуту, мінімізацію впливу таких зовнішніх факторів, як несприятлива політика уряду, розвиток конкуренції, на підтримку добрих стосунків з учасниками товарообігу.

Підприємство визначає загальну цінову політику, пов'язуючи в інтегровану систему окремі рішення: взаємозв'язок цін на товари в межах асортиментної структури, частоту використання спеціальних знижок і зміни цін, співвідношення цін із цінами конкурентів.

**В основі цінової політики на всі наявні на ринку товари лежить вирішення двох проблем:**

- 1) постійне підвищення якості споживчих характеристик виробленої продукції, товарів і послуг;
- 2) постійне зниження рівня цін на товари і послуги.

В Україні діє ринкова модель гуртово-відпускної ціни промисловості на окремі види продукції, товарів чи послуг ( $C_{zv}$ ):

$$C_{zv} = B + \Pi + AZ + ПДВ,$$

де  $B$  – витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції (послуг);

$\Pi$  – запланований прибуток;

$AZ$  – акцизний збір;

$ПДВ$  – податок на додану вартість.

До складу роздрібною ціни ( $C_p$ ), за якою товари реалізуються населенню, входить торговельна надбавка ( $ТН$ ), яка повинна покривати витрати обігу, прибуток торгівельного підприємства і податок на додану вартість, який воно сплачує до бюджету:

$$C_p = C_{zv} + ТН.$$

Якщо крім торговельної надбавки буде застосовуватися і націнка ( $Н$ ) на покриття додаткових витрат (наприклад, у підприємствах громадського харчування), то остання визначається за формулою:

$$Н = B + \Pi + ПДВ - ТН,$$

де  $B$  – витрати підприємства;

$\Pi$  – прибуток підприємства;

$ПДВ$  – податок на додану вартість у складі торговельної надбавки і націнки.

**Роздрібна ціна ( $C_p$ ) становитиме:**

$$C_p = C_{zv} + ТН + Н.$$

Суттєво пов'язаними з ціновою стратегією є стратегія щодо якості товару і дизайнова стратегія, де вирішуються такі основні питання:

- 1) які характеристики якості товару є найпривабливішими для покупців;
- 2) чи є тенденції до змін привабливості товару;
- 3) як організоване дизайнове обслуговування нового товару
- 4) чи передбачені спеціальні статті витрат на таке обслуговування.

Наступний етап у стратегії маркетингу – розробка просування товару і, зокрема, реклама нових товарів і послуг, яка передбачає:

- організацію реклами та розрахунок вартості цього заходу;
- визначення виду реклами, якому слід віддати перевагу (інформаційний, спонукальний, нагадувальний).

При *інформаційній* рекламі інформується ринок про переваги товару чи послуги, принципи їхньої дії та ціну.

Завдання *спонукальної* реклами – переконати споживача у невідкладності купівлі, формувати смак, рекламувати переваги споживання конкретного товару.

*Нагадувальна* реклама повинна підказати споживачеві, що товар (послуга) можуть знадобитися йому у найближчому майбутньому, і вказати, де його можна придбати.

Наступним кроком стратегії маркетингу є реалізація стратегії стимулювання збуту і сервісного обслуговування, визначення додаткових вигод до обслуговування.

Суб'єкт підприємницької діяльності повинен вирішити, які спеціальні послуги клієнтам він зможе надати, які спеціальні знижки з цін він готовий застосувати, як буде організована служба сервісу і скільки коштів на це буде витрачено.

Важливу роль у стратегії маркетингу відіграють формування громадської думки про впроваджені товари і послуги, визначення життєвого циклу нових товарів і послуг, можливостей його продовження за допомогою нових модифікацій товару, пошуку нових сфер використання товару та залучення нових споживачів.

Мета розділу *“Маркетинг і збут продукції”* – спланувати вплив і реакцію фірми на ринок за тих чи інших обставин, щоб забезпечити збут товару. Тому в *бізнес-плані мають бути розкриті такі питання:*

- загальна характеристика регіонального ринку продукції (послуг);
- сегментація ринку продукції (послуг), що випускає підприємство в регіоні;
- визначення розміру і складу продукції (послуг), що випускатиме підприємство у прогнозованому періоді;

- організація збуту продукції (послуг) підприємства в умовах конкуренції.

Відповідальним питанням для підприємства є визначення загального обсягу реалізації продукції, його складу на кожному з обраних ринків. Визначення обсягу збуту продукції необхідно тісно ув'язати з дослідженням попиту і виробничих можливостей підприємства.

*На завершальному етапі ринкових досліджень необхідно з'ясувати і відобразити у бізнес-плані [1].*

- перелік конкурентів на обраному ринку;
- організацію, яка надаватиме потрібну підприємству інформацію з маркетингових питань;
- наявність спеціальних агентів і дистриб'юторів на обраному ринку, сферу їхньої діяльності та фінансові відносини з ними;
- перелік клієнтів, з якими співпрацюватиме підприємство.

Оцінка факторів конкуренції є системним процесом, який складається з ряду етапів:

- 1) виявлення діючих і потенційних конкурентів;
- 2) аналіз показників діяльності, цілей і стратегій конкурентів;
- 3) виявлення слабких і сильних сторін діяльності конкурентів.

Таким чином, складання бізнес-плану підприємства починається з вивчення регіонального ринку продукції і послуг та позиції підприємства на конкретному видовому регіональному ринку. Зміст розділу *“Маркетинг і збут продукції”* має дати відповідь на запитання:

- яку частку ринку займатиме підприємство;
- скільки і яку продукцію (послуги) йому виробляти, в тому числі на найближчий період, у вартісному і натуральному виразі;
- хто і скільки купуватиме цієї продукції при певних якісних і цінових характеристиках.

У даному розділі суб'єкт підприємницької діяльності повинен не лише подати концепцію, а й подати бізнес як привабливу можливість для інвестицій, як кредитний ризик із великими перспективами або як пропозицію вигідного продажу продукту чи послуги.

Розділ *“План виробництва продукції”* має такі дані:

- обсяг виробництва продукції (послуг) та обсяг її реалізації (у кількісних показниках);
- характеристика виробничих цехів;
- виробнича програма цехів;
- загальна характеристика технологічних ліній та обладнання робочих місць у цехах;
- розрахунок устаткування;

- розрахунок площі цехів;
- характеристика джерел постачання сировини, напівфабрикатів тощо;
- розрахунок чисельності робітників виробництва;
- прогноз сумарних витрат на виробництво, у тому числі їхній розподіл на постійні та змінні.

У бізнес-плані необхідно розглянути сам процес виробництва продукції: описати будівлі, обладнання, потреби в сировині та трудових ресурсах, технологічні процеси, а також можливості бізнесу, використання виробничих потужностей та програми контролю якості.

У цьому розділі слід також розглянути рівень сервісу, який підприємство зможе забезпечити споживачам товару чи послуги.

Інформація про джерела постачання сировини та напівфабрикатів заноситься у таблицю, де зазначаються основні умови для укладання угод із постачальником на окремі види сировини, продукції, напівфабрикатів, форма оплати, види поставок, методи завезення тощо.

**Таблиця 14.1**  
**Форма плану постачання**

№	Поста- чальник	Характеристика си- ровини, продукції, напівфабрикатів	Основні умови постачання			
			види поставок	методи завезення	форма оплати	інші умови
1	2	3	4	5	6	7

Розрахунок планової чисельності працівників виробництва зводиться до визначення явочної та спискової чисельності за кожною категорією персоналу.

У даному розділі необхідно вибрати оптимальний спосіб виробництва продукції. Фактори виробництва можуть поєднуватися різними способами, забезпечуючи однаковий обсяг випуску продукції. Наприклад, можна виробляти певну кількість продукції, використовуючи більші трудовитрати і малий капітал, або більшу кількість капіталу і невеликі витрати праці, або ж обрати будь-яке інше поєднання обох факторів, що знаходить відображення у кошторисі окремих статей витрат підприємства.

Необхідно також показати, як витрати залежать від обсягу діяльності підприємства і як вони можуть змінюватися за певний проміжок часу.

Виходячи з оцінки реалізованого і потенційного попиту на товар та власних витрат на виробництво, підприємство вирішує, що виробляти, скільки виробляти і з якими витратами, аби максимізувати свій прибуток.

У завершальній частині виробничого плану характеризуються фактори, які знаходяться поза межами контролю підприємства, але впливають на характер його діяльності (наприклад, вимоги щодо охорони навколишнього середовища), а також засоби правового захисту нової продукції чи послуг (патенти, ліцензії, товарні знаки або авторські права, які будуть одержані підприємством).

Основна мета розділу *“Організаційний план”* – надати інформацію про забезпеченість випуску продукції і розвитку виробництва.

У цьому розділі бізнес-плану розглядають дві проблеми: організаційну структуру та юридичну форму підприємства.

***Організаційна структура повинна передбачати:***

- організаційну схему підприємства – перелік усіх служб та посадових осіб, їхні функціональні обов'язки, посадові оклади, підпорядкування та організаційні зв'язки між працівниками, шляхи реформування організаційної схеми на різних стадіях розвитку підприємства;
- керівний склад підприємства, його обов'язки, оплата праці та умови преміювання;
- критерії відбору кадрів – вимоги до претендентів на ту чи іншу посаду, що передбачається організаційною схемою;
- оцінку результатів роботи та форми заохочення – перелік показників, за якими оцінюється робота посадових осіб, методика оцінки результатів роботи, форми матеріального та морального заохочення;
- форми та шляхи підвищення кваліфікації працівників підприємства.

Функціональні обов'язки кожного працівника повинні бути викладені в посадових інструкціях.

Розкриваючи юридичні аспекти створення підприємства, необхідно визначити організаційно-правовий статус та форму власності.

У цьому розділі необхідно також зазначити, якого роду фінансові ресурси потрібні підприємству для успішного розвитку з самого початку його діяльності, визначити способи фінансової участі його учасників та сформулювати вимоги до капіталу.

Необхідно вказати джерела фінансових засобів, які є на даний час, а також ті, які передбачається залучити в майбутньому, для того, щоб потенціальний інвестор зміг визначитися стосовно того, як його позики та інвестиції впишуться в загальну фінансову картину.

Надзвичайно важливим є питання організації фінансування підприємницького проекту, що розглядається у розділі бізнес-плану



**“Фінансовий план”.** У ньому узагальнюються матеріали попередніх розділів, обґрунтовується сума коштів, необхідних для реалізації проекту, та визначаються джерела отримання цих коштів.

В його розробці мають бути враховані характеристики й умови бізнес-середовища, а саме:

- наявні податки та тенденції їх зміни;
- зміни валютних курсів, за якими ведуться обчислення (інвестиційний проект);
- інфляційна характеристика середовища;
- горизонт розрахунків.

До цього розділу мають бути підготовлені такі основні документи:

- прогноз обсягу продажу;
- план грошових надходжень і витрат;
- зведений баланс активів і пасивів;
- графік досягнення беззбитковості;
- баланс прибутку та його розподіл.

Прогноз обсягів продажу повинен дати уявлення про частку ринку, яку передбачається завоювати під свою продукцію.

За допомогою балансу грошових доходів і витрат перевіряється синхронність надходження і витрачання грошових коштів, тобто перевіряється майбутня ліквідність підприємства.

Дані балансу активів і пасивів підприємства використовуються для оцінки його фінансового стану, виявлення власних оборотних засобів, перевірки відповідності банківських позик об'єктам кредитування, розрахункових стосунків і використання ресурсів за цільовим призначенням.

Аналіз балансу підприємства дає змогу визначити: банкам та інвесторам — платоспроможність і забезпеченість кредитів; акціонерам — надійність вкладів та їхніх прибутків; керівникам підприємства — стратегію розвитку і можливості самофінансування.

Важливим є також складання балансу прибутку та його розподілу. До цього розділу доцільно скласти графік досягнення беззбитковості, що ілюструє вплив на розмір прибутку обсягу виробництва, доходів і собівартості продукції.

На підставі вказаних документів можна не лише спрогнозувати майбутній фінансовий стан підприємства, а й оцінити його за допомогою очікуваних фінансових коефіцієнтів: ліквідності, платоспроможності та рентабельності.

Для фінансового обґрунтування інвестиційного проекту у бізнес-плані розраховуються дві групи показників: показники фінансового стану та

показники ефективності інвестицій, розраховані за обраною ставкою дисконтування.

Перша група характеризує ефективність оперативної діяльності підприємства в ході реалізації інвестиційного проекту, а друга — ефективність залучення інвестицій у проект. Усі показники розраховуються, як правило, за загальноприйнятою методикою.

Отже, мета фінансового розділу бізнес-плану — сформулювати і представити загальну всебічну та достовірну систему проектів щодо очікуваних фінансових результатів діяльності фірми. Якщо ці дані добре підготовлені та докладно викладені, вони стають найважливішими критеріями оцінки привабливості бізнесу.

Досягнення бажаних фінансових результатів завжди пов'язане з певними ризиками, що виникають через настання небажаних негативних змін. Тому у бізнес-плані передбачено розділ *“Ризики та гарантії”*.

Під *підприємницьким (господарським) ризиком* розуміють можливість невдачі та непередбачених втрат, що виникають при будь-яких видах діяльності, пов'язаних із виробництвом та реалізацією продукції, робіт, наданням послуг, товарно-грошовими і фінансовими операціями, здійсненням соціально-економічних та науково-технічних проектів. *Ризик* — це загроза того, що суб'єкт підприємницької діяльності понесе додаткові витрати в порівнянні з тими, що передбачалися проектом або програмою його дій, чи отримає доходи, нижчі за ті, на які він розраховував. Особливо великим є ризик у новому підприємстві.

*Ризики класифікуються за джерелами виникнення:*

- > політичні;
- > господарські;
- > форс-мажорні.

*Політичні ризики зумовлені:*

- > ризиком зміни державного устрою, частими **змінами** уряду;
- > нестабільністю політичної влади;
- > неадекватністю політичних рішень.

*До господарських ризиків можуть належати:*

- > ризик зміни податкового законодавства;
- > ринковий ризик (відсутність споживачів товарів та послуг);
- > ризик капітальних вкладень (інфляція);
- > ризик зміни цін постачальників;
- > ризик затримки платежів за реалізовану продукцію;
- > ризик неадекватного менеджменту тощо.

*Форс-мажорні обставини — це:*

- > ризики землетрусу, повені, бурі, урагану, інших стихійних лих;

- ризики виникнення міжнаціональних конфліктів;
- ризик втрати майна при пожежі.

Виходячи з певної ймовірності виникнення небажаних ситуацій, необхідно побудувати діяльність таким чином, щоб зменшити ризик і пов'язані з ним втрати в майбутньому.

Необхідно також провести аналіз чутливості проекту. Він полягає в тому, що, крім прогнозованих фінансових результатів, розрахованих для базового варіанта, виконується розрахунок ще для декількох екстремальних випадків:

- розрахунок за найгіршим сценарієм – коли зовнішні фактори максимально заважають здійсненню проекту;
- розрахунок за найкращим сценарієм – коли зовнішні фактори максимально сприяють здійсненню проекту.

За найгіршого сценарію реалізації проекту повинна бути забезпечена прибутковість, яка гарантує виконання зобов'язань перед кредиторами або партнерами.

Аналіз чутливості проекту може бути замінений ризик-аналізом проекту, при проведенні якого розглядають не сценарій ймовірного погіршення всіх параметрів проекту, а вибірково одного з параметрів (наприклад, підвищення цін на сировину на 20%, на 40%, зменшення обсягів реалізації на 20% і т. п.).

У цьому розділі бізнес-плану необхідно дати рекомендації щодо запобігання ризику, а також викласти свою програму страхування від ризику. Слід передбачити, до яких страхових установ варто звернутися, на які суми планувати страхові внески.

У **Додатки** до бізнес-плану вносять усю важливу інформацію, яка не ввійшла до його основної частини: повні резюме менеджменту компанії; копії балансів і звітів про фінансову діяльність підприємства (як правило, за 3 попередніх роки); детальні розрахунки економічної ефективності інвестиційних проектів; аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства; рекомендаційні відгуки кредиторів, у яких компанія раніше отримувала кредити; копії договорів, пов'язаних із реалізацією проекту; угоди про наміри із закупівель обладнання, сировини, матеріалів і реалізації готової продукції; схеми і фотографії технологічних процесів; опис виробничих процесів; копії ліцензій, авторських свідоцтв і т. д.



## ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Актуальність бізнес-планування на сучасному етапі.
2. Сутність, призначення та механізм розробки бізнес-плану.

3. Зміст і структура бізнес-плану.
4. Характеристика основних розділів та процедура складання бізнес-плану.
5. Роль цінової політики підприємства у бізнес-плануванні.
6. Фінансове обґрунтування інвестиційного проекту у бізнес-плані.
7. Методична основа планування обсягу виробництва продукції.
8. Дослідження привабливості продукції, призначеної для випуску і реалізації.
9. Бізнес-план як перевірка доцільності здійснення підприємницької ідеї.
10. Попередження ризикових ситуацій та методи запобігання втрат у бізнес-плануванні.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

### ТЕСТИ ДО ТЕМИ 14

**Тест 1. Зміст і структура бізнес-плану законодавчо встановлені:**

- а) органами місцевого самоврядування;
- б) Фондом державного майна України;
- в) Кабінетом Міністрів України,
- г) Верховною Радою України;
- д) не регламентуються.

**Тест 2. Бізнес-план підприємства — це:**

- а) письмовий документ, який описує підприємство, його цілі та шляхи їхнього досягнення;
- б) стандартизована імітаційна модель для розробки технічно-економічних обґрунтувань і проведення аналізу доцільності інвестиційних проектів;
- в) документ, який містить систему ув'язаних у часі й просторі та узгоджених із метою і ресурсами заходів і дій, спрямованих на отримання максимального прибутку внаслідок реалізації підприємницького проекту (угоди)

**Тест 3. Розробка бізнес-плану здійснюється для:**

- а) державної реєстрації суб'єктів господарювання;
- б) приватизації підприємства;
- в) подання в галузеві органи управління;
- г) перемоги над конкурентами;
- д) залучення інвесторів;

- е) техніко-економічного обґрунтування господарської діяльності підприємства.

**Тест 4. Ризик — це:**

- а) основа для оцінки перспективи розвитку та управління новим бізнесом;
- б) загроза того, що суб'єкт підприємницької діяльності понесе додаткові витрати в порівнянні з тими, що передбачалися проектом або програмою його дій;
- в) можливість невдачі та непередбачених втрат, що виникають при будь-яких видах діяльності, пов'язаних із виробництвом та реалізацією продукції, робіт, наданням послуг

**Тест 5. Резюме — це:**

- а) опис можливостей і стратегії підприємства (аналізується, які можливості має підприємство, як вони впливають на бізнес, обґрунтовується стратегія для того, щоб скористатися сприятливою ситуацією);
- б) певний стандарт ділових пропозицій потенційним партнерам та інвесторам;
- в) добре сконструйована система даних про комерційні перспективи підприємницького проекту, про виробниче, організаційне і фінансове забезпечення програми його реалізації.

# ТЕМА 15 ВИРОБНИЦТВО, ЯКІСТЬ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

- ПЛАН**
- 15.1. Виробнича програма підприємства
  - 15.2. Планування обсягів виробництва продукції <sup>4</sup>
  - 15.3. Матеріально-технічне забезпечення виробництва
  - 15.4. Якість та конкурентоспроможність продукції
  - 15.5. Стандартизація та сертифікація продукції
  - 15.6. Державна політика у сфері управління якістю продукції

<b>КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ</b>	
✓ Абсолютний рівень якості	✓ Натуральні показники
✓ Асортимент	✓ Номенклатура
✓ Валовий оборот підприємства	✓ Оптимальна виробнича програма
✓ Виробнича програма	✓ Реалізована продукція
✓ Внутрішньозаводський оборот підприємства	✓ Рівень якості
✓ Державне замовлення	✓ Сертифікат
✓ Державний контракт	✓ Сертифікація
✓ Децентралізована номенклатура	✓ Стандарт
✓ Довговічність	✓ Стандартизація
✓ Життєвий цикл	✓ Товарна продукція
✓ Корисний ефект	✓ Чиста продукція
	✓ Якість продукції

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Закон України “Про стандартизацію” від 17 травня 2001 року №2408-III
2. Декрет Кабінету Міністрів України “Про стандартизацію і сертифікацію” від 10 травня 1993 року №46-93.
3. Декрет Кабінету Міністрів України “Про державний нагляд за дотриманням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення” від 8 квітня 1993 року №30-93.

4. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про затвердження Концепції державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг)” від 17 серпня 2002 року №447-р.

### 15.1. Виробнича програма підприємства

*Виробнича програма* визначає необхідний обсяг виробництва продукції в розрахунковому періоді, який номенклатурою, асортиментом і якістю відповідає вимогам плану продажу. Вона зумовлює завдання щодо введення в дію нових виробничих потужностей, потребу в матеріально-сировинних ресурсах, чисельності персоналу, транспорту тощо.

Виробнича програма підприємства визначає склад, кількість і обсяг продукції, яка має бути виготовлена в плановому періоді й доставлена споживачам.

*Основним завданням* виробничої програми є максимальне задоволення потреб споживачів у високоякісній продукції, яка випускається підприємствами при найкращому використанні їх ресурсів та отриманні максимального прибутку. З метою вирішення цього завдання в процесі розробки виробничої програми на всіх рівнях потрібно дотримуватися таких вимог:

- 1) правильного визначення потреби в продукції, що випускається, і обґрунтування обсягу її виробництва попитом споживачів;
- 2) повного ув'язування натуральних і вартісних показників обсягів виробництва і реалізації продукції;
- 3) обґрунтування плану виробництва продукції ресурсами, і в першу чергу, виробничою потужністю

Виробнича програма складається з 2-х розділів:

- плану виробництва продукції в натуральному (умовно-натуральному) виразі,
- плану виробництва у вартісному виразі

В основу розробки виробничої програми має бути покладена реальна потреба в конкретній продукції. На рівні промислового підприємства конкретизація потреби в продукції забезпечується за допомогою попиту споживачів і господарських договорів за розгорнутою номенклатурою виробів

Для обґрунтованого і правильного формування виробничої програми підприємства у бізнес-плані необхідно представити наступну інформацію:

- характеристика пропонованої продукції;
- оцінка можливих ринків збуту та конкурентів;
- стратегія маркетингу.

При плануванні виробничої програми необхідно використовувати такі матеріали:

- 1) перспективний план виробництва продукції і послуг;
- 2) прогноз потреби у продукції підприємства, який складається на підставі досліджень змін ринкових елементів у часі, тобто: попиту, пропозиції, ціни, кількості конкурентів тощо;
- 3) державний контракт і державне замовлення на продукцію підприємства (при їх наявності);
- 4) результати вивчення поточного попиту на продукцію;
- 5) договори на виробництво та поставку продукції, які укладаються в результаті вільного продажу виробів на гуртових ярмарках;
- 6) заходи щодо спеціалізації і кооперування виробництва;
- 7) заходи щодо збільшення виробничих потужностей підприємства;
- 8) дані про залишки нереалізованої продукції у попередньому періоді.

Підставою для визначення обсягу поставок конкретної продукції є портфель замовлень і господарські договори.

Обсяг випуску за окремими виробами обґрунтовується виробничою потужністю. У процесі такого обґрунтування на підприємствах виявляються внутрішньовиробничі диспропорції в завантаженні устаткування, намічаються шляхи їх усунення, а також заходи щодо розширення спеціалізації і кооперування виробництва.

Виходячи з натуральних обсягів постачань і виробництва, розраховується загальний обсяг продукції у вартісному виразі: обсяг товарної, валової, реалізованої та чистої продукції.

Розробка завдань щодо випуску виробів у натуральному виразі є найважливішою частиною роботи при складанні виробничої програми. Важливість її визначається тим, що споживачам потрібна продукція визначених видів, здатних задовольнити наявні потреби. На основі виявлення цих потреб формується програма виготовлення конкретних виробів.

**Планування виробничої програми в натуральному виразі передбачає:**

- визначення номенклатури й асортименту продукції, яка випускається;
- розрахунок потреби в продукції, обсягу виробництва за календарними періодами року;
- обґрунтування планованих обсягів виготовлення продукції виробничою потужністю, матеріальними і трудовими ресурсами.

В основу планування виробничої програми покладено систему показників обсягу виробництва, до якої входять натуральні та вартісні показники.

**Натуральними показниками** виробничої програми є обсяг продукції в натуральних одиницях за номенклатурою і асортиментом.



**Номенклатура** – це перелік назв окремих видів продукції, а **асортимент** – це різновид виробів у межах даної номенклатури. Натуральні показники подані у фізичних одиницях виміру (штуках, тоннах, метрах).

Номенклатура виробів підприємства може бути централізованою та децентралізованою.

**Централізована номенклатура** формується шляхом укладання державних контрактів і державних замовлень.

**Децентралізована номенклатура** формується підприємством самостійно на основі вивчення ринкового попиту на свою продукцію та встановлення прямих контактів із споживачами шляхом укладання договорів поставок.

Значення натуральних показників виробничої програми в умовах ринку зростає, оскільки саме вони дають можливість оцінити ступінь задоволення потреб споживачів у певних товарах із урахуванням якісної характеристики товарів.

Одним з найважливіших етапів розробки виробничої програми є визначення потреби в ресурсах.

**Основним методом визначення цієї потреби є метод прямого розрахунку** відповідно до питомих норм її витрат. Так, потреба підприємств у предметах праці розраховується шляхом множення питомих норм витрат сировини і матеріалів на планові обсяги виробництва. Потреба в знаряддях праці (машинах, устаткуванні) визначається, виходячи із прогнозованих обсягів робіт, що виконуються з їх допомогою, і прогресивних норм продуктивності.

Враховується також потреба на капітальне будівництво, експорт, створення резервів тощо.

На підставі плану випуску продукції підприємством розробляються річні, кварталні й місячні виробничі програми цехів. Виробнича програма цеху містить завдання з номенклатури і загального обсягу продукції. У завданні з номенклатури вказується кількість найменувань окремих видів продукції в натуральному виразі. Планово-облікові одиниці (номенклатурні позиції), у яких встановлюється завдання цехам щодо номенклатури, мають різний ступінь деталізації для різних цехів і типів виробництва. Для випускових (складальних) цехів програма складається з найменування та кількості готових виробів відповідно до плану виробництва підприємства. В одиничному і серійному виробництві для заготівельних та обробних цехів номенклатурне завдання встановлюється, зазвичай, у комплектах деталей на замовлення, výroбах, вузлах. В умовах масового виробництва цим цехам планується випуск заготовок і деталей за окремими найменуваннями.

Виробнича програма кожного цеху обґрунтовується виробничою потужністю окремих груп устаткування, зіставленням їх сумарного корисного фонду роботи й завантаження в машино-годинах. Такі розрахунки дають змогу виявити “вузькі місця” в цеху і вжити заходів щодо усунення диспропорцій у завантаженні устаткування.

На основі виробничих програм основних цехів складаються плани виробництва для допоміжних та обслуговуючих підрозділів підприємства: ремонтних, інструментальних, енергетичних цехів і транспортного господарства. Виробничі програми допоміжних цехів розробляються відповідно до встановленої потреби в їх продукції та послугах.

Виходячи з планів цехів, розробляються виробничі завдання для ділянок. Заключним етапом планування виробництва є доведення завдань з виконання окремих виробничих процесів та виготовлення продукції безпосередньо до бригад і робочих місць.

Кожне підприємство розробляє свою виробничу програму самостійно, крім державного контракту та державного замовлення, розмір яких встановлюється відповідно до виробничих можливостей підприємства.

*Державний контракт і державне замовлення* формується на основі пропозицій міністерств і відомств — державних замовників. Фінансування державного контракту проводиться за рахунок коштів Державного бюджету, а державного замовлення — за рахунок власних коштів підприємства та організацій і наявних кредитних ресурсів. Відповідальність замовників (споживачів) та виконавців за виконання державного контракту і державного замовлення визначається укладеними договорами (контрактами) та законодавством України.

Державне замовлення є престижним для підприємства й отримується, як правило, на конкурсній основі. Державне замовлення надається тим підприємствам, які забезпечують ефективніше його виконання.

Виконавці державного контракту та державного замовлення забезпечують себе матеріально-технічними ресурсами самостійно шляхом укладання прямих договорів із підприємствами-постачальниками та посередницькими організаціями.

Виробнича програма є важливим розділом поточного плану підприємства, на основі якого проводиться планування потреби матеріально-технічних, трудових та енергетичних ресурсів, розраховується собівартість, прибуток та інші фінансові показники.

У поточному плануванні виробнича програма складається, як правило, на рік із її розподілом за кварталами і місяцями.

*Розподіл річних завдань за кварталами (місяцями) необхідно здійснювати з урахуванням таких факторів:*

- встановлених договорами строків поставки продукції споживачам;
- збільшення випуску продукції за рахунок приросту і покращення використання виробничих потужностей, а також за рахунок заходів, передбачених планом інновацій;
- терміну введення в дію нових потужностей та обладнання;
- забезпечення рівномірного завантаження всіх виробничих підрозділів;
- підвищення серійності (масовості) виробництва;
- числа робочих днів у кожному кварталі;
- можливого вибуття основних виробничих засобів, а також зупинення окремих агрегатів, ділянок та цехів для ремонту обладнання;
- зняття з виробництва застарілих видів продукції, які не відповідають своїми техніко-економічними показниками сучасному рівню розвитку науки і техніки, і таких, що не мають попиту, й замінити їх новими;
- сезонності й змінності роботи;
- сезонності збуту продукції.

У масовому і багатосерійному виробництві, коли споживання продукції не має сезонного характеру, розподіл виробничої програми за плановими періодами проводиться пропорційно до кількості робочих днів. В інших випадках розподіл завдань проводиться з урахуванням термінів постачання продукції споживачам.

Виробнича програма повинна формуватися з урахуванням ресурсів підприємства й одержання найкращих результатів, тобто бути оптимальною.

**Оптимальна виробнича програма** — це програма, яка відповідає структурі ресурсів підприємства та забезпечує найкращі результати його діяльності за прийнятим критерієм.

**Оптимізація виробничої програми проводиться з метою:**

- 1) планування оптимальної структури номенклатури продукції;
- 2) визначення максимально можливого обсягу виробництва продукції та економічної межі нарощування виробництва.

## 15.2. Планування обсягів виробництва продукції

**Обсяг виробництва продукції** в натуральних вимірниках встановлюється на основі обсягу поставок:

$$OB_i = OP_i - \Gamma_{n(s)} + \Gamma_{\kappa(s)},$$

де  $OB_i$  — обсяг виробництва  $i$ -го виду продукції в натуральних одиницях;

$OP_i$  — обсяг поставок (обсяг продажу)  $i$ -го виду в натуральних одиницях;

$\Gamma_{n(z)}, \Gamma_{к(z)}$  — запаси готової продукції на складі відповідно на початок і кінець планового періоду в натуральних одиницях.

Запаси готової продукції на початок планового періоду визначаються з їх фактичної величини на кінець звітного періоду. Величина запасу готової продукції на кінець планового періоду визначається виходячи із терміну зберігання продукції на складі й тривалості планового періоду, тобто:

$$\Gamma_{к(z)} = \frac{OP_i \times T_{збері}}{D},$$

де  $T_{збері}$  — середній термін зберігання  $i$ -го виду продукції на складі, днів;

$D$  — тривалість планового періоду, днів.

**Приклад.** План продажу продукції (обсяг поставок) у натуральному виразі та запаси готової продукції на початок періоду подані в таблиці 15.1. Тривалість планового періоду 360 днів, термін зберігання запасів для виробу А — 10 днів, для виробу Б — 15 днів.

*Таблиця 15.1*

**План продажу продукції та виробнича програма  
(у натуральному виразі)**

Найменування продукції	План продажу (реалізації продукції), од.	Запаси готової продукції		Виробнича програма, од.
		на початок періоду	на кінець періоду	
Виріб А	1000	10	28	1018
Виріб Б	1500	60	62	1502

$$\Gamma_{к(z)A} = \frac{1000 \times 10}{360} = 28 \text{ од.}$$

$$\Gamma_{к(z)B} = \frac{1500 \times 15}{360} = 62 \text{ од.}$$

Тоді виробнича програма (обсяг виробництва продукції) у натуральному виразі становитиме:

$$OB_A = 1000 - 10 + 28 = 1018 \text{ од.}$$

$$OB_B = 1500 - 60 + 62 = 1502 \text{ од.}$$

Однак на багатопрофільних диверсифікованих підприємствах натуральні вимірники не дають змогу визначити загальний обсяг та структуру виробництва, розраховувати витрати, дохід та прибуток підприємства від реалізації продукції.

Тому для узагальнюючої характеристики виробничої діяльності підприємства, а також окремих галузей та промисловості в цілому визначається обсяг продукції у вартісному виразі. Основними вихідними даними при цьому є випуск продукції в натуральному виразі та ціни.

**Основними вартісними показниками** виробничої програми є обсяги товарної, валової, реалізованої та чистої продукції, валового і внутрішньозаводського обороту, обсяг незавершеного виробництва.

**Товарна продукція** – це загальна вартість усіх видів готової продукції, робіт і послуг виробничого характеру, що підготовлена для реалізації.

**Обсяг товарної продукції (ТП) визначають за формулою:**

$$ТП = \sum_{i=1}^n N_i \times Ц_i + P,$$

де  $N_i$  – випуск продукції  $i$ -го виду в натуральних одиницях;

$Ц_i$  – гуртова ціна підприємства одиниці виробу  $i$ -го виду, грн;

$n$  – кількість видів продукції, що виготовляється на підприємстві;

$P$  – вартість робіт і послуг на сторону, грн.

**Товарна продукція планується у діючих і порівняльних цінах.** Розрахунок товарної продукції **в діючих цінах** необхідний для визначення обсягу продажу, **у порівняльних цінах** товарна продукція визначається для розрахунків динаміки та обсягу виробництва, інших показників.

Роботи і послуги невиробничого характеру не входять в товарну продукцію.

**У валову продукцію (ВП)** включають усю продукцію у вартісному виразі, незалежно від ступеня її готовності та визначають за формулою:

$$ВП = ТП - (НЗВ_n - НЗВ_k) - (I_n - I_k),$$

де  $НЗВ_n, НЗВ_k$  – вартість залишків незавершеного виробництва відповідно на початок і кінець планового періоду, грн;

$I_n, I_k$  – вартість інструменту для власних потреб на початок і кінець планового періоду, грн.

Валову продукцію можна також обчислювати за формулою:

$$ВП = ВО - ВЗО,$$

де  $ВО$  – валовий оборот підприємства;

$ВЗО$  – внутрішньозаводський оборот підприємства.

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

**Внутрішньозаводський оборот підприємства (ВЗО)** – це та кількість продукції, яка використовується всередині підприємства для подальшої переробки.

**Реалізована продукція (РП)** – це продукція, яка відвантажується споживачеві і за яку надійшли кошти на поточний рахунок підприємства-постачальника або мають надійти у зазначений термін.



**Приклад розрахунку плану продажу (реалізації) продукції та виробничої програми (у вартісному виразі).**

Таблиця 15.2

**План продажу (реалізації) продукції та виробнича програма (у вартісному виразі)**

Найменування продукції	План продажу продукції, од.	Ціна без ПДВ, грн.	ПДВ, грн.	Виручка з ПДВ, тис. грн.	Запаси готової продукції, од.		Виробнича програма	
					на початок періоду	на кінець періоду	од.	тис. грн.
1	2	3	4	$5 = 2 \times (3 + 4)$	6	7	$8 = 2 - 6 + 7$	$9 = 3 \times 8$
Виріб А	1000	50	10	60,0	10	28	1018	50,9
Виріб Б	1500	20	4	36,0	60	62	1502	30,0
Всього	–	–	–	96,0	–	–	–	80,9

**Виробнича програма** – це саме та кількість продукції, яку потрібно виробити в плановому році, щоб забезпечити план продажу (план реалізації).

Обсяг **чистої продукції підприємства (ЧП)** обчислюється за формулою:

$$ЧП = ТП - (M + CA),$$

де  $M$  – матеріальні витрати на виробництво продукції, грн;

$CA$  – сума амортизаційних відрахувань за відповідний період, грн.

**Чиста продукція** – це вартість, створена на підприємстві, або **додана вартість**. Чиста продукція може бути обчислена як сума основної та додаткової заробітної плати працівників підприємства з відрахуваннями на соціальні заходи і прибутку.

*Незавершене виробництво* – продукція, яка перебуває на різних проміжних стадіях виробничого циклу. Вона включає надходження матеріалів зі складу в цех та їх перебування у виробничому процесі до моменту здачі виробів на склад готової продукції. Отже, *до незавершеного виробництва належать* предмети праці, які знаходяться в процесі виробництва, очікують обробки або перебувають на контролі, в процесі транспортування, а також напівфабрикати на цехових складах. Розміри незавершеного виробництва залежать від обсягів виробництва продукції, тривалості виробничого циклу тощо.

### **15.3. Матеріально-технічне забезпечення виробництва**

При здійсненні господарської діяльності підприємство використовує різноманітні матеріально-технічні ресурси: сировину, матеріали, паливо, енергію, комплектуючі вироби тощо. В процесі виробництва вони перетворюються на продукцію (послуги) і підлягають постійному поповненню.

Необхідні для виробництва ресурси підприємство купує на ринку, де продавцями і постачальниками є безпосередньо підприємства-виробники, або організації-посередники. Купівля матеріально-технічних ресурсів може бути організована за прямими зв'язками, тобто безпосередньо у виробників, що забезпечує можливість оперативного врахування спеціальних вимог покупця до продукції, конкретних побажань щодо її складу, конструкції, оформлення, планування тощо. За прямими зв'язками поставляються в першу чергу 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, не може поставлятися за прямими зв'язками. Ті ресурси, які потрібні в невеликій кількості, періодично або нерегулярно, іноді економніше купувати у посередників – в оптових і роздрібних підприємствах. Вони комплектують певний асортимент товарів для продажу і територіально розміщуються неподалік від підприємств та організацій-споживачів. Нерегулярна або періодична купівля матеріально-технічних ресурсів може здійснюватися на товарних біржах, де концентрується інформація про продаж продукції та рівень поточних цін.

Коло основних постачальників підприємства є досить стабільним, особливо за умови масового та серійного виробництва, коли існує постійна потреба у великій кількості однакових матеріалів. Але періодично виникають нові завдання, які потребують нових матеріально-технічних ресурсів і, відповідно, нових постачальників.

31 **Вибирати постачальників матеріально-технічних ресурсів треба за такими критеріями:**

- відповідність виробничої потужності постачальників потребам підприємства в матеріалах;
- якість і ціна матеріалів;
- репутація постачальника;
- територіальна віддаленість постачальників;
- оперативність поставок;
- швидкість реакції на потреби покупця;
- умови розрахунків;
- можливість надання кредиту тощо.

Ці характеристики постачальників ретельно аналізуються та вибирається той партнер, який забезпечує найкращі умови постачання за мінімальних витрат.

Між постачальником та споживачем матеріально-технічних ресурсів **укладається договір, що регламентує всі умови постачання:**

- кількість, якість та ціну матеріально-технічних ресурсів;
- термін доставки;
- форму розрахунків;
- відповідальність за порушення договору.

Основний обов'язок постачальника — поставка продукції згідно умов укладеної угоди.

Після вивчення ринку сировини та матеріалів треба скласти специфікації на потрібні види матеріальних ресурсів. **Специфікація повинна включати найменування і характеристику матеріалів, а також вимоги до них.** До специфікації входять усі характеристики і стандарти потрібного матеріалу.

Після складання специфікацій складають список можливих постачальників для кожного виду матеріальних ресурсів. Джерелом інформації для складання списку постачальників є вивчення ринку сировини і матеріалів.

Ціна матеріальних ресурсів — одна із суттєвих умов договору, вона зазначається в угоді або в специфікації. Ціна може бути твердою (фіксованою) або змінною. У ринкових умовах постачальники матеріалів рідко погоджуються на фіксовану ціну.

Якщо на момент укладання угоди важко визначити конкретну ціну, тоді сторони можуть передбачити фіксацію вхідної ціни, яка протягом виконання угоди може змінюватися за узгодженим сторонами методом. Така ціна називається змінною, вона є по суті ринковою в момент виконання угоди. У цьому випадку в розділі “Особливі умови угоди” зазначаються точні способи визначення змінної ціни.



При визначенні потреби в *матеріально-технічних ресурсах для основного виробництва* використовуються різні методи розрахунку.

**Методи визначення потреби в ресурсах** — це способи встановлення кількості матеріальних ресурсів, потрібних для здійснення виробничої та іншої діяльності підприємства. Основні дані для визначення потреби — це погоджені з попитом пропорції підприємства щодо виробництва товарів і послуг та норм витрат на їх виготовлення. Використовують різні методи визначення потреби в матеріалах залежно від наявності потрібних даних, специфіки технологічних процесів виготовлення продукції, призначення матеріалів та інших особливостей виробництва і споживання матеріалів.

**Метод прямого розрахунку** дає змогу одержати науково обґрунтовані дані про величину нормативних витрат матеріалів. Суть його полягає в тому, що розрахунки нормативної потреби матеріальних ресурсів проводяться шляхом множення норми витрат на відповідний обсяг виробництва чи робіт у розрахунковому періоді. Методом прямого розрахунку визначається потреба в сировині і матеріалах для випуску готової продукції при встановлених нормах їх витрат. Якщо один і той же вид матеріалу використовується для виготовлення кількох видів виробів, потреба в ньому ( $\Pi_{\mu}$ ) визначається за формулою:

$$\Pi_{\mu} = \sum_{i=1}^n H_{\nu i} \times N_i,$$

де  $H_{\nu i}$  — норма витрат матеріалу на  $i$ -й виріб;

$N_i$  — виробництво  $i$ -го виробу в плановому періоді;

$n$  — кількість видів виробів, для яких використовується даний вид матеріалу.

Цей метод має багато різновидів залежно від норм, що використовуються (на деталь, на виріб), а також від виробничої програми. Потреба в матеріалах на вироби розраховується за нормами на кожну деталь, яка є складовою виробу, і для кожного виду матеріалів окремо. На основі *подетальних* норм складають зведену норму потреб матеріалів на вироби. *Річну потребу в основних матеріалах* визначають шляхом множення технічно обґрунтованих норм на виробничу програму

Потребу в матеріалах можна визначити за допомогою нормативу питомих витрат матеріалів на одиницю продукції чи обсяг виробництва. Прикладом такого нормативу може бути коефіцієнт використання матеріалів ( $K_{\nu \mu}$ ), який визначається як відношення чистої маси виробу ( $m_{\nu}$ ) до норми витрат матеріалу ( $H_{\nu}$ ):

$$K_{в.м} = \frac{m_{ч}}{H_{в}}$$

При плануванні виробництва нової продукції, для якої не встановлені норми витрат матеріалів, потреба в них визначається **методом аналогії**. При цьому методи нові вироби за допомогою відповідних коефіцієнтів привносяться до виробів, що мають обґрунтовані норми витрат матеріалів, і потреба ( $\Pi_m$ ) визначається за формулою:

$$\Pi_m = H_{вб} \times N_n \times K,$$

де  $H_{вб}$  – норма витрат матеріалу на аналогічний базовий виріб;  
 $N_n$  – запланований випуск нового виробу в натуральному виразі;  
 $K$  – коефіцієнт, який враховує особливості матеріалу при виробництві нового виробу. В якості такого коефіцієнта може бути використане відношення маси нового до маси базового виробу.

При багатомономенклатурному виробництві потреба в матеріалах визначається за **типовим представником**, тобто виробом, що найбільш повно відображає витрати матеріалів на всю групу (партію) продукції, представником якої він є, за формулою:

$$\Pi_m = H_{вт} \times N_2,$$

де  $H_{вт}$  – норма витрат на типового представника;  
 $N_2$  – програма випуску всіх виробів даної групи

Якщо в момент розрахунку на підприємстві відсутні дані про обсяг виробничої програми в натуральному виразі, а також норми витрат матеріальних ресурсів, то потреба в них визначається **методом динамічних коефіцієнтів**:

$$\Pi_m = B_{мф} \times I_{вп} \times I_n,$$

де  $B_{мф}$  – фактичні витрати матеріалів за минулий період;  
 $I_{вп}$  – індекс зміни виробничої програми;  
 $I_n$  – індекс середнього зниження норм витрат матеріалів в плановому періоді.

Складовою частиною річної потреби підприємства в матеріальних ресурсах є їх потреба на утворення виробничих запасів сировини і матеріалів. Створення необхідних запасів повинно забезпечувати безперервну роботу підприємства і прискорення оборотності оборотних засобів.

**Існують такі види виробничих запасів:**

- > транспортний;
- > підготовчий;
- > технологічний;

- поточний (складський);
- резервний (страховий).

Характеристика вказаних видів запасів розглянута в темі 7 “Оборотні кошти”

## 15.4. Якість та конкурентоспроможність продукції

*Якість продукції* — сукупність властивостей, які відображають безпеку, новизну, довговічність, надійність, економічність, ергономічність, естетичність, екологічність продукції тощо, які надають їй здатність задовольняти споживача відповідно до її призначення.

*Якість* як економічна категорія — це суспільна оцінка, що характеризує ступінь задоволення потреб у конкретних умовах споживання тієї сукупності властивостей, що явно виражені або потенційно закладені в товарі

Потреби зазвичай виражаються у властивостях, у їх порівнянні з аналогічними властивостями базового, або еталонного зразка.

Для забезпечення належної якості у процесі проектування, виготовлення і використання нових виробів у виробничо-господарській діяльності підприємства важливо застосовувати певну систему показників, що дасть можливість визначити і контролювати рівень якості усіх видів продукції.

*Рівень якості* — це кількісна характеристика міри придатності того чи іншого виду продукції для задоволення потреб споживачів. Оцінювання якості продукції передбачає визначення абсолютного, відносного, перспективного та оптимального її рівнів

*Абсолютний рівень якості* того чи іншого виробу визначають обчисленням вибраних для його характеристики показників, не порівнюючи їх із відповідними показниками аналогічних виробів.

Для отримання порівняльних характеристик якості поряд з абсолютним визначають *відносний рівень якості* окремих видів продукції, що виробляється (проекується), порівнюючи її показники з абсолютними показниками якості найкращих вітчизняних та зарубіжних аналогів. Проте рівень якості продукції під впливом науково-технічного прогресу і вимог споживачів має постійно зростати. Тому виникає необхідність визначення *перспективного рівня якості*, який враховує пріоритетні напрями і темпи розвитку науки й техніки. Для нових видів продукції доцільно визначати також *оптимальний рівень якості*, тобто такий її рівень, за якого загальна величина суспільних витрат на виробництво й використання продукції за певних умов споживання була б мінімальною

*Усі показники якості продукції поділяють на такі групи:*

- 1) диференційовані (одиничні, комплексні) показники, що характеризують одну або кілька властивостей одиниці продукції. Система одиничних показників наведена в табл. 15.3 [9];
- 2) загальні – показники якості всього обсягу продукції, що її виробляє підприємство, незалежно від її виду і призначення.

До цієї групи належать такі показники:

- співвідношення сертифікованої і несертифікованої продукції;
- питома вага;
- нової продукції в загальному її обсязі;
- продукції вищої категорії якості;
- продукції, що відповідає міжнародним стандартам;
- продукції, що експортується.

Крім двох розглянутих груп існує третя група *непрямих показників якості продукції*, яка характеризується штрафами за неякісну продукцію; обсягом і питомою вагою забракованої продукції; втратами від браку тощо. Показниками якості цієї групи є: гарантійний термін роботи, кількість і вартість гарантійних ремонтів у розрахунку на один виріб; наявність рекламаций, їх кількість і вартість; рівень попиту на даний виріб тощо.

Система показників якості продукції наведена на рис. 15.1.

Складна система показників застосовується для оцінки якості знарядь праці. Вона охоплює більшість груп одиничних показників і майже всі комплексні вимірники якості. Якість знарядь праці характеризується також низкою загальних показників, до яких належать:

- надійність;
- довговічність;
- ремонтпридатність;
- продуктивність.

*Надійність* – властивість виробу виконувати свої функції зі збереженням експлуатаційних показників у встановлених межах протягом відповідного проміжку часу. Кількісно вона характеризується середньою тривалістю роботи між двома несправностями.

*Довговічність* – властивість виробу тривалий час зберігати свою роботоздатність (експлуатаційну придатність).

*Ремонтпридатність* – можливість техніки швидко виявляти й усувати несправності.

*Якість продукції* ґрунтується на порівнянні значень показників якості даної продукції з відповідними показниками якості базової продукції або іншими показниками, що встановлені діючими стандартами та нормами.

Таблиця 15.3

## Система одиничних показників якості продукції за групами

Групи показників	Сутнісна характеристика	Окремі показники груп
1. Призначення	Характеризують корисну роботу (функцію, що виконується)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Продуктивність</li> <li>• Потужність</li> <li>• Міцність</li> <li>• Вміст корисних речовин</li> <li>• Калорійність</li> </ul>
2. Надійності, довговічності та безпеки	Визначають міру забезпечення тривалості використання і належних умов праці та життєдіяльності людини	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Безвідмовність роботи</li> <li>• Можливий термін використання</li> <li>• Технічний ресурс</li> <li>• Термін безаварійної роботи</li> <li>• Граничний термін зберігання</li> </ul>
3. Екологічні	Характеризують ступінь шкідливого впливу на здоров'я людини та довкілля	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Токсичність виробів</li> <li>• Вміст шкідливих речовин</li> <li>• Обсяг шкідливих викидів у довкілля за одиницю часу</li> </ul>
4. Економічні	Відображають міру економічної вигоди виробництва продуцентом і придбання споживачем	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ціна на одиницю виробу</li> <li>• Прибуток з одиниці виробу</li> <li>• Рівень експлуатаційних витрат часу й коштів</li> </ul>
5. Ергономічні	Окреслюють відповідність техніко-експлуатаційних параметрів виробу антропометричним, фізіологічним та психологічним вимогам працівника (споживача)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Зручність керування роботами органами</li> <li>• Можливість одночасного охоплення контрольованих експлуатаційних показників</li> <li>• Величина шуму, вібрації тощо</li> </ul>
6. Естетичні	Визначають естетичні властивості (дизайн) виробу	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Виразність і оригінальність форми</li> <li>• Кольорове оформлення</li> <li>• Естетичність тари (упаковки)</li> </ul>
7. Патентно-правові	Відображають міру використання нових винаходів за проектування виробів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Коефіцієнт патентного захисту</li> <li>• Коефіцієнт патентної чистоти</li> </ul>

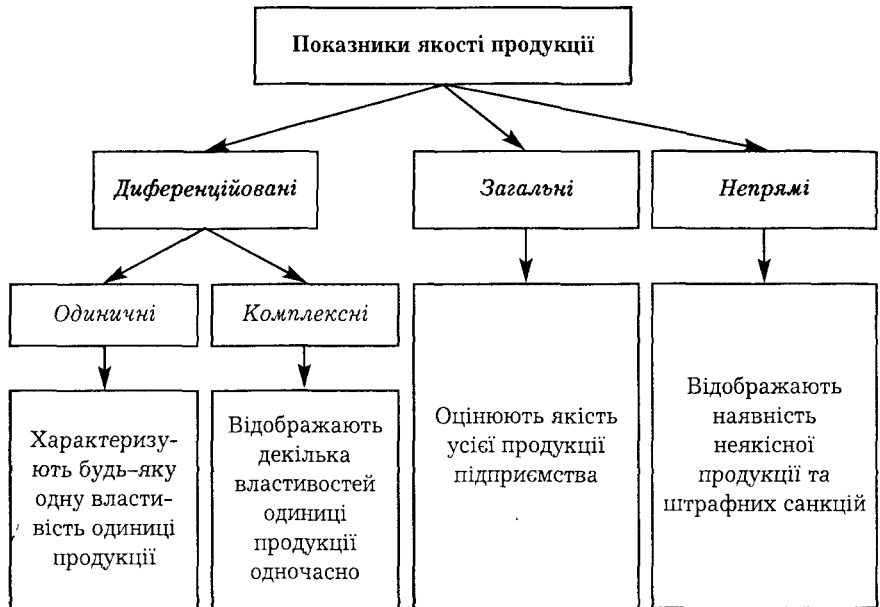


Рис. 15.1. Система показників якості продукції

**Механізм визначення рівня якості продукції проходить три етапи.**

**Перший етап** – вимірювання показників якості, для чого використовуються такі три методи:

- 1) **експериментальний метод** – безпосереднє вимірювання показника за допомогою спеціальних технічних засобів, інструментів і людських органів. Цей метод застосовується лише для отримання одиничних показників.
- 2) **розрахунковий метод** полягає в обчисленні якості на основі одиничних показників;
- 3) **експертний метод** передбачає підрахунок та аналіз думок експертів про якість даної продукції.

**Другий етап** полягає у виборі базових показників для порівняння.

**Базовими показниками** можуть бути:

- 1) проектні показники;
- 2) зразки світового рівня;
- 3) показники вітчизняних чи закордонних стандартів.

В окремих випадках у підприємства виникає необхідність порівняти нову продукцію з тією, що випускалася раніше. У цьому разі важливо, щоб прототип не був морально застарілим.

**Третій тип** — це порівняння показників якості нової продукції з базовими і визначення доцільності виробництва нової продукції.

За продукцією, якість якої характеризується сортом, розраховується частка продукції кожного сорту в загальному обсязі виробництва та середній коефіцієнт сортності.

**Середній коефіцієнт сортності** розраховується як відношення вартості продукції всіх сортів до можливої вартості продукції за ціною першого сорту.

Зміна якості продукції суттєво впливає на основні фінансово-економічні показники підприємства. При розрахунку величини впливу зміни якості на зміну випуску товарної продукції ( $\Delta TP$ ), зміну виручки від реалізації ( $\Delta B$ ) і прибутку ( $\Delta \Pi$ ) можна використовувати такі формули:

$$\Delta TP = (C_1 - C_0) \times OB_1,$$

$$\Delta B = (C_1 - C_0) \times OP_1,$$

$$\Delta \Pi = [(C_1 - C_0) \times OP_1] - [(B_1 - B_0) \times OP_1],$$

де  $C_0$  і  $C_1$  — відповідно ціна виробу до і після зміни якості;

$B_0, B_1$  — рівень витрат на виробництво і збут виробу до і після зміни якості;

$OB_1$  — обсяг виробленої продукції підвищеної якості;

$OP_1$  — обсяг реалізації продукції підвищеної якості.

Оцінка якості продукції характеризується рівнем її конкурентоспроможності.

**Конкурентоспроможність** характеризує властивість об'єкта задовольняти певну конкретну потребу в порівнянні з аналогічними об'єктами даного ринку.

**Конкурентоспроможність підприємства** означає його здатність до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку. Отже, **конкурентоспроможність підприємства** — це здатність забезпечувати випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції.

**Конкурентоспроможність продукції** — сукупність її властивостей, що відображає міру задоволення конкретної потреби споживачів проти наявної на ринку аналогічної продукції.

Отже, **конкурентоспроможність продукції** — це сукупність споживчих властивостей виробу, що характеризують його відмінність від виробу — конкурента за ступенем відповідності конкретним суспільним потребам та з урахуванням витрат на їх задоволення, а також цінового показника і прибутковості.

Для аналізу конкурентоспроможності продукції необхідна інформація, що характеризує корисний ефект даного об'єкта та об'єктів — конкурентів і сукупні витрати протягом життєвого циклу об'єктів.

**Корисний ефект** — це віддача об'єкта, інтегральний показник, що визначається на підставі окремих об'єктивних показників якості об'єкта, які задовольняють ту чи іншу конкретну потребу.

**Сукупні витрати протягом життєвого циклу** — це ті витрати, які обов'язково необхідно здійснити, щоб одержати від об'єкта відповідний корисний ефект.

**Життєвий цикл** — неперервний у часі процес перетворення ідеї, матеріальних та інших ресурсів у продукцію, включаючи її реалізацію, експлуатацію й утилізацію.

Якщо конкурентоспроможність певних об'єктів неможливо розрахувати за вказаними показниками, то кількісну оцінку їх конкурентоспроможності визначають за результатами експериментальної перевірки за конкретних умов споживання, за результатами пробного продажу, експертних та інших методів.

## 15.5. Стандартизація та сертифікація продукції

Для успішного розв'язання завдань, пов'язаних з підвищенням якості продукції, необхідна певна система заходів, яка б орієнтувала весь господарський механізм, усю сукупність технічних, організаційних і соціальних факторів сучасного виробництва на досягнення такого рівня якості продукції, який найповніше відповідав би суспільним потребам. Об'єднання робіт щодо поліпшення техніко-експлуатаційних споживчих властивостей продукції в єдину систему цільових, постійно здійснюваних заходів досягається на основі систем управління якістю.

**Управління якістю продукції** — це встановлення, забезпечення і дотримання необхідного рівня якості продукції при її розробці, виготовленні й експлуатації, що досягається шляхом систематичного контролю за якістю і цілеспрямованого впливу на умови й фактори, від яких вона залежить. Система управління якістю продукції має багаторівневий (галузь, об'єднання, підприємство, цех) комплексний (багатоаспектний) характер. Вона забезпечує єдність і взаємозв'язок технічного, організаційного, економічного, соціального і правового (юридичного) аспектів.

Сучасні умови господарювання вимагають від кожного підприємства запроваджувати дійові механізми формування якості продукції і суворо дотримуватися їх вимог. Визначальними елементами цього процесу є стандартизація та сертифікація продукції.



Відповідно до Закону України “Про стандартизацію” **стандартизація** – діяльність, що полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань із метою досягнення оптимального ступеня впорядкування у певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів і послуг їх функціональному призначенню, усуненню бар’єрів у торгівлі й сприянню науково-технічному співробітництву.

**Розрізняють міжнародну, регіональну та національну стандартизацію:**

- **міжнародна** – стандартизація, що проводиться на міжнародному рівні та участь у якій відкрита для відповідних органів усіх країн;
- **регіональна** – стандартизація, що проводиться на відповідному регіональному рівні та участь у якій відкрита для відповідних органів країн певного географічного або економічного простору;
- **національна** – стандартизація, що проводиться на рівні однієї країни.

**Державна політика у сфері стандартизації базується на таких принципах:**

- забезпечення участі фізичних та юридичних осіб у розробці стандартів і вільного вибору ними видів стандартів при виробництві чи постачанні продукції;
- відкритості та прозорості процедур розробки і прийняття стандартів з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін, підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників;
- доступності стандартів та інформації щодо них для користувачів;
- відповідності стандартів законодавству;
- адаптації до сучасних досягнень науки і техніки з урахуванням стану національної економіки;
- пріоритетності прямого впровадження в Україні міжнародних і регіональних стандартів;
- дотримання міжнародних та європейських правил і процедур стандартизації;
- участі у міжнародній (регіональній) стандартизації.

Організація робіт у системі управління якістю визначається стандартами, які регламентують технічний рівень продукції, її надійність, довговічність, економічні, естетичні й ергономічні характеристики.

**Стандарт** – документ, що встановлює для загального і багаторазового застосування правила, загальні принципи або характеристики, які стосуються діяльності чи її результатів, з метою досягнення оптимального

ступеня впорядкованості у певній галузі, розроблений у встановленому порядку на основі консенсусу.

Згідно з Декретом Кабінету Міністрів України “Про стандартизацію і сертифікацію” *нормативні документи із стандартизації поділяються на:*

- 1) державні стандарти України;
- 2) галузеві стандарти;
- 3) стандарти науково-технічних та інженерних товариств і спілок;
- 4) технічні умови;
- 5) стандарти підприємств.

*Державні (національні) стандарти* – стандарти України, прийняті центральним органом виконавчої влади у сфері стандартизації та доступні для широкого кола користувачів.

*Галузеві стандарти* розробляються на продукцію за відсутності державних стандартів України чи у разі необхідності встановлення вимог, які перевищують або доповнюють вимоги державних стандартів.

*Стандарти науково-технічних та інженерних товариств і спілок* розробляються у разі необхідності поширення результатів фундаментальних і прикладних досліджень, одержаних в окремих галузях знань чи сферах професійних інтересів. Ці стандарти можуть використовуватися на основі добровільної згоди користувачів.

*Технічні умови* – документ, що встановлює технічні вимоги, яким повинні відповідати продукція, процеси чи послуги. Технічні умови можуть бути стандартом, частиною стандарту або окремим документом.

Технічні умови містять вимоги, що регулюють відносини між постачальником (розробником, виготовлювачем) і споживачем (замовником) продукції.

*Стандарти підприємств* розробляються на продукцію, що використовується лише на конкретному підприємстві.

Застосовуються також міжнародні та регіональні стандарти – стандарти, прийняті відповідно міжнародним та регіональним органом стандартизації.

Важливим елементом управління якістю продукції є її *сертифікація* – елемент, що означає оцінку відповідності продукції конкретним вимогам і видачу відповідного документа – *сертифіката*.

*Сертифікація* – це система мір і дій, що підтверджують відповідність фактичних характеристик продукції вимогам міжнародних стандартів, технічних умов і інших нормативних документів, що діють на світовому ринку в тій чи іншій країні-імпортері продукції чи послуг.

*Сертифікат* – це документ, що підтверджує високий рівень якості продукції і її відповідність вимогам міжнародних стандартів ISO серії 9000.

*Сертифікація продукції здійснюється з метою:*

- запобігання реалізації продукції, небезпечної для життя, здоров'я та майна громадян і навколишнього природного середовища;
- сприяння споживачеві в компетентному виборі продукції;
- створення умов для участі суб'єктів підприємницької діяльності в міжнародному економічному, науково-технічному співробітництві та міжнародній торгівлі.

Кожен вид товарів, який підприємство хоче вигідно продати на світовому ринку, має бути *сертифікованим*, тобто мати документ, що засвідчує високий рівень його якості та відповідність вимогам міжнародних стандартів.

В Україні розрізняють обов'язкову й добровільну сертифікацію.

*Обов'язкова сертифікація* здійснюється тільки в межах державної системи управління суб'єктами господарювання, охоплює перевірку й випробування продукції з метою визначення її характеристик (показників) та подальший державний технічний нагляд за сертифікованими виробами.

*Добровільна сертифікація* може проводитися з ініціативи самих суб'єктів господарювання на відповідність продукції вимогам, які не є обов'язковими (на договірних засадах).

## **15.6. Державна політика у сфері управління якістю продукції**

Кабінетом Міністрів України затверджено Концепцію державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг). У ній зазначено, що державна політика у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг) спрямована на підтримку зусиль підприємств у задоволенні потреб споживачів шляхом поліпшення якості й конкурентоспроможності продукції, розвитку і впровадження методів управління якістю.

Спад виробництва та зниження економічного потенціалу України на початку 90-х років негативно вплинули на якість і конкурентоспроможність вітчизняних товарів, робіт, послуг, впровадження сучасних методів управління якістю.

Ситуація ускладнювалася інтервенціями іноземних товарів, зниженням платоспроможності населення. Це пояснюється недоліками економічної політики, зокрема надмірною лібералізацією ринку, що відкрило необмежений доступ імпорту товарів, а також відсутністю важелів у сфері управління якістю. До того ж акти законодавства, що регулюють відносини у цій сфері, не узгоджені між собою і не спрямовані на забезпечення

випуску конкурентоспроможної продукції, а чинна система державного регулювання не стимулює виробників до поліпшення її якості. Не створено інфраструктури сприяння поліпшенню якості, підтримки інновацій, відсутнє інформаційне забезпечення, практично не проводиться навчання у сфері управління якістю та довкіллям.

В Україні, як і в інших державах СНД, діють добровільні державні стандарти на системи управління якістю, розроблені на основі міжнародних стандартів ISO серії 9000.

Тим часом у Європі та в світі застосовуються сучасні методи поліпшення якості, рівня ділової досконалості та управління довкіллям, зокрема за вимогами міжнародних стандартів ISO серії 9000 та 14000 сертифіковано близько 400 тис. систем управління якістю, і щороку ця цифра збільшується на 50 тис., тоді як в Україні сертифіковано близько 600 систем. На багатьох вітчизняних підприємствах системи управління якістю не переглядалися впродовж останніх 10–15 років і не відповідають сучасним вимогам. Аналіз свідчить, що основною причиною їх низького рівня є відсутність системного підходу до управління та навчання у цій сфері.

Для відродження економіки України необхідно поліпшити якість і конкурентоспроможність продукції, створити умови для повного розкриття потенціалу підприємств, досягнення ділової досконалості, надавати всіляку підтримку та сприяти розвитку сфери управління якістю.

Тобто забезпечення поліпшення якості має стати завданням загальнодержавної ваги, а основним шляхом його розв'язання — державна підтримка сучасних методів управління якістю та діловою досконалістю, розробки і впровадження систем управління якістю та довкіллям відповідно до стандартів ISO серії 9000 та 14000, принципів всеохоплюючого управління якістю, визнаних у Європі та світі.

*Метою Концепції* є визначення стратегічних напрямів, пріоритетів, а також політичних, соціально-економічних і техніко-технологічних заasad реалізації державної політики у сфері управління якістю.

*Основними завданнями Концепції* є:

- визначення стратегічних напрямів, методів і механізмів реалізації державної політики у сфері управління якістю;
- формування загальної культури якості;
- постійне вдосконалення управління якістю в усіх галузях економіки.

Державна політика у сфері управління якістю повинна ґрунтуватися на оптимальному поєднанні інтересів держави і товаровиробників щодо випуску якісної та конкурентоспроможної продукції.

*Завдання державної політики у сфері управління якістю полягає у створенні необхідних правових, економічних, організаційних умов для:*

- виробництва якісної продукції, конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- задоволення попиту на безпечну та якісну продукцію;
- збереження й відновлення безпеки довкілля;
- збільшення доходів бюджету за рахунок інтенсифікації розвитку економіки;
- зростання зайнятості та підвищення життєвого рівня громадян;
- піднесення авторитету країни у світовому співтоваристві, забезпечення стабільного розвитку її економіки та посилення обороноздатності.

*Державна політика у сфері управління якістю ґрунтується на таких принципах всеохоплюючого управління якістю:*

- орієнтація на споживача;
- провідна роль керівництва підприємств у вирішенні питань якості;
- залучення працівників підприємств до процесів управління якістю;
- процесний підхід до управління ресурсами і діяльністю підприємств;
- системний підхід до управління діяльністю підприємств;
- постійне навчання працівників, впровадження інновацій та вдосконалення виробничих процесів;
- прийняття рішень з урахуванням конкретних фактів;
- розвиток партнерських стосунків із постачальниками.

Економічні заходи державного регулювання у сфері управління якістю спрямовуються на стимулювання діяльності товаровиробників щодо поліпшення якості продукції, підвищення їх відповідальності за виготовлення та реалізацію неякісної продукції.

З метою активізації роботи з впровадження систем управління якістю необхідно забезпечити державну підтримку підприємств шляхом компенсації (на конкурсній основі) частини їх витрат на розробку і впровадження цих систем за рахунок цільового кредитування та інших джерел фінансування.

Органи виконавчої влади повинні керуватися при цьому таким критерієм, як здатність підприємства до забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції.

Підприємства можуть довести своє право на одержання державної підтримки шляхом обґрунтування власних програм поліпшення якості та забезпечення конкурентоспроможності продукції.



## ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. *Виробнича програма підприємства, її характеристика та основне завдання.*
2. *Сутність планування виробничої програми.*
3. *Основні вартісні показники виробничої діяльності підприємства.*
4. *Оптимізація виробничої програми підприємства.*
5. *Сутність чистої та товарної продукції.*
6. *Матеріально-технічне забезпечення виробництва.*
7. *Визначення потреби підприємства в матеріально-технічних ресурсах.*
8. *Характеристика видів виробничих запасів.*
9. *Якість продукції та її конкурентоспроможність.*
10. *Характеристика і механізм визначення показників якості продукції.*
11. *Система управління якістю продукції.*
12. *Державна політика у сфері стандартизації продукції.*
13. *Сутність, мета і види сертифікації продукції.*

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

### ТЕСТИ ДО ТЕМИ 15

#### **Тест 1. Номенклатура — це:**

- а) перелік назв окремих видів продукції;
- б) різновидність виробів у межах даного асортименту;
- в) прогноз потреби у продукції підприємства, який складається на підставі досліджень змін ринкових елементів у часі.

#### **Тест 2. Чиста продукція — це:**

- а) кількість продукції, яку треба виробити в плановому році;
- б) вартість, створена на підприємстві, або додана вартість;
- в) загальна вартість усіх видів готової продукції, робіт та послуг виробничого характеру, що підготовлена для реалізації.

#### **Тест 3. Конкурентоспроможність продукції — це:**

- а) здатність забезпечувати випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції, що має попит;
- б) способи встановлення кількості матеріальних ресурсів, потрібних для виготовлення якісної продукції;
- в) сукупність її властивостей, що відображає міру задоволення конкретної потреби споживачів проти наявної на ринку аналогічної продукції.

**Тест 4. Якість продукції – це:**

- а) суспільна оцінка, що характеризує ступінь задоволення потреб у конкретних умовах споживання тієї сукупності властивостей, що явно виражені або потенційно закладені в товарі;
- б) сукупність властивостей, які відображають безпеку, новизну, довговічність, надійність, економічність, ергономічність, естетичність, екологічність продукції тощо, які надають їй здатність задовольняти споживача відповідно до її призначення;
- в) це кількісна характеристика міри придатності того чи іншого виду продукції для задоволення потреб споживачів.

**Тест 5. Сертифікація – це:**

- а) встановлення, забезпечення і дотримання необхідного рівня якості продукції при її розробці, виготовленні та експлуатації, що досягається шляхом систематичного контролю за якістю і цілеспрямованого впливу на умови й фактори, від яких вона залежить;
- б) механізм підготовки документа, що встановлює технічні вимоги, яким повинні відповідати продукція, процеси чи послуги;
- в) система мір і дій, що підтверджують відповідність фактичних характеристик продукції вимогам міжнародних стандартів, технічних умов і інших нормативних документів, що діють на світовому ринку в тій чи іншій країні-імпортері продукції чи послуг.

**ЗАДАЧІ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗКУ****Задача 1.**

У плановому році підприємство має випустити основної продукції для реалізації на 140 тис. грн; крім того, заплановані послуги промислового характеру на сторону на 40 тис. грн. Виробництво напівфабрикатів становить 250 тис. грн, з них буде використано у власному виробництві на суму 230 тис. грн.

Незавершене виробництво на кінець року збільшиться в порівнянні з початком року на 23 тис. грн. На початок року залишки готової продукції на складі становили 55 тис. грн, на кінець року становитимуть 45 тис. грн.

Визначити обсяг товарної, валової та реалізованої продукції.

**Задача 2.**

Планом підприємства на рік передбачено:

Види продукції	Випуск продукції, шт.	Гуртова ціна підприємства, грн
Готові вироби: А	2300	380
Б	2800	300
В	1200	250

Вартість інших виробів у гуртових цінах підприємства склала 740 тис. грн. Крім того, заплановані послуги промислового характеру на сторону в гуртових цінах підприємства на суму 130 тис. грн.

Визначити обсяг товарної продукції.

**Задача 3.**

Підприємство має намір виготовити нову продукцію за ціною 20 грн, за одиницю. Річна сума умовно-постійних витрат підприємства – 10,9 тис. грн. Рівень змінних витрат на одиницю продукції складає 65% від її ціни. Визначити мінімальний обсяг реалізації продукції, що забезпечує початок доходності підприємства.

**Задача 4.**

За планом підприємства передбачено випуск 50 тис. виробів. Норма витрат матеріалів на один виріб – 7 кг. Середня норма перехідного запасу на кінець планового року – 25 діб. Залишок матеріалів на початок року – 27300 кг.

Визначити надходження необхідної кількості матеріалів у плановому році.

**Задача 5.**

Визначити квартальну потребу в матеріалах, загальний максимальний поточний і страховий запас та загальний максимальний складський запас на основі таких даних: програма випуску виробів за квартал – 2000 виробів, норма витрат матеріалів на 1 виріб для сталі – 70 кг, міді – 6 кг, бронзи – 10 кг. Сталь постачається через кожні 15 днів, мідь і бронза – один раз на місяць. Середній час затримок поставки: сталі – 5 днів, міді й бронзи – 7 днів. Кількість днів у місяці – 30, у кварталі – 90.



# ТЕМА 16 ПРОДУКТИВНІСТЬ, МОТИВАЦІЯ Й ОПЛАТА ПРАЦІ

- ПЛАН**
- 16.1. Продуктивність праці персоналу: сутність, методи вимірювання та фактори зростання
  - 16.2. Мотивація трудової діяльності
  - 16.3. Політика оплати праці
  - 16.4. Форми і системи оплати праці
  - 16.5. Організація преміювання персоналу
  - 16.6. Планування продуктивності та оплати праці

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

- |  |                                      |
|--|--------------------------------------|
| ✓ <i>Виробіток</i>                     | ✓ <i>Повна трудовісткість</i>        |
| ✓ <i>Галузева угода</i>                | ✓ <i>Премія</i>                      |
| ✓ <i>Додаткова заробітна плата</i>     | ✓ <i>Продуктивність праці</i>        |
| ✓ <i>Доплата</i>                       | ✓ <i>Реальна заробітна плата</i>     |
| ✓ <i>Заробітна плата</i>               | ✓ <i>Системи оплати праці</i>        |
| ✓ <i>Контракт</i>                      | ✓ <i>Тарифна сітка</i>               |
| ✓ <i>Матеріальне заохочення</i>        | ✓ <i>Тарифна ставка</i>              |
| ✓ <i>Мінімальна заробітна плата</i>    | ✓ <i>Тарифний коефіцієнт</i>         |
| ✓ <i>Мотивація трудової діяльності</i> | ✓ <i>Тарифний оклад</i>              |
| ✓ <i>Нормативна трудовісткість</i>     | ✓ <i>Технологічна трудовісткість</i> |
| ✓ <i>Номинальна заробітна плата</i>    | ✓ <i>Трудовісткість</i>              |
| ✓ <i>Основна заробітна плата</i>       | ✓ <i>Фактична трудовісткість</i>     |
| ✓ <i>Планова трудовісткість</i>        | ✓ <i>Фонд оплати праці</i>           |
|  | ✓ <i>Форми заробітної плати</i>      |

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Закон України “Про оплату праці” від 24.03.1995 року №108/95-ВР.
2. Постанова Кабінету Міністрів України “Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери” від 30 серпня 2002 року №1298.
3. Інструкція зі статистики заробітної плати, затверджена наказом Державного комітету статистики України від 13 січня 2004 року №5.

## 16.1. Продуктивність праці персоналу: сутність, методи вимірювання та фактори зростання

*Продуктивність праці*, як економічна категорія, характеризує ефективність трудових витрат і показує здатність праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ.

Рівень продуктивності праці визначається кількістю продукції (обсягом робіт чи послуг), що виробляється одним працівником за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік), або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (виконання одиниці роботи чи послуги).

Продуктивність праці розраховується прямим або оберненим методами, залежно від чого маємо два показники: виробіток і трудомісткість.

*Вирібток* – це кількість виробленої продукції (обсягу робіт чи послуг), що припадає на одного середньооблікового працівника за певний період. Він визначається методом прямого розрахунку:

$$B = \frac{O}{T}, \text{ або } B = \frac{O}{\text{Ч}},$$

де  $B$  – виробіток;

$O$  – обсяг виробленої продукції (виконаних **робіт чи** наданих послуг);

$T$  – затрати робочого часу;

$\text{Ч}$  – середньооблікова чисельність працюючих.

*Трудомісткість* – це показник, що характеризує **затрати часу** на **одну** одиницю продукції (тобто обернена величина виробітку):

$$T_p = \frac{T}{O},$$

де  $T_p$  – трудомісткість на одиницю продукції (робіт чи послуг).

*Методи вимірювання продуктивності праці* залежать від специфіки виробництва та способу визначення обсягів виробничої продукції. Розрізняють натуральний, трудовий і вартісний (грошовий) методи.

Сутність *натурального методу* полягає в тому, що обсяг виробленої продукції і продуктивність праці розраховуються в натуральних одиницях (штуках, тоннах, метрах тощо).

Цей метод має широке застосування всередині підприємства: на робочих місцях, у бригадах, на окремих ділянках тих галузей, які виробляють однорідну продукцію (електроенергетика, видобувні галузі промисловості).

*Трудовий метод* найчастіше використовується на робочих місцях, у бригадах, на виробничих ділянках і в цехах, де обсяг виробленої

продукції або виконаних робіт визначається в нормо-годинах. За науково обґрунтованими і на певний період незмінними нормами цей метод достатньо точно характеризує зміни продуктивності праці. Разом із тим трудові показники потребують досконалої нормативної бази, а в умовах динамічного зовнішнього середовища цього досягти складно.

Найпоширенішим методом вимірювання продуктивності праці є *вартісний (грошовий)*, який ґрунтується на використанні вартісних показників обсягу продукції (валова, товарна, реалізована та чиста продукція).

Перевага цього методу полягає в можливості порівняння різнорідної продукції з витратами на її виготовлення як на окремому підприємстві або в галузі, так і економіки в цілому. У зв'язку з цим вартісний метод застосовується на всіх етапах планування і обліку.

Вартісний метод вимірювання продуктивності праці має і певні недоліки. Вони полягають у тому, що рівень виробітку більшою мірою зумовлений затратами минулої (уречевленої) праці, ніж затратами живої праці. На величину виробітку і його динаміку побічний вплив мають зміни асортименту продукції, її матеріаломісткість і трудомісткість, зміни обсягу поставок, обсягу незавершеного виробництва, відмінності й динаміка цін на продукцію. Під час обчислення валової або товарної продукції часто має місце повторність розрахунку у зв'язку з тим, що вартість продукції підприємства, яке постачає цю продукцію, впливає на величину продуктивності підприємства, яке її використовує.

Зауважимо, що *показник валової продукції* характеризує загальний обсяг виробничої діяльності підприємства; *показник товарної продукції* – обсяг, який надходить у народногосподарський обіг; *показник вартості чистої продукції* (новоствореної вартості) – вклад підприємства у створення продукції.

Розмір чистої продукції розраховується як різниця між обсягом валової продукції і елементами уречевленої праці, тобто витратами на сировину, матеріали, напівфабрикати, паливо, енергію, амортизаційні відрахування:

$$ЧП = ТП - (МВ + СА),$$

де *ЧП* – обсяг чистої продукції;

*ТП* – обсяг товарної продукції;

*МВ* – матеріальні витрати;

*СА* – сума амортизаційних відрахувань.

Рівень продуктивності праці на підприємстві можна характеризувати показниками трудомісткості продукції. *Трудомісткість* відображає суму затрат праці промислово-виробничого персоналу (живої праці) на виробництво одиниці продукції і вимірюється в людино-годинах (нормо-годинах).

В залежності від складу затрат праці, які формують трудомісткість продукції, розрізняють слідуєчі її *види*:

1. **Технологічна трудомісткість (ТТ)**, яка включає всі затрати праці основних робітників — як відрядників, так і почасовиків:

$$ТТ = ТВ + ТП,$$

де  $ТВ$  — затрати праці основних робітників-відрядників;  
 $ТП$  — затрати праці основних робітників-почасовиків.

2. **Трудомісткість обслуговування виробництва ( $ТО_б$ )** включає всі затрати праці допоміжних робітників.

3. **Виробнича трудомісткість ( $ТВ_{вр}$ )** — це всі затрати праці основних і допоміжних робітників:

$$ТВ_{вр} = ТТ + ТО_б.$$

4. **Трудомісткість управління виробництвом (ТУ)** включає затрати праці керівників, спеціалістів, службовців.

5. **Повна трудомісткість (Т)** — це трудові затрати всіх категорій промислово-виробничого персоналу:

$$Т = ТТ + ТО_б + ТУ, \text{ або}$$

$$Т = ТВ + ТП + ТО_б + ТУ, \text{ або}$$

$$Т = ТВ_{вр} + ТУ.$$

За характером і призначенням розрізняють нормативну, фактичну й планову трудомісткості.

**Нормативна трудомісткість** визначає затрати праці на виготовлення одиниці продукції або виконання певного обсягу робіт, розраховані згідно з чинними нормами.

**Фактична трудомісткість** визначає фактичні затрати праці на виготовлення одиниці продукції або виконання певного обсягу робіт.

**Планова трудомісткість** характеризує затрати праці на виготовлення одиниці продукції або виконання певної роботи з урахуванням можливої зміни нормативної трудомісткості шляхом здійснення заходів, передбачених комплексним планом підвищення ефективності виробництва.

Залежно від можливості впливу на діяльність суб'єктів господарювання усі фактори зростання продуктивності праці поділяють на дві загальноючі групи — зовнішні та внутрішні.

**До групи зовнішніх факторів** належать ті, що об'єктивно перебувають поза контролем окремого підприємства (загальнодержавні та загальноекономічні — законодавство; політика і стратегія; ринкова інфраструктура; макроструктурні зрушення в суспільстві; природні ресурси тощо), а **до внутрішніх** — ті, на які підприємство може безпосередньо впливати (характер продукції, технологія та обладнання,

матеріали й енергія, персонал, організація виробництва і праці, система мотивації тощо).

Усі фактори зростання продуктивності праці на підприємствах можна об'єднати у такі групи:

- 1) *матеріально-технічні* (вдосконалення техніки та технології, застосування нових видів сировини й матеріалів та ін.);
- 2) *організаційні* (поглиблення спеціалізації, комбінювання, вдосконалення системи управління, організації праці та ін.);
- 3) *економічні* (вдосконалення методів планування, систем оплати праці, участі працівників у прибутках та ін.);
- 4) *соціальні* (створення відповідного морально-психологічного клімату, нематеріальне заохочення, поліпшення системи підготовки та перепідготовки персоналу та ін.);
- 5) *природні умови та географічне розміщення підприємств* (ця група факторів виділяється й аналізується на підприємствах добувних та деяких переробних галузей промисловості).

## 16.2. Мотивація трудової діяльності

Соціально-економічною основою активізації зусиль персоналу підприємства, що спрямовані на підвищення результативності їх трудової діяльності, є мотивація праці.

**Система мотивації** характеризує сукупність взаємопов'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства.

**Мотивація** — процес заохочення людей до ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей організації шляхом формування мотивів.

**Мотив** — внутрішнє бажання людини діяти певним чином для задоволення своїх потреб. Мотиви виникають під впливом мотиваторів.

**Мотиватор** — усе те, що спонукає людину діяти певним чином.

*Процес мотивації поділяють на чотири основні етапи:*

1. Виникнення потреб.
2. Розробка стратегії і пошук шляхів задоволення потреб.
3. Визначення тактики діяльності і поетапне її здійснення.
4. Задоволення потреб й одержання матеріальної чи духовної винагороди.

**Мотивація праці** — це бажання працівників задовольнити свої потреби через трудову діяльність.

**Виділяють два види мотивації:** внутрішню і зовнішню. *Внутрішня* пов'язана з інтересом до діяльності, зі значимістю виконуваної роботи, зі свободою дій, можливістю реалізувати себе, а також розвивати свої вміння і здібності. *Зовнішня* мотивація формується під дією зовнішніх факторів, таких як умови оплати праці, соціальні гарантії, можливість просування по службі, похвала або покарання керівником і таке інше. Вони мають вплив, але не обов'язково на довгий період. Більш ефективною є така система факторів, яка буде впливати як на зовнішню, так і на внутрішню мотивацію.

*До факторів, які зумовлюють поведінку працівника і які треба враховувати в практиці мотивації його трудової діяльності, належать:*

- 1) фізичний тип особистості;
- 2) рівень самосвідомості та освіченості
- 3) професійна підготовка;
- 4) психологічний клімат у колективі;
- 5) вплив зовнішнього середовища.

*Формування активної дійової системи мотивації базується на постійному аналізі й удосконаленні відносин між:*

- роботодавцями і найманими працівниками;
- керівниками та їхніми підлеглими;
- конкуруючими групами працівників;
- групами, що виконують споріднені функції.

*На рівні підприємства система мотивації повинна базуватися на таких вимогах:*

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників;
- підтримування в колективі атмосфери довіри й зацікавленості в реалізації загальної мети.

**Методи мотивації підлягають такій класифікації:**

1. **Економічні (прямі):**
  - форми та системи оплати праці;
  - премії;
  - участь у прибутках;
  - оплата навчання.

2. **Економічні (непрямі):**
  - пільгове харчування;
  - доплата за стаж;
  - пільгове користування **житлом, транспортом, спортивними спорудами** тощо.
3. **Негрошові:**
  - збагачення змісту та **покращення умов праці**;
  - гнучкі робочі графіки;
  - охорона праці;
  - просування по службі;
  - участь в управлінні;
  - система атестацій і співбесід.

*Методи мотивації поділяються також на:*

- 1) індивідуальні та групові;
- 2) внутрішні й зовнішні.

До **внутрішніх** відносять задоволення від виконаної роботи, відчуття власної компетентності та самоповаги. **Зовнішні** — це винагорода, що забезпечується керівником.

Зовнішня винагорода безпосередньо пов'язана з системою стимулювання, яка включає три рівні. визнання заслуг працівника керівництвом, матеріальні стимули залежно від величини трудового вкладу та можливість підвищення по службі.

### 16.3. Політика оплати праці

Політика оплати праці підприємств формується й реалізується в межах чинного законодавства.

Відповідно до статті 1 Закону України “Про оплату праці” **заробітна плата** — це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов роботи, що виконуються, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства

*Витрати на оплату праці складаються з:*

1. Фонду основної заробітної плати.
2. Фонду додаткової заробітної плати.
3. Інших заохочувальних та компенсаційних виплат.

**Основна заробітна плата** — це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування,

посадових обов'язків). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для керівників, спеціалістів і службовців.

**Додаткова заробітна плата** — це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи й винахідливість і за особливі умови праці. **Вона включає:**

1. Надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів у розмірах, передбачених чинним законодавством:

- кваліфікованим робітникам, зайнятим на особливо відповідальних роботах, за високу кваліфікаційну майстерність;
- за класність водіям автомобілів, робітникам локомотивних бригад, трактористам-машиністам, робітникам провідних професій та іншим категоріям працівників тих галузей народного господарства, в яких введено такі надбавки та доплати за звання майстра і класи кваліфікації;
- бригадирам із числа робітників, не звільненим від основної роботи, за керівництво бригадами;
- персональні надбавки;
- керівникам, спеціалістам, службовцям за високі досягнення в праці або за виконання особливо важливих завдань на строк їх виконання;
- за знання іноземної мови;
- за суміщення професій (посад), розширення зон обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт;
- доплати до середнього заробітку у випадках, передбачених законодавством;
- за роботу у важких, шкідливих, особливо шкідливих умовах; за роботу в багатозмінному та неперервному режимі виробництва (включаючи доплати за роботу у вихідні дні, що є робочими днями за графіком), у нічний час;
- працівникам, постійно зайнятим на підземних роботах, за нормативний час пересування їх у шахті (руднику) від ствола до місця роботи і назад;
- інші надбавки і доплати, передбачені законодавством.

2. Премії робітникам, керівникам, спеціалістам та іншим службовцям за виробничі результати, включаючи премії за економію конкретних видів матеріальних ресурсів, у тому числі за:

- виконання і перевиконання виробничих завдань;
- виконання акордних завдань у встановлений строк;
- підвищення продуктивності праці;



- поліпшення кінцевих результатів господарської діяльності бригади, дільниці, цеху;
- економію сировини, матеріалів, інструментів та інших матеріальних цінностей;
- зменшення простоїв устаткування та за інші якісні показники в роботі підприємств, а також премії, нараховані робітникам із преміального фонду майстра тощо.

3. Винагороди (процентні надбавки) за вислугу років, стаж роботи (надбавки за стаж роботи за спеціальністю на даному підприємстві), передбачені чинним законодавством.

4. Оплата праці працівників, які не перебувають у штаті підприємств, за виконання робіт згідно з договорами цивільно-правового характеру, включаючи договір підряду, за умови, що розрахунки з працівниками за виконану роботу провадяться безпосередньо цим підприємством. Розмір коштів, спрямованих на оплату праці цих працівників, визначається, виходячи з кошторису на виконання робіт (послуг) за договором, і платіжних документів.

5. Оплата працівникам, які не перебувають у штаті підприємства, за виконання разових робіт (ремонт інвентаря, побілка і фарбування, робіт з експертизи тощо).

Зазначені суми у статистичній звітності з праці відображаються в фонді оплати праці працівників позаспискового складу і не враховуються при обчисленні середньої заробітної плати штатних працівників спискового складу підприємства.

6. Оплата за працю у вихідні та святкові (неробочі) дні, в понадурочний час за розцінками, встановленими законодавчими актами.

7. Заробітна плата до кінцевого розрахунку по закінченню року (або іншого періоду), обумовлена системами оплати праці на сільськогосподарських підприємствах.

8. Суми відшкодування втраченого заробітку внаслідок тимчасової втрати працездатності до фактичного заробітку у випадках, коли працівник і далі працює на підприємстві.

9. Виплати різниці в окладах працівника, працевлаштованих з інших підприємств зі збереженням протягом деякого часу (відповідно до законодавства) розміру посадового окладу за попереднім місцем роботи, а також при тимчасовому заміщенні.

10. Процентні або комісійні винагороди, виплачені додатково до тарифної ставки (окладу).

11. Оплата працівникам днів відпочинку, що надаються їм у зв'язку з роботою понад нормальну тривалість робочого часу при вахтовому

методі організації праці, при підсумованому обліку робочого часу і в інших випадках, передбачених законодавством.

12. Суми, нараховані за виконану роботу особам, залученим для роботи на підприємстві згідно із спеціальними договорами з державними організаціями (на надання робочої сили), які видані безпосередньо цим особам.

13. Оплата праці кваліфікованих робітників, керівників, спеціалістів підприємств, залучених без звільнення від основної роботи для підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників, для керівництва виробничою практикою студентів, для навчання учнів загальноосвітніх шкіл.

14. Оплата праці студентів вищих навчальних закладів і учнів середніх спеціальних і професійно-технічних навчальних закладів, які працюють на підприємствах у складі студентських загонів.

15. Оплата праці студентів вищих навчальних закладів і учнів середніх спеціальних і професійно-технічних закладів, що проходять виробничу практику на підприємстві, а також оплата праці учнів загальноосвітніх шкіл у період професійної орієнтації, які залучені на тимчасову роботу до посильної праці на період канікул.

16. Суми виплат, пов'язаних з індексацією заробітної плати працівників у межах, передбачених чинним законодавством.

17. Оплата за час вимушеного прогулу або виконання нижчеоплачуваної роботи у випадках, передбачених чинним законодавством.

18. Вартість безкоштовно наданих працівникам окремих галузей народного господарства (відповідно до законодавства) комунальних послуг, продуктів харчування; витрати на оплату житла, безкоштовно наданого працівникам підприємств відповідно до законодавства (суми грошових компенсацій за ненадання безкоштовно житла, комунальних послуг та інше).

19. Витрати, пов'язані з наданням безкоштовного проїзду працівникам залізничного, авіаційного, морського, річкового, автомобільного транспорту та міського електротранспорту.

20. Вартість безкоштовно наданих предметів (включаючи формений одяг, обмундирування), що залишаються в особистому постійному користуванні, або сума пільг у зв'язку з продажем їх за зниженими цінами.

21. Оплата щорічних і додаткових відпусток відповідно до законодавства, грошових компенсацій за невикористану відпустку.

22. Оплата спеціальної перерви в роботі у випадках, передбачених законодавством, оплата пільгового часу підліткам.

23. Оплата робочого часу працівників, які залучаються до виконання державних або громадських обов'язків, якщо ці обов'язки виконуються в робочий час відповідно до законодавства.

24. Заробітна плата, яка зберігається відповідно до законодавства за місцем основної роботи за працівниками, залученими на сільськогосподарські та інші роботи, згідно з відповідними рішеннями уряду.

25. Суми заробітної плати за основним місцем роботи робітникам, керівникам і спеціалістам підприємств за час їхнього навчання з відривом від виробництва в системі підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів.

26. Оплата навчальних відпусток, наданих працівникам, які навчаються у вечірніх та заочних вищих і середніх спеціальних навчальних закладах, аспірантурах, а також навчаються без відриву від виробництва у вечірніх, заочних загальноосвітніх школах.

27. Суми, виплачені особам, які проходять навчання (підготовку) для роботи на щойно введених у дію підприємствах за рахунок коштів, передбачених у загальних кошторисах будівництва.

28. Оплата працівникам-донорам днів обстеження, здавання крові та відпочинку, що надаються після кожного дня здавання крові.

**Інші заохочувальні та компенсаційні виплати** – це виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові й матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які виплачують понад встановлені зазначеними актами норми.

**До інших заохочувальних та компенсаційних виплат належать:**

1. Оплата простоїв не з вини працівника.
2. Суми, що виплачуються працівникам, які перебувають у відпустці з ініціативи адміністрації з частковим збереженням заробітної плати.
3. Суми, що виплачуються працівникам, які брали участь у страйках.
4. Надбавки і доплати, не передбачені законодавством, і понад розміри, встановлені чинним законодавством.
5. Винагороди за підсумками роботи за рік.
6. Винагороди (процентні надбавки) за вислугу років, стаж роботи (надбавки за стаж роботи за спеціальністю на даному підприємстві), не передбачені законодавством, і понад розміри, встановлені чинним законодавством.
7. Винагороди за відкриття, винаходи і раціоналізаторські пропозиції.
8. Премії за сприяння винахідництву та раціоналізації, за створення, освоєння та впровадження нової техніки, за введення в дію у строк і достроково виробничих потужностей і об'єктів будівництва, за своєчасну поставку продукції на експорт та інші; премії, що виплачуються у встановленому порядку за спеціальними системами преміювання.

9. Одноразові заохочення (наприклад, окремих працівників за виконання особливо важливих виробничих завдань, заохочень до ювілейних та пам'ятних дат як у грошовій, так і натуральній формі).

10. Виплати підвищеної (диференційної) оплати праці працівникам, які працюють на територіях радіоактивного забруднення, оплати додаткової відпустки, виплата різниці між заробітками при переведенні на нижчеоплачувану роботу, видатки на збереження середньої заробітної плати при звільненні у зв'язку з відселенням, виплата компенсації за час вимушеного простою, що проводяться відповідно до Закону України "Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи".

11. Матеріальна допомога (оздоровчі, екологічні та інші виплати).

12. Сума наданих підприємством трудових і соціальних пільг працівникам.

Розрізняють *два види заробітної плати*: номінальну і реальну.

**Номінальна заробітна плата** – це грошовий вираз тієї заробітної плати, яку працівник одержує за свою працю відповідно до її кількості і якості. Грошова форма заробітної плати дає змогу працівникові здійснювати обмін її на відповідні товари, необхідні для споживання. Кожний товар має свою ціну. У ринкових умовах у будь-які періоди і в різних країнах ціни на товари різні, тому на однакову заробітну плату можна придбати різну кількість товарів. Найточнішою характеристикою доходів працівників є реальна заробітна плата.

**Реальна заробітна плата** – це сукупність матеріальних і культурних благ, а також послуг, які може придбати працівник за номінальну заробітну плату. Розмір реальної заробітної плати залежить від величини номінальної заробітної плати і рівня цін на предмети споживання і послуги.

Особливе місце в системі оплати праці посідає *мінімальна заробітна плата*.

**Мінімальна заробітна плата** – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг робіт). До мінімальної заробітної плати не входять доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати. Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності й господарювання (табл. 16.1).

Мінімальна заробітна плата є основою для визначення державних тарифів у сфері оплати праці, пенсій, стипендій, допомоги та інших соціальних виплат.

Розмір мінімальної заробітної плати визначається на основі *прожиткового мінімуму* (табл. 16.2), який розраховується за нормативами

Таблиця 16.1  
Розмір мінімальної заробітної плати

Розмір	Термін дії	Документ, яким затверджено даний розмір	Примітка
185 крб.	01.07.91-30.11.91	Закон УРСР №1280-ХІІ від 30.07.91	Не входять доплати, надбавки, премії та інші заохочувальні виплати
400 крб.	01.12.91-30.04.92	Указ Президента України №34/92 від 09.01.92	
900 крб.	01.05.92-31.10.92	Постанова ВРУ №2301-ХІІ від 29.04.92	
2300 крб.	01.11.92-31.12.92	Постанова ВРУ №2779-ХІІ від 16.11.92	
4600 крб.	01.01.93-31.05.93	Декрет КМУ №19-92 від 29.12.92	
6900 крб.	01.06.93-31.08.93	Постанова ВРУ №3243-ХІІ від 01.06.93	
20 000 крб.	01.09.93-30.11.93	Постанова ВРУ №3415-ХІІ від 27.08.93	
60 000 крб.	01.12.93-29.02-96	Постанова ВРУ №3653-ХІІ від 25.11.93	
1500 000 крб.	01.03.96-01.09.96	Постанова ВРУ №49/96-ВР від 20.02.96	
15 грн	02.09.96-31.12.97	Указ Президента України №762/96 від 25.08.96	У зв'язку з проведенням в Україні грошової реформи
45 грн	01.01.98-30.06.98	Закон України №780/97 від 24.12.97	
55 грн	01.07.98-31.12-98	Указ Президента України №669/98 від 23.06.98	
74 грн	01.01.99-31.03.2000	Закон України №366-ХІV від 25.12.98	
90 грн	01.04.2000-30.06.2000	Закон України №1766-ІІІ від 01.06.2000	
118 грн	01.07.2000-31.12.2001	Закон України №1766-ІІІ від 01.06.2000	
140 грн	01.01.2002-30.06.2002	Закон України №2896-ІІІ від 13.12.2001	
165 грн	01.07.2002-31.12.2002	Закон України №2896-ІІІ від 13.12.2001	
185 грн	01.01.2003-30.11.2003	Закон України №372-ІV від 26.12.2002	
205 грн	01.12.2003-31.10.2004	Закон України №1328-ІV від 12.11.2003	
237 грн	01.09.2004-31.12.2004	Закон України №1344-ІV від 27.11.2003	
262 грн.	з 01.01.2005	Закон України №2285-ІV від 23.12.2004	

задоволення мінімальних потреб у товарах і послугах з урахуванням рівня цін, і повинна відповідати йому. Якщо такої відповідності немає, що спостерігається в Україні, це свідчить про відставання економічного розвитку країни або про недосконалість наявної системи розподілу, оскільки мінімальна заробітна плата – одна із складових мінімальних гарантій держави.

*Таблиця 16.2*  
**Розмір прожиткового мінімуму на одну особу  
в розрахунку на місяць, грн**

Соціальні і демографічні групи населення	Розмір прожиткового мінімуму				
	На 2000 рік (Закон №2025-III від 05.10.2000)	На 2001 рік (Закон №2330-II від 22.03.2001)	На 2002, 2003 роки (Закон №2780-III від 15.11.2001)	На 2004 рік (Закон №1704-IV від 11.05.2004)	На 2005 рік (Закон №2089-IV від 19.10.2004)
Діти віком до 6 років	240,71	276,48	307	324,49	376
Діти віком від 6 до 18 років	297,29	345,66	384	404,79	468
Працевдатні особи	287,63	331,05	365	386,73	453
Особи, які втратили працевдатність	216,56	248,77	268	284,69	332
Загальний показник	270,10	311,30	342	362,23	423

Відповідність мінімальної заробітної плати споживчому мінімуму можлива лише за стабільної економічної ситуації і високого рівня виробництва. В умовах кризового стану економіки мінімальний розмір оплати праці та інші соціальні виплати визначаються виходячи з реальних економічних умов.

У міру стабілізації економіки мінімальний розмір заробітної плати повинен підвищуватися і наближуватися до рівня прожиткового мінімуму.

Темпи зростання середньомісячної заробітної плати протягом 1995-2002 рр. в цілому по Україні та окремо по областях подано в таблиці 16.3 [28].

*Як важлива соціально-економічна категорія, заробітна плата має виконувати такі функції:*

- **відтворювальну** – як джерело відтворення робочої сили і засобів залучення людей до праці;

Таблиця 16.3  
Середньомісячна заробітна плата у регіонах України, грн

Регіони України	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2002 до 2001, відсотків
Україна	73	153	178	230	311	376	120,9
Автономна Республка Крим	70	143	168	225	301	358	118,9
<i>області</i>							
Вінницька	58	115	129	159	215	265	123,3
Волинська	53	105	118	150	201	253	125,9
Дніпропетровська	91	189	209	273	370	438	118,4
Донецька	97	195	220	292	383	452	118,0
Житомирська	61	118	134	164	220	268	121,8
Закарпатська	50	108	130	172	238	295	123,9
Запорізька	84	183	215	289	379	445	117,4
Івано-Франківська	65	120	140	188	259	318	122,8
Київська	78	161	191	241	317	378	119,2
Кіровоградська	58	119	137	170	231	282	122,1
Луганська	82	163	184	232	320	393	122,8
Львівська	62	132	152	196	272	339	124,6
Миколаївська	68	145	169	227	327	398	121,7
Одеська	66	146	183	236	306	379	123,9
Полтавська	76	150	173	220	292	354	121,2
Рівненська	61	120	135	173	245	312	127,3
Сумська	66	130	150	194	259	307	118,5
Тернопільська	53	104	112	135	190	237	124,7
Харківська	72	159	184	230	310	370	119,4
Херсонська	59	125	143	173	233	289	124,0
Хмельницька	55	114	127	156	211	258	122,3
Черкаська	63	127	146	175	229	276	120,5
Чернівецька	55	106	123	157	218	271	124,3
Чернігівська	57	122	141	177	235	277	117,9
м. Київ	100	247	303	405	549	643	117,1
м. Севастополь	83	159	187	251	325	391	120,3

- **стимулюючу** – встановлення залежності рівня заробітної плати від кількості, якості і результатів праці;
- **регулюючу** – як засіб розподілу і перерозподілу кадрів за регіонами країни, галузями економіки з урахуванням ринкової кон'юнктури;
- **соціальною** – забезпечення соціальної справедливості, однакової винагороди за однакову працю.

*Але в сучасних умовах заробітна плата в Україні виконує наступні функції:*

- збереження зайнятості ціною зниження заробітної плати;
- забезпечення соціальних гарантій;
- стримування інфляції (шляхом несвочасної виплати заробітної плати);
- перерозподіл зайнятих за галузями і сферами економіки;
- поширення нелегальної діяльності та вторинної зайнятості;
- посилення мобільності робочої сили.

У ринковій економіці, що базується на різноманітних формах власності й господарювання, підвищення матеріальної зацікавленості працівників в ефективній роботі має ґрунтуватися на таких умовах оплати праці, які б максимально стимулювали збільшення обсягу реалізованої продукції, товарів і послуг, підвищення рівня техніки та технологій, освіти й професійної підготовки, удосконалення організації виробництва і праці.

У 2002 році в порівнянні з 2001 роком середньомісячна заробітна плата зросла на 20,9 відсотка (табл. 16.4) [28].

*Таблиця 16.4*  
**Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності**

Види економічної діяльності	2000	2001	2002	2002	
				відсотків до середнього рівня економіки	відсотків до 2001 р.
1	2	3	4	5	6
Усього, грн	230	311	376	100,0	120,9
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	114	154	183	48,7	118,8
Рибне господарство	147	204	242	64,4	118,6
Промисловість	302	406	485	129,0	119,5



Продовження таблиці 16.4

1	2	3	4	5	6
Будівництво	260	362	427	113,6	118,0
Оптова та роздрібна торгівля; торгівля транспортними засоба- ми; послуги з ремонту	226	284	330	87,8	116,2
у тому числі: роздрібна торгівля побутови- ми товарами та їх ремонт	191	237	273	72,6	115,2
Готелі та ресторани	178	235	286	76,1	121,7
Транспорт і зв'язок	335	460	573	152,4	124,6
у тому числі: наземний транспорт	282	405	515	137,0	127,2
водний транспорт	489	557	617	164,1	110,8
авіаційний транспорт	445	593	702	186,7	118,4
допоміжні транспортні послуги	443	591	730	194,1	123,5
пошта та зв'язок	317	402	469	124,7	116,7
Фінансова діяльність	560	833	976	259,6	117,2
Операції з нерухомістю, здаван- ня під найм і послуги юридич- ним особам	278	373	437	116,2	117,2
у тому числі: дослідження та розробка	303	420	470	125,0	111,9
Державне управління	335	369	495	131,6	134,1
Освіта	156	224	267	71,0	119,2
Охорона здоров'я та соціальна допомога	138	183	223	59,3	121,9
Колективні, громадські й особисті послуги	162	211	247	65,7	117,1
у тому числі: діяльність у сфері відпочинку та розваг культури та спорту	135	182	219	58,2	120,3

Основні принципи організації оплати праці здійснюються за допомогою таких її складових елементів, як система угод і договорів на різних рівнях економіки, а також через нормування праці, тарифну систему, форми й системи оплати праці на окремих підприємствах і його структурних підрозділах.

Мета нормування праці на підприємствах полягає в тому, щоб на основі впровадження нової техніки, удосконалення організації виробництва і праці, поліпшення її умов зменшити витрати на випуск продукції, підвищити продуктивність праці, яка є важливою умовою розширення виробництва і зростання реальних доходів працівників.

Нормування як кількісна міра праці впливає і на її якісні відмінності. Недоліки в нормуванні, які виражаються в різній напруженості норм, рівні їх виконання, визначають і порушення співвідношення в оплаті праці залежно від складності роботи. Норми праці сприяють однаковій оплаті за однакоvu працю лише в тому разі, коли вони відображають її однакоvu напруженість.

Організація оплати праці значною мірою залежить від якості нормативних матеріалів, оскільки застосування завищених норм часу і зниження норм виробітку в оцінці величини затрат праці працівників призводить до порушення принципу оплати залежно від кількості затраченої праці.

Оплата за працею припускає порівняння праці різної якості. Диференціація заробітної плати працівників на підприємстві залежно від складності й умов праці здійснюється за допомогою *тарифної системи*, яка являє собою сукупність нормативів, що регулюють основну частину заробітної плати робітників і службовців.

*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.

*Тарифно-кваліфікаційні довідники*, об'єднані в єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник робіт і професій (СТКД) — нормативні документи, в яких усі види робіт, що виконуються на тому чи іншому виробництві, розподіляються на групи залежно від їхньої складності. Тарифно-кваліфікаційний довідник використовується для тарифікації робіт і установлення кваліфікаційних розрядів робітникам.

*Кваліфікаційний довідник* посад керівників, спеціалістів і службовців є нормативним документом, в якому даються загальногалузеві кваліфікаційні характеристики кожної посади. 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.

**Тарифна сітка** є основою регулювання професійно-кваліфікаційного поділу та руху робочої сили і застосовується 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 свідчать, у скільки разів оплата праці кожного розряду кваліфікаційних робітників вища від оплати праці робітника 1-го розряду. Співвідношення тарифних коефіцієнтів крайніх розрядів є діапазоном тарифної сітки.

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

**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).

Таблиця 16.5

## Характеристика найпоширеніших тарифних сіток [11]

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	13,9	9,8	14,1	16,9	5	6,3
абсолютне	–	0,08	0,15	0,12	0,19	0,26	0,09	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	13,9	9,8	13,3	16,3		
абсолютне	–	0,08	0,15	0,12	0,18	0,25		

Встановлення 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 року, державної, галузевої і регіональної гарантій мінімальної заробітної плати.

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

Складовими елементами системи оплати праці працівників на посадових окладах є схеми посадових окладів, які містять перелік посад і розміри місячних окладів на кожній із них.

Перелік необхідних посад на підприємстві визначається штатним розписом, за яким при призначенні працівника на певну посаду йому встановлюється оклад.

Для оплати праці цих категорій працівників застосовуються схеми посадових окладів, що будуються на різних засадах.

#### **16.4. Форми і системи оплати праці**

Важливими складовими організації заробітної плати є її форми і системи, які забезпечують зв'язок між оплатою праці та її результатами. Форми і системи оплати праці встановлюються підприємствами й організаціями самостійно у колективному договорі з дотриманням вимог і гарантій, передбачених законодавством, генеральною та галузевими (регіональними) угодами.

Підприємства застосовують дві основні форми заробітної плати – *відрядну і почасову*.

*Почасова оплата праці* – це оплата за працю певної тривалості (годину, день, місяць). Вона включає декілька систем оплати праці.

При *простій почасовій системі* розмір заробітку визначається залежно від тарифної ставки робітника і кількості відпрацьованого ним часу. За способом нарахування заробітної плати почасова оплата буває годинна, денна, місячна.

Ефективнішою системою є *почасово-преміальна*, за якою оплачується праця як основних, так і допоміжних робітників. За цією системою заробіток робітникові нараховується не тільки за відпрацьований час, а й за досягнення певних кількісних і якісних показників.

На багатьох підприємствах застосовується також *почасово-преміальна система з нормованими завданнями*. Робітники-почасовики преміюються за виконання установлених їм нормованих завдань.

В умовах становлення ринкової економіки дедалі більшого поширення набуває *контрактна система оплати праці*, яка може застосовуватися разом з наявною на підприємстві системою оплати праці.

**Контракт** — це особлива форма трудового договору між найманим працівником і власником підприємства, організації або уповноваженим органом. За контрактом працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену цією угодою і правилами внутрішнього розпорядку, а власник підприємства або уповноважений ним орган зобов'язується сплачувати працівникові заробітну плату й забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін.

Сутність **відрядної форми** заробітної плати полягає в тому, що її розмір залежить від кількості виробленої робітником продукції (виконаної роботи) належної якості на основі попередньо установлених норм часу (виробітку) і розцінок з урахуванням складності та умов праці. Основою відрядної оплати праці є норма виробітку (часу) і тарифна ставка. Вона охоплює кілька систем оплати праці для різних організаційно-технологічних умов виробництва.

За **прямої відрядної системи** заробіток працівника ( $ЗП_{нвс}$ ) розраховується множенням кількості одиниць виробленої продукції ( $n$ ) на розцінку за одиницю виробленої продукції ( $P$ ):

$$ЗП_{нвс} = P \times n.$$

За **відрядно-преміальною системою** оплати праці робітникові нараховується, крім заробітку за прямою відрядною системою, премія за виконання і перевиконання певних кількісних і якісних показників. Розмір премії установлюється у відсотках до заробітку, визначеному за відрядними розцінками.

Загальний заробіток робітника за відрядно-преміальною оплати праці ( $ЗП_{внс}$ ) розраховується за формулою:

$$ЗП_{внс} = ЗП_{нвс} + m,$$

де  $m$  — розмір премії за досягнення певних результатів.

За **відрядно-прогресивною системою** оплати праці виробіток робітників у межах завдання оплачується за твердими нормами (розцінками), а виробіток понад завдання — за підвищеними розцінками, причому розцінки збільшуються прогресивно зі збільшенням кількості продукції, виробленої понад завдання.

Загальний виробіток за відрядно-прогресивною системою ( $ЗП_{в прог.}$ ) розраховується за формулою:

$$ЗП_{в прог.} = P \times n + P_i \times n_i,$$

де  $P$  — звичайна відрядна розцінка, грн.;

$n$  — кількість одиниць виготовленої продукції у межах встановленої норми;

$P_i$  — підвищена розцінка залежно від ступеня виконання завдання;

де  $n_i$  – кількість одиниць виготовленої продукції, виконаних понад нормативний (базовий) рівень.

**Непряма відрядна система** заробітної плати застосовується для оплати праці допоміжних робітників, зайнятих обслуговуванням основних робітників-відрядників. При цьому заробіток допоміжних робітників залежить від результатів роботи робітників-відрядників, яких вони обслуговують. За цією системою у промисловості можуть оплачуватися слюсарі-ремонтники, електрики, наладчики устаткування, кранівники та ін. Вона застосовується для оплати тих категорій допоміжних робітників, праця яких не піддається нормуванню та обліку, але значною мірою визначає рівень виробітку основних робітників. Заробітна плата робітника за непрямої відрядної системи оплати праці ( $ЗП_{в.непр.}$ ) розраховується за формулою:

$$ЗП_{в.непр.} = ГТС \times t \times K_{вн},$$

де  $ГТС$  – годинна тарифна ставка, грн.;

$t$  – фактично відпрацьована кількість годин цим робітником;

$K_{вн}$  – середній коефіцієнт виконання норм виробітку всіма робітниками, що обслуговуються.

**Акордна система оплати праці** застосовується для окремого працівника або окремих груп робітників. Її сутність полягає в тому, що відрядна розцінка встановлюється не на окрему виробничу операцію, а на весь комплекс робіт загалом, виходячи із чинних норм часу і розцінок. Порівняно з прямою відрядною оплатою за акордної заздалегідь визначені обсяги робіт і термін їх виконання, відома сума заробітної плати за нарядом залежно від виконання завдання.

Ця система зацікавлює робітників у скороченні строків роботи проти установлених норм.

## 16.5. Організація преміювання персоналу

Важливим засобом підвищення матеріальної зацікавленості працівників у поліпшенні кінцевих результатів виробництва є преміювання.

Преміювання за основні результати господарської діяльності, а також спеціальне преміювання за виконання окремих важливих для підприємства показників роботи здійснюється за рахунок фонду оплати праці підприємства (структурного підрозділу) в межах коштів, передбачених на преміювання.

Основним документом, який регламентує організацію преміювання на підприємстві, є положення про преміювання, яке розробляється власником або уповноваженим органом, погоджується з профспілковим комітетом і входить до колективного договору як додаток.

*Для забезпечення стимулювального впливу систем преміювання на ефективність праці робітників треба додержуватися деяких вимог:*

- визначитися з метою преміювання, яка може полягати у підвищенні технічного рівня та якості продукції, продуктивності праці й обсягів реалізації (при великому попиті на продукцію), зниженні собівартості продукції через економію усіх видів витрат;
- встановлювати показники преміювання, які залежать від результатів праці тих або інших груп і категорій робітників;
- кількість показників не повинна перевищувати двох-трьох;
- умови та показники преміювання не повинні суперечити одне одному, щоб поліпшення одних показників (умов) не викликало погіршення інших.

На підприємствах розрізняють індивідуальне та колективне преміювання робітників. *Індивідуальне преміювання* застосовується у випадку, коли з огляду на специфіку виробництва мають враховуватися індивідуальні результати праці незалежно від результатів праці інших робітників. Показники й умови преміювання встановлюються за окремими професіями або видами робіт. Премія нараховується на основну заробітну плату кожного робітника залежно від індивідуальних результатів роботи.

*Колективне преміювання* застосовується як за колективної, так і за індивідуальної організації праці з тим, щоб стимулювати робітників для досягнення найкращих загальних, кінцевих результатів роботи бригади, дільниці, цеху. Колективну премію нараховують на основну заробітну плату бригади (дільниці, цеху) залежно від виконання колективних показників діяльності. Колективну премію розподіляють між працівниками залежно від особистого внеску, відпрацьованого часу і коефіцієнта трудової участі.

Будь-яка преміальна система включає у себе такі параметри: показники преміювання, умови преміювання, розміри і шкали преміювання, коло працівників, що преміюється, періодичність преміювання.

При організації преміювання особливо важливим є питання вибору та обґрунтування показників преміювання, які поділяються на основні й додаткові.

*Основні показники* мають відображати важливі напрями виробничої діяльності підприємства і його підрозділів і впливати на ефективність і якість роботи, кінцеві результати виробництва. У разі їх перевиконання розмір премії збільшується, а невиконання – не виплачується взагалі.

З метою стимулювання певних досягнень колективів або окремих працівників установлюються *додаткові показники*, невиконання яких супроводжується зниженням розміру премії.

Поряд із показниками (основними і додатковими) для багатьох категорій працівників устанавлюються основні й додаткові умови преміювання. До перших належать важливі вимоги, невиконання яких є підставою для позбавлення премії взагалі; до других — менш важливі вимоги, у разі невиконання яких премія знижується до 50%.

**Розміри та шкала преміювання** визначають розмір самої премії залежно від ступеня виконання показника преміювання, з якого починається нарахування премії. Якщо розмір премії диференційовано залежно від ступеня виконання показника, то наводиться шкала преміювання. Шкали може й не бути, коли встановлено лише одне значення розміру премії за виконання (перевиконання) вихідної бази. У таблиці 16.6 наведено приклад шкали залежності розміру премій робітників від поліпшення використання устаткування і зростання продуктивності праці.

До переліку працівників, які підлягають преміюванню за певні показники, слід включати тільки тих працівників, які можуть своїми зусиллями безпосередньо вплинути на підтримання вже досягнених (високих, прийнятих) чи подальше поліпшення вихідних рівнів показників преміювання.

Таблиця 16.6

**Приклад шкали підвищення премії за індивідуальні результати праці робітника залежно від зростання продуктивності праці у цеху з урахуванням коефіцієнта використання устаткування**

Коефіцієнт використання устаткування (норматив = 0,70)	Зростання продуктивності праці у цеху				
	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%	понад 2,0%
	Коефіцієнт підвищення премії				
0,70–0,80	1,05	1,07	1,09	1,11	1,13
0,81–0,90	1,06	1,10	1,14	1,18	1,22
вище 0,90	1,08	1,13	1,18	1,23	1,28

Важливою складовою преміальної системи є періодичність преміювання. При її визначенні слід враховувати особливості організації виробництва і праці, характер показників преміювання, наявність відповідного обліку результатів діяльності за конкретний період (місяць, квартал, рік).

Організація преміювання спеціалістів і службовців має свої особливості, які полягають у тому, що преміювання поставлене в залежність не від показників, що їх досягли окремі особи або виробничі бригади, а від кінцевих підсумків роботи виробничих дільниць, цехів і підприємства у цілому. Показники преміювання цієї категорії працюючих встановлюються



за окремими групами працівників диференційовано, залежно від поставлених перед ними завдань. Керівні працівники підприємства преміюються за результати роботи підприємства в цілому.

Приклади основних умов, показників та розмірів преміювання окремих категорій працівників, функціональних і структурних підрозділів наведено у таблиці 16.7 [37].

Таблиця 16.7

**Приклади умов, показників та розмірів преміювання керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців підприємства**

Основні умови преміювання, при невиконанні яких премія не виплачується	Основні показники преміювання	Розмір премії у відсотках до посадового окладу	Додаткові умови преміювання, за невиконання яких керівникам служб (відділів) премія може бути знижена до 50 відсотків
1	2	3	4
1. Показники, умови та розміри преміювання керівних працівників підприємства: заступники директора, головний інженер та його заступники, головні фахівці, начальники управлінь та основних відділів			
1. Виконання плану поставок продукції в номенклатурі відповідно з договірними зобов'язаннями 2. Виконання плану прибутку від основної діяльності	1. Виконання плану реалізації продукції. 2. Зниження витрат на 1 грн. товарної продукції. 3. Виконання плану з продуктивності праці	10,0  6,0  6,0	1. Виконання плану освоєння нової техніки, нових видів продукції 2. Виконання плану організаційно-технічних заходів щодо: <ul style="list-style-type: none"> <li>• розвитку виробництва;</li> <li>• підвищення якості продукції;</li> <li>• економії енергоресурсів;</li> <li>• поліпшення умов праці;</li> <li>• введення нового обладнання;</li> <li>• економії фонду оплати праці тощо</li> </ul>
2. Показники, умови та розміри преміювання керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців основних механообробних та механоскладальних цехів підприємства			

## Продовження таблиці 16.7

1	2	3	4
1. Виконання плану договірних поставок продукції по підприємству в цілому. 2. Виконання плану з прибутків від основної діяльності по підприємству.	1. Виконання плану виробництва по номенклатурі. 2. Додержання планових лімітів матеріальних витрат у собівартості продукції цеху. 3. Виконання плану продуктивності праці у цеху.	15,0  8,0  7,0	1. Ритмічність поставок продукції з міжцехової кооперації. 2. Додержання випереджаючого зростання продуктивності праці у порівнянні із зростанням середньої заробітної плати. 3. Зниження трудомісткості продукції та невиробничих витрат. 4. Коефіцієнт використання технологічного устаткування.
3. Показники, умови та розміри преміювання керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців виробничого відділу підприємства			
Показники у підприємстві: 1. Виконання договірних поставок продукції. 2. Зростання продуктивності праці. 3. Загальна сума прибутку.	1. Забезпечення ритмічності виробництва та здавання продукції за графіком. 2. Виконання номенклатурного плану кооперованих поставок. 3. Додержання нормативів технологічного запасу за основною номенклатурою	10,0  10,0  5,0	1. Графік своєчасної подачі сировини, матеріалів, комплектуючих виробів до робочих місць. 2. Додержання нормативу оборотних коштів із незавершеного виробництва. 3. План освоєння виробництва нової продукції і так далі.

Великого значення для стимулювання праці персоналу набуває його *участь у прибутках*.

Перші схеми участі працівників у прибутках виникли в середині XIX ст. Нині це один із інструментів управління підприємствами в ринковій економіці, який сприяє підвищенню ефективності виробництва й стабілізує трудові відносини.

Участь у прибутках, яка забезпечує працівникам отримання додаткового доходу, відрізняється від заохочувальної системи оплати праці та с

формою додаткових пільг. Якщо заохочувальна система оплати праці безпосередньо пов'язана з виробничими результатами окремих працівників (або їх груп), то виплати, які працівники отримують за схемами участі в прибутках, — із прибутком усього підприємства. Останній залежить не лише від зусиль найманих працівників, й від інших факторів, таких як ефективність управління, якість обладнання, організація збуту й ін.

На початку 90-х років керівники та працівники багатьох українських підприємств розглядали премії за підсумками року (а часто місяця та кварталу) як участь персоналу в прибутках. Але подібні винагороди епізодично здійснювалися керівництвом підприємств і не передбачали певних обов'язків у подальшому. Ці виплати потрібно відрізнити від схеми участі в прибутках, в яких явно визначений метод такої участі: підприємство бере на себе обов'язок виплачувати своїм працівникам встановлену частку прибутку.

Під поняттям “**участь в прибутках**” слід розуміти виплати у відповідності до вільно узгоджених схем заздалегідь встановленої частки прибутку даного підприємства значній частині його найманих працівників.

На кожному підприємстві існують свої схеми участі в прибутках та системи партнерства з найманими працівниками. Однак, усі їх можна подати, незважаючи на різноманітність, у трьох основних варіантах:

- лише участь в прибутках;
- участь в прибутках через володіння акціями;
- участь в прибутках в поєднанні з будь-якою формою партнерства.

Справедливий, чіткий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутків між власником, адміністрацією, спеціалістами, робітниками — дедалі більше стає визначальним не тільки для створення позитивного соціально-психологічного клімату, а й для процвітання будь-якого підприємства.

## 16.6. Планування продуктивності та оплати праці

*Планування продуктивності праці здійснюється методом прямого розрахунку та пофакторним методом.*

Перший метод передбачає визначення планового рівня продуктивності праці шляхом ділення запланованого обсягу випуску продукції (виконаних робіт, наданих послуг) у вартісному виразі на планову чисельність персоналу основної діяльності. Так, у промисловості плановий рівень продуктивності праці ( $ПП^{n,l}$ ) за методом прямого розрахунку обчислюється за формулою:

$$ПП^{n,l} = \frac{O^{n,l}}{Ч^{n,l}},$$

де  $O_{пл}$  — плановий обсяг випуску продукції, грн;

$Ч_{пл}$  — планова чисельність промислово-виробничого персоналу, чол.

Поширеним методом планування показника підвищення продуктивності праці є планування за факторами її зростання.

Вказаний метод передбачає розрахунок зростання продуктивності праці через економію чисельності працівників під впливом різних факторів.

Основним показником усіх планово-економічних розрахунків є вихідна чисельність персоналу основної діяльності ( $Ч_{вих}$ ), яка для промислового підприємства становитиме:

$$\varphi^{вих} = \frac{O^{пл}}{ПП^{баз}}, \quad \text{або} \quad \varphi^{вих} = \varphi^{баз} \times \frac{K_o^{пл}}{100\%},$$

де  $O_{пл}$  — плановий обсяг випуску продукції, грн;

$ПП_{баз}$  — продуктивність праці (виробіток) у базовому періоді, грн;

$Ч_{баз}$  — чисельність промислово-виробничого персоналу у базовому періоді, чол.;

$K_o^{пл}$  — зростання обсягу виробництва в плановому періоді, %.

Вплив можливої економії робочої сили на підвищення продуктивності праці за окремими факторами і в цілому визначається за допомогою показника вихідної чисельності.



**Приклад.** У базовому періоді обсяг промислової продукції підприємства становив 300 тис. грн, виробіток на одного працюючого — 2200 грн, а обсяг продукції на плановий період встановлено у розмірі 350 тис. грн.

Чисельність працівників у плановому періоді за умови виробітку на рівні базового періоду становитиме  $350000 : 2200 = 159$  (осіб). Справжня ж потреба в працівниках буде меншою. Для її визначення необхідно врахувати пофакторну та сумарну економію робочої сили.

**Приріст продуктивності праці від вивільнення чисельності за рахунок кожного фактора ( $\Delta ПП_i$ ) визначаємо за формулою:**

$$\Delta ПП_i = \frac{E_i}{\varphi^{вих} - E^{заг}} \times 100\%,$$

де  $E_i$  — економія чисельності працюючих за даним фактором, чол.;

$\varphi^{вих}$  — вихідна чисельність працюючих, чол.;

$E^{заг}$  — загальна економія чисельності промислово-виробничого персоналу, чол.

**Величина зростання продуктивності праці в цілому за рахунок дії усіх факторів ( $\Delta ПП$ ) визначається аналогічно:**

$$\Delta ПП = \frac{E^{заг}}{\varphi^{вих} - E^{заг}} \times 100\%.$$

Кожен із методів планування продуктивності праці має свої переваги і недоліки. При застосуванні методу прямого розрахунку недоліком є те, що загальне зростання продуктивності праці розглядається у відриві від причин, що його зумовлюють, недоліком пофакторного методу є штучне відокремлення факторів один від одного, які в реальних умовах перебувають у тісному взаємозв'язку. Оскільки обидва методи доповнюють один одного, то при плануванні продуктивності праці необхідне їх раціональне співвідношення.

При визначенні динаміки зростання продуктивності праці необхідно розрахувати її відносний показник, тобто приріст продуктивності праці в порівнянні з базовим періодом:

$$\Delta \text{ПП} = \frac{\text{ПП}^{\text{пл}} - \text{ПП}^{\text{баз}}}{\text{ПП}^{\text{баз}}} \times 100\%,$$

де  $\Delta \text{ПП}$  – приріст продуктивності праці в плановому періоді в порівнянні з базовим періодом, %;

$\text{ПП}^{\text{баз}}$ ,  $\text{ПП}^{\text{пл}}$  – продуктивність праці в базовому та плановому періодах.

Новий підхід у плануванні продуктивності праці рекомендує професор О. О. Орлов [18]. За базу розрахунку пропонується брати не середньорічний виробіток базисного року, а його рівень, виходячи з планової номенклатури, асортименту і нормативів витрат праці на початок планового періоду. Перевагою методу розрахунку продуктивності праці по “нормативній базі на початок планового періоду” є те, що в трудомісткість програми за нормативами на початок планового періоду вже враховані практично всі ті фактори, які відображають зміну умов у плановому періоді порівняно з базисним, хоча показник середньорічного виробітку базисного року більш стабільний і позбавлений впливу одноразових факторів. При плануванні продуктивності праці за цим методом необхідно додатково враховувати тільки ті фактори, на які підприємство може вплинути в плановому періоді.

Відповідно до чинного законодавства суб'єкти підприємницької діяльності мають повну самостійність у питаннях організації і планування оплати праці всіх категорій персоналу.

Планування заробітної плати включає планування фонду заробітної плати і середньої заробітної плати.

**Плановий фонд заробітної плати** – це вся сума коштів, що виділяється для оплати праці працівників за виконану роботу та відпрацьований час, а також суми виплат і доплат, які передбачені державними законодавчими актами та діючими преміальними системами у запланованому

періоді. На промисловому підприємстві планування заробітної плати включає визначення розміру фонду та середньої заробітної плати виробничого й невиробничого персоналу в цілому і за окремими категоріями працівників, а також фонд заробітної плати необлікового складу.

Вихідними даними для визначення розміру планового фонду заробітної плати персоналу є: виробнича програма; трудомісткість продукції; чисельність працівників за категоріями, професіями і кваліфікацією; тарифна система; штатний розпис працівників, спеціалістів, службовців; законодавча база України про оплату праці.

На діючому підприємстві необхідно здійснити передпланові роботи, тобто проаналізувати виконання плану із заробітної плати у звітному періоді. Вивчивши використання фонду заробітної плати, необхідно встановити причини його відхилення від планової величини, зіставити темпи зростання заробітної плати одного працюючого з темпами підвищення його продуктивності праці, виявити резерви економії фонду заробітної плати та розробити заходи щодо поліпшення його використання в розрізі окремих категорій працівників.

Після цього етапу розраховується плановий фонд оплати праці персоналу підприємства, який визначається на основі нормативів приросту за кожну одиницю показника, прийнятого для оцінки діяльності підприємства, або за нормативом на одиницю продукції у натуральному виразі.

Вважається доцільним приріст фонду оплати праці ув'язувати не тільки з показниками, які характеризують обсяги виробництва, а й з основними якісними показниками, зростанням продуктивності праці, зниженням витрат на одну гривню продукції.

**Фонд оплати праці на основі нормативів його приросту** обчислюється за формулою:

$$\Phi ОП^{пл} = \Phi ОП^{баз} \times \left( \frac{100\% + H_o \times O_{np} + H_{np} \times ПП_{np} + H_g \times B_{np}}{100\%} \right),$$

де  $\Phi ОП^{баз}$  – фонд оплати праці у базовому періоді;

$H_o, H_{np}, H_g$  – нормативи приросту фонду оплати праці відповідно за приріст обсягів виробництва, продуктивності праці та зниження витрат на одну гривню продукції;

$O_{np}, ПП_{np}, B_{np}$  – відповідно приріст обсягів виробництва, продуктивності праці, зниження витрат на одну гривню продукції.

Для ув'язки обсягу виробництва й оплати праці використовують **нормативний метод**:

$$\Phi ОП^{пл} = O^{пл} \times H,$$

де  $O^{пл}$  – плановий обсяг виробництва продукції у вартісному виразі;

$H$  – норматив затрат заробітної плати промислово-виробничого персоналу на одну гривню вартості продукції.

При розрахунку планового фонду заробітної плати за підрозділами і категоріями персоналу підприємства застосовують **поелементний метод**. Розрахунок фонду заробітної плати для різних категорій працівників здійснюється з урахуванням характеру їх роботи та форм оплати праці. Важливу частку загального фонду становить фонд заробітної плати робітників. При плануванні фонду заробітної плати робітників, залежно від характеру доплат і виплат, розрізняють годинний, денний, місячний, кварталний та річний фонди заробітної плати.

**Укрупнено плановий фонд оплати праці** розраховують таким чином:

$$\Phi ОП^{пл} = \Phi ОП^{баз} \times \frac{K_o^{пл}}{100\%} \times \sum E_i \times ЗП,$$

або скорочено:

$$\Phi ОП = ЗП \times Ч^{пл},$$

де  $\sum E_i$  – зміна чисельності працівників під дією основних техніко-економічних чинників, чол.;

$K_o^{пл}$  – темп зростання обсягу виробництва (обсяг виробництва в плановому періоді по відношенню до базового), %;

$ЗП$  – середня заробітна плата одного працівника у плановому періоді, грн;

$Ч^{пл}$  – планова чисельність працівників, чол.

**Годинний фонд** охоплює всі види оплат за фактично відпрацьований час і складається із заробітної плати за відрядними розцінками, тарифними ставками, з премій відрядникам і почасовикам, доплат за умови та інтенсивність праці, за роботу в нічний час, не звільненим від основної роботи бригадирам за керівництво бригадою, за навчання учнів і надбавки за професійну майстерність.

**У денний фонд**, окрім годинного фонду заробітної плати, входить доплата підліткам за скорочений робочий день і оплата перерв для годування немовлят.

**Місячний (квартальний, річний)** складається з денного фонду заробітної плати, оплати чергових і додаткових відпусток, оплати за час виконання державних і громадських обов'язків, доплати за вислугу років і вихідної допомоги, заробітної плати працівників, відряджених на інші підприємства або на навчання.

При визначенні планового фонду заробітної плати робітників розраховують:

- 1) фонд прямої заробітної плати;
- 2) доплати у годинний, денний і місячний фонди заробітної плати.

До фонду прямої заробітної плати робітників включають суми коштів, нараховані за відрядними розцінками робітникам-відрядникам і за тарифними ставками робітникам-почасовикам.

Фонд прямої заробітної плати основних робітників-відрядників можна визначити, виходячи із виробничої програми і витрат на заробітну плату на одиницю продукції. На підприємствах часто застосовується метод визначення прямого фонду заробітної плати основних робітників-відрядників за трудомісткістю запланованої продукції. При цьому трудомісткість необхідно визначити з урахуванням відсотка її зниження у результаті здійснення організаційно-технічних заходів. Помноживши кількість нормо-годин за окремими видами робіт і розрядами на відповідну тарифну ставку і підсумувавши результат, одержуємо основний фонд заробітної плати робітників-відрядників.

Такий же механізм розрахунку прямого фонду заробітної плати і для допоміжних робітників-відрядників, але при цьому враховується обсяг допоміжних робіт.

Прямий фонд заробітної плати робітників-почасовиків ( $\Phi ЗП_{p.n}^{n.l}$ ) розраховується за формулою:

$$\Phi ЗП_{p.n}^{n.l} = \sum_{i=1}^n ГТС_i \times Ч_{p.n}^{n.l} \times Т^{n.l},$$

де  $n$  – кількість груп робітників-почасовиків різних розрядів;  
 $ГТС_i$  – годинна тарифна ставка робітників-почасовиків  $i$ -го розряду;  
 $Ч_{p.n}^{n.l}$  – планова чисельність робітників-почасовиків  $i$ -го розряду;  
 $Т^{n.l}$  – корисний фонд робочого часу одного середньооблікового робітника в плановому періоді.

Крім основного фонду заробітної плати робітників, необхідно також визначити премії, доплати, що входять до складу годинного, денного і річного фондів.

**Сума премій відрядникам і почасовикам** визначається на основі чинних преміальних положень на підприємствах. Оскільки різні групи робітників преміюються за різні показники, розміри премій визначаються за кожною групою робітників, які преміюються за одні й ті ж самі показники.

$$\sum П^{n.l} = \frac{\Phi ЗП_{p.v} \times H_v + \Phi ЗП_{p.n} \times H_n}{100\%},$$

де  $\sum П^{n.l}$  – загальна планова сума премій, грн;



$\Phi ЗП_{р.в}$ ,  $\Phi ЗП_{р.н}$  – відповідно основний відрядний і почасовий фонд заробітної плати, грн;

$H_v$ ,  $H_n$  – розмір (норматив) премії відповідно відрядників і почасовиків.

Загальна сума доплат за роботу в умовах, що відрізняються від нормальних, і за надмірну інтенсивність праці визначається за показниками чисельності робітників, які працюють у важких і шкідливих, особливо важких і особливо шкідливих умовах праці і одержують відповідний розмір доплат їх середньої годинної тарифної ставки, розмірів доплат у відсотках до тарифної ставки і фонду робочого часу.

$$D^{нл} = ГТС_i \times \frac{ДТС_i}{100\%} \times \sum_{i=1}^n ЧР_i \times ФРЧ,$$

де  $D^{нл}$  – сума доплат за важкі і шкідливі умови та інтенсивність праці, грн;

$ГТС_i$  – годинна тарифна ставка робітників відповідного розряду, грн;

$ДТС_i$  – розмір  $i$ -ої доплати у відсотках до тарифної ставки;

$ЧР_i$  – чисельність робітників, які одержують певний розмір доплат, чоловік;

$ФРЧ$  – фонд робочого часу, год.

За професійну майстерність загальна сума надбавок визначається за показниками чисельності робітників за розрядами, які одержують ці надбавки, установлені розмірів надбавок за розрядами, годинними тарифними ставками робітників відповідного розряду, а також фонду робочого часу:

$$НПМ^{нл} = ГТС_i \times \frac{НТС_i}{100\%} \times \sum_{i=1}^n ЧР_i \times ФРЧ,$$

де  $НПМ^{нл}$  – планова сума надбавок за професійну майстерність, грн;

$НТС_i$  – розмір надбавки у відсотках до тарифної ставки.

Для визначення суми доплат за роботу в нічний (вечірній) час, необхідно знати розмір доплат, середню тарифну ставку робітників і фонд нічного (вечірнього) часу:

$$ДНЧ^{нл} = ГТС_i \times ФНЧ \times K_{нч},$$

де  $ДНЧ^{нл}$  – сума доплат за роботу в нічний (вечірній) час в плановому періоді, грн;

$ФНЧ$  – фонд нічного (вечірнього) часу, год;

$K_{нч}$  – коефіцієнт доплат до тарифних ставок за кожен годину нічної (вечірньої) роботи.

**Сума доплат не звільненим від основної роботи бригадирам** розраховується на основі встановленого абсолютного розміру доплати залежно від чисельності робітників у бригаді й кількості відповідних бригад:

$$ДКБ = \sum_{i=1}^n D_{бр} \times Кб_i \times 12,$$

де  $ДКБ$  – сума доплат бригадирам за керівництво бригадою, грн;  
 $D_{бр}$  – розмір  $i$ -ї доплати бригадиру за керівництво бригадою, грн;  
 $Кб_i$  – кількість бригад  $i$ -ї групи;  
 12 – кількість місяців у році.

**Сума доплат за навчання учнів** визначається множенням вартості навчання одного учня на їх кількість у плановому періоді.

**Оплата праці підлітків за скорочений робочий день** здійснюється як за повний робочий день робітників відповідних категорій. Розмір цих доплат залежить від числа підлітків, кількості пільгових годин і робочих днів у плановому періоді, їх середньої годинної заробітної плати.

$$ДП^{пл} = ГТС \times T_{плдл} \times Ч_{плдл} \times ФРЧ_{яв}^{пл},$$

де  $ДП^{пл}$  – доплата підліткам за невідпрацьований пільговий час у плановому періоді, грн;  
 $T_{плдл}$  – кількість пільгових годин, невідпрацьованих одним підлітком протягом зміни;  
 $Ч_{плдл}$  – загальна чисельність підлітків, чол.;  
 $ФРЧ_{яв}^{пл}$  – явочний фонд часу робітника за планом, днів.

**Оплата перерв на годування немовлят** визначається з урахуванням величини цих перерв і середньої годинної заробітної плати.

**Фонд заробітної плати, призначений для оплати чергових і додаткових відпусток**, розраховується за показниками фонду денної заробітної плати, середньої тривалості відпусток і корисного річного (планового) фонду робочого часу. Розмір оплати часу виконання державних і громадських обов'язків визначається на основі середньоденної заробітної плати і загальної кількості невиходів з цієї причини.

У деяких галузях економіки для окремих категорій працівників установлюються **одноразові винагороди за вислугу років**, розмір яких визначається на основі планового тарифного фонду заробітної плати і запланованої величини одноразової винагороди у відсотках до тарифної заробітної плати.

**Плановий фонд заробітної плати керівників, спеціалістів, службовців** визначається на основі даних про їх чисельність та посадові оклади згідно зі штатним розписом і складається з виплат за посадовими окладами, премій, доплат за умови праці й роботу в нічний (вечірній) час.

*Плановий фонд заробітної плати необлікового складу працюючих* розраховується на підставі фактичних даних базового періоду.

Після встановлення фондів заробітної плати визначається *рівень середньої заробітної плати* для всіх категорій персоналу, який характеризує рівень матеріального добробуту працівників. Планова середня заробітна плата одного працівника у певному плановому періоді ( $ЗП_{ср}^{n,l}$ ) визначається за формулою:

$$ЗП_{ср}^{n,l} = \frac{\Phi ЗП^{n,l}}{Ч^{n,l}},$$

де  $\Phi ЗП^{n,l}$  – плановий фонд заробітної плати, грн;

$Ч^{n,l}$  – планова середньооблікова чисельність працівників, чол.

Для робітників додатково розраховується середньогодинна і середньоденна заробітна плата. *Середньогодинна* заробітна плата визначається діленням годинного фонду заробітної плати на кількість годин роботи, що мають бути відпрацьовані в плановому періоді; *середньоденна* – діленням денного фонду заробітної плати на кількість людино-днів, що мають бути відпрацьовані в плановому періоді.

При плануванні заробітної плати треба забезпечити *випереджаюче зростання продуктивності праці в порівнянні зі зростанням середньої заробітної плати*, що приведе до збільшення фонду накопичення і сприятиме зростанню матеріального добробуту працівників підприємства. Співвідношення темпів ( $I$ ) визначають індексним методом:

$$I = \frac{I_{nn}}{I_{zn}},$$

де  $I_{nn}$  – індекс продуктивності праці;

$I_{zn}$  – індекс оплати праці.



## ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Сутність продуктивності праці персоналу.
2. Методи вимірювання та фактори зростання продуктивності праці.
3. Види трудомісткості продукції.
4. Сутність мотивації трудової діяльності персоналу.
5. Мотивація праці як фактор, що спрямований на підвищення результатів трудової діяльності.
6. Методи мотивації та їх класифікація.
7. Методи управління мотивацією.
8. Сутність оплати праці та функції заробітної плати в сучасних умовах.

9. Види, форми й системи оплати праці, їх сутність.
10. Оплата праці для різних організаційно-технологічних умов виробництва.
11. Сутність преміювання персоналу.
12. Вихідні дані для розрахунку преміювання персоналу.
13. Участь працівників у прибутках підприємства.
14. Планування оплати й продуктивності праці.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

### ТЕСТИ ДО ТЕМИ 16

**Тест 1. Продуктивність праці — це:**

- а) затрати робочої сили;
- б) сукупність властивостей людини як робочої сили;
- в) здатність праці випускати певну кількість продукції за одиницю часу;
- г) показник, що характеризує ефективність праці.

**Тест 2. Методи мотивації можуть бути:**

- а) прямі економічні;
- б) непрямі економічні;
- в) ситуаційні;
- г) фінансові.

**Тест 3. Проста погодинна система заробітної плати робітника дає змогу:**

- а) розрахувати заробітну плату робітника за вироблену ним продукцію;
- б) визначити розмір оплати праці за допомогою відрядної розцінки;
- в) розрахувати заробітну плату за певний проміжок часу;
- г) правильної відповіді немає.

**Тест 4. Рівень продуктивності праці можна визначити в таких вимірниках:**

- а) вартісних;
- б) нормативних;
- в) умовно-натуральних;
- г) сумарних;
- д) трудових.

**Тест 5. Додаткова оплата праці встановлюється за:**

- а) тарифною ставкою;
- б) відрядними розцінками;
- в) кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства;
- г) трудові успіхи, винахідливість та особливі умови праці.

## ЗАДАЧІ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗКУ

**Задача 1.**

Визначити резерви зростання продуктивності праці на підприємстві, якщо трудомісткість одиниці продукції у базовому періоді була 48 нормо-годин, у плановому — передбачається на 40% робочих місць ввести нове обладнання, використання якого дає змогу знизити трудомісткість до 36 нормо-годин. У наступному плановому році таке обладнання буде введено на всіх робочих місцях.

**Задача 2.**

Визначити суму премії за економію матеріальних ресурсів (кольорових металів на умовну деталь), якщо за нормативом відходи при обробці становили 0,3 кг, а фактично знижені на 100 г; обсяг продукції на рік — 10 тис. умовних деталей; ціна 1 кг металу — 3 грн. 70 коп. Економія досягнута на 60% за рахунок трудових зусиль і на 40% — за рахунок зміни технології. Положенням про преміювання передбачено 50% суми економії матеріальних ресурсів спрямовувати на преміювання працівників підприємства.

**Задача 3.**

Робітник за допомогою бурового інструменту обслуговує 3 комплексні бригади. Змінна норма виробітку на кожную бригаду —  $150 \text{ м}^3$  руди. Виробіток першої бригади становить  $162 \text{ м}^3$ , другої —  $168 \text{ м}^3$ , третьої —  $156 \text{ м}^3$ . Визначити непрямий відрядний заробіток, якщо робітник відпрацював 23 зміни по 6 годин, розрахункова ставка — 1,18 грн за годину.

**Задача 4.**

Минулого року валова продукція підприємства становила 869418 грн., при середньообліковій чисельності працівників 42 чол. У звітному році на підприємстві виробництво валової продукції збільшилося на 17%, а середня чисельність працівників збільшилася на 2 чол. Проаналізувати зміни обсягу продукції, чисельності персоналу та продуктивності праці на підприємстві.

**Задача 5.**

Розрахувати місячну заробітну плату майстра машинобудівного підприємства (місячний посадовий оклад 160–200 грн), якщо йому встановлений максимальний оклад, підприємство і цех виконали план за всіма показниками (максимальний розмір премій 70%) з 22 робочих днів за графіком майстер відпрацював 19 днів (3 дні хворів), але у святковий день 8 листопада брав участь у ліквідації аварії без надання додаткового вихідного дня.

# ТЕМА 17 ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА

- ПЛАН**
- 17.1. Характеристика витрат та їх класифікація
  - 17.2. Групування витрат за економічними елементами
  - 17.3. Витрати виробничої собівартості продукції (робіт, послуг)
  - 17.4. Витрати, що не входять до собівартості реалізованої продукції
  - 17.5. Планування витрат підприємства
  - 17.6. Механізм ціноутворення на підприємстві

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

✓ Витрати	✓ Нормальна виробнича потужність
✓ Витрати на оплату праці	✓ Операційна діяльність
✓ Витрати на продукцію	✓ Планова (нормативна) калькуляція
✓ Витрати на соціальні заходи	✓ Постійні витрати
✓ Витрати періоду	✓ Прямі витрати
✓ Довгострокові витрати	✓ Регульовані ціни
✓ Допоміжне (підсобне) виробництво	✓ Фіксовані ціни
✓ Змінні витрати	✓ Фінансова діяльність
✓ Інвестиційна діяльність	✓ Ціна
✓ Надзвичайна діяльність	✓ Ціноутворення
✓ Непрямі витрати	

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Закон України “Про ціни і ціноутворення” від 3 грудня 1990 року №507-ХІІ.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року №92.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року №246.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року №318.
5. Наказ Міністерства фінансів України “Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку” від 22 листопада 2004 року №731.

## 17.1. Характеристика витрат та їх класифікація

**Витрати** визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його видучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

В певному періоді витрати визнаються одночасно з доходом, для отримання якого вони були здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Якщо актив забезпечує одержання економічних вигід протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами.

**Не визнаються витратами:**

- платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо;
- попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг;
- погашення одержаних позик.

Витрати підприємства є комплексним показником, в якому відображається велика кількість факторів, що впливають на його рівень. Усі фактори діляться на зовнішні та внутрішні.

**До основних зовнішніх факторів належить зміна:**

- ціни на ресурси, які підприємство одержує від постачальників;
- розмірів мінімальної заробітної плати та обов'язкових платежів.

**Основними внутрішніми факторами є зміна:**

- продуктивності праці;
- трудомісткості та матеріаломісткості продукції.

Витрати класифікуються за ознаками, наведеними в табл. 17.1.

**Конкретизуємо класифікацію витрат за основними ознаками.**

**За місцем виникнення** витрати на виробництво групуються за виробництвами, цехами, дільницями, технологічними переділами, службами та іншими адміністративно відокремленими структурними підрозділами виробництв.

Залежно від характеру та призначення виконуваних процесів виробництво поділяється на основне та допоміжне (підсобне).

До **основного виробництва** належать цехи, дільниці, що беруть безпосередню участь у виготовленні продукції.

Таблиця 17.1

## Класифікація витрат підприємства

Ознаки	Види (характеристика) витрат
1	2
1. Місце виникнення	Зведені по: <ul style="list-style-type: none"> <li>• підприємству</li> <li>• структурних підрозділах</li> <li>• цехах</li> <li>• дільницях</li> <li>• центрах витрат</li> <li>• центрах відповідальності</li> </ul>
2. Об'єкти господарської діяльності	За об'єктами господарської діяльності (продукція, роботи, послуги, господарські процеси, деталі, замовлення)
3. Характер виробництва	Основне виробництво Допоміжне виробництво Обслуговуюче виробництво
4. Зв'язок з обсягами господарської діяльності (ступінь впливу обсягу виробництва на рівень витрат)	Постійні Змінні Умовно постійні Умовно змінні
5. Спосіб перенесення витрат на об'єкт	Прямі Непрямі
6. Час виникнення	Витрати минулого періоду Витрати звітного періоду Витрати майбутніх періодів
7. По відношенню до джерел покриття	Вхідні витрати (залишок готової продукції на початок звітного періоду) Поточні витрати (виробнича собівартість готової продукції звітного періоду) Вихідні витрати (собівартість реалізованої продукції)
8. Види витрат (калькуляційні ознаки)	За економічними елементами За статтями калькуляції
9. Місце здійснення контролю	За місцями формування За центрами відповідальності
10. Можливість регулювання	Регульовані Нерегульовані
11. Мета формування	Визначення собівартості Визначення прибутку Оцінка альтернативного варіанту



## Продовження таблиці 17.1

1	2
12. Вид діяльності	Звичайні Основні Операційні Інвестиційні Фінансові Надзвичайні Виробничі Адміністративні Збутові Постачання Невиробничі
13. Єдність складу (однорідність) витрат	Одноелементні Комплексні
14. Календарні періоди	Поточні Довгострокові Одноразові
15. Доцільність витрачання	Продуктивні Непродуктивні

*Допоміжне (підсобне)* виробництво призначене для обслуговування цехів основного виробництва; виконання робіт по ремонту основних засобів, забезпечення інструментом, запасними частинами для ремонту устаткування, різними видами енергії, тарою, транспортними та іншими послугами. До нього належать ремонтні цехи, експериментальні, енергетичні, паросилове господарство, компресорні, тарні, транспортні та інші підрозділи.

Усі витрати на виробництво входять до собівартості окремих видів продукції, робіт і послуг (у тому числі окремих виробів, виготовлених за індивідуальними замовленнями), груп однорідних виробів, типових представників виробів, напівфабрикатів.

*За єдністю складу* витрати поділяються на *одноелементні* та *комплексні*. *Одноелементні* — складаються з одного елементу витрат, *комплексні* — з кількох економічних елементів.

*За видами витрати класифікуються* за економічними елементами та за статтями калькуляції.

Під *економічними елементами* витрат слід розуміти сукупність економічно однорідних витрат в грошовому виразі за їх видами (це групування дає змогу відповісти на питання, що витрачено на даний об'єкт).

*Статті калькуляції* “показують” як формуються ці витрати для визначення собівартості продукції — одні витрати показуються за їх видами (елементами), інші — за комплексними статтями (включають декілька елементів). При цьому один елемент витрат може бути присутнім у кількох статтях калькуляції.

За способами перенесення вартості на продукцію витрати поділяються на *прямі* та *непрямі*.

*Прямі* — це витрати, які можуть бути віднесені безпосередньо до певного об'єкта витрат економічно можливим шляхом.

До прямих витрат належать витрати, пов'язані з виробництвом окремого виду продукції (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці тощо), які можуть бути безпосередньо включені до її собівартості.

*Непрямі витрати* — витрати, що не можуть бути віднесені безпосередньо до певного об'єкта витрат економічно можливим шляхом.

До непрямих витрат належать витрати, пов'язані з виробництвом кількох видів продукції (загальновиробничі), що входять до виробничої собівартості за допомогою спеціальних методів. Непрямі витрати утворюють комплексні статті калькуляції (тобто складаються з витрат, що включають кілька елементів), які відрізняються за їх функціональною роллю у виробничому процесі.

За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат вони поділяються на *змінні* та *постійні*.

До *змінних* належать витрати, абсолютна величина яких зростає із збільшенням обсягу випуску продукції і зменшується із його зниженням.

Змінні витрати включають витрати на сировину та матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, технологічне паливо й енергію, на оплату праці працівникам, зайнятим виробництвом продукції (виконанням робіт, наданням послуг), з відрахуваннями на соціальні заходи, а також інші витрати.

*Постійні* — це витрати, абсолютна величина яких із збільшенням (зменшенням) обсягу випуску продукції істотно не змінюється.

До постійних належать витрати, пов'язані з обслуговуванням і управлінням виробничою діяльністю цехів, а також витрати на забезпечення господарських потреб виробництва.

За календарними періодами витрати на виробництво поділяються на *поточні*, *довгострокові* та *одноразові*.

*Поточні* — це постійні, звичайні витрати або витрати, у яких періодичність менша ніж місяць.

*Довгострокові витрати* — це витрати, пов'язані з виконанням довгострокового договору (контракту), тобто контракту, який не планується

завершити раніше, ніж через 9 місяців із моменту здійснення перших витрат або отримання авансу (передоплати).

**Одноразові**, тобто одноразові витрати, або витрати, які здійснюються один раз (із періодичністю більш ніж місяць) і спрямовуються на забезпечення процесу виробництва протягом тривалого часу.

За доцільністю витрачання витрати поділяються на **продуктивні** та **непродуктивні**.

**Продуктивні** – витрати, передбачені технологією та організацією виробництва.

**Непродуктивні** – не обов'язкові витрати, що виникають у результаті певних недоліків організації виробництва, порушення технології тощо.

За визначенням відношення до собівартості продукції розрізняють **витрати на продукцію** та **витрати періоду**.

**Витрати на продукцію** – це витрати, пов'язані з виробництвом. У виробничій сфері до таких витрат належать усі витрати (матеріали, зарплата, амортизація основних засобів тощо), пов'язані з функцією виробництва продукції.

Витрати на виробництво продукції створюють **виробничу собівартість продукції (робіт, послуг)**.

**Витрати періоду** – це витрати, що не входять до виробничої собівартості і розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені. Це витрати на управління, збут продукції та інші операційні витрати.

Витрати на підприємстві формуються залежно від видів його діяльності (рис. 17.1).

Під **звичайною діяльністю** мають на увазі будь-яку діяльність, що передбачається підприємством, а також операції, які її забезпечують або виникають внаслідок здійснення такої діяльності.

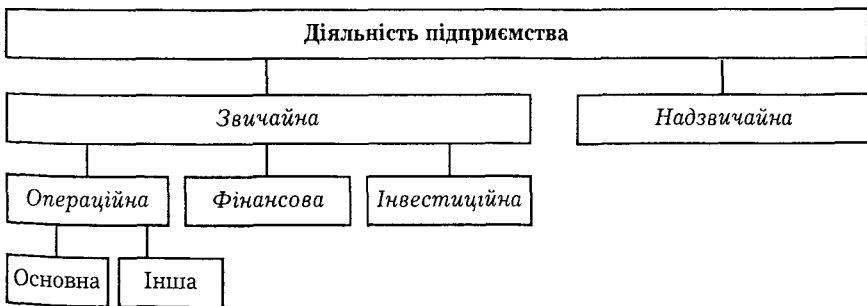


Рис. 17.1. Види діяльності підприємства

До *надзвичайної діяльності* відносять такі операції або події, які відрізняються від звичайної діяльності, не відбуваються часто або регулярно та не передбачаються суб'єктом підприємництва. Це — стихійні лиха, пожежі, техногенні аварії тощо.

Звичайна діяльність, у свою чергу, поділяється на операційну, фінансову й інвестиційну.

*Операційна діяльність* — основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

До *основної діяльності* відносять операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), які є визначальною метою створення суб'єкта господарювання і забезпечують основну частку його доходу.

*Інша операційна діяльність* включає реалізацію виробничих запасів, оперативну оренду активів тощо.

*Інвестиційною діяльністю* вважають придбання та реалізацію необоротних активів, фінансових інвестицій, а також інших активів, які не є еквівалентами грошових коштів.

Під *фінансовою діяльністю* розуміють діяльність, яка призводить до змін розміру та складу власного і позикового капіталу суб'єкта підприємницької діяльності.

## 17.2. Групування витрат за економічними елементами

*Витрати операційної діяльності групуються за такими економічними елементами:*

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

До складу елемента "*Матеріальні витрати*" входять *витрати* операційної діяльності на:

- 1) сировину й матеріали;
- 2) купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби;
- 3) придбане у сторонніх підприємств і організацій будь-яке паливо та енергію всіх видів. Витрати на власне виробництво електричної та інших видів енергії, а також на трансформацію та передачу придбаної енергії до місця її споживання входять до відповідних елементів витрат;
- 4) тару й тарні матеріали;
- 5) будівельні матеріали;

- 6) запасні частини, які використані для ремонту основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та малоцінних і швидкозношуваних предметів підприємства;
- 7) інші матеріальні витрати, які відображають вартість виконаних для підприємства робіт і послуг виробничого та невиробничого характеру;
- 8) витрати на малоцінні й швидкозношувані предмети (МШП), що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він триває понад один рік.

При визначенні витрат на сировину і матеріали необхідно враховувати, що *при відпусканні матеріальних цінностей у виробництво оцінка їх здійснюється за одним із таких методів:*

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці матеріальних цінностей;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження матеріальних цінностей (ФІФО);
- собівартості останніх за часом надходження матеріальних цінностей (ЛІФО) (відмінено згідно з наказом Міністерства фінансів України від 22.11.2004 р. №731);
- нормативних затрат.

Підприємство самостійно вибирає метод оцінки матеріальних цінностей при їх відпусканні у виробництво.

При цьому для всіх одиниць обліку матеріальних цінностей, що мають однакове призначення й однакові умови використання, застосовується тільки один з наведених методів.

Матеріальні цінності, які відпускаються, та послуги, що виконуються для спеціальних замовлень і проєктів, а також матеріали, які не заміняють одне одного, оцінюються за методом *ідентифікованої собівартості*. Цей метод передбачає ведення обліку фактичної собівартості за кожною конкретною одиницею матеріальних цінностей.

Але можливість застосування цього методу на практиці обмежена з причини різноманітності номенклатури і великої кількості однакових матеріальних цінностей.

Оцінка за методом *середньозваженої собівартості* проводиться за кожною одиницею матеріальних цінностей діленням сумарної вартості залишку таких матеріалів на початок звітного місяця і вартості матеріальних цінностей, які надійшли у звітному місяці, на сумарну кількість матеріалів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці.

Оцінка за методом собівартості *перших за часом надходження матеріальних цінностей (ФІФО)* базується на припущенні, що матеріальні

цінності використовуються у тій послідовності, у якій вони надходили на підприємство, тобто матеріали, які першими відпускаються у виробництво, оцінюються за собівартістю перших за часом надходження матеріалів.

Оцінка за методом собівартості *останніх за часом надходження матеріальних цінностей (ЛФО)* базується на припущенні, що матеріальні цінності використовуються у послідовності, що є протилежною їх надходженню на підприємство, тобто матеріальні цінності, які першими відпускаються у виробництво, оцінюються за собівартістю останніх за часом надходження матеріалів. Як вказано вище, даним методом підприємства мали можливість оцінювати матеріальні цінності тільки до 22.11.2004 р.

Оцінка за методом *нормативних затрат* полягає у застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством, з урахуванням нормальних рівнів використання матеріальних цінностей, праці, виробничих потужностей і діючих цін.

*Нормальна виробнича потужність* — це очікуваний середній обсяг діяльності, що може бути досягнутий за умов звичайної діяльності підприємства протягом кількох років або операційних циклів з урахуванням запланованого обслуговування виробництва.

Можна застосовувати фактичний рівень виробництва, якщо він наближається до нормальної потужності.

Для забезпечення максимального наближення нормативних затрат до фактичних, норми витрат і ціни у нормативній базі повинні регулярно перевірятися і переглядатися. Оцінка матеріалів за нормативною собівартістю здійснюється у разі стабільності цін на ці матеріали.

Цей метод найбільше застосовується на підприємствах обробних галузей промисловості (машинобудівної, шинної, меблевої, швейної, шкіряної, харчової), які здійснюють масове і серійне виробництво різноманітної і складної продукції з великою кількістю деталей та вузлів.

Метод нормативних затрат сприяє використанню досягнень науково-технічного прогресу, впровадженню прогресивних норм витрат, здійсненню діючого контролю за рівнем витрат на виробництво, виявленню резервів зниження собівартості продукції, оперативному керівництву виробництвом.

Слід зазначити, що при застосуванні методу нормативних затрат можуть виникнути наднормативні витрати. В такому разі згідно з нормами П(С)БО 16 їх треба списувати не на виробничу собівартість виробленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), а на собівартість реалізованої продукції.

*Потреба у виробничих запасах* визначається за такими розрахунками:

$$ВЗН = ОН \times НВН,$$

$$ВЗВ = ОН \times НВН \times Ц,$$

$$BZH = OB \times \frac{HBB}{Ц},$$

$$B3B = OB \times HBB,$$

- де  $BZH$  і  $B3B$  — потреба у виробничих запасах відповідно в натуральному і вартісному виразі;  
 $OH$  і  $OB$  — обсяги господарської діяльності відповідно у натуральному і вартісному виразі;  
 $HBH$  і  $HBB$  — норми витрат виробничих запасів на виробництво одиниці обсягів господарської діяльності відповідно у натуральному і вартісному виразі;  
 $Ц$  — ціна за натуральну одиницю виробничих запасів, грн.

До складу елементу “**Витрати на оплату праці**” входять:

- заробітна плата за окладами й тарифами;
- надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів у розмірах, передбачених чинним законодавством;
- премії та заохочення;
- матеріальна допомога;
- компенсаційні виплати;
- оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу;
- інші витрати на оплату праці.

Механізм формування витрат на оплату праці розглянуто в темі 16

“Продуктивність, мотивація та оплата праці”.

До складу елементу “**Відрахування на соціальні заходи**” входять:

- відрахування на обов’язкове державне пенсійне страхування;
- відрахування на загальнообов’язкове державне соціальне страхування у зв’язку з тимчасовою втратою працездатності й витратами, викликаними народженням і похованням;
- відрахування на загальнообов’язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття;
- відрахування на обов’язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричиняють втрату працездатності;
- відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства;
- відрахування на інші соціальні заходи.

Механізм формування витрат на соціальні заходи розглянуто в темі 18

“Витрати підприємства на соціальні заходи”.

До елементу “**Амортизація**” входять сума нарахованої амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів, що розглянуто у темах 5 “Капітал” та 6 “Нематеріальні ресурси”.

До елементу “Інші операційні витрати” належать:

- витрати на відрядження фізичних осіб;
- витрати на придбання літератури для інформаційного забезпечення господарської діяльності підприємства;
- витрати щодо сплати за участь у семінарах;
- витрати на проведення аудиту;
- витрати на транспортне обслуговування;
- витрати на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів, що видані для ведення господарської діяльності;
- витрати на охорону праці;
- витрати на перевезення працівників до місця роботи і назад;
- витрати, пов’язані з оплатою послуг комерційних банків та інших кредитно-фінансових установ;
- витрати зі страхування ризиків;
- податки, збори й інші обов’язкові платежі;
- витрати на оприлюднення річного звіту;
- інші витрати.

При розрахунку планових (нормативних) витрат підприємства за окремими їх елементами застосовуються такі формули:

1) Матеріальні витрати (МВ):

$$МВ = ОН \times ННВ \times ОЦ,$$

$$МВ = ОН \times НВН,$$

$$МВ = ОВ \times НВВ,$$

- де  $ОН$  і  $ОВ$  — обсяг господарської діяльності відповідно в натуральному (кількість продукції, робіт, послуг) та вартісному виразі;  
 $ННВ$ ,  $НВВ$  і  $НВН$  — норма витрат сировини і матеріалів відповідно у натуральному виразі на натуральну одиницю продукції, вартісному виразі на вартісну одиницю продукції, та вартісному виразі на натуральну одиницю;  
 $ОЦ$  — облікова ціна натуральної одиниці сировини і матеріалів, грн.

2) Витрати на оплату праці (ВОП):

$$ВОП = ОН \times ЗП \times РПО,$$

$$ВОП = ОН \times РОП,$$

$$ВОП = ОВ \times РОД,$$

- де  $ЗП$  — затрати праці на одиницю продукції (робіт, послуг), господарську операцію, люд.-год;  
 $РПО$  — розцінка оплати праці за одиницю затрат праці, грн;  
 $РОП$  — розцінка оплати праці за одиницю продукції (робіт, послуг), грн;



РОД — розцінка оплати праці за одиницю обсягу господарської діяльності у вартісному виразі, грн.

**3) Витрати на соціальні заходи (ВСЗ):**

$$BCЗ = BH \times CT,$$

$$BCЗ = OB \times CO,$$

де *BH* — база для нарахування витрат на соціальні заходи;

*CT* — ставка платежів на одиницю бази для нарахування витрат на соціальні заходи, грн;

*CO* — ставка платежів на соціальні заходи на одиницю обсягів господарської діяльності у вартісному виразі.

**4) Амортизація (А):**

$$A = BOЗ \times \frac{HAB}{100\%},$$

$$A = OH \times HAP,$$

$$A = OB \times HBA,$$

де *BOЗ* — вартість основних засобів (необоротних активів), грн;

*HAB* — норма амортизації основних засобів до їх вартості, %;

*HAP* — норма амортизації основних засобів на одиницю виготовленої продукції в натуральному виразі, грн;

*HBA* — норма амортизації основних засобів на одиницю виготовленої продукції у вартісному виразі, грн.

### 17.3. Витрати виробничої собівартості продукції (робіт, послуг)

Витрати на виробництво продукції у вартісному виразі формують її **виробничу собівартість**. Цей показник є одним з найважливіших економічних показників господарської діяльності підприємства, у якому відображається зростання продуктивності праці, економія ресурсів, технічний прогрес.

**Виробнича собівартість** — це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво продукції, виконані роботи та надані послуги

**До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) входять:**

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

До складу **прямих матеріальних витрат** входить вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу виготовлюваної

*продукції, що виробляється, і які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.*

До складу *прямих витрат на оплату праці* входять заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим виробництвом продукції (виконанням робіт), які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу *інших прямих витрат входять всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація тощо.*

До складу *загальновиробничих витрат* входять виробничі накладні витрати на організацію виробництва й управління структурними підрозділами основного і допоміжного виробництва, а також витрати на утримання та експлуатацію устаткування загальновиробничого призначення.

Витрати, пов'язані з виробництвом продукції (робіт, послуг), групуються за такими статтями калькуляції:

- сировина й матеріали;
- купівельні напівфабрикати і комплектуючі вироби, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій;
- паливо й енергія на технологічні цілі;
- зворотні відходи (вираховуються);
- основна заробітна плата;
- додаткова заробітна плата;
- відрахування на соціальні заходи;
- витрати на утримання та експлуатацію устаткування;
- загальновиробничі витрати;
- втрати від браку;
- інші виробничі витрати;
- попутна продукція (вираховується).

До наведеної вище типової номенклатури статей калькуляції підприємства можуть вносити зміни з урахуванням особливостей техніки, технології та організації виробництва відповідної галузі і питомої ваги окремих видів витрат у собівартості продукції, а також об'єднувати кілька типових статей калькуляції в одну або виділяти з однієї типової статті кілька статей калькуляції.

#### **174. Витрати, що не входять до собівартості реалізованої продукції**

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) поділяються

на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Характеристика вказаних витрат наведена в П(С)БО 16 "Витрати".

До адміністративних витрат належать загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством:

- 1) загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);
- 2) витрати на службові відрядження й утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;
- 3) витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання;
- 4) винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);
- 5) витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо);
- 6) амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;
- 7) витрати на врегулювання спорів у судових органах;
- 8) податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що входять до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);
- 9) плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;
- 10) інші витрати загальногосподарського призначення.

**Витрати на збут** включають такі витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг):

- 1) витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції;
- 2) витрати на ремонт тари;
- 3) оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам і працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- 4) витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);
- 5) витрати на передпродажну підготовку товарів;
- 6) витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;
- 7) витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);
- 8) витрати на транспортування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору поставки;

- 9) витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;
- 10) інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

*До інших операційних витрат входять:*

- 1) витрати на дослідження та розробки;
- 2) собівартість реалізованої іноземної валюти;
- 3) собівартість реалізованих виробничих запасів, яка складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних із їх реалізацією;
- 4) сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів;
- 5) втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства);
- 6) втрати від знецінення запасів;
- 7) нестачі й втрати від псування цінностей;
- 8) визнані штрафи, пеня, неустойка;
- 9) витрати на виплату матеріальної допомоги, на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;
- 10) інші витрати операційної діяльності.

## 17.5. Планування витрат підприємства

Витрати підприємства на виробництво продукції характеризують ефективність використання трудових, матеріальних та фінансових ресурсів. Вони відображають якісні зміни в господарській діяльності підприємства. Будь-які нововведення в техніці, технології, організації праці й виробництва, а також в управлінні впливають на рівень витрат підприємства.

*Метою планування* витрат підприємства є економічно обґрунтоване визначення величини витрат, необхідних у плановому періоді для виробництва кожного виду та всієї продукції підприємства, що відповідає вимогам щодо її якості.

Розрахунки планових витрат окремих виробів, товарної і валової продукції використовуються для визначення потреби в оборотних коштах, планування прибутку, визначення економічної ефективності окремих організаційно-технічних заходів та виробництва в цілому, для внутрішньозаводського планування, а також для формування цін.

Витрати підприємства є одним із результативних показників його господарської діяльності.

*Метою розробки плану витрат підприємства є визначення планових економічно обґрунтованих витрат щодо:*

- валового, товарного і реалізованого обсягу господарської діяльності з виробленої продукції (наданих послуг, виконаних робіт, придбаних товарів);
- здійснення загальногосподарського управління підприємством;
- виконання господарських операцій зі збуту продукції;
- сплати податкових платежів;
- здійснення капітальних інвестицій;
- виконання господарських операцій у сфері фінансової діяльності.

**У процесі планування здійснюється:**

- розрахунок вартості ресурсів, необхідних для кожного виду діяльності, за переліком об'єктів і підприємства в цілому;
- обчислення виробничої собівартості кожного виду продукції, робіт, послуг за структурними підрозділами і підприємства в цілому;
- визначення загальної величини витрат на плановий обсяг господарської діяльності підприємства.

**Вихідними даними для планування витрат є:**

- планові обсяги виробництва, придбання та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у натуральному та вартісному виразі;
- обсяги капітальних інвестицій щодо забезпечення обсягів господарської діяльності;
- норми витрат матеріальних ресурсів для здійснення господарської діяльності та розрахунок потреби в ресурсах у натуральному виразі;
- ціни на матеріально-технічні ресурси та послуги сторонніх організацій, необхідних для господарської діяльності;
- облікові ціни підприємства на ресурси, необхідні для здійснення господарської діяльності;
- норми затрат праці, розрахунки чисельності та професійного складу працівників, умови оплати їх праці, що визначаються на підприємстві;
- економічні нормативи: норми амортизаційних відрахувань, ставки відрахувань на соціальні заходи та податкові платежі тощо;
- плани організаційно-технічних заходів щодо економії матеріальних цінностей, поліпшення використання трудових ресурсів і необоротних активів.

Розробці плану витрат підприємства передус всебічний аналіз його виробничо-господарської діяльності за попередній період, виявляються внутрішньовиробничі резерви та розробляються організаційно-технічні заходи підвищення економічної ефективності виробництва.

Результати планових розрахунків виражаються показниками абсолютної величини, відносного рівня та динаміки витрат, що обчислюються для одиниці продукції або до загального обсягу випуску певного виду продукції та продукції, що реалізується.

*Під абсолютною величиною витрат* на виробництво продукції розуміють її суму на плановий або звітний період.

*Відносний рівень витрат* являє собою відношення витрат до обсягу продукції. Показником відносного рівня витрат різнорідної продукції є витрати на одну гривню товарної продукції. Розраховується він діленням загальної суми витрат на обсяг продукції у вартісному виразі.

*Планування витрат підприємства виконується в такій послідовності* [29]:

- складаються кошториси витрат і калькулюється собівартість продукції та послуг допоміжних цехів;
- складається баланс розподілу продукції і послуг допоміжного виробництва за калькуляційними напрямками і за внутрішньозаводськими підрозділами-споживачами;
- складаються кошториси витрат на утримання та експлуатацію устаткування, загальновиробничих та інших виробничих витрат за цехами основного виробництва із подальшим узагальненням їх по підприємству;
- калькулюється виробнича собівартість одиниці продукції за видами, розраховується виробнича собівартість усієї товарної продукції і продукції, що реалізується;
- складається зведений кошторис витрат на виробництво з розрахунками до нього.

До *зведеного кошторису витрат* на виробництво входять витрати всіх структурних підрозділів підприємства, що беруть участь у виробництві продукції.

Зведений кошторис витрат на виробництво (з розбивкою за кварталами) складається на основі таких розрахунків:

- витрат на сировину, матеріали, купівельні напівфабрикати і комплектуючі вироби, технологічне паливо й енергію в основному виробництві;
- основної та додаткової заробітної плати робітників, зайнятих виробництвом продукції (виконанням робіт, наданням послуг), з відрахуваннями на соціальні заходи;
- кошторисів витрат (калькуляцій виробничої собівартості продукції) цехів допоміжного виробництва;
- кошторису витрат на утримання й експлуатацію устаткування;

- кошторису загальновиробничих витрат;
- кошторису інших виробничих витрат.

У разі потреби складаються й інші розрахунки та кошториси. Форму зведеного кошторису витрат на виробництво наведено у додатку А.

**Розрахунок витрат на сировину, матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, технологічне паливо й енергію** в основному виробництві складається на підставі даних про обсяг виготовлення окремих виробів і технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції або робіт (норм виходу чи видобутку продукції з вихідної сировини), встановлених для планового року з урахуванням передбачених у плані змін у використанні техніки, технології та організації виробництва. Ці норми використовуються як під час складання зведеного кошторису витрат, так і під час розробки планових калькуляцій.

У планових розрахунках можуть використовуватися укрупнені натуральні норми витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції або обсяг робіт у цілому, чи групові норми, розроблені для використання на ряді робочих місць (дільниць, цехів), що мають однакові або подібні виробничі умови, споживають однорідну сировину або матеріали і виробляють однакову продукцію.

На основі натуральних норм витрат і цін на матеріальні ресурси, що споживаються, визначаються норми витрат у вартісному виразі (з урахуванням вартості зворотних відходів).

**Витрати електроенергії** оцінюються виходячи із середньої вартості відповідних видів енергії, що складається на підприємстві, з діючих тарифів на енергію, придбану в сторонніх підприємств і організацій, та планової собівартості енергії, що виробляється енергоцехами.

Обґрунтування витрат на енергію здійснюється шляхом складання розрахунків виробництва і споживання з кожного виду енергії власного виробництва і визначення потреб у покупній енергії.

**Розрахунок основної та додаткової заробітної плати** робітників, зайнятих виробництвом продукції (виконанням робіт, наданням послуг), здійснюється окремо для робітників, які знаходяться на відрядній оплаті праці, і робітників, які знаходяться на почасовій оплаті праці.

Сума основної заробітної плати робітників за відрядною оплатою праці визначається виходячи з обсягу виробництва відповідних видів продукції, установлені трудомісткості (норм виробітку), відрядних розцінок і середньої годинної (денної, місячної) тарифної ставки.

Сума основної заробітної плати робітників за почасовою оплатою праці визначається виходячи з їх планової чисельності і середньої тарифної ставки або посадового окладу.

Додаткова заробітна плата планується у розмірах, передбачених Кодексом законів України про працю, іншими актами законодавства України, колективними договорами підприємств з дотриманням норм і гарантій, передбачених законодавством, Генеральною та галузевими (регіональними) угодами.

*Відрахування на соціальні заходи* здійснюються відповідно до законів України.

*Кошториси витрат* цехів допоміжного виробництва складаються на основі даних про планові обсяги їх продукції (робіт, послуг) та норм матеріальних і трудових витрат.

*Кошторис витрат на утримання й експлуатацію устаткування* складається цехами основного виробництва і обґрунтовується плановими розрахунками, вихідними даними для яких є:

- планований склад устаткування і транспортних засобів, що визначаються виходячи з норм їх використання і планового обсягу виробництва;
- нормативи витрат рухової енергії за окремими видами устаткування і середні ціни (собівартість) окремих видів енергії;
- норми витрат купівельних матеріалів для експлуатації устаткування, включаючи запасні частини, мастильні й обтиральні матеріали;
- норми амортизаційних відрахувань;
- нормативи обслуговування устаткування і транспортних засобів допоміжними робітниками;
- розрахунки розподілу продукції (робіт, послуг) допоміжних цехів;
- розрахунки потреби в малоцінних і швидкозношуваних предметах та інструментах.

Одночасно із складанням кошторису витрат на утримання й експлуатацію устаткування уточнюються кошторисні (нормативні) ставки цих витрат на одну машино-годину й одиницю продукції.

*Для розрахунку кошторису загальновиробничих витрат* вихідними даними є:

- структура організації управління цехами, їх штатні розписи;
- норми витрат палива й енергії для опалення, освітлення та інших загальновиробничих потреб;
- норми амортизаційних відрахувань;
- розрахунок витрат на охорону праці;
- розрахунки розподілу продукції і послуг допоміжних цехів;
- розрахунок витрат на утримання пожежної і сторожової охорони;



- розрахунок витрат на професійну підготовку та перепідготовку, за профілем підприємства, кадрів, що перебувають у трудових відносинах із підприємством;
- норми податків, зборів та інших обов'язкових платежів, передбачених законодавством.

**Загальна сума витрат у зведеному кошторисі** включає не тільки витрати на виробництво товарної продукції, а й витрати, пов'язані з приростом залишків незавершеного виробництва, в тому числі напівфабрикатів власного виробництва, витрат майбутніх періодів.

**Для визначення виробничої собівартості валової продукції необхідно:**

1) із загальної суми витрат на виробництво вилучити витрати на роботи (послуги), що не входять до складу валової продукції.

Виключається також вартість купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, якщо вони оплачуються за рахунок замовника понад ціну за виріб і не підлягають обробці на підприємстві. Перелік робіт, що не входять до складу валової продукції, підлягає уточненню на підприємстві;

2) врахувати зміну залишків витрат майбутніх періодів. У разі збільшення залишку цих витрат сума приросту віднімається від суми витрат на виробництво, у разі зменшення — додається до неї;

3) врахувати зміну залишків резервів наступних витрат. Приріст залишків резервів наступних витрат додається до підсумку витрат на виробництво, зменшення — віднімається.

Сума, одержана після внесення зазначених вище змін, і являє собою **виробничу собівартість валової продукції**.

**Собівартість товарної продукції**, обчислена виходячи із загальної суми витрат на виробництво, доєднує собівартості, підрахованій виходячи з планових калькуляцій окремих видів продукції і їх товарного випуску.

**Планова (нормативна) калькуляція** являє собою розрахунок планової (нормативної) собівартості одиниці продукції, здійснений за статтями витрат. Планова калькуляція складається на рік з розподілом за кварталами. Для окремих галузей промисловості із сезонним характером виробництва встановлюється інша періодичність складання калькуляції.

Планова (нормативна) калькуляція складається на всі види продукції, що виготовляються у плановому році. Калькуляція собівартості вперше виготовлених у плановому році виробів і виробів, що виготовляються на нових потужностях, складається виходячи з проектних показників, за даними конструкторсько-технологічної документації на базі діючих на початок звітного періоду норм і є основою для обліку виробничих витрат,

здійснення оперативного контролю за витратами виробництва і виконанням завдань щодо зниження собівартості.

*Основою складання планової (нормативної) калькуляції* на підприємстві є технічно обґрунтовані норми витрат матеріалів і трудових витрат, стандарти та технічні умови, встановлені для цієї продукції. Ці норми визначаються на основі діючих (або очікуваних) на початок планового періоду нормативів з урахуванням економічної ефективності розроблених заходів для подальшого удосконалення виробництва.

Під час складання планової (нормативної) калькуляції визначається *величина прямих і непрямих витрат* на виробництво одиниці продукції в планованому періоді.

При цьому більша частина витрат входять до собівартості одиниці продукції у вигляді прямих витрат.

*Непрямі витрати включаються до собівартості окремих видів продукції за такими методами (базами розподілу):*

- методом розрахунку кошторисних ставок. За цим методом розподіляються витрати на утримання й експлуатацію устаткування;
- методом пропорційного віднесення непрямих витрат до суми основної заробітної плати робітників, зайнятих у виробництві продукції (виконанні робіт, наданні послуг);
- методом пропорційного віднесення непрямих витрат до обсягу діяльності;
- методом пропорційного віднесення непрямих витрат до прямих витрат.

Підприємства здійснюють розподіл непрямих витрат одним із зазначених методів, а за наявності в структурних підрозділах підприємства (цехах) окремих дільниць із замкнутим виробництвом або дільниць із різним рівнем організації та автоматизації — кількома методами відповідно до конкретних структурних підрозділів.

*Суми змінних та постійних загальновиробничих витрат* входять до планової собівартості і розподіляються між окремими видами продукції пропорційно до вибраної бази розподілу за розрахованими коефіцієнтами.

*Витрати на обслуговування виробництва*, а також інші види витрат, на які норми не розроблені, можна включати до нормативної калькуляції згідно з кошторисами цих витрат.

Планові калькуляції складаються на всі об'єкти діяльності підприємства. Форму розрахунку планових витрат наведено в таблиці 17.2.

Плановий зведений кошторис витрат по підприємству можливо визначити за плановим рівнем витрат за елементами в розрахунку на плановий обсяг господарської діяльності (табл. 17.3.)

Таблиця 17.2

## Розрахунок планових витрат

Об'єкт діяльності підприємства \_\_\_\_\_

Одиниця виміру \_\_\_\_\_

Плановий обсяг господарської діяльності \_\_\_\_\_

1. Матеріальні витрати						
Назва витрачених ресурсів	Норми витрат			Облікова ціна за одиницю, грн	Витрати, грн	
	од. виміру	на одиницю продукції (виконаних робіт)	на плановий обсяг виробництва		на одиницю продукції	на плановий обсяг виробництва
1						
2						
і т. д.						
Разом	х	х	х	х		
2. Витрати на оплату праці						
Категорії працівників та види робіт	Витрати, грн			Розцінка за одиницю виконаних робіт, грн	Витрати, грн	
	од. виміру	на одиницю продукції (виконаних робіт)	на плановий обсяг виробництва		на одиницю продукції	на плановий обсяг виробництва
1						
2						
і т. д.						
Разом	х	х	х	х		
3. Витрати на соціальні заходи						
Назва витрат	База для нарахування витрат			Ставка для нарахування витрат, %	Витрати, грн	
	од. виміру	на одиницю продукції (виконаних робіт)	на плановий обсяг виробництва		на одиницю продукції	на плановий обсяг виробництва
1						
2						
і т. д.						
Разом	х	х	х	х		

Продовження таблиці 17.2

4. Амортизація						
Назва об'єктів основних засобів (необоротних активів)	База для нарахування амортизації			Норма (ставка) амортизації, %, грн	Витрати, грн	
	од. виміру	на одиницю продукції (виконаних робіт)	на плановий обсяг виробництва		на одиницю продукції	на плановий обсяг виробництва
1						
2						
і т. д.						
Разом	х	х	х	х		
5. Роботи і послуги постачальників						
Назва робіт і послуг	Норми витрат			Ціна, грн	Витрати, грн	
	од. виміру	на одиницю продукції (виконаних робіт)	на плановий обсяг виробництва		на одиницю продукції	на плановий обсяг виробництва
1						
2						
і т. д.						
Разом	х	х	х	х		
6. Витрати на утримання й експлуатацію устаткування						
Види витрат	Норми витрат			Облікова ціна, грн	Витрати, грн	
	од. виміру	на одиницю продукції (виконаних робіт)	на плановий обсяг виробництва		на одиницю продукції	на плановий обсяг виробництва
1						
2						
і т. д.						
Разом	х	х	х	х		

## Продовження таблиці 17.2

7. Витрати допоміжних структурних підрозділів						
Види послуг	Норми витрат			Облікова ціна, грн	Витрати, грн	
	од. виміру	на одиницю продукції (виконаних робіт)	на плановий обсяг виробництва		на одиницю продукції	на плановий обсяг виробництва
1						
2						
і т. д.						
Разом	х	х	х	х		
8. Загальновиробничі витрати						
Види витрат	Норми витрат			Облікова ціна, грн	Витрати, грн	
	од. виміру	на одиницю продукції (виконаних робіт)	на плановий обсяг виробництва		на одиницю продукції	на плановий обсяг виробництва
1						
2						
і т. д.						
Разом	х	х	х	х		

Таблиця 17.3

## Плановий зведений кошторис витрат для здійснення основної операційної діяльності

Плановий обсяг основної операційної діяльності підприємства (чистий дохід) — 6500 тис. грн.

Види витрат	Плановий рівень витрат, коп. на 1 грн чистого доходу	Зведений кошторис витрат на плановий обсяг основної операційної діяльності (чистого доходу), тис. грн
1	2	3
Матеріальні витрати	52,7	3425,5
Витрати на оплату праці	20,1	1306,5
Витрати на соціальні заходи	6,9	448,5
Амортизація	8,2	533,0
Разом	87,9	5713,5

Продовження таблиці 17.3

1	2	3
Виробничі витрати	58,9	3828,5
Адміністративні витрати	22,2	1443,0
Витрати на збут	6,8	442,0
<b>Разом</b>	<b>87,9</b>	<b>5713,5</b>

Враховуючи високий рівень невизначеності ринкової кон'юнктури, на рік доцільно складати тільки прогнозний укрупнений розрахунок (за структурними підрозділами підприємства (центрами витрат і відповідальності), а реальні, практично діючі розрахунки варто робити послідовно по кварталах з урахуванням результатів роботи підприємства в минулому періоді.

Планові розрахунки витрат використовують для визначення потреби в оборотних активах, планування фінансових результатів діяльності підприємства, визначення економічної ефективності господарських операцій, комерційних угод, інвестиційних проектів, а також для формування цінової політики підприємства.

## 17.6. Механізм ціноутворення на підприємстві

**Ціна** – це грошовий вираз вартості виготовленої продукції (товару, робіт, послуг).

Ціна як економічна категорія поєднує в собі:

- грошове вираження вартості товару;
- суму грошових коштів, що сплачується покупцем і одержується продавцем за одиницю товару (готової продукції, робіт, послуг);
- прийом непрямого вимірювання величини затраченої суспільно необхідної праці;
- кількісне співвідношення попиту і пропозиції.

Кругообіг ресурсів на підприємстві закінчується процесом реалізації готової продукції (робіт, послуг) та їх відшкодуванням коштами покупців.

Встановити ціну товару на ринку складно, тому що на неї впливає велика кількість факторів: тип ринку, еластичність споживчого попиту, обсяг і динаміка попиту, економічні можливості покупців, витрати виробництва, ціна на аналогічні товари конкурентів, державне регулювання цін.

Ціна одночасно відображає споживчі властивості (корисність) товару, купівельну спроможність грошової одиниці, ступінь рідкості товару,

силу конкуренції і державного контролю, економічну поведінку ринкових суб'єктів та інші суб'єктивні моменти.

**Ціна виконує ряд функцій, а саме:**

1. *Планово-облікову* – забезпечує оцінку майна, облік результатів господарювання та їх прогнозування.
2. *Стимулюючу* – сприяє мотивації раціональному використанню обмежених ресурсів, науково-технічному прогресу, оновленню асортименту продукції.
3. *Розподільчу* – дає змогу розподілити доходи в суспільстві.
4. *Регулюючу* – здійснює збалансування між окремими виробництвами, попитом і пропозицією.

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

**Політика ціноутворення в Україні спрямована на забезпечення:**

- рівних економічних умов і стимулів для розвитку всіх форм власності, економічної самостійності підприємств, організацій і адміністративно-територіальних регіонів;
- збалансованого ринку засобів виробництва, товарів і послуг;
- протидії монопольним тенденціям виробників продукції, товарів і послуг;
- об'єктивних співвідношень у цінах на промислову і сільськогосподарську продукцію, що забезпечує еквівалентність обміну;
- розширення сфери застосування вільних цін;
- підвищення якості продукції;
- соціальних гарантій у першу чергу для низькооплачуваних і малозабезпечених громадян, включаючи систему компенсаційних виплат у зв'язку із зростанням цін і тарифів;
- створення необхідних економічних гарантій для виробників;
- орієнтації цін внутрішнього ринку на рівень світового ринку.

У народному господарстві застосовуються вільні ціни і тарифи, державні фіксовані та регульовані ціни і тарифи.

**Вільні ціни** – це реальний грошовий вимір вартості товару для підприємства, який визначається продавцями і покупцями в процесі домовленості між ними. У вільних цінах враховуються витрати на виготовлення продукції, (робіт, послуг) і прибуток без обмеження рівня рентабельності.

**Вільні ціни і тарифи** встановлюються на всі види продукції, товарів і послуг, за винятком тих, по яких здійснюється державне регулювання цін і тарифів.

**Державне регулювання цін і тарифів здійснюється шляхом встановлення:**

- державних фіксованих цін (тарифів);
- граничних рівнів цін (тарифів) або граничних відхилень від державних фіксованих цін і тарифів.

**Регульовані ціни** формуються за принципами вільного ціноутворення за умови їх певного державного регулювання на окремі види продукції (роботи, послуги) шляхом обмеження рівня рентабельності

**Фіксовані ціни** встановлюються державою на ресурси, які мають визначальне значення для населення, а також на продукцію підприємств монополістів. Ці ціни на певний період часу незмінні, суворо фіксовані. Фіксована ціна може покривати витрати підприємства на виготовлення продукції (робіт, послуг) підприємства або бути нижчою за них. За умови, якщо фіксована ціна не покриває витрат підприємства, держава може надавати таким підприємствам дотацію.

У разі надмірного зростання цін, раніше виведених із під державного контролю, допускається тимчасове повернення до державного регулювання цін і тарифів.

**Державні фіксовані та регульовані ціни і тарифи** встановлюються на ресурси, які мають визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, на товари і послуги, що мають вирішальне соціальне значення, а також на продукцію, товари і послуги, виробництво яких зосереджене на підприємствах, що посідають монополіне (домінуюче) становище на ринку.

Зміна державних фіксованих та регульованих цін і тарифів може здійснюватись у зв'язку із зміною умов виробництва і реалізації продукції, що не залежать від господарської діяльності підприємств

При здійсненні експортних та імпорتنних операцій безпосередньо або через зовнішньоторговельного посередника в розрахунках із зарубіжними партнерами застосовуються **контрактні (зовнішньоторговельні) ціни**, що формуються відповідно до цін і умов світового ринку.

У сучасних економічних умовах ціна реалізації продукції визначається згідно з Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємстві, затвердженими наказом Державного комітету промислової політики України від 02.02.2001 р. №47 Вона включає: виробничу собівартість, визнані адміністративні витрати, витрати на збут, прибуток і податок на додану вартість (податок Б):

$$Ц = BC + AB + BЗ + П + ПДВ,$$

де  $Ц$  – ціна;

$BC$  – виробнича собівартість продукції (робіт, послуг);



$AB$  – визнані адміністративні витрати;  
 $BЗ$  – витрати на збут продукції,  
 $П$  – сума прибутку;  
 $ПДВ$  – сума податку на додану вартість.

Якщо підприємство виробляє високорентабельні та монополіні товари (продукцію, роботи, послуги) і сплачує акцизний збір, то ціна продажу визначається за формулою:

$$Ц = BC + AB + BЗ + П + АЗ + ПДВ,$$

де  $АЗ$  – сума акцизного збору.



### ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Характеристика витрат підприємства.
2. Класифікація витрат.
3. Групування витрат за економічними елементами.
4. Розрахунок планових витрат за окремими елементами.
5. Залежність загальних витрат і собівартості одиниці продукції від обсягу виробництва.
6. Групування витрат виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) за статтями калькуляції.
7. Складання зведеного кошторису витрат на виробництво.
8. Складання планової (нормативної) калькуляції собівартості продукції.
9. Характеристика витрат, які не входять до собівартості продукції (товарів, робіт, послуг).
10. Ціна як економічно-фінансовий важіль управління виробництвом за ринкових умов господарювання.

### ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

#### ТЕСТИ ДО ТЕМИ 17

Тест. 1. Непрямі витрати – це:

- а) витрати, які не можуть бути віднесені безпосередньо до певного центру витрат протягом звітного періоду;
- б) витрати, що не можуть бути віднесені безпосередньо до певного об'єкта витрат економічно можливим шляхом;
- в) витрати, абсолютна величина яких із збільшенням (зменшенням) обсягу випуску продукції істотно не змінюється.

**Тест 2. Операційна діяльність — це:**

- а) основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю;
- б) придбання і продаж довгострокових активів, а також інших інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів;
- в) діяльність, яка призводить до змін розміру та складу власного та позикового капіталу підприємства.

**Тест 3. Ціноутворення — це:**

- а) процес обґрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня, співвідношення та структури;
- б) механізм розрахунку вартості виготовленої продукції (товарів, робіт, послуг);
- в) відображення споживчої властивості (корисності) товару.

**Тест 4. Виробнича собівартість — це:**

- а) обґрунтовано визначений рівень витрат на виробництво та збут продукції;
- б) виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво продукції, виконані роботи та надані послуги;
- в) грошовий вираз вартості виготовленої продукції товару (робіт, послуг).

**Тест 5. Витрати на продукцію — це:**

- а) усі витрати (матеріали, зарплата, амортизація основних засобів тощо), пов'язані з функцією виробництва продукції;
- б) витрати, що розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені;
- в) витрати, пов'язані з виконанням довгострокового договору (контракту).

**ЗАДАЧІ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗКУ****Задача 1.**

Визначити загальну суму витрат підприємства, пов'язану з відрахуваннями на соціальні заходи, якщо витрати підприємства на оплату праці працівників становлять 100 тис. грн, а відрахування у Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань — 2,8%.

**Задача 2.**

Приватне підприємство виготовляє токарні верстати. Фактичний випуск за звітний період — 210 верстатів. Витрати на сировину та матеріали склали 310 250,64 грн, на оплату праці робітникам, зайнятим

виробництвом верстатів — 28 716,42 грн, загальновиробничі — 16 320,10 грн та адміністративні витрати — 34 007,30 грн Сума амортизаційних відрахувань — 30 820,60 грн.

Вартість незавершеного виробництва на початок звітної періоду — 20 716,80 грн, на кінець — 30 820,60 грн.

Визначити виробничі витрати на виготовлення загальної кількості токарних верстатів та виробничу собівартість одного верстата.

### Задача 3.

Підприємство для здійснення підприємницької діяльності використовувало приміщення та верстати балансовою вартістю на початок звітного періоду відповідно 7 000,00 грн та 4 000,00 грн.

У звітному кварталі при виготовленні продукції витрати на сировину та матеріали склали — 12 100,65 грн, на оплату праці робітникам, зайнятим виробництвом продукції — 8 300,70 грн, загальновиробничі — 210,60 грн та адміністративні витрати — 530,00 грн.

Вартість незавершеного виробництва на початок кварталу — 1100,45 грн, на кінець — 2 200,32 грн

Витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції — 905,86 грн.

Визначити виробничі витрати на виготовлення продукції та загальну суму витрат на виробництво та реалізацію продукції.

### Задача 4.

Визначити рентабельність підприємницької діяльності, якщо виручка підприємства склала 350 620,78 грн, виробничі витрати — 220 900,61 грн, а витрати, пов'язані з реалізацією продукції — 10 617,52 грн.

### Задача 5.

Нормальна середньомісячна потужність структурного підрозділу підприємства становить — 200 тис. грн валової продукції, фактична потужність у грудні місяці поточного року — 150 тис. грн. Постійні загальновиробничі витрати структурного підрозділу — 30 тис. грн

Визначити розподілені і нерозподілені постійні загальновиробничі витрати структурного підрозділу.

# ТЕМА 18 ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА НА СОЦІАЛЬНІ ЗАХОДИ

- ПЛАН**
- 18.1. Страхування на випадок тимчасової втрати працездатності
  - 18.2. Страхування на випадок безробіття
  - 18.3. Страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності
  - 18.4. Обов'язкове державне пенсійне страхування
  - 18.5. Пенсійна реформа в Україні
  - 18.6. Механізм визначення суми витрат на соціальні заходи

<b>КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ</b>	
✓ Державне соціальне страхування	✓ Платники страхових внесків
✓ Довічна пенсія	✓ Роботодавець
✓ Найманий працівник	✓ Роумінг
✓ Об'єкт оподаткування	✓ Соціальні заходи
✓ Органи пенсійного фонду	✓ Страхові внески
✓ Пенсійний фонд	✓ Страхові тарифи
✓ Персоніфікований облік	✓ Суб'єкт господарської діяльності

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Закон України “Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням” від 18 січня 2001 року №2240-III.
2. Закон України “Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття” від 2 березня 2000 року №1533-III.
3. Закон України “Про страхові тарифи на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності” від 22 лютого 2001 року №2272-III.
4. Закон України “Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування” від 26 червня 1997 року №400/97-ВР.
5. Закон України “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування” від 9 липня 2003 року №1058-IV.

## 18.1. Страхування на випадок тимчасової втрати працездатності

*Витрати суб'єкта господарювання на соціальні заходи виникають внаслідок здійснення обов'язкових відрахувань до:*

- 1) Фонду соціального страхування на випадок тимчасової втрати працездатності;
- 2) Фонду соціального страхування на випадок безробіття;
- 3) Фонду соціального страхування від нещасних випадків;
- 4) Пенсійного фонду України.

Закон України “Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням” визначає правові, організаційні та фінансові основи загальнообов'язкового державного соціального страхування громадян на випадок тимчасової втрати працездатності, у зв'язку з вагітністю та пологами, народженням дитини та необхідністю догляду за нею, у разі смерті, а також надання послуг із санаторно-курортно-го лікування та оздоровлення застрахованим особам і членам їхніх сімей.

Матеріальне забезпечення та соціальні послуги, що надаються за цим законом, є окремим видом загальнообов'язкового державного соціального страхування громадян, що здійснюється Фондом соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. Вказаний Фонд формується шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також за рахунок інших джерел.

**Джерелами формування коштів загальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням, є:**

- 1) страхові внески страхувальників-роботодавців і застрахованих осіб;
- 2) суми не прийнятих до зарахування витрат страхувальника за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням, пені, штрафів та інших фінансових санкцій, застосованих до страхувальників і посадових осіб;
- 3) благодійні внески підприємств, установ, організацій та фізичних осіб;
- 4) асигнування із Державного бюджету України;
- 5) прибуток, одержаний від тимчасово вільних коштів Фонду, в тому числі резерву страхових коштів Фонду, на депозитному рахунку;
- 6) інші надходження відповідно до законодавства.

Закону України "Про розмір внесків на деякі види загальнообов'язкового державного соціального страхування" встановлені такі розміри внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування:

- 1) для найманих працівників;
    - а) для найманих працівників — на підприємствах та в організаціях громадських організацій інвалідів, де кількість інвалідів становить не менше як 50 відсотків загальної чисельності працюючих і за умови, що фонд оплати праці інвалідів становить не менше як 25 відсотків суми витрат на оплату праці, — окремо 0,7 відсотка суми фактичних витрат на оплату праці найманих працівників — інвалідів та 2,9 відсотка суми фактичних витрат на оплату праці інших працівників;
    - б) для найманих працівників — на підприємствах та в організаціях товариств з обмеженою відповідальністю (ТОВ) — 0,5 відсотка суми фактичних витрат на оплату праці працівників;
  - 2) для найманих працівників — 0,5 відсотка, а для найманих працівників — інвалідів, які працюють на підприємствах і в організаціях товариств з обмеженою відповідальністю (ТОВ) — 0,25 відсотка суми оплати праці. Фонд оплати праці включає витрати на виплату основної та додаткової заробітної плати, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, які визначаються згідно з нормативно-правовими актами, що стосуються обкладання прибутковим податком із громадян.
- Згідно з законодавством України **роботодавець** — власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган незалежно від форми власності, виду діяльності, господарювання; фізична особа, яка використовує працю найманих працівників (у тому числі іноземців, які на законних підставах працюють за наймом в Україні); власник розташованого в Україні іноземного підприємства, установи, організації (у тому числі міжнародної), фірми та представництва, який використовує працю найманих працівників, якщо інше не передбачено міжнародними договорами між Україною та іншою державою на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.
- Найманий працівник** — фізична особа, яка працює за трудовим договором (контрактом) на підприємстві, в установі, організації незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання або у фізичної особи.

## страхування на випадок безробіття

### 18.

загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття — це система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає матеріальне

забезпечення на випадок безробіття з незалежних від застрахованих осіб обставин та надання соціальних послуг за рахунок коштів *Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття*.

Фонд створюється для управління страхуванням на випадок безробіття, провадження збору та акумуляції страхових внесків, контролю за використанням коштів, виплати забезпечення та надання соціальних послуг.

Фонд є цільовим централізованим страховим фондом, некомерційною самоврядною організацією. Держава є гарантом забезпечення застрахованих осіб та надання їм відповідних соціальних послуг Фондом.

**За рахунок коштів Фонду забезпечується:**

- 1) допомога з безробіття, у тому числі одноразова і виплата для організації безробітним підприємницької діяльності;
- 2) допомога з часткового безробіття;
- 3) матеріальна допомога у період професійної підготовки, перепідготовки або підвищення кваліфікації безробітного;
- 4) матеріальна допомога з безробіття, одноразова матеріальна допомога безробітному та непрацевдатним особам, які перебувають на його утриманні;
- 5) допомога на поховання у разі смерті безробітного або особи, яка перебувала на його утриманні;
- 6) професійна підготовка або перепідготовка, підвищення кваліфікації та профорієнтація;
- 7) пошук підходящої роботи та сприяння у працевлаштуванні, у тому числі шляхом надання роботодавцю дотації на створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних та фінансування організації, оплачуваних громадських робіт для безробітних;
- 8) інформаційні та консультаційні послуги, пов'язані з працевлаштуванням.

**Джерелами формування коштів Фонду є:**

- страхові внески страхувальників — роботодавців та застрахованих осіб;
- асигнування державного бюджету;
- суми фінансових санкцій, застосованих до підприємств, установ, організацій та фізичних осіб за порушення встановленого порядку сплати страхових внесків та використання коштів Фонду, недотримання законодавства про зайнятість населення, а також суми адміністративних штрафів, накладених відповідно до закону на посадових осіб та громадян за такі порушення;

- прибуток, одержаний від тимчасово вільних коштів Фонду, у тому числі резерву коштів Фонду, на депозитному рахунку;
- благодійні внески підприємств, установ, організацій та фізичних осіб;
- інші надходження відповідно до законодавства України.

Установлені такі розміри внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття:

- 1) для роботодавців – 1,9 відсотка суми фактичних витрат на оплату праці найманих працівників;
- 2) для найманих працівників – 0,5 відсотка суми оплати праці;
- 3) на підприємствах та в організаціях громадських організацій інвалідів, де кількість інвалідів становить не менше як 50 відсотків загальної чисельності працюючих і за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менше як 25 відсотків суми витрат на оплату праці, роботодавці звільняються від сплати внесків у частині витрат на оплату праці найманих працівників-інвалідів;
- 4) роботодавці підприємств і організацій товариств УТОГ і УТОС звільняються від сплати внесків.

### **18.3. Страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності**

Закон України “Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності” визначає правову основу, економічний механізм та організаційну структуру загальнообов'язкового державного соціального страхування громадян від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які призвели до втрати працездатності або загибелі застрахованих на виробництві.

Страхування від нещасного випадку є самостійним видом загальнообов'язкового державного соціального страхування, за допомогою якого здійснюється соціальний захист, охорона життя та здоров'я громадян у процесі їх трудової діяльності.

*Завданнями страхування від нещасного випадку є:*

- проведення профілактичних заходів, спрямованих на усунення шкідливих і небезпечних виробничих факторів, запобігання нещасним випадкам на виробництві, професійним захворюванням та іншим випадкам загрози здоров'ю застрахованих, викликаних умовами праці;



- відновлення здоров'я та працездатності потерпілих на виробництві від нещасних випадків або професійних захворювань;
- відшкодування матеріальної та моральної шкоди застрахованим і членам їхніх сімей.

**Обов'язковому страхуванню від нещасного випадку підлягають:**

1) особи, які працюють на умовах трудового договору (контракту);  
2) учні та студенти навчальних закладів, клінічні ординатори, аспіранти, докторанти, залучені до будь-яких робіт під час, перед або після занять; під час занять, коли вони набувають професійних навичок; у період проходження виробничої практики (стажування), виконання робіт на підприємствах;

3) особи, які утримуються у виправних, лікувально-трудовах, виховно-трудовах закладах і залучаються до трудової діяльності на виробництві цих установ або на інших підприємствах за спеціальними договорами.

Фонд соціального страхування від нещасних випадків провадить збір та акумулювання страхових внесків, має автономну, незалежну від будь-якої іншої, систему фінансування.

**Фінансування Фонду здійснюється за рахунок:**

- внесків роботодавців: для підприємств — з віднесенням на валові витрати виробництва, для бюджетних установ та організацій — з асигнувань, виділених на їх утримання та забезпечення;
- капіталізованих платежів, що надійшли у випадках ліквідації страхувальників;
- прибутку, одержаного від тимчасово вільних коштів Фонду на депозитних рахунках;
- коштів, одержаних від стягнення відповідно до законодавства штрафів і пені з підприємств, а також штрафів з працівників, винних у порушенні вимог нормативних актів з охорони праці;
- добровільних внесків та інших надходжень, отримання яких не суперечить законодавству.

**Розміри страхових внесків страхувальників обчислюються:**

- для роботодавців — у відсотках до сум фактичних витрат на оплату праці найманих працівників;
- для добровільно застрахованих осіб — у відсотках до мінімальної заробітної плати.

Розмір страхового внеску залежить від класу професійного ризику виробництва, до якого віднесено підприємство, знижки до нього (за низькі рівні травматизму, професійної захворюваності та належний стан охорони праці) чи надбавки (за високі рівні травматизму, професійної захворюваності та неналежний стан охорони праці).

Розмір зазначеної знижки чи надбавки не може перевищувати 50 відсотків страхового тарифу, встановленого для відповідної галузі економіки (виду робіт).

Розрахунок розміру страхового внеску для кожного підприємства провадиться Фондом соціального страхування від нещасних випадків.

Згідно з класифікацією галузей економіки та видів робіт за професійним ризиком виробництва існує 67 класів із страховим тарифом від 0,2% до 13,8% (табл. 18.1).

Таблиця 18.1

**Страхові тарифи на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності**

Клас професійного ризику виробництва	Страховий тариф (у відсотках до фактичних витрат на оплату праці найманих працівників)	Клас професійного ризику виробництва	Страховий тариф (у відсотках до фактичних витрат на оплату праці найманих працівників)
1	2	3	4
1	0,86	35	1,88
2	0,87	36	1,96
3	0,88	37	1,97
4	0,89	38	2,06
5	0,90	39	2,07
6	0,92	40	2,09
7	0,93	41	2,10
8	0,95	42	2,13
9	0,96	43	2,15
10	0,98	44	2,20
11	1,00	45	2,21
12	1,02	46	2,29
13	1,03	47	2,34
14	1,05	48	2,36
15	1,10	49	2,38
16	1,14	50	2,55
17	1,16	51	2,57

## Продовження таблиці 18.1

1	2	3	4
18	1,23	52	2,62
19	1,26	53	2,64
20	1,27	54	2,67
21	1,28	55	2,76
22	1,29	56	2,84
23	1,36	57	3,11
24	1,40	58	3,12
25	1,43	59	3,20
26	1,49	60	3,58
27	1,55	61	3,86
28	1,61	62	4,00
29	1,68	63	4,29
30	1,70	64	4,50
31	1,71	65	6,71
32	1,75	66	6,82
33	1,76	67	13,80
34	1,87		

Суб'єкти господарської діяльності сплачують страхові внески за тарифами, вказаними у таблиці 18.2, якщо обсяг робіт (послуг) за вказаними галузями економіки перевищує 50 відсотків загальних обсягів їх робіт (послуг).

Для бюджетних установ та об'єднань громадян страхові тарифи встановлюються у розмірі 0,2 відсотка від сум фактичних витрат на оплату праці найманих працівників.

Для підприємств і організацій, створених громадськими організаціями інвалідів, страхові тарифи встановлюються в розмірі 50 відсотків страхових тарифів, вказаних у таблиці 18.1 і 18.2.

До таких підприємств і організацій належать підприємства й організації, майно яких є власністю громадських організацій інвалідів, де чисельність інвалідів серед працівників становить не менш як 50 відсотків, а частка створюваного інвалідами фонду оплати праці перевищує 25 відсотків.

Таблиця 18.2

## Страхові тарифи для окремих галузей економіки

Клас професійного ризику виробництва	Галузь економіки	Страховий тариф (у відсотках до фактичних витрат на оплату праці найманих працівників)
24	Обслуговування сільського господарства, господарське управління сільським господарством	0,5
22	Сільське господарство	0,2
59	Відкритий видобуток руд чорних металів, видобуток та збагачення нерудної сировини для чорної металургії	2,1

Для фізичної особи, яка використовує найману працю інвалідів, фонд на оплату праці яких перевищує 25 відсотків, страхові тарифи встановлюються в розмірі 50 відсотків страхових тарифів, вказаних у таблицях 18.1 і 18.2.

Добровільно застрахована фізична особа сплачує внесок до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України у розмірі однієї мінімальної заробітної плати, а якщо ця особа є інвалідом, — у розмірі 0,5 мінімальної заробітної плати, встановленої на день сплати страхового внеску, в розрахунку на календарний рік.

*Платниками страхових внесків* до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України є:

1. Юридичні особи незалежно від форм власності й господарювання, виду діяльності та галузевої належності, їх об'єднання, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи, що не мають статусу юридичної особи і розташовані на іншій території, ніж платник страхових внесків, якому вони підпорядковані. Якщо розрахунки з оплати праці цих філій, відділень та відокремлених підрозділів проводяться централізовано, то страхові внески за свої філії, відділення та відокремлені підрозділи сплачують юридичні особи, яким вони підпорядковані.

2. Розташовані в Україні іноземні підприємства, установи, організації (у тому числі міжнародні), філії або представництва, які використовують найману працю, якщо інше не передбачено міжнародним договором, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України.

3. Фізичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності, фізичні особи, які використовують найману працю.

4. Фізичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності, які не використовують праці найманих працівників, особи, які забезпечують себе роботою самостійно, священнослужителі, церковнослужителі та особи, які працюють у релігійних організаціях на виборних посадах і сплачують внески до Фонду на добровільних засадах.

#### **18.4. Обов'язкове державне пенсійне страхування**

Загальнообов'язкове державне пенсійне страхування в Україні передбачає призначення, перерахунок і виплату пенсій, надання соціальних послуг із коштів Пенсійного фонду, що формуються за рахунок страхових внесків роботодавців, бюджетних та інших джерел, а також формування Накопичувального пенсійного фонду та фінансування за рахунок його коштів видатків на оплату договорів страхування довічних пенсій або одноразових виплат застрахованим особам, членам їхніх сімей та іншим особам.

Порядок справляння та використання збору на обов'язкове державне пенсійне страхування регулюється Законом України “Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування”.

##### **Платниками збору є:**

1) суб'єкти підприємницької діяльності незалежно від форм власності, їх об'єднання, бюджетні, громадські та інші установи й організації, об'єднання громадян та інші юридичні особи, а також фізичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності, які використовують працю найманих працівників;

2) філії, відділення та інші відокремлені підрозділи платників податку, зазначених у пункті 1, що не мають статусу юридичної особи, розташовані на території іншої, ніж платник зборів, територіальної громади;

3) фізичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності, які не використовують праці найманих працівників, а також адвокати, їх помічники, приватні нотаріуси, інші особи, які не є суб'єктами підприємницької діяльності й займаються діяльністю, пов'язаною з одержанням доходу;

4) фізичні особи, які працюють на умовах трудового договору (контракту), та фізичні особи, які виконують роботи (послуги) згідно з цивільно-правовими договорами, в тому числі члени творчих спілок, творчі працівники, які не є членами творчих спілок тощо;

5) юридичні та фізичні особи, що здійснюють операції з купівлі-продажу валют;

6) суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють торгівлю ювелірними виробами із золота (крім обручок), платини і дорогоцінного каміння;

7) юридичні та фізичні особи при відчуженні легкових автомобілів, крім легкових автомобілів, якими забезпечуються інваліди, та тих автомобілів, які переходять у власність спадкоємцям за законом;

8) суб'єкти підприємницької діяльності (у тому числі нерезиденти) — виробники та імпортери тютюнових виробів;

9) підприємства, установи та організації незалежно від форм власності та фізичні особи, які придбавають нерухоме майно, за винятком державних підприємств, установ і організацій, що придбавають нерухоме майно за рахунок бюджетних коштів, установ та організацій іноземних держав, що користуються імунітетами і привілеями згідно із законами та міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, а також громадян, які придбавають житло і перебувають у черзі на одержання житла або придбавають житло вперше.

Нерухомим майном визнається житловий будинок або його частина, квартира, садовий будинок, дача, гараж, інша постійно розташована будівля, а також інший об'єкт, що підпадає під визначення першої групи основних фондів згідно із Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств";

10) підприємства, установи й організації, фізичні особи, які користуються послугами стільникового рухомого зв'язку, а також оператори цього зв'язку, які надають свої послуги безоплатно. При цьому збір на обов'язкове державне пенсійне страхування не сплачується, якщо послугами стільникового зв'язку користуються річкові, морські, повітряні, космічні транспортні засоби, засоби наземного технологічного транспорту (у тому числі таксі), що мають стаціонарно вбудоване обладнання радіозв'язку, радіонавігації та радіоастрономії, яке не може бути відокремлено від таких засобів без втрати його технологічних або експлуатаційних якостей чи характеристик.

У 2004 р. набрав чинності новий Закон про пенсійне страхування, в якому передбачається розширити коло платників пенсійних внесків. Ними є абсолютно всі суб'єкти підприємницької діяльності незалежно від системи оподаткування, тобто навіть ті, які сплачують фіксований, єдиний, фіксований сільськогосподарський податки.

#### **Об'єктом оподаткування є:**

1) для платників збору, визначених пунктами 1 та 2 (розглянуто вище), — фактичні витрати на оплату праці працівників (крім сум виплат, що не враховуються при визначенні бази нарахування страхових

внесків), а також винагороди, що виплачуються громадянам за виконання робіт (послуг) за угодами цивільно-правового характеру.

Для тих платників збору, які мають найманих працівників, але не здійснюють витрат на оплату їх праці, об'єктом є сума коштів, що обчислюється розрахунково як добуток визначеного законом мінімального розміру заробітної плати на кількість працівників такого платника збору, на яких здійснюється нарахування заробітної плати.

Для платників збору, визначених пунктами 1 та 2, об'єктом оподаткування є також фактичні витрати на виплату і доставку пенсій, призначених відповідно до Закону України "Про пенсійне забезпечення" до досягнення працівниками пенсійного віку;

2) для платників збору, визначених пунктом 3, та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, визначених пунктом 1, – сума оподаткованого доходу (прибутку), яка обчислена відповідно до законодавства України;

3) для платників зборів, визначених пунктом 4, – сукупний оподатковуваний дохід, обчислений відповідно до законодавства України;

4) для платників збору, визначених пунктом 5, – сума операції з купівлі-продажу валют;

5) для платників збору, визначених пунктом 6, – вартість реалізованих ювелірних виробів із золота (крім обручок), платини і дорогоцінного каміння;

6) для платників збору, визначених пунктом 7, – вартість легкового автомобіля;

7) для платників збору, визначених пунктом 8, – кількість вироблених ними тютюнових виробів (крім тих, які експортуються), що підлягають продажу, обміну на інші товари (продукцію, роботи, послуги), безоплатній передачі або з частковою їх оплатою, в тому числі своїм працівникам, та кількість тютюнових виробів, що ввозяться (імпортуються) на митну територію України;

8) для платників збору, визначених пунктом 9, – вартість нерухомого майна, зазначена в договорі купівлі-продажу такого майна;

9) для платників збору, визначених пунктом 10, – вартість будь-яких послуг стільникового рухомого зв'язку, сплачена споживачами цих послуг оператору, що їх надає, включаючи вартість вхідних та вихідних телефонних дзвінків, абонентську плату, плату (надбавку) за роумінг, суму страхового завдатку, авансу, вартість інших спеціальних послуг, зазначених у рахунку на оплату послуг стільникового рухомого зв'язку.

**Роумінг** – послуга стільникового рухомого зв'язку, яка забезпечує можливість абонентам здійснювати двосторонній зв'язок без подання

будь-якої попередньої заяви або з такою під час переміщення із зони дії одного оператора до іншого як у межах України, так і за її межами.

На обов'язкове державне пенсійне страхування встановлюються **ставки збору у таких розмірах:**

1) для платників збору, визначених пунктами 1 та 2:

32 відсотки від об'єкта оподаткування, крім фактичних витрат на виплату і доставку пенсій, для яких ставка збору встановлена в розмірі 100 відсотків від об'єкта оподаткування.

Для підприємств, установ і організацій, де працюють інваліди, збір на обов'язкове державне пенсійне страхування визначається окремо за ставкою 4 відсотки від об'єкта оподаткування для працюючих інвалідів та за ставкою 32 відсотки від об'єкта оподаткування для інших працівників такого підприємства.

Для підприємств всеукраїнських громадських організацій інвалідів, де кількість інвалідів становить не менше як 50 відсотків загальної чисельності працюючих, збір на обов'язкове державне пенсійне страхування визначається за ставкою 4 відсотки від об'єкта оподаткування для всіх працівників цих підприємств;

2) для платників збору, визначених пунктом 3 та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, визначених пунктом 1 – 32 відсотки від об'єкта оподаткування;

3) для платників збору, визначених пунктами 1, 2 та 3 – 32 відсотки суми винагород, які виплачуються фізичним особам за договорами цивільно-правового характеру;

4) для платників збору, визначених пунктом 4 (крім осіб, що здійснюють операції з купівлі-продажу валют):

1 відсоток від об'єкта оподаткування, якщо сукупний оподатковуваний дохід не перевищує 150 гривень;

2 відсотки від об'єкта оподаткування, якщо сукупний оподатковуваний дохід перевищує 150 гривень;

5) для платників збору, визначених пунктом 4, які мають статус державного службовця або працюють на посадах, робота на яких зараховується до трудового стажу, що дає право на одержання пенсії відповідно до законів України “Про державну службу”, “Про прокуратуру”, “Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів”, “Про наукову і науково-технічну діяльність”, “Про статус народного депутата України”, “Про Національний банк України”, “Про службу в органах місцевого самоврядування”, Митного кодексу України, Положення про помічника-консультанта народного депутата України, затвердженого Постановою Верховної Ради України від 13 жовтня 1995 року №379/95:



- 1 відсоток від об'єкта оподаткування, з сукупного оподаткованого доходу, що не перевищує 150 гривень;
  - 2 відсотки з частини доходу в розмірі від 151 до 250 гривень;
  - 3 відсотки з доходу в розмірі від 251 до 350 гривень;
  - 4 відсотки з доходу в розмірі від 351 до 500 гривень;
  - 5 відсотків з доходу в розмірі понад 501 гривню.
- 6) для платників збору, визначених пунктом 5, — 1 відсоток від об'єкта оподаткування;
- 7) для платників збору, визначених пунктом 6, — 5 відсотків від об'єкта оподаткування;
- 8) для платників збору, визначених пунктом 7, — 3 відсотки;
- 9) для платників збору, визначених пунктом 8, — 1,5 гривні за 1000 шт. сигарет без фільтру та 2,5 гривні за 1000 шт. сигарет з фільтром;
- 10) для платників збору, визначених пунктом 9, — 1 відсоток від об'єкта оподаткування;
- 11) для платників збору, визначених пунктом 10, — 6 відсотків від об'єкта оподаткування.

Збір на державне обов'язкове пенсійне страхування сплачується одночасно з одержанням коштів в установах банків на оплату праці.

У разі недостатності у платників збору коштів на оплату праці й сплату збору в повному обсязі, внески, нараховані на невиплачену частину заробітної плати, перераховують не пізніше ніж через 20 календарних днів із дня закінчення місяця, за який нараховано зарплату.

Порядок сплати пенсійних внесків показано на рисунку 18.1.

За порушення термінів перерахування внесків, приховування або заниження їх сум, а також за інші порушення Пенсійний фонд застосовує фінансові санкції (табл. 18.3).

Таблиця 18.3

## Фінансові санкції згідно із Законом про пенсійне страхування

№ з/п	Порушення	Фінансова санкція
1	2	3
1	Ухилення страхувальників від реєстрації, несвоєчасна реєстрація у територіальних органах Пенсійного фонду	10% суми страхових внесків, що підлягають сплаті за період ухилення від реєстрації (несвоєчасної реєстрації), але не менше ніж 10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (170 грн)

1	2	3
2	Несплата (неперерахування), не-своєчасна сплата (несвоєчасне пере-рахування) страхувальниками стра-хових внесків, у т ч донарахованих страхувальниками або територіаль-ними органами Пенсійного фонду	Штраф залежно від строку затримки платежу у розмірі <ul style="list-style-type: none"> <li>• 10% своєчасно несплачених сум – при затримці сплати на строк до 30 календарних днів включно</li> <li>• 20% своєчасно несплачених сум – при затримці сплати на строк до 90 календарних днів включно,</li> <li>• 50% своєчасно несплачених сум – при затримці сплати більш як на 90 календарних днів</li> </ul>
3	Приховування (заниження) страхувальником сум зарплати (виплат доходу), на які нараховуються внески	100% суми прихованої (заниженої) зарплати (виплат, доходу) При повторному порушенні протягом року – 300% прихованої (заниженої) зарплати (виплат, доходу)
4	Донарахування територіальним органом Пенсійного фонду або страхувальником сум своєчасно необчислених і несплачених внесків	5% донарахованих сум за кожний повний або неповний місяць, за який вони донараховані
5	Несплата, неповна або несвоєчасна сплата авансових платежів за пенсійними внесками	50% сум несплачених або своєчасно не сплачених авансових платежів
6	Неведення в установленому порядку обліку сум зарплати (виплат, доходу), на які нараховуються страхові внески, відсутність первинних документів про обчислення і сплату пенсійних внесків	20 НМДГ (340 грн) При повторному порушенні протягом року – 40 НМДГ (680 грн)
7	Ненадання, несвоєчасне надання, надання не за встановленою формою або надання недостовірних відомостей, які використовуються у системі персоніфікованого обліку та іншої звітності, передбаченій законодавством до територіальних органів Пенсійного фонду	10% суми страхових внесків, які були сплачені або підлягали сплаті за відповідний звітний період, за кожний повний або неповний місяць затримки надання відомостей, звітності, але не менш як на 10 НМДГ (170 грн) При повторному порушенні протягом року – 20% зазначених сум і не менше 20 НМДГ (340 грн)

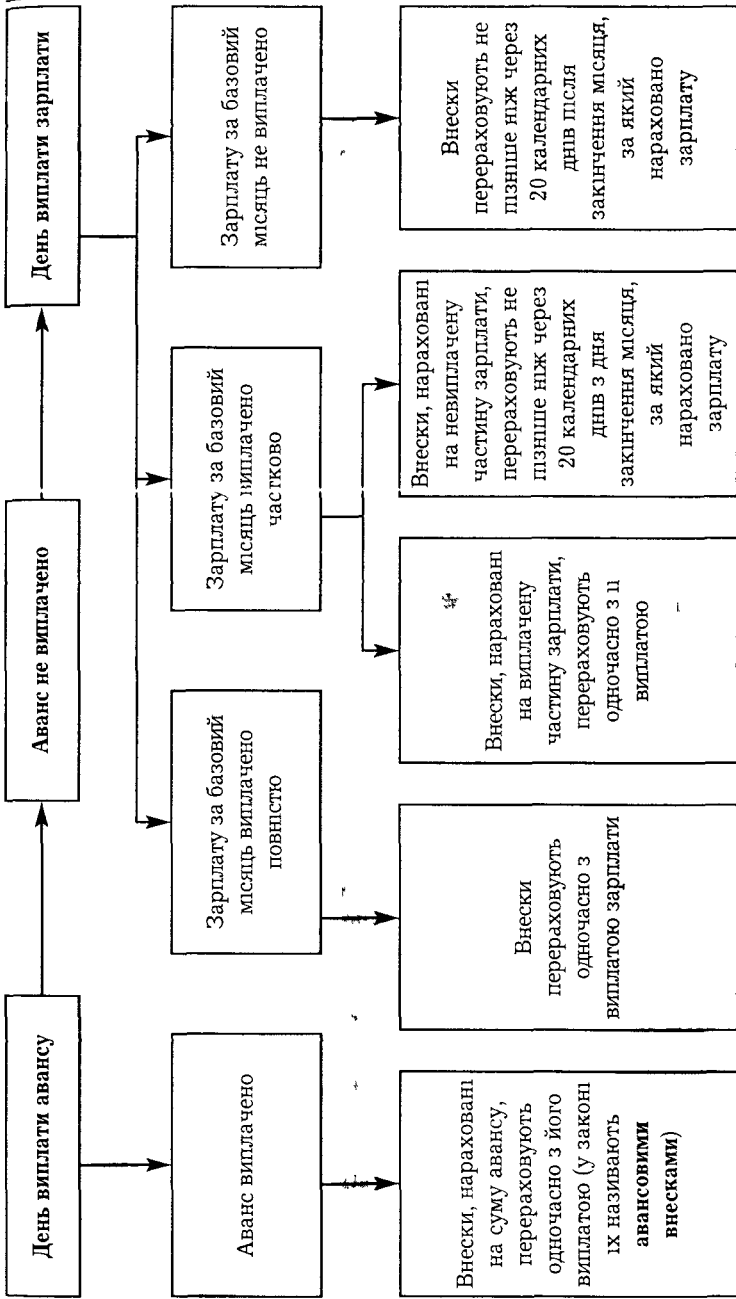


Рис 18.1 Строки сплати внесків

## 18.5. Пенсійна реформа в Україні

Сучасна система соціального страхування найманих працівників побудована на принципах загального обов'язку та безальтернативності. Наповнення бюджетів відповідних страхових фондів відбувається за рахунок як найманих працівників, так і роботодавців.

Ухилення від сплати внесків на соціальне страхування найманих працівників шляхом застосування "тіньової" оплати праці надає роботодавцям можливість зменшити власні витрати. Таким чином, ті наймані працівники, які погоджуються на оплату праці "у конверті", фактично інвестують підприємства, на яких працюють, власними коштами.

Враховуючи таку ситуацію, вчені, політики та практики висловлюють пропозиції щодо зменшення розміру відрахувань на соціальне страхування, що створило б сприятливі умови для розвитку економіки.

Проте є й інший, соціальний, бік проблеми. Так, розмір збору на обов'язкове державне пенсійне страхування для роботодавців становить 32% від фонду оплати праці і є найбільшим у структурі розподілу страхових внесків.

Однак, навіть при цих ставках на пенсійне страхування пенсійна система України, побудована на принципі солідарності поколінь, в сучасних економічних умовах ще не забезпечує в повному обсязі соціальних гарантій, встановлених законодавством України. Середній розмір трудових пенсій на сьогодні становить 51% прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб.

Зростання надходжень до Пенсійного фонду гальмували також такі чинники:

- обрання значною кількістю роботодавців спрощеної системи оподаткування призвело до втрат Фондом значної суми коштів;
- Фонд за рахунок власних коштів компенсує недофінансування з Державного бюджету видатків на невластиві йому соціальні виплати,
- внаслідок заборгованості з виплати заробітної плати Пенсійний фонд недоотримує внески на пенсійне страхування;
- внаслідок виплати частини заробітної плати продуктами виробництва не здійснюються відрахування до Пенсійного фонду.

Навіть за умов розмежування джерел фінансування виплат пенсій (між державним бюджетом і Фондом) та відновлення сплати пенсійних внесків на загальних підставах роботодавцями, які обрали спрощену систему оподаткування — у випадку зменшення ставки внесків роботодавців до Пенсійного фонду його річні втрати становитимуть:

при зменшенні внесків на:

1% — 734 млн грн;

5% — 3668 млн грн;

7% — 5143 млн грн

Отже, зменшення розміру соціальних відрахувань зробило б неможливим не тільки підвищення рівня забезпечення соціальних стандартів, а й дотримання чинних.

Таким чином, перспектива скорочення “соціального податку” може розглядатися виключно за наявності реальної перспективи адекватного наповнення Пенсійного фонду для забезпечення громадян України гідним життям у майбутньому. З цією метою і для об’єктивного визначення розміру майбутніх пенсій працюючим громадянам Пенсійний фонд України проводить комплекс заходів, пов’язаних із впровадженням нової схеми обліку заробітку і стажу, на підставі яких у наступні роки буде призначатися трудова пенсія громадянам нашої країни. Ця нова схема отримала в Указі Президента України та у відповідних постановах Кабінету Міністрів України назву “Персоніфікований облік відомостей у системі загальнообов’язкового державного пенсійного страхування” (надалі використовуватиметься скорочення — персоніфікований облік).

**Персоніфікований облік**, як базова платформа для переведення пенсійної системи на принципи пенсійного страхування, створюється на основі новітніх інформаційних технологій і полягає в збиранні, обробленні, систематизації та зберіганні передбачених законодавством про пенсійне забезпечення відомостей про фізичних осіб, що пов’язані з визначенням права на виплати з Пенсійного фонду та їх розмір за загальнообов’язковим державним пенсійним страхуванням.

На підставі відомостей, поданих роботодавцями і громадянами, які самостійно сплачують страхові внески, в централізованому банку даних Пенсійного фонду України на кожну застраховану особу відкривається електронна персональна облікова картка з постійним страховим номером, який відповідає персональному номеру фізичної особи з Державного реєстру фізичних осіб. У цій картці накопичуватимуться за весь період трудового життя всі дані про заробіток, страхові внески до Пенсійного фонду, а також відомості про стаж роботи з усіх місць роботи та інші відомості, необхідні для правильного призначення пенсії.

Для розрахунків трудових пенсій будуть використовуватися тільки накопичені відомості з електронної персональної облікової картки за відповідний період трудової діяльності застрахованої особи по всіх роботодавцях, які передавали відповідну звітність про працюючого до Пенсійного фонду.

Від запровадження персоніфікованого обліку очікуються такі результати:

- **Для застрахованої особи:** створюються умови гарантованого одержання від Пенсійного фонду на запит об'єктивних довідок з інтегрованими або деталізованими відомостями про розмір заробітку, страхових внесків та стажу в розрізі років й роботодавців, від яких були отримані відомості до персоніфікованого обліку. Така схема поінформованості застрахованих осіб сприятиме реалізації принципу саморегулювання відносин з роботодавцем щодо забезпечення необхідної повноти та достовірності зазначених відомостей протягом конкретних періодів трудових відносин, а не по їх завершенню на етапі оформлення пенсії. Крім того, зменшаться непродуктивні витрати часу застрахованої особи у процесі оформлення документів для призначення пенсії, так як основні відомості будуть надаватися з централізованого банку даних персоніфікованого обліку.
- **Для держави:** запровадження персоніфікованого обліку зумовить можливість поетапного використання комплексу важелів системного впливу на:
  - удосконалення механізму комплексного аналізу і контролю відповідності фінансових та інформаційних потоків від платників страхового збору;
  - посилення платіжної дисципліни роботодавців;
  - збільшення кількості платників та обсягів страхових внесків до Пенсійного фонду;
  - зменшення рівня соціальної напруженості серед пенсіонерів;
  - прискорення інтеграції розрізнених на сьогодні функцій пенсійно системи в єдину систему пенсійного забезпечення;
  - реалізацію моделей прогнозування макроекономічних показників системи пенсійного забезпечення на найближчу та далеку перспективу з урахуванням об'єктивних відомостей про структуру і розмір страхового збору з працюючих нині громадян та про використання застрахованими громадянами пенсійного права на матеріальне забезпечення.

**Повноваження основних учасників персоніфікованого обліку розподілені таким чином:**

- **Роботодавці** в установленому порядку реєструються та передають до відповідного органу Пенсійного фонду щорічні звіти про фізичних осіб, які працюють або працювали у них. При цьому перед формуванням даних про застраховану особу для персоніфікованого обліку роботодавець зобов'язаний перевірити ці дані на відповідність паспортним даним й довідці державної податкової адміністрації.

- **Органи Пенсійного фонду** організують збирання та оброблення первинної звітності про застрахованих осіб для забезпечення функціонування єдиного державного автоматизованого банку відомостей про фізичних осіб і використання його даних для призначення трудових пенсій.
- **Застраховані особи** мають право вимагати від роботодавців повного, достовірного та своєчасного подання до уповноваженого органу Пенсійного фонду відомостей стосовно персоніфікованого обліку, а також ознайомлюватися з інформацією, що внесена до персоніфікованого обліку.
- **Співпраця Пенсійного фонду щодо розбудови персоніфікованого обліку** з Державною податковою адміністрацією, Спілкою роботодавців та підприємців, Федерацією професійних спілок України та з Державними адміністраціями Президента України в регіонах регламентується відповідно укладеними угодами.

Щорічно, у першому кварталі року, що йде за звітним, роботодавці подають до місцевого органу Пенсійного фонду звіт на кожну застраховану особу, де вносяться такі основні відомості за звітний період:

- номер персональної облікової картки застрахованої особи (згідно з даними ДПА);
- сума нарахованого заробітку (доходу);
- сума заробітку, що враховується для розрахунку пенсії;
- сума лікарняних;
- сума страхових внесків із заробітку;
- розмір загального та спеціального стажу;
- підстави та параметри спеціального стажу за звітний період.

Автоматизована система персоніфікованого обліку відомостей про застрахованих осіб працюватиме таким чином:

- Індивідуальні відомості про застраховану особу, після відповідного контролю передаються через телекомунікаційну мережу до централізованого державного банку даних Інформаційного центру персоніфікованого обліку.
- У державному банку даних персоніфікованого обліку зазначені індивідуальні відомості від усіх роботодавців включно і відомості від роботодавців про випадки трудової міграції та сумісництва, акумулюються і зберігаються у захищених електронних базах протягом усього життя та 75 років після смерті застрахованої особи в архіві персоніфікованого обліку у персональній обліковій картці застрахованої особи, де крім того є необхідні анкетні дані особи за даними Державної податкової адміністрації.

- З моменту подання заяви застрахованої особи на призначення пенсії в обліковій картці накопичуються відомості про результати розрахунку (перерахунку) пенсії та її розмір, а також дані про інші соціальні послуги.
- У відповідності з установленим регламентом Інформаційний центр персоніфікованого обліку надає довідки застрахованим особам, формує інтегровані аналітичні звіти з проблематики персоніфікованого обліку.
- З урахуванням усього вищезазначеного впроваджувана система забезпечуватиме достовірність даних про трудовий стаж і заробітну плату, на підставі яких обчислюється розмір пенсії залежно від трудового стажу і заробітку, посилюватиме особисту зацікавленість працівників у своєчасному і повному перерахуванні страхових внесків роботодавцями до Пенсійного фонду України.

Згідно із Законом України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” *система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів:*

**Перший рівень** — солідарна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах солідарності і субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду.

**Другий рівень** — накопичувальна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат.

**Третій рівень** — система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об’єднань у формуванні пенсійних накопичень із метою отримання громадянами пенсійних виплат.

Перший та другий рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему загальнообов’язкового державного пенсійного страхування.

Другий та третій рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему накопичувального пенсійного забезпечення.

За рахунок коштів Пенсійного фонду в солідарній системі призначаються такі пенсійні виплати:

- 1) пенсія за віком;
- 2) пенсія по інвалідності внаслідок загального захворювання (у тому числі каліцтва, не пов’язаного з роботою, інвалідності з дитинства);
- 3) пенсія у зв’язку з втратою годувальника.



За рахунок коштів Накопичувального фонду, що обліковуються на накопичувальних пенсійних рахунках, здійснюються такі пенсійні виплати:

- 1) довічна пенсія з установленим періодом;
- 2) довічна обумовлена пенсія;
- 3) довічна пенсія подружжя;
- 4) одноразова виплата.

**Довічна пенсія** з коштів Накопичувального пенсійного фонду — пенсійна виплата, сума якої визначається в договорі страхування довічної пенсії та сплачується у визначеному законом порядку застрахованій особі після досягнення нею пенсійного віку або членам її сім'ї чи спадкоємцям у випадках, передбачених законодавством України.

Особі, яка має одночасно право на різні види пенсії (за віком, по інвалідності, у зв'язку з втратою годувальника), призначається один із цих видів пенсії за її вибором.

Новим законодавством України передбачено, що особа, яка подає заяву на оформлення пенсії, може зробити вибір з двох варіантів обчислення своєї пенсії.

**За першим варіантом** розмір пенсії за віком ( $\Pi$ ) визначається як добуток суми заробітної плати застрахованої особи ( $Z_n$ ) і коефіцієнта страхового стажу ( $K_c$ ):

$$\Pi = Z_n \times K_c.$$

Дамо визначення цим показникам. Спочатку розглянемо, як враховується заробітна плата (дохід) застрахованої особи. Передбачається, що до 1 липня 2000 року буде враховуватися заробіток (дохід) за будь-які 60 календарних місяців страхового стажу підряд перед зверненням за пенсією, незалежно від перерв у роботі. Після 1 липня 2000 року заробіток буде враховуватися за даними, що містяться у системі персоналізованого обліку Пенсійного фонду України, за весь період страхового стажу, але не менш, ніж за 36 календарних місяців до моменту звернення за пенсією.

Як визначатиметься розмір заробітку (доходу)? Процедура визначення цього показника є непростю. Спочатку має бути визначений індивідуальний коефіцієнт заробітку — це відношення щомісячного заробітку застрахованої особи до середньої заробітної плати в Україні.

$$K_z = Z_a : Z_c,$$

де  $K_z$  — коефіцієнт заробітної плати (доходу) застрахованої особи;  
 $Z_a$  — сума заробітної плати (доходу) застрахованої особи, з якої сплачено страхові внески та яка враховується для обчислення пенсії за місяць, за який розраховується коефіцієнт заробітної плати (доходу);

$Z_c$  – середня заробітна плата працівників, зайнятих у галузях економіки України, за місяць, за який розраховується коефіцієнт заробітної плати (доходу).

Індивідуальні коефіцієнти заробітку підсумовуються за всі місяці страхового стажу, і ця сума ділиться на кількість врахованих місяців заробітку.

**Розглянемо умовний приклад.** Особа виходить на пенсію з 1 січня 2005 року, а закон набуває чинності з 1 січня 2004 року. Припустимо, що заробіток застрахованої особи 1000 грн на місяць. Їй буде вигідно враховувати для пенсії заробіток з 1 липня 2000 року (термін запровадження персоніфікованого обліку) по 31 грудня 2004 року або за 54 календарні місяці.

Тепер нам необхідні дані про середньомісячну заробітну плату в Україні. За інформацією Держкомстату України, у липні 2000 р. вона становила 238 грн, серпні – 247, вересні – 249, жовтні – 254, листопаді – 258 і грудні 2000 р. – 296 грн. Потім потрібно визначити індивідуальний коефіцієнт заробітку шляхом ділення індивідуального заробітку працівника за липень (у нашому прикладі це 1000 грн) на середньомісячну заробітну плату в Україні за той же місяць 2000 року (238 грн). Після виконання арифметичних дій ми отримуємо індивідуальний коефіцієнт за липень:

$$K_{z.l} = \frac{1000}{238} = 4,20.$$

За все півріччя 2000 р. сума коефіцієнтів становить 23,46 або в середньому за місяць – 3,91 (23,46 : 6). За таким самим принципом розраховується індивідуальний коефіцієнт за всі 54 місяці. За нашими припущеннями (з урахуванням прогнозних показників на кожний місяць 2003 та 2004 років), середньомісячний індивідуальний коефіцієнт заробітку становитиме 2,93.

Тепер необхідно визначити заробітну плату (дохід) застрахованої особи для обчислення пенсії ( $Z_n$ ) шляхом множення індивідуального коефіцієнта заробітку ( $K_z$ ) на середню заробітну плату в Україні ( $Z_c$ ), що встановлена у році, який передує року звернення за призначенням пенсії:

$$Z_n = K_z \times Z_c,$$

де  $Z_n$  – заробітна плата (дохід) застрахованої особи для обчислення пенсії, у гривнях;

$Z_c$  – середня заробітна плата працівників, зайнятих у галузях економіки України, за календарний рік, що передує року звернення за призначенням пенсії;

$K_3$  — індивідуальний коефіцієнт заробітку, який розраховується за формулою:

$$K_3 = \frac{C_{\kappa}}{K},$$

де  $C_{\kappa}$  — сума коефіцієнтів заробітної плати (доходу) за кожний місяць ( $K_{3_1} + K_{3_2} + K_{3_3} + \dots + K_{3_n}$ );

$K$  — кількість місяців страхового стажу, за які розраховано коефіцієнти заробітної плати (доходу) застрахованої особи.

За нашим припущенням, особа виходить на пенсію з 1 січня 2005 року, отже, беремо середньомісячну заробітну плату за 2004 рік, яка, за прогнозом, становитиме 420 грн. У разі відсутності на момент призначення пенсії даних про розмір середньої заробітної плати в Україні за попередній рік для визначення заробітку (доходу) враховується наявна середня заробітна плата за місяці попереднього року з наступним перерахунком після отримання відповідних статистичних даних. Помноживши цю величину на індивідуальний коефіцієнт заробітку (2,93), одержимо 1230,60 грн — заробітну плату застрахованої особи для обчислення пенсії:

$$Z_n = 2,93 \times 420 = 1230,60 \text{ (грн)}.$$

Після цих розрахунків можна обчислити розмір пенсії шляхом множення суми заробітку для обчислення пенсії (у нашому прикладі це 1230,6 грн), на коефіцієнт страхового стажу.

Вказаний коефіцієнт визначається із заокругленням до п'яти знаків після коми за формулою:

$$K_c = \frac{C_{\mu} \times B_c}{100 \times 12},$$

де  $K_c$  — коефіцієнт страхового стажу;

$C_{\mu}$  — сума місяців страхового стажу;

$B_c$  — величина оцінки одного року страхового стажу (у відсотках).

За період участі тільки в солідарній системі величина оцінки одного року страхового стажу дорівнює 1%, а за період участі в солідарній і накопичувальній системах пенсійного страхування — 0,8%.

Отже, для осіб передпенсійного віку законом визначено цей показник — він дорівнює 1 відсотку заробітку для обчислення пенсії за один рік страхового стажу. Якщо застрахована особа має 35 років трудового (страхового) стажу, то пенсія дорівнюватиме 430 грн 71 коп:

$$K_c = \frac{35 \times 12 \times 1}{100 \times 12} = 0,35,$$

$$P = 1230,6 \times 0,35 = 430,71 \text{ (грн)}.$$

**Застрахована особа за своїм бажанням може вибрати другий варіант визначення пенсії.** Він передбачає двоскладову формулу визначення. Перша частина загального розміру пенсії визначається за принципом набутих у чинній системі прав з урахуванням діючих обмежень. Це означає, що за період трудового стажу до запровадження нового законодавства з пенсійного страхування працюючі особи мають право на пенсію за нині чинним Законом “Про пенсійне забезпечення”. Так, наприклад, особа жіночої статі за наявності 20 років трудового стажу має право на пенсію у розмірі 55% індивідуального заробітку із застосуванням діючих обмежень на максимальний розмір пенсії (зараз це 141,9 грн для осіб, що працювали в нормальних умовах). При наявності меншого стажу роботи пенсія пропорційно знижується. Так само розраховується пенсія для осіб чоловічої статі, але при стажі 25 років розмір пенсії дорівнює 55% заробітку.

Друга частина пенсії визначається за формулою першого варіанту — за страховий стаж роботи у новій пенсійній системі після набуття чинності новим законом.

**Розглянемо невеликий приклад.** Наша особа з 35-річним стажем у чинних умовах працювала 34 роки, а в нових умовах — один рік. Оскільки заробітна плата у неї була порівняно високою, їй повинна призначатися максимальна пенсія за чинними умовами, тобто 141,9 грн, а за новими умовами — 1 відсоток заробітку без обмеження розміру пенсії, або 10 грн, які додаються до 141,9 грн (проіндексованих відповідним чином). Як бачимо, розмір пенсії за другим варіантом у нашому прикладі є значно нижчим, ніж за першим варіантом. Але так буває не завжди. У деяких випадках другий варіант може виявитися більш пріоритетним.

Таким чином, розмір пенсії за віком залежить від заробітку, з якого сплачені страхові внески, та тривалості страхового стажу, упродовж якого сплачувалися страхові внески. Окрім цього, зазначимо, що за новим законодавством пенсія не обмежується, а мінімальний розмір пенсії за віком за наявності у чоловіків 25, а у жінок — 20 років страхового стажу встановлюється в розмірі 20 відсотків середньої заробітної плати працівників, зайнятих у галузях економіки України, за попередній рік, яка визначається спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у галузі статистики.

За наявності страхового стажу меншої тривалості пенсія за віком встановлюється в розмірі, пропорційному наявному страховому стажу, виходячи з мінімального розміру пенсії за віком.

## 18.6. Механізм визначення суми витрат на соціальні заходи

Витрати підприємства на соціальні заходи виникають у результаті нарахувань сум залежно від розміру фактичних витрат на оплату праці та ставки зборів чи страхового тарифу. Нараховані суми формують собівартість продукції (товарів, робіт, послуг) і валові витрати та повертаються підприємству з коштами, одержаними від покупців за реалізовану продукцію.

Розмір обов'язкових платежів на соціальні заходи визначають за формулами:

$$\begin{aligned} ПФ &= \frac{ОП \times 32\%}{100\%}; & ФВБ &= \frac{ОП \times 1,9\%}{100\%}; \\ ФВП &= \frac{ОП \times 2,9\%}{100\%}; & ФНВ &= \frac{ОП \times СТ}{100\%}, \end{aligned}$$

де ОП – витрати на оплату праці;

ПФ – розмір платежів на загальнообов'язкове державне страхування до Пенсійного фонду;

ФВП – розмір платежів на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до фонду із тимчасової втрати працездатності;

ФВБ – розмір платежів на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття;

ФНВ – розмір платежів на загальнообов'язкове державне страхування від нещасного випадку на виробництві;

СТ – страховий тариф на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві.

Законодавством України встановлено максимальну величину фактичних витрат на оплату праці найманих працівників, з яких справляються страхові внески (збори) до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань та Пенсійного фонду, в розмірі 2660 гривень на місяць у розрахунку на кожну фізичну особу – платника внесків (зборів).

За підсумками року для кожної фізичної особи – платника внесків (зборів) проводиться перерахунок страхових внесків (зборів).

Розмір максимальної величини фактичних витрат на оплату праці найманих працівників, з яких справляються страхові внески (збори) до соціальних фондів, переглядаються за пропозицією Міністерства праці та соціальної політики з 1 березня кожного року в міру зростання середнього рівня заробітної плати у галузях економіки за рік порівняно з попереднім роком.

Таблиця 18.4 Нарахування на заробітну плату й інші виплати фізичним особам

Вид нарахувань	Платники	Об'єкт оподаткування	Ставки
1	2	3	4
Збір до Пенсійного фонду	Роботодавці • суб'єкти підприємницької діяльності незалежно від форм власності та їх об'єднання, • бюджетні, громадські й інші установи та організації, об'єднання громад та інших юридичних осіб, • фізичні особи, які використовують працю найманих працівників	а) фактичні витрати на оплату праці найманих працівників, що задовольняють такі умови • є частиною основної і додаткової заробітної плати, заохочувальною або компенсаційною виплатою (у тому числі натуральній формі), виплати не відносяться до тих, що не враховуються при визначенні бази нарахування страхових внесків, • не перевищують 2660 грн на одного працівника на місяць, б) винагороди, що виплачуються громадянам за виконання роботи (послуг) за договорами цивільно-правового характеру, у розмірах, що не перевищують 2660 грн	На заробіток інвалідів – 4%, на заробіток інших працівників – 32%
Збір до Пенсійного фонду	Роботодавці • суб'єкти підприємницької діяльності незалежно від форм власності та їх об'єднання, • бюджетні, громадські й інші установи та організації, об'єднання громад та інших юридичних осіб, • фізичні особи, які використовують працю найманих працівників	а) фактичні витрати на оплату праці найманих працівників, що задовольняють такі умови • є частиною основної і додаткової заробітної плати, заохочувальною або компенсаційною виплатою (у тому числі натуральній формі), виплати не відносяться до тих, що не враховуються при визначенні бази нарахування страхових внесків, • не перевищують 2660 грн на одного працівника на місяць, б) винагороди, що виплачуються громадянам за виконання роботи (послуг) за договорами цивільно-правового характеру, у розмірах, що не перевищують 2660 грн	На заробіток інвалідів – 0,7%, на заробіток інших працівників – 2,9%
Збір до Пенсійного фонду	Роботодавці • суб'єкти підприємницької діяльності незалежно від форм власності та їх об'єднання, • бюджетні, громадські й інші установи та організації, об'єднання громад та інших юридичних осіб, • фізичні особи, які використовують працю найманих працівників	а) фактичні витрати на оплату праці найманих працівників, що задовольняють такі умови • є частиною основної і додаткової заробітної плати, заохочувальною або компенсаційною виплатою (у тому числі натуральній формі), виплати не відносяться до тих, що не враховуються при визначенні бази нарахування страхових внесків, • не перевищують 2660 грн на одного працівника на місяць, б) винагороди, що виплачуються громадянам за виконання роботи (послуг) за договорами цивільно-правового характеру, у розмірах, що не перевищують 2660 грн	На заробіток інвалідів – 0,5%

Економіка підприємства

Тема 18 Витрати підприємства на соціальні заходи

Вид нарахувань	Платники	Об'єкт оподаткування	Ставки
1	2	3	4
Внески до Фонду страхування на випадок тимчасової втрати працездатності	Підприємства й організації УТОР і УТОС Інші роботодавці	Фактичні витрати на оплату праці найманих працівників, що задовольняють такі умови • є частиною основної і додаткової заробітної плати, заохочувальною або компенсаційною виплатою (у тому числі натуральній формі) • підлягають обкладенню прибутковим і датком, • не перевищують 2660 грн на одного працівника на місяць	Не сплачують
Внески до Фонду страхування на випадок безробіття	Підприємства й організації УТОР і УТОС Інші роботодавці	Фактичні витрати на оплату праці найманих працівників, що задовольняють такі умови • є частиною основної і додаткової заробітної плати, заохочувальною або компенсаційною виплатою (у тому числі натуральній формі) • підлягають обкладенню прибутковим і датком, • не перевищують 2660 грн на одного працівника на місяць	На заробіток інвалідів – 0,7%, на заробіток інших працівників – 2,9%
Внески до Фонду страхування на випадок безробіття	Підприємства й організації УТОР і УТОС Інші роботодавці	Фактичні витрати на оплату праці найманих працівників, що задовольняють такі умови • є частиною основної і додаткової заробітної плати, заохочувальною або компенсаційною виплатою (у тому числі натуральній формі) • підлягають обкладенню прибутковим і датком, • не перевищують 2660 грн на одного працівника на місяць	На заробіток інвалідів – 1,9%
Внески до Фонду страхування на випадок безробіття	Підприємства й організації УТОР і УТОС Інші роботодавці	Фактичні витрати на оплату праці найманих працівників, що задовольняють такі умови • є частиною основної і додаткової заробітної плати, заохочувальною або компенсаційною виплатою (у тому числі натуральній формі) • підлягають обкладенню прибутковим і датком, • не перевищують 2660 грн на одного працівника на місяць	Від 0,2 до 13,8% (залежно від класу професійного ризику)

Продовження таблиці 18.4

Зведені дані про нарахування на заробітну плату та інші виплати фізичним особам підприємства наведено в таблиці 18.4.

Крім нарахувань на оплату праці, що здійснюються підприємствами для визначення суми внесків до фондів соціального страхування, проводиться також і утримання соціальних внесків і пенсійного збору при виплаті заробітної плати та інших виплат фізичним особам. Узагальнюючі показники таких утримань показано в таблиці 18.5.

Отже, якщо витрати на оплату праці підприємства, що займається виробництвом молочних продуктів, за місяць визначені у сумі 10509 грн, то витрати на соціальні заходи становлять:

Загальнообов'язкове державне страхування до Пенсійного фонду:

$$ПФ = \frac{10509 \times 32\%}{100\%} = 3362,88 \text{ грн.}$$

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування до Фонду із тимчасової втрати працездатності:

$$ФВП = \frac{10509 \times 2,9\%}{100\%} = 304,76 \text{ грн.}$$

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття:

$$ФВБ = \frac{10509 \times 1,9\%}{100\%} = 199,67 \text{ грн.}$$

Загальнообов'язкове державне страхування від нещасного випадку на виробництві:

$$ФНВ = \frac{10509 \times 1,28\%}{100\%} = 134,52 \text{ грн.}$$

Загальна сума витрат підприємства на соціальні заходи становитиме:

$$3362,88 + 304,76 + 199,67 + 134,52 = 4001,83 \text{ грн.}$$

Практичний розрахунок обчислення витрат підприємства на соціальні заходи наведено також у таблиці 18.6.

За розрахунком, наведеним в таблиці, витрати підприємства на соціальні заходи становлять:

До Пенсійного фонду – 3265,90 грн (190,70 + 3075,20).

До Фонду із тимчасової втрати працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням – 236,30 грн (34,75 + 201,55).

До Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття – 164,80 грн (32,75 + 132,05).

Таблиця 18.5

## Утримання із заробітної плати та інших виплат фізичним особам до соціальних фондів

Вид утримань	Платники	Об'єкт оподаткування	Ставки
Збір до Пенсійного фонду	Фізичні особи, які працюють на умовах трудового договору (контракту)	Сукупний оподатковуваний дохід за місяць, що не перевищує 2660 грн	1% (коли дохід менший або дорівнює 150 грн),
	Фізичні особи, які виконують роботи (послуги) згідно з цивільно-правовими договорами		2% (коли дохід більший за 150 грн)
	Члени творчих спілок, творчі працівники, які не є членами творчих спілок, тощо		
Внески до Фонду страхування на випадок тимчасової втрати працездатності	Наймані працівники: • інваліди, які працюють на підприємствах і в організаціях товариств УТОГ й УТОС;	Сума оплати праці, що задовольняє всі наступні умови: • є частиною основної і додаткової заробітної плати, заохочувальною або компенсаційною виплатою (у т. ч. в натуральній формі); • підлягає обкладенню прибутковим податком; • не перевищує 2660 грн	0,25%
	• інші		0,5%
Внески до Фонду страхування на випадок безробіття	Наймані працівники: • інваліди та пенсіонери;		Не сплачують
	• іноземці та особи без громадянства, які тимчасово працюють за наймом в Україні;		Не сплачують
	• інші		0,5%

До Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності – 72,97 грн.

Загальна сума витрат становитиме:

$$3265,90 + 236,30 + 164,80 + 72,97 = 3739,97 \text{ грн.}$$

Визначені кошти на соціальні заходи підприємство перераховує в спеціальні державні фонди для виплати пенсій та допомоги з тимчасової непрацездатності, з нагоди народження дитини та догляду за нею, на випадок безробіття та сприяння у працевлаштуванні тощо.



## Приклад обчислення суми витрат підприємства на соціальні заходи, грн

№ з/п	Прізвище та ініціали	Сума нарахованого зарплатку	Сума зарплатку, на яку нараховуються страхові внески (збір)	Сума страхових внесків (збору)				до Пенсійного фонду за рахунок доходу працівників та осіб, які виконують роботи (надають послуги) — 1% — якщо дохід менше або дорівнює 150 грн, 2% — якщо дохід вищий за 150 грн.	
				до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття з доходу	до Фонду соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності з доходу	до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань з доходу	до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань з доходу		
1	Іващенко І І	150	150	0,75	2,85	0,75	4,35	1,57	48,00
2	Петренко П П	1800	1800	9,00	34,20	9,00	52,20	18,90	576,00
3	Михайленко А Р	2200	2200	11,00	41,80	11,00	63,80	23,10	704,00
4	Сидоренко С С	2400	2400	12,00	45,60	12,00	69,60	25,20	768,00
5	Степаненко С О *	400	400	х	7,60	2,00	11,60	4,20	128,00
6	Титаренко Т Т **	3000	2660	х	х	х	х	х	851,20
<b>Усього</b>		<b>9950</b>	<b>9610</b>	<b>32,75</b>	<b>132,05</b>	<b>34,75</b>	<b>201,55</b>	<b>72,97</b>	<b>3075,20</b>

\* Найманий працівник — пенсіонер, який не підлягає загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню на випадок безробіття

\*\* Виконує роботи (послуги) згідно з цивільно-правовими договорами і не бере учасч у загальнообов'язковому державному соціальному страхуванні у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням, загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню на випадок безробіття, загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню на випадок захворювання, які спричинили втрату працездатності

**ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

1. Сутність витрат підприємства на соціальні заходи.
2. Джерела формування коштів загальнообов'язкового державного соціального страхування.
3. Завдання страхування від нещасного випадку на виробництві.
4. Розміри страхових внесків з страхування від нещасного випадку на виробництві.
5. Об'єкти оподаткування, платники та ставки збору на обов'язкове державне пенсійне страхування.
6. Значення пенсійної реформи в Україні.
7. Персоніфікований облік відомостей у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.
8. Система пенсійного забезпечення в Україні.
9. Вплив витрат підприємства на соціальні заходи на формування собівартості та ціни продукції (товарів, робіт, послуг).
10. Порядок сплати пенсійних внесків.
11. Фінансові санкції, що встановлені чинним законодавством про пенсійне страхування.

**ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ****ТЕСТИ ДО ТЕМИ 18**

**Тест 1.** За рахунок коштів Фонду державного соціального страхування на випадок безробіття забезпечується:

- а) допомога з безробіття, у тому числі одноразова її виплата для організації безробітним підприємницької діяльності,
- б) страхові внески страхувальників – роботодавців та застрахованих осіб,
- в) асигнування державного бюджету,
- г) суми фінансових санкцій, застосованих до підприємств.

**Тест 2.** Завданнями страхування від нещасного випадку є:

- а) проведення профілактичних заходів, спрямованих на усунення шкідливих і небезпечних виробничих факторів, запобігання нещасним випадкам на виробництві, професійним захворюванням та іншим випадкам загрози здоров'ю застрахованих, викликаних умовами праці;  
забезпечення правових, організаційних та фінансових основ загальнообов'язкового страхування громадян на випадок тимчасової втрати працездатності;

- в) надання матеріальної допомоги на санаторно-курортне лікування та оздоровлення застрахованим особам;
- г) формування державного бюджету.

**Тест 3. Розміри внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття для роботодавців:**

- а) 2,9 відсотка суми фактичних витрат на оплату праці найманих працівників;
- б) 1,9 відсотка суми фактичних витрат на оплату праці найманих працівників;
- в) 1,25 відсотка суми фактично отриманого прибутку;
- г) 0,5 відсотка суми фактичного доходу найманих працівників;

**Тест 4. Довічна пенсія — це:**

- а) пенсійна виплата, сума якої визначається в договорі страхування довічної пенсії та сплачується у визначеному законом порядку застрахованій особі після досягнення нею пенсійного віку;
- б) пенсія по інвалідності внаслідок загального захворювання;
- в) пенсія у зв'язку з втратою годувальника;
- г) пенсія за віком.

**Тест 5. Згідно з класифікацією галузей економіки та видів робіт за професійним ризиком виробництва існує така кількість класів:**

- а) 20;
- б) 44;
- в) 67;
- г) 15.

## ЗАДАЧІ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗКУ

### Задача 1.

Годинна тарифна ставка працівника — 2,45 грн, норма виробітку деталей за 1 годину — 5, працівник виготовив 800 деталей при нормі 750 деталей. Визначити розмір заробітної плати працівника за прямою відрядною розцінкою; відпрацьований час; рівень виконання норми виробітку; розмір перерахованих коштів до кожного із соціальних фондів (підприємство належить до 15 класу).

### Задача 2.

Розрахувати загальний заробіток робітника та суму, що перераховується до соціальних фондів, якщо праця робітника оплачується за відрядно-прогресивною системою (тільки за виконання основних робіт у розрахунку на місяць), якщо він відпрацював 22 роб. дні по 8 годин, виконав обсяг робіт за приведеними в таблиці нормами і розцінками.

Перші два види робіт є основними, останні два — допоміжними. За перевиконання норм на основній роботі розцінки за перевиконану частину основних робіт подвоюються.

Вид робіт	Кількість	Норма часу, нормо-год.	Розцінка, грн
1 Виготовлення деталей М-12	124 шт.	0,67	0,54
2 Складання приладу	46 шт.	2,742	0,52
3. Монтаж устаткування	10 компл.	1,10	0,80
4 Зварювальні роботи	36 пог м	0,26	0,19

### Задача 3.

Визначити загальну суму витрат підприємства, пов'язану з відрухуваннями на соціальні заходи, якщо витрати підприємства на оплату праці працівників становлять 100 тис грн (підприємство належить до 7 класу).

### Задача 4.

У зв'язку з ліквідацією підприємства 15 класу (25 жовтня поточного року) працівнику Іванову І. В. за основним місцем роботи належить до виплати:

- заробіток за дні роботи у жовтні — 580 грн;
- вихідна допомога у розмірі середньомісячного заробітку — 774 грн;
- грошова компенсація за невикористану відпустку — 532 грн.

Визначити суму відрухувань до соціальних фондів

### Задача 5.

Розрахувати структуру витрат підприємства "Аміна" в третьому кварталі поточного року (підприємство належить до 6 класу), якщо.

1) витрати, не підтверджені відповідними розрахунками, платіжними або іншими документами — 4270 грн;

2) витрати на забезпечення працівників спец. взуттям та одягом, що встановлюється Кабінетом Міністрів України — 1240 грн;

3) витрати для проведення конструкторських робіт щодо ведення господарської діяльності — 14240 грн;

4) витрати на придбання ліцензій щодо ведення господарської діяльності — 5240 грн;

5) витрати на відрядження фізичних осіб — 5120 грн;

6) витрати на оплату праці фізичних осіб — 176240 грн;

7) добровільні внески до пенсійного рахунка працівників у межах пенсійних планів — 13120 грн;

8) амортизаційні відрухування — 15720 грн.

# ТЕМА 19 ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ Й ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ

- ПЛАН**
- 19.1. Характеристика фінансової діяльності підприємства
  - 19.2. Сутність і формування прибутку
  - 19.3. Планування прибутковості підприємства
  - 19.4. Ефективність діяльності підприємства

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

✓ Валовий дохід	✓ Прибуток
✓ Валовий прибуток	✓ Прибуток від операційної діяльності
✓ Валові витрати	✓ Прибуток від звичайної діяльності
✓ Внутрішнє фінансування	✓ Рентабельність
✓ Ефект	✓ Сума амортизаційних відрахувань
✓ Ефективність виробництва	✓ Точка беззбитковості
✓ Ефективність підприємства	✓ Фінансування
✓ Збиток від звичайної діяльності	✓ Чистий дохід
✓ Зовнішнє фінансування	✓ Чистий прибуток
✓ Кредит	
✓ Обліковий прибуток	
✓ Податковий прибуток	

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 28.12.1999 р. №334/94-ВР.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 “Баланс”, затверджене Міністерством фінансів України від 31 березня 1999 р. №87.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”, затверджене Міністерством фінансів України від 31 березня 1999 р. №87.
4. Наказ Державного комітету статистики України про затвердження форми державної статистичної звітності №1-Б термінову (місячну) “Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість” та інструкції щодо її заповнення від 20 серпня 1998 року №290.

## 19.1. Характеристика фінансової діяльності підприємства

При функціонуванні підприємства відбувається безперервний кругообіг коштів, який здійснюється у вигляді витрат ресурсів і одержання доходів, їх розподілу й використання. При цьому визначаються джерела коштів, напрямки та форми фінансування, оптимізується структура капіталу, проводяться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції, державними органами (сплата податків), персоналом підприємства тощо. Усі ці грошові відносини становлять **зміст фінансової діяльності** підприємства, в основу якої покладено належне забезпечення фінансування суб'єкта підприємницької діяльності.

**Фінансування** — це залучення необхідних коштів для покриття потреби підприємства в основному і оборотному капіталі.

**Основні завдання фінансової діяльності:**

- вибір оптимальних форм фінансування структури капіталу і напрямків його використання;
- збалансування за часом надходження і витрачання платіжних засобів;
- підтримання належної ліквідності активів та своєчасність розрахунків із партнерами і державою.

Відповідно до джерел коштів фінансування поділяється на внутрішнє та зовнішнє. **Внутрішнє фінансування** здійснюється за рахунок коштів, одержаних від діяльності самого підприємства: прибуток, амортизаційні відрахування, виручка від продажу чи здавання в оренду майна. **Зовнішнє фінансування** використовує кошти, не пов'язані з діяльністю підприємства: внески власників у статутний капітал (безпосередньо або у формі купівлі акцій), кредит, зобов'язання боржників, державні субсидії тощо.

Розрізняють також **фінансування за рахунок власних і залучених коштів**. До залучених коштів належать ті, які треба повертати, тобто:

- банківські кредити;
- позики інших підприємств;
- кошти від випуску векселів та інших боргових зобов'язань;
- кошти від емісії та реалізації цінних паперів, які належать підприємству,
- іноземні інвестиції.

Решта коштів виступає як власний капітал. При цьому кожне підприємство повинне забезпечувати оптимальне співвідношення власного й залученого капіталу.

Однією із форм фінансування є **кредит**, тобто платне надання підприємству грошових коштів або інших цінностей у борг на певний час.

Залучення кредитів розширює фінансові можливості підприємства, але одночасно створює ризик, пов'язаний із необхідністю повернення боргів у майбутньому і сплати відсотків за користування позиченими коштами.

## 19.2. Сутність і формування прибутку

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток.

**Прибуток** – це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства.

Залежно від формування та розподілу розрізняють декілька видів прибутку:

- валовий;
- від операційної діяльності;
- від звичайної діяльності до оподаткування;
- від звичайної діяльності;
- чистий.

Згідно з П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” **прибуток** – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а **збиток** – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

**Валовий прибуток (збиток)** розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (рис. 19.1).

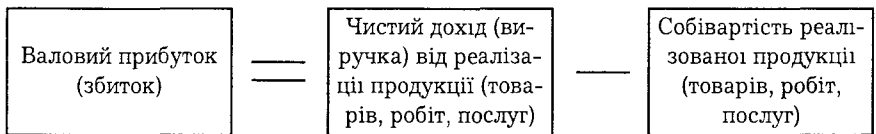


Рис. 19.1. Розрахунок валового прибутку (збитку)

**Чистий дохід** (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування із доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо.

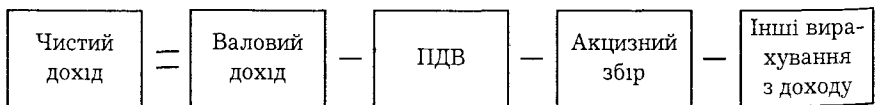


Рис. 19.2. Формування чистого доходу (виручки) підприємства

**Прибуток (збиток) від операційної діяльності** визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат (рис. 19.3).

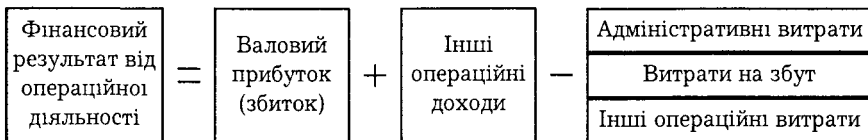


Рис. 19.3. Розрахунок фінансового результату від операційної діяльності

**Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування** визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків) (рис. 19-4).

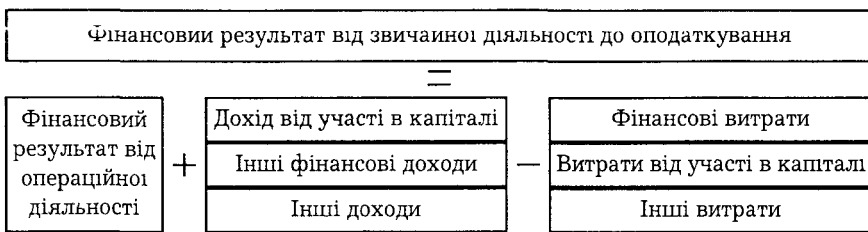


Рис. 19.4. Розрахунок фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування

**Прибуток від звичайної діяльності** визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку. **Збиток від звичайної діяльності** дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування та сумі податків на прибуток (рис. 19.5).

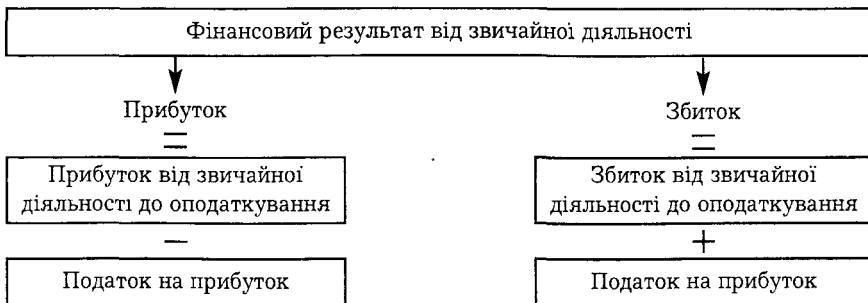


Рис. 19.5. Розрахунок фінансового результату від звичайної діяльності



**Чистий прибуток (збиток)** розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків із надзвичайного прибутку (рис 19 6)

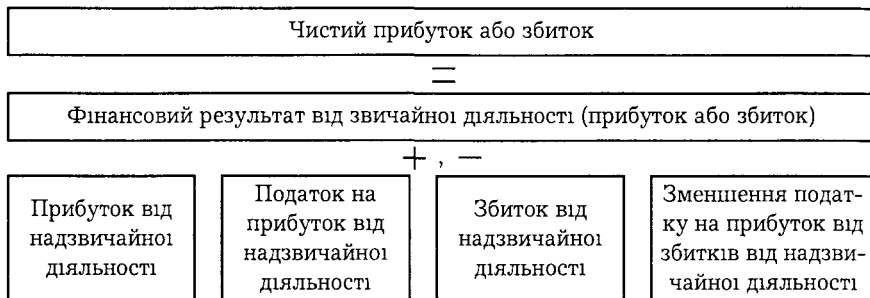


Рис 19 6 Розрахунок чистого прибутку (збитку)

Значну питому вагу у складі чистого прибутку підприємства займає чистий прибуток від основної (статутної) діяльності (рис 19 7)

П(С)БО 17 “Податок на прибуток” введено нові терміни обліковий прибуток (збиток) та податковий прибуток (збиток)

**Обліковий прибуток (збиток)** – сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку і відображена у Звіті про фінансові результати за звітний період

**Податковий прибуток (збиток)** – сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об’єктом оподаткування за звітний період

Згідно із Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств” прибуток, який є об’єктом оподаткування ( $P_p$ ), визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу ( $ВД$ ) на суму валових витрат ( $ВВ$ ) та суму амортизаційних відрахувань ( $СА$ )

$$P_p = ВД - (ВВ + СА)$$

Під **валовим доходом** розуміють загальну суму доходу підприємства від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах

**Валові витрати виробництва та обігу** – сума будь-яких витрат підприємства у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, що здійснюється як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаваються (виготовляються) підприємством для їх подальшого використання у власній господарській діяльності

**Сума амортизаційних відрахувань** визначається шляхом застосування норм амортизації до балансової вартості груп основних засобів на початок розрахункового кварталу

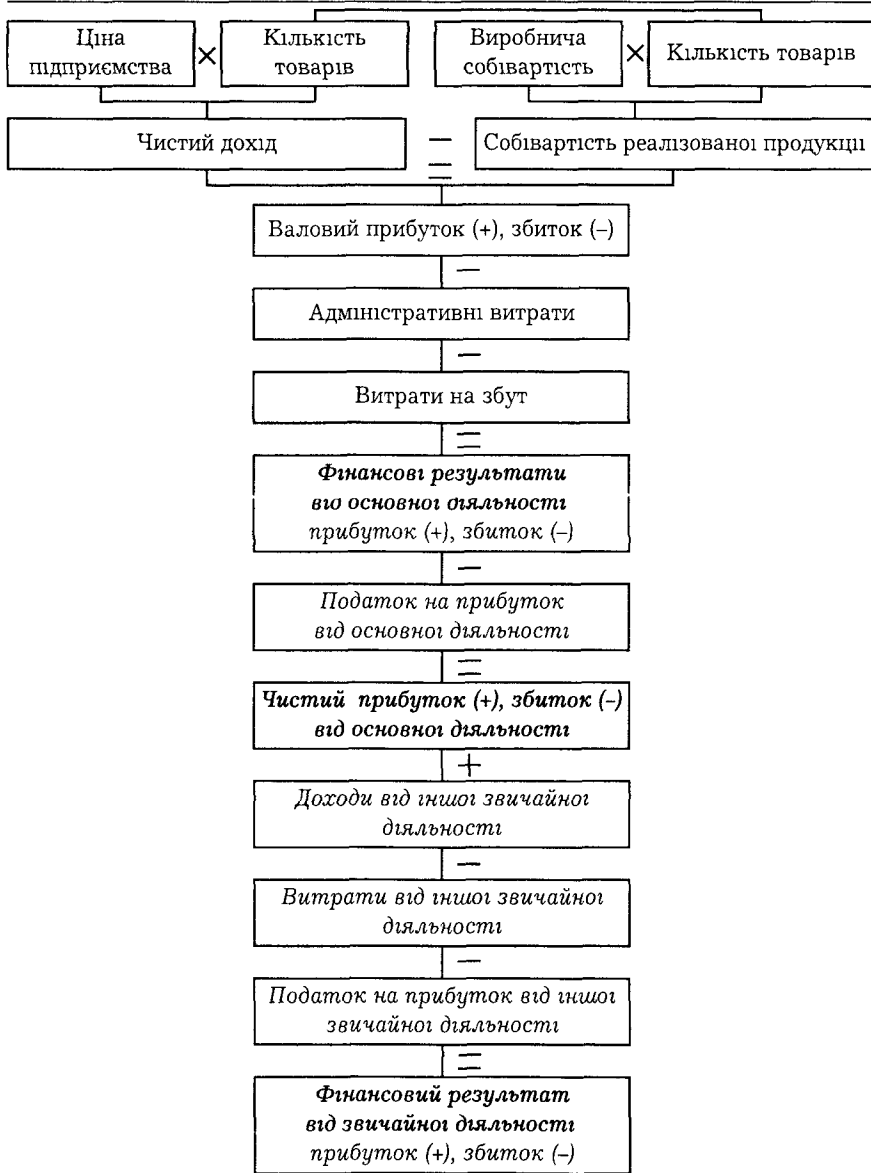


Рис 19 7 Формування чистого прибутку від звичайної діяльності

Загальна схема розрахунку вказаних показників подана в табл 19 1

Таблиця 19.1

## Методика визначення фінансових результатів

Стаття	Код рядка	Показник за звітний період
1	2	3
<b>Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)</b>	<b>010</b>	<b>Сума (+)</b>
Податок на додану вартість	015	(-)
Акцизний збір	020	(-)
Витрати, які вилучаються з виручки	025	(-)
Інші вирахування з доходу	030	(-)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	(=)
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(=)
<b>Валовий</b>		
- прибуток	050	= (+)
- збиток	055	= (-)
Інші операційні доходи	060	(+)
Адміністративні витрати	070	(-)
Витрати на збут	080	(-)
Інші операційні витрати	090	(-)
<b>Фінансові результати від операційної діяльності.</b>		
- прибуток	100	= (+)
- збиток	105	= (-)
Дохід від участі в капіталі	110	(+)
Інші фінансові доходи	120	(+)
Інші доходи	130	(+)
Фінансові витрати	140	(-)
Втрати від участі в капіталі	150	(-)
Інші витрати	160	(-)
<b>Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування.</b>		
- прибуток	170	= (+)
- збиток	175	= (-)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(-)

## Продовження таблиці 19 1

1	2	3
<b>Фінансові результати від звичайної діяльності:</b>		
– прибуток	190	= (+)
– збиток	195	= (-)
<b>Надзвичайні:</b>		
– доходи	200	(+)
– витрати	205	(-)
Податки з надзвичайного прибутку	210	(-)
<b>Чистий:</b>		
– прибуток	220	= (+)
– збиток	225	= (-)

**19.3. Планування прибутковості підприємства**

Існують пасивна й активна стадії складання плану з прибутку. *Пасивна* стадія планування — це розробка плану з прибутку із врахуванням корективи, що враховують зміни зовнішніх і внутрішніх умов. *Активна* стадія полягає у визначенні найбільшої прибутковості підприємства, тобто стадія, що дає змогу збільшити прибуток, визначений у процесі пасивної стадії розробки плану, завдяки пошуку та мобілізації резервів підвищення продуктивності праці, зниження окремих витрат на виробництво та реалізацію продукції, збільшення обсягів продажу, частки прибутку в ціні окремих виробів, якість яких перевищує якість аналогічної продукції конкурентів тощо.

На підприємствах виробничої сфери можуть бути застосовані три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції: прямого розрахунку, за показником витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод.

При *методі прямого розрахунку* прибуток розраховується за окремими видами продукції, що виробляються і реалізуються, за такою формулою

$$P_{\text{опер}} = \sum_{i=1}^n P_{pi} \times N_i,$$

де  $P_{\text{опер}}$  — операційний прибуток від реалізації планового обсягу продукції, тис грн,

$P_{pi}$  — прибуток від реалізації  $i$ -го виробу, який визначається відніманням від гуртової ціни виробу понесених витрат,

$N_i$  — кількість реалізованих виробів певного виду

Вказаний метод планування прибутку використовується на підприємствах масового та крупносерійного виробництва. Він достатньо точний, але занадто трудомісткий, коли треба розрахувати великий асортимент продукції. Крім того, він не дає можливості визначити вплив на прибуток окремих факторів.

Розрахунок прибутку на основі *показника витрат на одну гривню продукції* може застосовуватись по підприємству в цілому з розрахунку прибутку від випуску та реалізації всієї продукції. Передбачається використання даних про виробничі витрати, реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоді. Це укрупнений метод, який застосовується на підприємствах серійного та одиничного типу виробництва. При даному методі розрахунку також бракує можливості визначити вплив окремих чинників на обсяг прибутку, його зміну.

*Економічний (аналітичний) метод* відрізняється від уже розглянутих методів розрахунку прибутку тим, що дає змогу визначити не тільки загальну суму прибутку, але також і вплив на неї зміни окремих чинників: обсягу виробництва (реалізації) продукції; собівартості продукції; рівня гуртових цін і рентабельності продукції; асортименту та якості продукції.

Розрахунок прибутку цим методом здійснюється окремо за порівняною і непорівняною продукцією в плановому періоді. Порівняна продукція – це продукція, що вироблялася в попередньому періоді. Непорівняна продукція – це продукція, що не вироблялася на підприємстві в попередньому періоді

Розрахунок планового прибутку за *порівняною продукцією* здійснюється в такій послідовності:

- визначаються базовий прибуток і базова рентабельність продукції (на підставі звітних або очікуваних даних за період, що передував плановому);
- порівняна продукція планового періоду визначається за собівартістю періоду, що передував плановому;
- виходячи з рівня базової рентабельності продукції розраховується прибуток за порівняною продукцією в плановому періоді;
- розраховується вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується

Плановий прибуток від випуску (реалізації) непорівняної продукції розраховується методом прямого розрахунку або з використанням показника середньої рентабельності продукції підприємства.

Отриманий підприємством прибуток є об'єктом розподілу. У розподілі прибутку можна виділити два етапи:

- 1) розподіл прибутку (на цьому етапі учасниками розподілу є держава та підприємство, пропорції розподілу складаються під впливом таких чинників: об'єктів і ставок оподаткування, порядку надання податкових пільг);
- 2) розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства після здійснення платежів до бюджету.

Нині використання чистого прибутку (напрямок і пропорції) визначається самостійно кожним підприємством.

Фінансовий результат підприємства, тобто його прибуток або збиток, залежить від умов прибутковості, головними з яких є:

- ринкові ціни на продукцію та послуги підприємства, які складаються залежно від попиту та пропозицій;
- обсяг виробництва та реалізації продукції (наданих послуг);
- витрати на виробництво продукції (надані послуги).

Аналіз “витрати – обсяг – прибуток” – досить універсальний елемент фінансового планування. Він дає змогу:

- а) визначати обсяги виробництва та реалізації продукції (надання послуг) з точки зору їх беззбитковості;
- б) приймати рішення щодо цільових розмірів прибутку;
- в) визначати граничний обсяг виробництва продукції (надання послуг), подальше збільшення якого зменшує прибуток, тому що починається зниження граничного прибутку.

Наступний елемент, який має важливе значення в плануванні прибутку – це *точка беззбитковості* (“*пори́г рентабельності*”), тобто така вартість від реалізації, при якій підприємство не має збитків, але ще не має і прибутків. При цьому витрати підприємства дорівнюють його доходам.

Точку беззбитковості визначають таким чином.

$$ТБ = \frac{V_{пост}}{Ц - V_{змін}}$$

де *ТБ* – точка беззбитковості, тобто такий обсяг продажу, починаючи з якого ціна продажу товару перевищує витрати на його виробництво та реалізацію;

$V_{пост}$  – величина постійних (фіксованих) витрат, грн;

$V_{змін}$  – величина змінних витрат на одиницю продукції, грн;

$Ц$  – гуртова ціна продажу, грн.

За цією формулою розраховується точка беззбитковості при випуску одного найменування продукції. Якщо підприємство випускає декілька видів продукції, виникає проблема розподілу постійних витрат. В економічній літературі розглядаються різні варіанти їх розподілу. Це розподіл

постійних витрат між виробами пропорційно виручці від реалізації, змінним витратам, кількості годин роботи устаткування, заробітній платі робітників, що зайняті виробництвом цих виробів тощо.

Таким чином, *для визначення планової величини обсягу виробництва та продажу, що відповідає беззбитковому стану підприємства, необхідно знати три величини:*

- 1) гуртову ціну продажу товару,
- 2) обсяг постійних (фіксованих) витрат, тобто таких витрат, величина яких у короткому періоді часу не пов'язана з обсягом виробництва і реалізації та їх змінами (витрати на устаткування, його утримання й експлуатацію, амортизаційні відрахування, адміністративні витрати, витрати на оренду, рекламу, соціальне страхування, наукові дослідження, розробки тощо);
- 3) обсяг змінних витрат, тобто таких витрат, які змінюють свою величину у зв'язку із зміною обсягу виробництва та реалізації продукції (витрати на сировину та матеріали, заробітну плату основного виробничого персоналу, електроенергію, транспортування тощо).

Графічно точка беззбитковості визначається у точці перетину ліній валового доходу і валових витрат (рис. 19.8).

Аналогічний механізм може використовуватися і для визначення обсягу виробництва та реалізації продукції, необхідного для отримання запланованої величини прибутку.

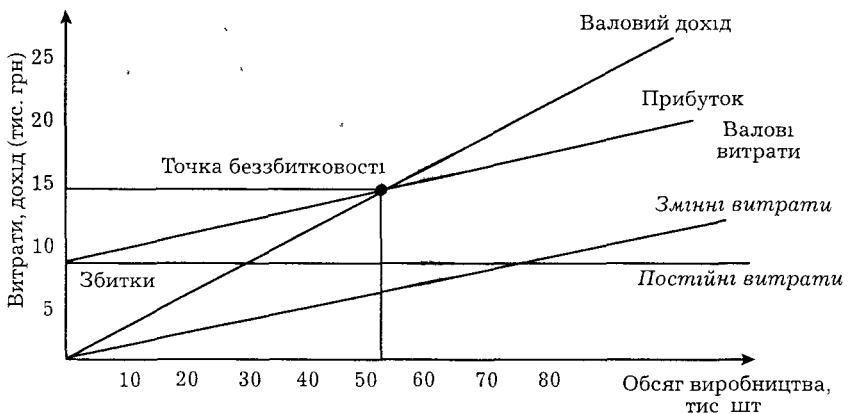


Рис 19.8. Визначення точки беззбитковості підприємства

**Граничний обсяг нарощування виробництва продукції** необхідно визначати для того, щоб запобігти збільшенню витрат та зменшенню

прибутку на кожну додаткову одиницю продукції, що виробляється, і, як наслідок, зменшенню валового прибутку від реалізації більшого обсягу продукції. Це відбувається тоді, коли різниця між граничним доходом ( $ГД$ ) та граничними витратами ( $ГВ$ ) дорівнює нулю:

$$ГД - ГВ = 0.$$

Прибутковість підприємства вимірюється двома показниками — прибутком і рентабельністю.

**Рентабельність** — це відносний показник ефективності роботи підприємства, який у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів).

### 19.4. Ефективність діяльності підприємства

Термін “ефект” у перекладі з латинської означає “результат”.

Ефект може бути як позитивним, коли зміни є корисними, так і негативним, коли зміни деструктивні, або нульовим, коли змін немає.

Визначення **ефективності виробництва** полягає в оцінці його результатів. Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному виразі або прибуток. Але ж сама по собі величина цих результатів не дає змоги зробити висновок про ефективність або неефективність роботи підприємства, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати. Тому для отримання об'єктивної оцінки ефективності підприємства необхідно також врахувати оцінку тих витрат, що дали змогу одержати ті чи інші результати. Процес виробництва здійснюється через поєднання факторів, що його визначають: засобів праці (основні засоби), предметів праці (оборотні фонди), робочої сили (трудові ресурси). Крім того, на виробництво впливають також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші фактори. Тож за оцінку витрат логічно взяти оцінку всіх перелічених ресурсів. Отже, **ефективність підприємства** — комплексна оцінка кінцевих результатів використання необоротних і оборотних активів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу.

**Загальний механізм визначення ефективності підприємства** може характеризуватися таким співвідношенням:

$$E_{\phi} = \frac{E}{B},$$

- де  $E_{\phi}$  — ефективність;  
 $E$  — ефект (результати);  
 $B$  — витрати (ресурси).



При цьому слід мати на увазі, що, звичайно, перелік ресурсів підприємства, котрі визначають його ефективність, не є вичерпним, тобто в конкретних умовах на ефективність діяльності підприємства можуть впливати й інші фактори.

Оцінка ресурсів, що забезпечують господарську діяльність та ефективність їх використання, визначається системою економічних показників. Для обробки показників господарської діяльності використовуються абсолютні та відносні величини.

**Абсолютні величини** відображають розміри показника в натуральних, трудових і вартісних вимірниках. За способом вираження вони поділяються на індивідуальні та сумарні.

**Індивідуальні** виражають розміри показників за певними складовими одиницями (структурними підрозділами, працівниками, календарними періодами тощо).

**Сумарні** характеризують загальну величину показника в цілому, щодо суб'єкта господарювання, за звітний період тощо.

**За одиницями виміру розрізняють такі абсолютні величини:** натуральні — т, км, га, умовно-натуральні — умовне паливо, трудові — людино-година, людино-день; комплексні — т-км; вартісні — грн, коп.

**Відносні величини** відображають розмір показника, який виражається як кількісне співвідношення між окремими (одноіменними або різноіменними) показниками (коефіцієнт, частка, відсоток, кількість пунктів). Відносна величина показує в скільки разів розмір однієї величини більший або менший за іншу, або яку частку від другої становить перша, або скільки одиниць однієї величини припадає на одиницю іншої величини.

У системі показників ефективності виробництва можна виділити такі групи показників:

- ефективності використання основних засобів;
- ефективності використання оборотних фондів;
- ефективності використання праці (трудова ресурсів);
- ефективності капітальних вкладень (виробничих інвестицій);
- узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства.

Що стосується перших чотирьох груп показників, то їх зміст детально розкривається у темах, присвячених вивченню відповідних видів ресурсів.

Узагальнюючий, кінцевий результат роботи підприємства оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності: загальним обсягом одержаного прибутку та в розрахунку на одиницю ресурсів. Прибуток та відносний показник прибутку — рентабельність є основними показниками ефективності роботи підприємства, які характеризують інтенсивність господарювання. Життєдіяльність підприємства багато в

чому залежить саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат. Співвідносити витрати і доходи — головне завдання кожного учасника господарської діяльності.

Водночас абсолютна сума прибутку не характеризує рівня ефективності господарської діяльності. Щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність, тобто визначити рентабельність.

Рентабельність має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках.

Передусім розрізняють рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу), рентабельність продукції і рентабельність господарської діяльності. Рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) обчислюється в кількох модифікаціях: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність акціонерного капіталу.

**Рентабельність активів** ( $P_{акт}$ ) характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства та обчислюється за формулою:

$$P_{акт} = \frac{\Pi_з}{СА} \times 100\%, \quad P_{акт} = \frac{\Pi_ч}{СА} \times 100\%,$$

де  $\Pi_з$  — загальний прибуток підприємства за рік (весь прибуток, одержаний від усіх видів діяльності, до його оподаткування та розподілу);

$\Pi_ч$  — чистий прибуток підприємства за рік, тис. грн;

$СА$  — середньорічна вартість активів, тис. грн.

**Рентабельність власного капіталу** ( $P_{вк}$ ) відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів:

$$P_{вк} = \frac{\Pi_ч}{K_в} \times 100\%,$$

де  $K_в$  — власний капітал підприємства.

**Рентабельність акціонерного капіталу** ( $P_{ак}$ ) свідчить про верхню межу дивідендів на акції та обчислюється так:

$$P_{ак} = \frac{\Pi_ч}{K_{ст}} \times 100\%,$$

де  $K_{ст}$  — статутний капітал (номінальна вартість проданих акцій).

**Рентабельність продукції** характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут. Вона визначається за формулами:

$$P_{np}^{заг} = \frac{\Pi_3}{BC + BA + BЗ} \times 100\%, \quad P_{np}^{заг} = \frac{\Pi_3}{BB_3} \times 100\%,$$

де  $P_{np}^{заг}$  – загальна рентабельність продукції, %;  
 $\Pi_3$  – загальний прибуток підприємства за рік, тис. грн;  
 $BC$  – виробнича собівартість продукції, тис. грн;  
 $BA$  – адміністративні витрати, тис. грн;  
 $BЗ$  – витрати на збут продукції, тис. грн;  
 $BB_3$  – витрати на виробництво та збут продукції, тис. грн.

$$P_{np}^ч = \frac{\Pi_ч}{BC + BA + BЗ} \times 100\%, \quad P_{np}^ч = \frac{\Pi_ч}{BB_3} \times 100\%,$$

де  $P_{np}^ч$  – чиста рентабельність продукції, %;  
 $\Pi_ч$  – чистий прибуток підприємства за рік, тис. грн.

**Рентабельність конкретного виду продукції** розраховується за формулами:

$$P_i = \frac{B_i - (BC_i + BA_i + BЗ_i)}{BC_i + BA_i + BЗ_i} \times 100\%, \quad P_i = \frac{\Pi_{B_i}}{BC_i} \times 100\%,$$

де  $P_i$  – рентабельність конкретного виду продукції, %;  
 $B_i$  – виручка від реалізації  $i$ -го виду продукції, тис. грн;  
 $BC_i$  – виробнича собівартість конкретного виду продукції, тис. грн;  
 $BA_i$  – розподілені адміністративні витрати на певний вид продукції, тис. грн;  
 $BЗ_i$  – розподілені витрати на збут певного виду продукції, тис. грн;  
 $\Pi_{B_i}$  – валовий прибуток  $i$ -го виду продукції, тис. грн.

**Рентабельність продажу продукції або обороту** визначається за формулами:

$$P_{RP}^{заг} = \frac{\Pi_3}{RP} \times 100\%, \quad P_{RP}^ч = \frac{\Pi_ч}{RP} \times 100\%,$$

де  $P_{RP}^{заг}$  – загальна рентабельність від реалізації продукції, %;  
 $P_{RP}^ч$  – чиста рентабельність від реалізації продукції, %;  
 $\Pi_3$  – загальний прибуток підприємства від реалізації продукції, тис. грн;  
 $RP$  – обсяг реалізованої продукції, тис. грн;  
 $\Pi_ч$  – чистий прибуток підприємства від реалізації продукції, тис. грн.

**Валова рентабельність основної діяльності:**

$$P_v = \frac{\Pi_v}{C_{pn}} \times 100\%,$$

де  $\Pi_8$  – валовий прибуток, тис. грн;

$C_{pn}$  – собівартість реалізованої продукції, тис. грн.

**Рентабельність операційної діяльності:**

$$P_{od} = \frac{\Pi_{od}}{OB} \times 100\%,$$

де  $\Pi_{od}$  – прибуток від операційної діяльності, тис. грн;

$OB$  – операційні витрати, тис. грн.

**Рентабельність звичайної діяльності:**

$$P_{zd} = \frac{\Pi_{zd}}{OB} \times 100\%,$$

де  $\Pi_{zd}$  – прибуток від звичайної діяльності, тис. грн;

$OB$  – операційні витрати, тис. грн.

**Рентабельність господарської діяльності:**

а) для загальної оцінки ефективності підприємницької діяльності:

$$P_{zd} = \frac{\Pi_{zd}}{OB} \times 100\%.$$

де  $\Pi_{zd}$  – прибуток від господарської діяльності, тис. грн;

$OB$  – операційні витрати, тис. грн.

б) щодо оцінки ефективності підприємницької діяльності для власника.

$$P_{zd} = \frac{ЧП}{OB} \times 100\%,$$

де  $ЧП$  – чистий прибуток від господарської діяльності, тис. грн;

$OB$  – операційні витрати тис. грн.

Зміна рівня того чи іншого показника рентабельності залежить від зміни економічних та організаційно-технічних факторів виробництва та реалізації продукції (робіт та послуг). Тому у процесі аналізу стану рентабельності підприємства необхідно визначити, які фактори більше впливали на підвищення чи зниження рівня рентабельності й розробити відповідні заходи підвищення ефективності діяльності підприємства.

При зниженні прибутковості підприємства зменшується ціна акцій, співвідношення прибутку на акцію та її ціни. Для інвесторів, акціонерів показники прибутковості (рентабельності) підприємства є дуже важливими.

Розглянемо ряд показників акціонерного капіталу.

**Прибуток на звичайну акцію (ПЗА):**

$$ПЗА = \frac{\Pi_3 - (\Pi_d + ДПА)}{КЗА},$$

де  $\Pi_3$  – загальний прибуток підприємства, грн;

$\Pi_d$  – сума сплачених податків, грн;

ДПА – сума дивідендів на привілейовані акції, грн,

КЗА – кількість звичайних акцій

**Цінність акції (ЦА)**

$$ЦА = \frac{РЦА}{ПЗА}$$

де РЦА – ринкова ціна акції, грн

**Рентабельність акції (РА<sub>к</sub>)**

$$РА_{к} = \frac{Д_{оа}}{РЦА} \times 100\%,$$

де Д<sub>оа</sub> – дивіденд на одну акцію, грн

У процесі аналізу ефективності господарської діяльності підприємства використовуються такі фінансові документи “Баланс” (форма 1), “Звіт про фінансові результати” (форма 2), “Звіт про власний капітал” (форма 3), “Звіт про рух грошових коштів” (форма 4) та “Примітки до річної фінансової звітності” (форма 5) (додаток В)

На основі даних вказаної звітності проводиться детальна оцінка фінансового стану підприємства. Розглянемо порядок розрахунку основних показників оцінки фінансового стану підприємства

**Коефіцієнт фінансової стійкості (К<sub>фс</sub>)** пропонується визначити за такими варіантами

$$K_{фс} = \frac{ДВК + ЗМВП}{ВБ}, \quad K_{фс} = \frac{ВК}{ЗК}, \quad K_{фс} = \frac{ВК}{ДЗ + ПЗ},$$

де ДВК – джерела власних коштів, тис грн,

ЗМВП – забезпечення майбутніх витрат платежів, тис грн,

ЗК – залучений капітал, тис грн,

ДЗ – довгострокові зобов'язання, тис грн,

ПЗ – поточні зобов'язання, тис грн,

ВК – власний капітал підприємства, тис грн,

ВБ – валюта балансу, тис грн

**Коефіцієнт автономії (незалежності) (К<sub>авт</sub>)**

$$K_{авт} = \frac{ВК}{ВБ}$$

**Коефіцієнт мобільності (К<sub>моб</sub>)**

$$K_{моб} = \frac{ВОК}{ДВК},$$

де ВОК – фактична наявність власних оборотних коштів, тис грн

**Коефіцієнт заборгованості (К<sub>заб</sub>)**

$$K_{заб} = \frac{ЗК}{ДВК},$$

де ЗК – залучений капітал, тис грн

Коефіцієнт ділової активності ( $K_{\text{д ак}}$ ).

$$K_{\text{д ак}} = \frac{P\Pi}{BB},$$

де  $P\Pi$  – обсяг реалізованої продукції, тис грн

Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів ( $K_{\text{еф рес}}$ )

$$K_{\text{еф рес}} = \frac{\Pi_{\text{опер}}}{BB},$$

де  $\Pi_{\text{опер}}$  – прибуток від операційної діяльності, тис грн

Коефіцієнт ефективності використання власних коштів ( $K_{\text{еф кош}}$ )

$$K_{\text{еф кош}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{ДВК},$$

де  $\Pi_{\text{ч}}$  – чистий прибуток, тис грн

Коефіцієнт імобілізації ( $K_{\text{ім}}$ )

$$K_{\text{ім}} = \frac{OЗ_{\text{зал}}}{BB},$$

де  $OЗ_{\text{зал}}$  – залишкова вартість основних засобів, тис. грн.

Коефіцієнт модернізації ( $K_{\text{м}}$ )

$$K_{\text{м}} = \frac{CЗ}{OЗ_{\text{перв}}},$$

де  $CЗ$  – сума зносу основних засобів, тис грн,

$OЗ_{\text{перв}}$  – первісна вартість основних засобів. тис. грн.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $K_{\text{абс лк}}$ )

$$K_{\text{абс лк}} = \frac{KE + П\Phi I}{ПЗ},$$

де  $KE$  – кошти та їх еквіваленти, тис грн,

$П\Phi I$  – поточні фінансові інвестиції, тис грн

$ПЗ$  – поточні зобов'язання, тис грн

Проміжний коефіцієнт ліквідності ( $K_{\text{лкв пр}}$ )

$$K_{\text{лкв пр}} = \frac{KE + П\Phi I + ДЗ}{ПЗ},$$

де  $ДЗ$  – дебіторська заборгованість за роботами (товари, ~~обслу~~); тис грн

Загальний коефіцієнт ліквідності ( $K_{\text{лкв заг}}$ ):

$$K_{\text{лкв заг}} = \frac{OA}{ПЗ},$$

де  $OA$  – оборотні активи, тис грн

**ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

1. Основні завдання фінансової діяльності.
2. Особливості зовнішнього фінансування.
3. Сутність фінансового результату підприємства.
4. Сутність і види прибутків підприємства.
5. Фінансовий план підприємства.
6. Сутність планування прибутку підприємством.
7. Методи розрахунку прибутку підприємства від реалізації продукції.
8. Прибутковість підприємства та його показники.
9. Методика розрахунку точки беззбитковості підприємства.
10. Чистий прибуток підприємства та методика його розрахунку.
11. Механізм визначення ефективності підприємства.
12. Оцінка фінансового стану підприємства.

**ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ****ТЕСТИ ДО ТЕМИ 19**

**Тест 1. Основними показниками фінансового плану підприємства є:**

- а) загальна сума прибутку;
- б) собівартість товарної продукції;
- в) асигнування з бюджету;
- г) дохід підприємства,
- д) платежі до бюджету;
- е) рентабельність виробництва.

**Тест 2. Основними шляхами збільшення прибутку на промисловому підприємстві є:**

- а) підвищення продуктивності праці;
- б) зростання виробництва і реалізації продукції;
- в) зниження собівартості продукції;
- г) поліпшення якості продукції;
- д) розширення асортименту,
- е) підвищення фондівіддачі.

**Тест 3. До методів планування прибутку підприємства від звичайної діяльності до оподаткування належать:**

- а) прямого розрахунку;
- б) за показниками витрат на одну гривню продукції;
- в) економічний,
- г) всі відповіді є правильними.

**Тест 4. Фінансування — це:**

- а) залучення необхідних коштів для покриття потреби підприємства в основному і оборотному капіталі;
- б) частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства;
- в) сума будь-яких витрат підприємства у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, що здійснюється як компенсація вартості товарів (робіт, послуг).

**Тест 5. Прибуток — це:**

- а) залучення необхідних коштів для покриття потреби підприємства в основному і оборотному капіталі;
- б) сума будь-яких витрат підприємства у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, що здійснюється як компенсація вартості товарів (робіт, послуг);
- в) частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства.

**ЗАДАЧІ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗКУ****Задача 1.**

Планові показники фінансової діяльності підприємства характеризуються такими даними:

Показники	Тис. грн
Собівартість реалізованої продукції	247
Адміністративні витрати	148
Витрати на збут	39
Прибуток із метою оподаткування	100
Статутний фонд	500

Визначити розмір чистого доходу, який забезпечить одержання підприємству 200 тис. грн чистого прибутку.

**Задача 2.**

Чистий дохід підприємства становив 250 тис. грн. Рентабельність, як прибуток до операційних витрат, дорівнює 20%.

На яку суму необхідно змінити чистий дохід за умови незмінності суми операційних витрат, щоб рентабельність в наступному році збільшити на 4%?



**Задача 3.**

Дохід підприємства становив 400 тис грн Рентабельність, як прибуток до операційних витрат, дорівнює 15%

Як зміниться рентабельність за умови незмінності суми операційних витрат, якщо наступного року чистий дохід збільшиться на 5%?

**Задача 4.**

Вихідні дані ЗАТ “Світоч”

Показники	
1 Обсяг реалізації продукції, тис шт	800
2 Ціна одиниці, грн	1,20
3 Середньорічна вартість основних засобів, тис грн	4000

На скільки необхідно збільшити обсяг реалізованої продукції, щоб у плановому періоді фондівіддача становила 0,3?

**Задача 5.**

Визначити рівень валової та операційної рентабельності одиниці продукції за звітний період згідно з даними, наведеними в таблиці

Показники	
1 Сировина та матеріали, грн	16,31
2 Зворотні відходи, грн	5,73
3 Зарбітна плата, грн	6,00
4 Витрати на утримання і експлуатацію обладнання, грн	45,00
5 Адміністративні витрати та витрати на збут, грн	2,05
6 Ціна підприємства, грн	110,00

# ТЕМА 20 ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА

- ПЛАН**
- 20.1. Характеристика економічної безпеки підприємства
  - 20.2. Фактори впливу на економічну безпеку підприємства
  - 20.3. Стратегія забезпечення економічної безпеки підприємства

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

- |                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| ✓ Довгострокові кредити           | ✓ Ресурсна безпека                     |
| ✓ Зона допустимого ризику         | ✓ Розмір заборгованості                |
| ✓ Економічна безпека підприємства | ✓ Соціальна безпека                    |
| ✓ Захист інформаційного поля      | ✓ Стратегічний потенціал підприємства. |
| ✓ Конфіденційна інформація        | ✓ Ступінь ризику прийнятих рішень      |
| ✓ Організація безпеки персоналу   | ✓ Технологічна безпека                 |
| ✓ Охорона комерційної таємниці    | ✓ Фінансова безпека                    |
|                                   | ✓ Якісна правова захищеність           |

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

- 1 Господарський кодекс України від 16 01 2003 року №436-IV
- 2 Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року №435-IV із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 19 червня 2003 року №980-IV, від 18 листопада 2003 року №1255-IV
- 3 Кодекс законів про працю від 12 жовтня 1971 року із змінами і доповненнями
- 4 Закон України “Про встановлення розміру мінімальної заробітної плати на 2004 рік” від 12 листопада 2003 року №1328-IV
- 5 Закон України “Про затвердження прожиткового мінімуму на 2004 рік” від 11 травня 2004 року, №1704-IV
- 6 Закон України “Про інноваційну діяльність” від 4 липня 2002 року №40-IV
- 7 Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18 вересня 1991 року №1560-XII

## 20.1. Характеристика економічної безпеки підприємства

*Економічна безпека підприємства* – це захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути виниклі загрози або пристосуватися до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність. Зміст цього поняття включає систему заходів, що забезпечують конкурентостійкість і економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту працівників.

Отже, якщо стратегічний потенціал підприємства в існуючому вигляді вичерпав можливості пристосуватися до зростаючої нестабільності зовнішнього середовища у рамках сталої місії, то можна говорити про загрозу економічної безпеки підприємства. Ця загроза може виявлятися у вигляді втрати рівня конкурентного статусу підприємства, або істотного погіршення його фінансового стану, або втрати позитивного іміджу підприємства.

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і спеціалісти будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

*Джерелами негативного впливу на економічну безпеку підприємства можуть бути:*

- свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання;
- збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття й технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо).

Негативні впливи на економічну безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер. *Об'єктивними* вважаються такі негативні впливи, які виникають незалежно від волі конкурентного підприємства або його окремих працівників. *Суб'єктивні* впливи мають місце через неефективну роботу підприємства в цілому або окремих його працівників.

*Головна мета економічної безпеки підприємства* полягає в тому, щоб гарантувати його постійне стабільне і максимально ефективне функціонування, а також високий потенціал розвитку в майбутньому.

До *основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства* належать:

- забезпечення ефективної роботи, фінансової стійкості та незалежності;
- забезпечення технологічної незалежності й досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу;

- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці й досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

## **20.2. Фактори впливу на економічну безпеку підприємства**

Для запобігання загрози втрати економічної безпеки підприємства необхідно постійно враховувати весь спектр численних факторів, від яких залежить живучість підприємства.

*До факторів гарантування економічної безпеки підприємства належать:*

1. Ступінь адаптивності стратегічного потенціалу підприємства, що визначається не тільки внутрішніми, а й зовнішніми впливами. В першу чергу, такий вплив виникає через попит на продукцію підприємства, мінливість якого зумовлена комплексом причин економічного, політичного, демографічного та соціально-культурного характеру. На адаптивність стратегічного потенціалу підприємства впливає також кон'юнктура, що складається на ринках матеріальних ресурсів, фінансових ринках, ринках робочої сили, інформації, послуг тощо.

Це означає, що, як і всяка система, стратегічний потенціал підприємства має граничні можливості адаптації до умов виробництва, що змінюються. Наявність таких граничних можливостей адаптації зумовлена періодичною потребою в технічному переозброєнні і реконструкції підприємства, відновленні чи підвищенні рівня кваліфікації його персоналу, зміні стратегічних зон господарювання, а можливо, і в зміні виду діяльності.

2. Залежність підприємства від інтенсивності кооперованих його зв'язків із постачальниками різного роду ресурсів. Ідеться про залежність підприємства від стабільності постачань необхідних ресурсів як з погляду якості ресурсів, що поставляються, так і повноти та своєчасності цих постачань.

3. Охорона комерційної таємниці підприємства, з одного боку, і нагромадження інформації про можливе втручання інших економічних агентів у діяльність підприємства – з другого

Поширення конфіденційної інформації за межі підприємства може завдати йому істотної шкоди. Одночасно з охороною комерційної таємниці підприємство повинно організувати збір, нагромадження й обробку інформації про діяльність реальних і потенційних конкурентів, що можуть вплинути на існуючий статус фірми.

4. Ступінь можливого ризику прийнятих рішень. Економічна безпека підприємства практично визначається здатністю керівництва вміло ризикувати при прийнятті стратегічно важливих для майбутнього підприємства рішень. Необхідно постійно порівнювати можливі виграші й витрати. Як свідчить практика, імовірність роботи без ризику надзвичайно мала. Крім того, необхідно пам'ятати і про можливі наслідки реалізованих рішень у майбутньому для самого підприємства, а також і для регіону країни, у першу чергу екологічних.

Важливо попадати в зону *допустимого ризику*, тобто в зону, де величина можливих втрат від прийняття того чи іншого рішення не перевищує величини прогнозованого прибутку.

### **20.3. Стратегія гарантування економічної безпеки підприємства**

Широкий спектр проблем, із якими пов'язана економічна безпека підприємства, потребує їх системної класифікації за такими видами: технологічна, ресурсна, фінансова та соціальна безпека

*Технологічну безпеку характеризують чинники:*

- ступінь спрацювання основних виробничих засобів;
- завантаження спеціалізованого устаткування;
- доступ до “ноу-хау”;
- частка витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи;
- введення в дію нових основних виробничих засобів;
- середня зарплата наукового працівника за місяць.

*Для ресурсної безпеки характерні параметри:*

- забезпеченість виробництва основними видами ресурсів;
- коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними джерелами;
- можливість заміни та якість ресурсів.

*Для фінансової безпеки характерні:*

- динаміка обсягів виробництва й чистого прибутку;

- розмір заборгованості,
- частка на ринку;
- наявність та частка державних інвестицій;
- рівень рентабельності;
- капіталовкладення;
- довгострокові кредити.

*Соціальну безпеку характеризують такі параметри:*

- розмір мінімальної заробітної плати;
- середня заробітна плата одного середньооблікового працівника;
- чисельність працівників, заробітна плата яких нижча від прожиткового мінімуму;
- заборгованість із заробітної плати,
- питома вага заробітної плати в ціні продукції (робіт, послуг);
- витрати сім'ї працівника на харчування;
- темпи скорочення чисельності персоналу
- тривалість робочого тижня.

Усі перелічені параметри діють у тісному взаємозв'язку й взаємозумовленості.

*Конкретними кроками на шляху зміцнення економічної безпеки українських підприємств можуть бути:*

- у рамках *технологічної безпеки* — створення нових організаційно-виробничих структур; використання лізингу; активна участь у міжнародних виставках, семінарах та впровадження передового світового досвіду;
- у рамках *ресурсної безпеки* — вдосконалення систем розрахунків; підвищення продуктивності праці; збільшення капіталовкладень у ресурсозбереження; стимулювання “ресурсного” напрямку науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;
- у рамках *фінансової безпеки* — застосування принципу дотримання критичних строків кредитування; створення інформаційного центру з дебіторської та кредиторської заборгованості; створення в структурі інформаційного центру спеціальної групи фінансових працівників, яка б контролювала нарахування та сплату податків і зборів,
- у рамках *соціальної безпеки* — наближення рівня оплати праці до показників розвинутих країн; залучення робітників до управлінських функцій; підвищення кваліфікації працівників; зацікавленість адміністрації підприємства в працевлаштуванні безробітних; розвиток соціальної інфраструктури підприємства;

підвищення матеріальної відповідальності працівників за результати своєї праці.

Таким чином, формування необхідного рівня економічної безпеки підприємства включає етапи:

- формування ефективних факторів виробництва (нового устаткування, кваліфікованої робочої сили і т. д.),
- виробництво продукції з урахуванням потреб ринку, підвищення її якості та дизайну;
- вибір надійних постачальників сировини, матеріалів, енергоносіїв;
- проведення приватизації;
- надійний захист власних комерційних таємниць;
- зміна, в разі необхідності, керівництва підприємства.

Для здійснення заходів із досягнення належної економічної безпеки слід визначити обсяг ресурсів і мобілізувати внутрішні й зовнішні їх джерела (пролаж частини майна, розпродаж продукції, яка не реалізована, отримання кредиту).

### **ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

1. Сутність економічної безпеки підприємства.
2. Джерела негативного впливу на економічну безпеку підприємства.
3. Головна мета й основні функціональні цілі економічної безпеки підприємства.
4. Фактори гарантування економічної безпеки підприємства.
5. Поняття конфіденційної інформації підприємства.
6. Поняття зони допустимого ризику.
7. Стратегія гарантування економічної безпеки підприємства.

### **ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ**

#### **ТЕСТИ ДО ТЕМИ 20**

**Тест 1. Економічна безпека підприємства — це:**

- а) застосування принципу дотримання критичних строків кредитування, створення в структурі інформаційного центру спеціальної групи фінансових працівників, яка б контролювала нарахування та сплату податків і зборів;
- б) вдосконалення систем розрахунків, підвищення продуктивності праці, стимулювання “ресурсного” напрямку науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;

- в) захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути виниклі загрози або пристосуватися до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність.

**Тест 2. Одним із джерел негативного впливу на економічну безпеку підприємства можуть бути:**

- а) свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання;
- б) ступінь спрацювання основних виробничих засобів;
- в) коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними джерелами.

**Тест 3. До чинників технологічної безпеки підприємства належать:**

- а) середня зарплата наукового керівника;
- б) капіталовкладення;
- в) тривалість робочого тижня;
- г) введення в дію нових основних виробничих засобів.

**Тест 4. До шляхів зміцнення ресурсної безпеки підприємства можна віднести:**

- а) вдосконалення систем розрахунків та підвищення продуктивності праці;
- б) створення у структурі інформаційного центру спеціальної групи фінансових працівників, яка б контролювала нарахування та сплату податків та зборів;
- в) розвиток соціальної інфраструктури підприємства та підвищення матеріальної відповідальності працівників за результати своєї праці.

**Тест 5. Соціальну безпеку підприємства можуть характеризувати такі чинники:**

- а) розмір мінімальної заробітної плати;
- б) розмір заборгованості перед кредиторами;
- в) можливість заміни та якість ресурсів.



# ТЕМА 21 РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ І САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

- ПЛАН**
- 21.1. Поняття, завдання та форми реструктуризації підприємства
  - 21.2. Види і показники ефективності реструктуризації підприємства
  - 21.3. Санація (фінансове оздоровлення) підприємства

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

✓ Досудова санація	✓ Реструктуризація підприємства
✓ Економічна реструктуризація	✓ Санація
✓ Обмежена реструктуризація	✓ Стратегічна реструктуризація
✓ Оперативна реструктуризація	✓ Технічна реструктуризація
✓ Організаційно-правова реструктуризація	✓ Управлінська реструктуризація
✓ План санації	✓ Фінансова реструктуризація

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 14 травня 1992 року №3088-III (із змінами і доповненнями, в т. ч. від 30 червня 1999 року №784-XIV).
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Комплексної програми реструктуризації державних підприємств” від 29 серпня 2001 року №401-р.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про затвердження заходів на 2003-2004 роки щодо виконання Комплексної програми реструктуризації державних підприємств” від 27 серпня 2003 року №544-р.
4. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку проведення досудової санації державних підприємств” від 17 березня 2000 року №515.
5. Наказ Міністерства економіки “Про затвердження Методичних вказівок щодо проведення реструктуризації державних підприємств” від 23 січня 1998 року №9.
6. Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій “Методика розробки планів реструктуризації державних підприємств та організацій” від 2 червня 1997 року №73.

## 21.1. Поняття, завдання та форми реструктуризації підприємства

*Реструктуризація підприємства* — здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових і технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

Реструктуризація підприємства спрямована на розв'язання двох *основних завдань*:

- по-перше, оперативно забезпечити виживання підприємства;
- по-друге, відновити конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Відповідно до цих завдань і розглядають взаємозв'язані форми і види реструктуризації підприємств.

*За формами реструктуризація поділяється на оперативну та стратегічну.*

За *оперативної реструктуризації* підприємства розв'язуються дві основні проблеми: забезпечення ліквідності й суттєве поліпшення результатів діяльності підприємства. Період оперативної реструктуризації триває приблизно 3–4 місяці.

*Оперативні зміни на підприємстві потребують проведення таких заходів:*

- зміна окремих складових організаційної структури підприємства;
- створення й відокремлення нових структурних підрозділів;
- оперативне зниження дебіторської заборгованості;
- зменшення обсягу оборотних активів шляхом виявлення та реалізації зайвих запасів;
- відмова від пайової участі в інших підприємствах, якщо попередній аналіз підтвердив недостатню економічну ефективність такої участі;
- зменшення вартості основних засобів через реалізацію зайвого обладнання, транспортних засобів тощо;
- аналітична оцінка та припинення вкладання неефективних інвестицій;
- удосконалення організації виробництва;
- удосконалення управління грошовими потоками;
- економія витрат;

- вилучення збиткових видів діяльності;
- підвищення контролю за якістю продукції та витрачанням фінансових ресурсів.

*Стратегічна реструктуризація* підприємства забезпечує його довготермінову конкурентоспроможність. Для її досягнення необхідне визначення стратегічної мети підприємства, розробка стратегічної концепції розвитку, а також напрямів та інструментів реалізації цієї мети.

*Стратегічна реструктуризація* полягає у розробленні та здійсненні довгострокових заходів для стабілізації виробництва та зміцнення фінансового стану підприємства. Вона здійснюється за рахунок залучення як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування.

*Основними шляхами цієї реструктуризації можуть бути:*

- реструктуризація організаційної структури підприємства та реструктуризація власності;
- впровадження нових технологій;
- придбання та установка нового обладнання;
- розробка нових видів продукції;
- пошук нових ринків збуту;
- підвищення кваліфікації персоналу.

Вибір конкретних реорганізаційних заходів повинен бути індивідуальним по кожному підприємству і залежить від рівня економічного стану підприємства, що реорганізовується.

## **21.2. Види і показники ефективності реструктуризації підприємства**

*Існують такі види реструктуризації:*

- 1) організаційно-правова;
- 2) технічна;
- 3) економічна;
- 4) фінансова;
- 5) управлінська.

*Організаційно-правовий вид реструктуризації* характеризується процесами комерціалізації, корпоратизації, зміни організаційної структури та власника підприємства.

*Технічний вид реструктуризації* пов'язаний із забезпеченням такого стану підприємства, за якого воно досягає відповідного рівня виробничого потенціалу, технології, "ноу-хау", управлінських навичок, кваліфікації персоналу, ефективних систем постачання, тобто всього того, що дає підприємству змогу виходити на ринок з конкурентоспроможною продукцією.

**Економічний вид реструктуризації** характеризується капітальними й поточними витратами, обсягом реалізованої продукції, ціною політикою, тобто тим, що забезпечує досягнення високого рівня рентабельності господарської діяльності підприємства.

**Фінансовий вид реструктуризації** передбачає зміну структури й розмірів власного й позичкового капіталу та інших пасивів підприємства, що вплине на формування структури балансу, за якої показники ліквідності й платоспроможності задовольняють вимоги ринку.

**Фінансову реструктуризацію можна здійснити шляхом:**

- відстрочки погашення кредиторської заборгованості;
- одержання додаткових кредитів;
- списання безнадійної заборгованості;
- збільшення статутного фонду;
- зниження процентної ставки щодо заборгованості;
- заморожування інвестиційних вкладень;
- отримання від інвесторів нових інвестицій.

**Управлінський вид реструктуризації** пов'язаний із підготовкою та перепідготовкою персоналу з орієнтацією на конкурентоспроможне функціонування підприємства, зміну його організаційної структури, менеджменту, технологічної, інноваційної та маркетингової політики.

Вибір виду реструктуризації залежить від характеру проблем підприємства. Іноді підприємство потребує лише **часткової або так званої обмеженої реструктуризації** для відновлення економічної і технічної життєздатності.

Реструктуризація підприємств здійснюється після занесення їх до Реєстру неплатоспроможних суб'єктів господарювання і поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності з висновками про можливі напрями фінансового оздоровлення.

**Проведення реструктуризації підприємства здійснюється таким чином:**

1. Проведення попереднього аналізу фінансового стану неплатоспроможного підприємства.
2. Внесення до Реєстру неплатоспроможних підприємств і організацій.
3. Здійснення поглибленого аналізу техніко-економічного та фінансового стану підприємства.
4. Обґрунтування концепції реструктуризації підприємства.
5. Розробка плану реструктуризації, розробка бізнес-планів нових реорганізованих підприємств.
6. Здійснення організаційно-економічних, правових і технічних заходів із реструктуризації.

7. Визначення економічної ефективності реструктуризації підприємства.
8. Оцінка результатів створення та функціонування нових організаційно-правових структур.

*Концепція реструктуризації підприємства включає такі розділи:*

- організаційний;
- виробничий;
- інвестиційний;
- економічний;
- зовнішньоекономічної діяльності;
- управління персоналом;
- соціальний;
- екологічний.

*Можливі такі варіанти проведення реструктуризації підприємства:*

1. Об'єднання (злиття) підприємств з утворенням нової юридичної особи.
2. Виділення окремих структурних підрозділів з утворенням нових юридичних осіб.
3. Створення державної холдингової компанії з дочірніми підприємствами.
4. Передача виділених структурних підрозділів у сферу управління іншого керуючого органу.
5. Перепрофілювання підприємства.

*Ефективність реструктуризації підприємства характеризується наступними основними показниками:*

- зростання продуктивності праці за рахунок впровадження сучасної системи машин, автоматизованих ліній тощо;
- зниження витрат виробництва;
- досягнення і зростання прибутковості;
- збільшення обсягів виробництва та продажу продукції;
- зростання грошових надходжень;
- оновлення платоспроможності й ліквідності;
- зростання обсягів експорту і завоювання внутрішнього ринку.

### **21.3. Санація (фінансове оздоровлення) підприємства**

Слово “санація” походить від латинського “sanare”, що означає оздоровлення або одужання. Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” дає визначення термінів *санація* та *досудова санація*.

**Санація** — система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової і виробничої структури боржника.

**Досудова санація** — система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, інвестор, з метою запобігання банкрутству боржника шляхом реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних та правових заходів відповідно до законодавства до початку порушення провадження у справі про банкрутство.

Отже, санація — система заходів щодо попередження оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації.

**Санацію підприємство проводить у трьох основних випадках:**

- до порушення кредиторами справи про банкрутство, якщо підприємство звертається до зовнішньої допомоги у спробі вийти з кризового стану;
- якщо підприємство, звернувшись до господарського суду із заявою про банкрутство, одночасно пропонує умови своєї санації (характерно для державних підприємств);
- якщо рішення про проведення санації виносить господарський суд на основі одержаних пропозицій задовільнити вимоги кредиторів до боржника і виконати його зобов'язання перед бюджетом.

**Залежно від масштабів кризового стану підприємства й умов надання йому зовнішньої допомоги виділяють два види санації:**

- а) без зміни статусу юридичної особи. Таку санацію здійснюють з метою усунення неплатоспроможності підприємства, якщо його кризовий стан — тимчасове явище;
- б) зі зміною статусу юридичної особи підприємства. Ця форма санації має назву реорганізації підприємства і передбачає здійснення процедур зміни форми власності, організаційно-правових форм діяльності та ін. Реорганізацію підприємства проводять при його глибокому кризовому стані.

Згідно із законодавством України санація вводиться на строк не більше як дванадцять місяців. На клопотання комітету кредиторів чи керуючого санацією або інвесторів цей строк може бути продовжено ще до шести місяців або скорочено.

Протягом трьох місяців із дня винесення ухвали про санацію боржника керуючий санацією зобов'язаний подати комітету кредиторів для схвалення *план санації боржника*.

План санації повинен містити заходи щодо відновлення платоспроможності боржника, умови участі інвесторів, за їх наявності, у повному або частковому задоволенні вимог кредиторів, зокрема шляхом переведення боргу (частини боргу) на інвестора, строк та черговість виплати боржником або інвестором боргу кредиторам та умови відповідальності інвестора за невиконання взятих згідно з планом санації зобов'язань.

План санації повинен передбачати строк відновлення платоспроможності боржника. Платоспроможність вважається відновленою за відсутності ознак банкрутства.

У разі наявності інвесторів план санації розробляється та погоджується за участі інвесторів.

*Заходами щодо відновлення платоспроможності боржника, які містять план санації, можуть бути:*

- реструктуризація підприємства;
- перепрофілювання виробництва;
- закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочка та (або) розстрочка платежів, **списання частини боргів**, про що укладається мирова угода;
- ліквідація дебіторської заборгованості;
- реструктуризація активів боржника;
- продаж частини майна боржника;
- зобов'язання інвестора про погашення боргу (частини боргу) боржника, зокрема шляхом переведення на нього боргу (частини боргу) та його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань;
- виконання зобов'язань боржника власником майна боржника та його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань;
- продаж майна боржника як цілісного майнового комплексу (для недержавних підприємств);
- одержання кредиту для виплати вихідної допомоги працівникам боржника, які звільняються згідно з планом санації, що відшкодується в першу чергу за рахунок реалізації майна боржника;
- звільнення працівників боржника, які не можуть бути залучені в процесі реалізації плану санації. Вихідна допомога в цьому разі виплачується за рахунок інвестора, а за його відсутності — за рахунок реалізації майна боржника або за рахунок кредиту, одержаного для цієї мети;
- інші способи відновлення платоспроможності боржника.

Якщо протягом шести місяців з дня винесення ухвали про санацію в господарський суд не буде подано плану санації боржника, господарський суд має право прийняти рішення про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.

У разі схвалення комітетом кредиторів плану санації, який передбачає більший строк санації боржника, ніж початково встановлений, господарський суд подовжує строк санації, якщо є підстави вважати, що подовження строку санації і виконання плану санації приведе до відновлення платоспроможності боржника



### **ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

1. Сутність та завдання реструктуризації підприємства.
2. Форми реструктуризації підприємства.
3. Характеристика оперативної реструктуризації підприємства.
4. Види реструктуризації та їх характеристика.
5. Показники ефективності реструктуризації підприємства.
6. Порядок та варіанти проведення реструктуризації підприємства.
7. Сутність та завдання процесу санації підприємства.
8. План санації боржника, його зміст та завдання.

### **ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ**

#### **ТЕСТИ ДО ТЕМИ 21**

**Тест 1. Реструктуризація підприємства — це:**

- а) система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації;
- б) система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, інвестор, з метою запобігання банкрутству боржника шляхом реорганізаційних та інвестиційних заходів;
- в) здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, що сприятиме його фінансовому оздоровленню.

**Тест 2. До заходів оперативної реструктуризації можна віднести:**

- а) зменшення вартості основних засобів через реалізацію зайвого обладнання, транспортних засобів тощо;



- б) підвищення продуктивності праці за рахунок впровадження сучасної системи машин, автоматизованих ліній тощо;
- в) поновлення платоспроможності та ліквідності

**Тест 3. Досудова санація – це:**

- а) система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника;
- б) система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати власник майна боржника, інвестор, з метою запобігання банкрутству боржника шляхом реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних та правових заходів до початку порушення провадження у справі про банкрутство.
- в) система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації,
- г) здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства.

**Тест 4. Санація – це:**

- а) система заходів щодо попередження оголошення підприємства боржника банкрутом і його ліквідації;
- б) здійснення комплексу організаційно-господарських та технічних заходів, спрямованих на поліпшення фінансових результатів підприємства;
- в) система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника.

**Тест 5. Заходами щодо відновлення платоспроможності боржника можуть бути:**

- а) реструктуризація підприємства;
- б) поновлення платоспроможності та ліквідності;
- в) розробка плану реструктуризації, розробка бізнес-планів нових реорганізованих підприємств;
- г) перепрофілювання виробництва;
- д) закриття нерентабельних виробництв.

# ТЕМА 22 БАНКРУТСТВО І ЛІКВІДАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

- ПЛАН**
- 22.1. Поняття банкрутства та причини його виникнення
  - 22.2. Процедура визнання боржника банкрутом
  - 22.3. Ліквідація збанкрутілих підприємств

## КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

- |   |                                 |
|---|---------------------------------|
| ✓ Банкрутство                               | ✓ Навмисне банкрутство          |
| ✓ Боржник                                   | ✓ Неплатоспроможність           |
| ✓ Комітет кредиторів                        | ✓ Поточні кредитори             |
| ✓ Конкурсні кредитори                       | ✓ Розпорядження майном боржника |
| ✓ Кредитор                                  | ✓ Розпорядник майна             |
| ✓ Ліквідатор                                | ✓ Суб'єкт банкрутства           |
| ✓ Ліквідація                                | ✓ Фіктивне банкрутство          |
| ✓ Мирова угода                              |                                 |
| ✓ Мораторій на задоволення вимог кредиторів |                                 |

## НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 14 травня 1992 року, №3088–III (зі змінами і доповненнями, в т. ч. від 30 червня 1999 року №784–XIV).
2. Закон України “Про забезпечення вимог кредиторів та реєстрацію обтяжень” від 18 листопада 2003 року №1255–IV
3. Наказ Міністерства економіки “Про Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства” від 17 січня 2001 року №10.
4. Наказ Міністерства економіки “Про затвердження Плану заходів стосовно поліпшення проведення державної політики щодо запобігання банкрутству, забезпечення умов реалізації процедур відновлення платоспроможності боржників або визнання їх банкрутами” від 15 травня 2003 року №118.

## 22.1. Поняття банкрутства та причини його виникнення

Для ефективної господарської діяльності підприємству необхідно мати стійкий фінансовий стан, щоб за рахунок власних коштів формувати власні активи, не допускати необґрунтованої дебіторської та кредиторської заборгованості, розраховуватись вчасно за своїми зобов'язаннями. Однак економічна криза в країні призводить до того, що погіршується фінансовий стан багатьох суб'єктів господарювання, зростає кількість збиткових підприємств, збільшується дебіторська та кредиторська заборгованості, затримуються або не здійснюються вчасно платіжні зобов'язання. Тобто створюються умови для банкрутства підприємств.

*Необхідно розрізнити поняття неплатоспроможність і банкрутство.*

*Неплатоспроможність* — неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед кредиторами після настання встановленого строку їх сплати, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності.

*Банкрутство* — визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

*Суб'єкт банкрутства (банкрут)* — боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання встановлена господарським судом. Суб'єктами банкрутства не можуть бути відокремлені структурні підрозділи юридичної особи (філії, представництва, відділення тощо).

*Боржник* — суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати.

*Кредитор* — юридична або фізична особа, яка має у встановленому порядку підтверджені документами вимоги щодо грошових зобов'язань до боржника, щодо виплати заборгованості із заробітної плати працівникам боржника, а також органи державної податкової служби та інші державні органи, які здійснюють контроль за правильністю та своєчасністю справляння податків і зборів (обов'язкових платежів).

*Конкурсні кредитори* — кредитори за вимогами до боржника, які виникли до порушення провадження у справі про банкрутство та вимоги яких не забезпечені заставою майна боржника. До конкурсних кредиторів належать також кредитори, вимоги яких до боржника виникли внаслідок правонаступництва за умови виникнення таких вимог до порушення провадження у справі про банкрутство.

**Поточні кредитори** – кредитори за вимогами до боржника, які виникли після порушення провадження у справі про банкрутство.

Умови і порядок визнання банкрутства, порядок здійснення процедури банкрутства, задоволення претензій кредиторів визначаються Законом України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”.

**Причини банкрутства** підприємств можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні.

**Зовнішні** – об’єктивні по відношенню до підприємства-банкрута:

- різке скорочення попиту на продукцію та падіння цін на неї;
- підвищення цін на сировину, матеріали, енергоресурси;
- політична та соціально-економічна ситуація в державі;
- природна стихія тощо.

**Внутрішні** – суб’єктивні, які залежать від керівництва та спеціалістів підприємства:

- недоліки у виробничо-технічній та економічній політиці;
- несвоєчасна і неадекватна реакція на зміни в ринковому середовищі;
- нераціональна організаційна структура;
- помилки у виборі лінії та стратегії розвитку, широкомасштабних інвестиційних проектів, об’єктів діяльності тощо.

**Існують такі симптоми неплатоспроможності підприємства:**

- зменшення обсягів реалізації продукції;
- спад попиту на продукцію;
- зниження прибутковості виробництва;
- втрата клієнтів та покупців;
- збільшення обсягу неліквідних оборотних активів;
- неритмічність виробництва;
- низький рівень використання виробничого потенціалу;
- збільшення витрат на виробництво та реалізацію продукції;
- зниження рівня продуктивності праці;
- скорочення кількості робочих місць;
- зростання конфліктних ситуацій, часта зміна керівників різних рівнів, невиконання прийнятих рішень.

Крім реального, банкрутство може бути навмисним або фіктивним.

**Навмисне банкрутство** проявляється в тому, що керівник або власник в особистих або інших інтересах навмисно робить підприємство неплатоспроможним.

**Фіктивне банкрутство** – це заздалегідь фальшиве оголошення про неспроможність підприємства з метою отримання від кредиторів відстрочки платежів (боргів) або їх зниження.

## 22.2. Процедура визнання боржника банкрутом

Збитковість фінансово-господарської діяльності підприємства свідчить про те, що воно перебуває під загрозою банкрутства. Можливу загрозу банкрутства класифікують як кризовий стан підприємства в тому разі, коли воно не здатне здійснити фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності. Однак це не означає, що будь-яке збиткове підприємство негайно збанкрутує. Збитковість може бути тимчасовою, і не виключено, що будуть знайдені ефективні рішення виходу підприємства з кризового стану.

При виявленні незадовільного фінансового стану підприємства протягом тривалого періоду воно вважається неплатоспроможним і може бути оголошено банкрутом.

*Відповідно до законодавства України застосовуються такі судові процедури банкрутства:*

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація (відновлення платоспроможності) боржника;
- ліквідація банкрута

Справи про банкрутство підвідомчі господарським судам і розглядаються ними за місцезнаходженням боржника. Право на звернення до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство мають боржник, кредитор.

Справа про банкрутство порушується господарським судом, якщо безспірні вимоги кредитора (кредиторів) до боржника сукупно становить не менш як триста мінімальних розмірів заробітної плати, які не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку.

*Заява про порушення справи про банкрутство подається боржником або кредитором у письмовій формі, підписується керівником боржника чи кредитора, громадянином — суб'єктом підприємницької діяльності і повинна містити такі загальні відомості:*

- найменування господарського суду, до якого подається заява;
- найменування (прізвище, ім'я та по батькові) боржника, його поштову адресу;
- найменування кредитора, його поштову адресу, якщо кредитором є юридична особа, якщо кредитор — фізична особа, в заяві зазначаються прізвище, ім'я та по батькові, а також місце його проживання;
- номер (код), що ідентифікує кредитора як платника податків і зборів (обов'язкових платежів);

- виклад обставин, які підтверджують неплатоспроможність боржника, із зазначенням суми боргових вимог кредиторів, а також строку їх виконання, розміру неустойки (штрафів, пені), реквізитів розрахункового документа про списання коштів з банківського або кореспондентського рахунка боржника та дату його прийняття банківською установою боржника до виконання;
- перелік документів, що додаються до заяви.

**Заява боржника повинна містити, крім загальних, такі додаткові відомості:**

- суму вимог кредиторів за грошовими зобов'язаннями у розмірі, який не оспорується боржником;
- розмір заборгованості за податками і зборами (обов'язковими платежами);
- розмір заборгованості із компенсування шкоди, заподіяної життю та здоров'ю, виплаті заробітної плати та вихідної допомоги працівникам боржника, виплати авторської винагороди;
- відомості про наявність у боржника майна, у тому числі грошових сум і дебіторської заборгованості;
- найменування банків, що здійснюють розрахунково-касове і кредитне обслуговування боржника.

**До заяви боржника додаються:**

- рішення власника майна боржника про звернення боржника до господарського суду із заявою;
- бухгалтерський баланс на останню звітну дату, підписаний керівником і бухгалтером підприємства-боржника;
- перелік і повний опис заставного майна із зазначенням його місцезнаходження та вартості на момент виникнення права застави;
- протокол загальних зборів працівників боржника, на якому обрано представника працівників боржника для участі в арбітражному процесі під час провадження у справі про банкрутство, а в разі неможливості скликання таких зборів — рішення конференції (зборів) представників працівників боржника;
- інші документи, які підтверджують неплатоспроможність боржника.

**Боржник зобов'язаний звернутися в місячний строк до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство у разі виникнення таких обставин:**

- задоволення вимог одного або кількох кредиторів приведе до неможливості виконання грошових зобов'язань боржника в повному обсязі перед іншими кредиторами;

- орган боржника, уповноважений відповідно до установчих документів або законодавства прийняти рішення про ліквідацію боржника, прийняв рішення про звернення в господарський суд із заявою боржника про порушення справи про банкрутство;
  - при ліквідації боржника не у зв'язку з процедурою банкрутства встановлено неможливість боржника задовольнити вимоги кредиторів у повному обсязі;
  - в інших випадках, передбачених законодавством.
- У разі, якщо справа про банкрутство порушується за заявою боржника, **боржник зобов'язаний одночасно подати план санації.**

*Заява кредитора повинна містити, крім основних, такі додаткові відомості:*

- розмір вимог кредитора до боржника з зазначенням розміру неустойки (штрафу, пені), яка підлягає сплаті;
- виклад обставин, що підтверджують наявність зобов'язання боржника перед кредитором, з якого виникла вимога, а також строк його виконання;
- докази того, що сума підтверджених вимог перевищує суму в триста мінімальних розмірів заробітної плати;
- докази обґрунтованості вимог кредитора;
- інші обставини, на яких ґрунтується заява кредитора.

*До заяви кредитора додаються відповідні документи:*

- рішення суду, господарського суду, які розглядали вимоги кредитора до боржника;
- копія неоплаченого розрахункового документа, за яким відповідно до законодавства здійснюється списання коштів з рахунків боржника, з підтвердженням банківською установою боржника про прийняття цього документа до виконання із зазначенням дати прийняття, виконавчі документи (виконавчий лист, виконавчий напис нотаріуса тощо) чи інші документи, які підтверджують визнання боржником вимог кредиторів;
- докази того, що вартість предмета застави є недостатньою для повного задоволення вимоги, забезпеченої заставою у разі, якщо єдина підтверджена вимога кредитора, котрий подає заяву, забезпечена активами боржника.

Кредитори мають право об'єднати свої вимоги до боржника і звернутися до суду з однією заявою. Така заява підписується всіма кредиторами, які об'єднали свої вимоги.

При проведенні процедур банкрутства інтереси всіх кредиторів представляє **комітет кредиторів.**

До заяви кредитора — органу державної податкової служби чи інших державних органів, які здійснюють контроль за правильністю і своєчасністю справляння податків і зборів (обов'язкових платежів), додаються докази вжиття заходів до отримання заборгованості з обов'язкових платежів у встановленому законодавством порядку.

Кредитор зобов'язаний при поданні заяви про порушення справи про банкрутство надіслати боржнику копії заяви та доданих до неї документів.

Якщо на момент подання заяви про порушення справи про банкрутство до суду вже надійшли одна або кілька заяв про порушення справи про банкрутство одного боржника, суд розглядає всі заяви, включаючи заяву кредитора або боржника, подану останньою

Суддя, прийнявши заяву про порушення справи про банкрутство, не пізніше ніж на п'ятий день з дня її надходження виносить і надсилає сторонам та державному органу з питань банкрутства *ухвалу про порушення провадження у справі про банкрутство*, в якій вказується про прийняття заяви до розгляду, про введення процедури розпорядження майном боржника, призначення розпорядника майна, дату проведення підготовчого засідання суду, яке має відбутися не пізніше ніж на тридцятий день з дня прийняття заяви про порушення справи про банкрутство, введення мораторію на задоволення вимог кредиторів.

**Мораторій на задоволення вимог кредиторів** — зупинення виконання боржником грошових зобов'язань і зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), термін виконання яких настав до дня введення мораторію, і припинення заходів, спрямованих на забезпечення виконання цих зобов'язань та зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), застосованих до прийняття рішення про введення мораторію.

До дати проведення *підготовчого засідання* боржник зобов'язаний подати в господарський суд та заявнику відгук на заяву про порушення справи про банкрутство.

**Відгук боржника повинен містити:**

- наявні у боржника заперечення щодо вимог заявника (заявників);
- загальну суму заборгованості боржника перед кредиторами, у тому числі із заробітної плати працівникам боржника, а також заборгованості по податкам і зборам (обов'язковим платежам);
- відомості про наявне у боржника майно, у тому числі й кошти, які знаходяться на його рахунках у банках чи інших фінансово-кредитних установах, поштові адреси банків чи інших фінансово-кредитних установ.



*На підготовчому засіданні* оцінюються подані документи, заслуховується пояснення сторін та розглядається обґрунтованість заперечень боржника.

З метою виявлення всіх кредиторів та осіб, які виявили бажання взяти участь у санації боржника, суддя на підготовчому засіданні виносить ухвалу, якою зобов'язує заявника подати до офіційних друкованих органів у десятиденний строк за його рахунок оголошення про порушення справи про банкрутство. Газетне оголошення має містити повне найменування боржника, його поштову адресу, банківські реквізити, найменування та адресу господарського суду, номер справи, відомості про розпорядника майна.

*За результатами розгляду заяви кредитора та відгуку боржника у підготовчому засіданні виноситься ухвала, в якій визначаються:*

- розмір вимог кредиторів, які подали заяву про порушення справи про банкрутство;
- дата складення розпорядником майна реєстру вимог кредиторів, який має бути складений та поданий до господарського суду на затвердження не пізніше як через два місяці й десять днів після дати проведення підготовчого засідання суду;
- дата попереднього засідання суду, яке має відбутися не пізніше як через три місяці після дати проведення підготовчого засідання суду;
- дата скликання перших загальних зборів кредиторів, які мають відбутися не пізніше як через три місяці і десять днів після дати проведення підготовчого засідання суду;
- дата засідання суду, на якому буде винесено ухвалу про санацію боржника, чи про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури, чи припинення провадження у справі про банкрутство, яке має відбутися не пізніше як через шість місяців після дати проведення підготовчого засідання суду.

Після опублікування оголошення про порушення справи про банкрутство в офіційному друкованому органі всі кредитори незалежно від настання строку виконання зобов'язань мають право подавати заяви з грошовими вимогами до боржника.

З метою забезпечення майнових інтересів кредиторів в ухвалі господарського суду про порушення провадження у справі про банкрутство або в ухвалі, прийнятій на підготовчому засіданні, вказується про введення процедури розпорядження майном боржника і призначається розпорядник майна.

*Розпорядник майна* — фізична особа, на яку покладаються повноваження щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника на період провадження у справі про банкрутство.

**Розпорядження майном боржника** – система заходів щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника з метою забезпечення збереження та ефективного використання майнових активів боржника та проведення аналізу його фінансового становища.

Не пізніше як через три місяця після проведення підготовчого засідання суду проводиться **попереднє засідання господарського суду**, на якому розглядається реєстр вимог кредиторів, вимоги кредиторів, щодо яких були заперечення боржника і які не були внесені розпорядником майна до реєстру вимог кредиторів.

За результатами розгляду господарський суд виносить ухвалу, в якій зазначається розмір визнаних судом вимог кредиторів, які вносяться розпорядником майна до реєстру та призначається дата проведення зборів кредиторів.

На час дії процедур банкрутства збори кредиторів обирають **комітет кредиторів** у складі не більш як сім осіб.

**До компетенції комітету кредиторів належить прийняття рішення про:**

- вибори голови комітету;
- скликання зборів кредиторів;
- підготовку й укладення мирової угоди;
- внесення пропозицій господарському суду щодо подовження або скорочення строку процедур розпорядження майном боржника чи санації боржника;
- звернення до господарського суду з клопотанням про відкриття процедури санації, визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури;
- інші питання, передбачені законодавством.

На клопотання комітету кредиторів господарським судом може бути винесена ухвала про санацію боржника, призначення керуючого санацією та його повноваження.

Щодо боржника може бути застосована також така процедура банкрутства, як мирова угода

**Під мировою угодою у справі про банкрутство** розуміється домовленість між боржником і кредиторами про відстрочки та (або) розстрочки, а також списання кредиторами боргів боржника, яка оформляється угодою сторін.

Мирова угода може бути укладена на будь-якій стадії провадження у справі про банкрутство.

Мирова угода укладається у письмовій формі та підлягає затвердженню господарським судом, про що зазначається в ухвалі

господарського суду про припинення провадження у справі про банкрутство.

*Мирова угода має містити положення про:*

- розміри, порядок і строки виконання зобов'язань боржника;
- відстрочку чи розстрочку або прощення (списання) боргів чи їх частини.

Крім цього, мирова угода може містити умови про:

- виконання зобов'язань боржника третіми особами;
- обмін вимог кредиторів на активи боржника або його корпоративні права;
- задоволення вимог кредиторів іншими способами, що не суперечать законодавству України.

*Господарський суд припиняє провадження у справі про банкрутство, якщо:*

- 1) боржник не внесений до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України або до Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності;
- 2) подано заяву про визнання банкрутом ліквідованої або реорганізованої (крім реорганізації у формі перетворення) юридичної особи;
- 3) у провадженні господарського суду є справа про банкрутство того ж боржника;
- 4) затверджено звіт керуючого санацією;
- 5) затверджено мирову угоду;
- 6) затверджено звіт ліквідатора;
- 7) боржник виконав усі зобов'язання перед кредиторами;
- 8) кредитори не висунули вимог до боржника після порушення провадження у справі про банкрутство за заявою боржника.

### **22.3. Ліквідація збанкрутілих підприємств**

*Ліквідація* – припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного господарським судом банкрутом, з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна.

*Ліквідатор* – фізична особа, яка відповідно до рішення господарського суду організовує здійснення ліквідаційної процедури боржника, визнаного банкрутом, та забезпечує задоволення визнаних судом вимог кредиторів.

При визнанні боржника банкрутом господарський суд відкриває ліквідаційну процедуру.

Строк ліквідаційної процедури не може перевищувати дванадцяти місяців. Господарський суд може подовжити цей строк на шість місяців.

**З дня прийняття господарським судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури:**

- підприємницька діяльність банкрута завершується закінченням технологічного циклу з виготовлення продукції у разі можливості її продажу;
- строк виконання всіх грошових зобов'язань банкрута та зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) вважається таким, що настав,
- припиняється нарахування неустойки (штрафу, пені), процентів та інших економічних санкцій з усіх видів заборгованості банкрута;
- відомості про фінансове становище банкрута перестають бути конфіденційними чи становити комерційну таємницю;
- скасовується арешт, накладений на майно боржника, визнаного банкрутом, чи інші обмеження щодо розпорядження майном такого боржника. Накладення нових арештів або інших обмежень щодо розпорядження майном банкрута не допускається;
- вимоги за зобов'язаннями боржника, визнаного банкрутом, що виникли під час проведення процедур банкрутства, можуть пред'являтися тільки в межах ліквідаційної процедури;
- виконання зобов'язань боржника, здійснюється у випадках і порядку, передбаченим законодавством України.

Усі види майнових активів (майно та майнові права) банкрута, які належать йому на правах власності або повного господарського відання на дату відкриття ліквідаційної процедури та виявлені в ході ліквідаційної процедури, входять до складу **ліквідаційної маси**, за винятком об'єктів державного житлового фонду, в тому числі гуртожитків, дитячих дошкільних закладів та об'єктів комунальної інфраструктури, які в разі банкрутства підприємства передаються в порядку, встановленому законодавством, до комунальної власності відповідних територіальних громад без додаткових умов і фінансуються в установленому порядку.

Після проведення інвентаризації та оцінки майна банкрута ліквідатор розпочинає продаж майна банкрута на відкритих торгах.

**Кошти, одержані від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення вимог кредиторів у такому порядку:**

**у першу чергу задовольняються:**

- а) вимоги, забезпечені заставою,
- б) виплата вихідної допомоги звільненим працівникам банкрута, у тому числі відшкодування кредиту, отриманого на ці цілі;

в) витрати, пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в господарському суді та роботою ліквідаційної комісії

*У другу чергу* задовольняються вимоги, що виникли із зобов'язань банкрута перед працівниками підприємства-банкрута (за винятком повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства).

*У третю чергу* задовольняються вимоги щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів).

*У четверту чергу* задовольняються вимоги кредиторів, не забезпечені заставою, у тому числі й вимоги кредиторів, що виникли із зобов'язань у процедурі розпорядження майном боржника чи в процедурі санації боржника.

*У п'яту чергу* задовольняються вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства.

*У шосту чергу* задовольняються інші вимоги.

Вимоги кожної наступної черги задовольняються в міру надходження на рахунок коштів від продажу майна банкрута після повного задоволення вимог попередньої черги.

У разі недостатності коштів, одержаних від продажу майна банкрута, для повного задоволення всіх вимог однієї черги вимоги задовольняються пропорційно сумі вимог, що належить кожному кредиторові однієї черги.

Вимоги, не задоволені за недостатністю майна, вважаються погашеними.

У разі, якщо господарським судом винесено ухвалу про ліквідацію юридичної особи-банкрута, майно, що залишилося після задоволення вимог кредиторів, передається власникові або уповноваженому ним органу, а майно державних підприємств — відповідному органу приватизації для наступного продажу. Кошти, одержані від продажу цього майна, спрямовуються до Державного бюджету України.



### **ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

1. Сутність банкрутства та причини його виникнення.
2. Поняття та симптоми неплатоспроможності підприємства.
3. Послідовність етапів порушення справи про банкрутство підприємства.
4. Заява про порушення справи про банкрутство.
5. Комітет кредиторів, його роль та компетенції.
6. Механізм введення мораторію на задоволення вимог кредиторів.

7. Поняття та сутність мирової угоди.
8. Процедура ліквідації (припинення діяльності) збанкрутих підприємств.
9. Черговість задоволення вимог кредиторів.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

### ТЕСТИ ДО ТЕМИ 22

#### Тест 1. Неплатоспроможність — це:

- а) визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури;
- б) неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед кредиторами після настання встановленого строку їх сплати, в тому числі із заробітної плати, а також виконати зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності;
- в) неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати.

#### Тест 2. Банкрутство — це:

- а) визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури;
- б) неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного господарським судом банкрутом, здійснити заходи щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна;
- в) припинення підприємницької діяльності, неспроможність виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів.

#### Тест 3. Ліквідація — це:

- а) припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного господарським судом банкрутом, з метою здійснення

заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна,

- б) система заходів щодо нагляду та контролю за реалізацією майна боржника з метою задоволення вимог кредиторів,
- в) визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів

**Тест 4. Ліквідатор – це:**

- а) юридична або фізична особа, яка має у встановленому порядку підтвержені документами вимоги щодо грошових зобов'язань до боржника, щодо виплати заборгованості із заробітної плати працівникам боржника, а також органи державної податкової служби та інші державні органи,
- б) боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання встановлена господарським судом,
- в) фізична особа, яка відповідно до рішення господарського суду організовує здійснення ліквідаційної процедури боржника, визнаного банкрутом, та забезпечує задоволення визнаних судом вимог кредиторів

**Тест 5. Розпорядження майном боржника – це:**

- а) система заходів щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника з метою забезпечення збереження й ефективного використання майнових активів боржника та проведення аналізу його фінансового становища,
- б) система заходів щодо нагляду і контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника на період провадження у справі про банкрутство,
- в) черговість реалізації майна суб'єкта підприємницької діяльності для виконання грошових зобов'язань перед кредиторами після настання встановленого строку їх сплати, а також зобов'язання щодо сплати податків і зборів

## ДОДАТКИ

Додаток А

Зведений кошторис витрат на виробництво продукції  
(робіт, послуг)

Зміст витрат	За звітом за рік (тис грн)	За планом на 20 . рік (тис грн)				
		Ра- зом	у тому числі поквартально			
			I	II	III	IV
1	2	3	4	5	6	7
Сировина та матеріали						
Купивельні напівфабрикати та комплектуючі вироби роботи і послуги виробничого характеру від сторонніх підприємств та організацій						
Паливо й енергія на технологічні цілі						
Зворотні відходи (вираховуються)						
Основна заробітна плата						
Додаткова заробітна плата						
Відрахування на соціальні заходи						
Витрати на утримання та експлуатацію устаткування						
Загальновиробничі витрати						
Інші виробничі витрати						
Втрати від браку						
<i>Разом витрат</i>						
Витрати допоміжних виробництв						
Виробництво А						
Виробництво Б						
Виробництво В						
Виробництво Г						



## Продовження додатка А

1	2	3	4	5	6	7
Разом витрат допоміжних виробництв						
Усього витрат на виробництво						
Зміна залишків витрат майбутніх періодів						
Зміна залишків резервів наступних витрат						
Виробнича собівартість валової продукції						
Виробнича собівартість фактично виробленої (товарної) продукції (матеріальні прямі витрати + прямі витрати на оплату праці + інші прямі витрати + загальновиробничі витрати, що складаються із змінних витрат та частини постійних розподілених витрат)						
Зміна собівартості залишків нереалізованої продукції (на складі і відвантажених)						
Собівартість продукції, що реалізується (виробнича собівартість + нерозподілені постійні загальновиробничі витрати + наднормативні виробничі витрати)						
Відпускна вартість продукції, що реалізується						

Підприємство \_\_\_\_\_

**КАЛЬКУЛЯЦІЯ**  
(визначення ціни)на (за) \_\_\_\_\_ 20\_\_ рік  
(період)Шифр показників \_\_\_\_\_  
повне найменування продукції (виробу)

Дюжа оптова ціна \_\_\_\_\_ грн Валовий випуск \_\_\_\_\_

Договірна (відпускна) ціна \_\_\_\_\_ грн Товарний випуск \_\_\_\_\_

заказник, договір № \_\_\_\_\_, дата укладення

Калькуляційна одиниця \_\_\_\_\_

Шифр рядка	Найменування статей калькуляції	Одиниця виміру	За звітом на 20__ рік				
			на випуск			на одиницю	
			кількість	ціна (грн)	сума (грн)	кількість	сума (грн)
1	2	3	4	5	6	7	8
01	Сировина та матеріали						
02	Купівельні напівфабрикати і комплектуючі вироби, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій						
03	Паливо й енергія на технологічні цілі						
04	Зворотні відходи (вираховуються)						
05	Основна заробітна плата робітників						
06	Додаткова заробітна плата						
07	Відрахування на соціальні заходи						
08	Витрати на утримання та експлуатацію устаткування						
09	Загальновиробничі витрати						
10	Втрати від браку						
11	Інші виробничі витрати						

1	2	3	4	5	6	7	8
12	Попутна продукція (вираховується)						
13	Виробнича собівартість сума рядків [((01 + 02 + 03) - 04) + (05 + 06 + 07 + + 08 + 09 + 10 + 11)] - 12						
14	Адміністративні витрати						
15	Витрати на збут						
16	Прибуток						
17	ПДВ						
18	Відпускна ціна сума рядків (13 + 14 + 15 + 16 + 17)						

Головний бухгалтер

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Керівник планово-економічного відділу

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Додаток В

## ФОРМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

		КОДИ		
Дата (р.к, місяць, число)		200	1	01
Підприємство <i>відкрите акціонерне товариство</i> <i>"Полтавський маслозавод"</i>	за ЄДРПОУ	00282868		
Територія <i>Україна</i>	за КОАТУУ	1840136600		
Форма власності <i>колективна</i>	за КФВ	20		
Орган державного управління	за СПОДУ	6024		
Галузь <i>переробна</i>	за ЗКГНГ	18221		
Вид економічної діяльності <i>промисловість</i>	за КВЕД			
Одиниця виміру <i>тис грн</i>	Контрольна сума			
Адреса 10005 м Полтава, Лесі Українки, 70				

**БАЛАНС**  
на 31 грудня 200\_\_ р.  
Форма №1

Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи			
залишкова вартість	010	2,3	13,3
первісна вартість	011	2,3	15,2
знос	012	( )	(19)
Незавершене будівництво	020	5256,9	896,9
Основні засоби			
залишкова вартість	030	24865,3	35324,6
первісна вартість	031	33949,7	47931,4
знос	032	(9084,4)	(12606,8)
Довгострокові фінансові інвестиції			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		107,4
інші фінансові інвестиції	045	102,1	
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070	101,1	1916,5
Гудвіл при консолідації	075		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>080</b>	<b>30327,7</b>	<b>38258,7</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси			
виробничі запаси	100	7597,9	7063,6
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	60,0	121,0
незавершене виробництво	120	19,0	45,0
готова продукція	130	2388,5	1276,9
товари	140	216,7	532,1
Векселі одержані	150	583,4	224,6

1	2	3	4
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги			
чиста реалізаційна вартість	160	7640,6	12106,7
первісна вартість	161	7763,1	12106,7
резерв сумнівних боргів	162	(122,5)	( )
Дебіторська заборгованість за розрахунками			
з бюджетом	170	1286,3	1617,0
за виданими авансами	180		1570,1
з нарахованих доходів	190	38,7	
із внутрішніх розрахунків	200		530,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	1887,0	628,6
Поточні фінансові інвестиції	220		85,7
Грошові кошти та їх еквіваленти			
в національній валюті	230	227,9	199,5
в іноземній валюті	240	63,9	14,5
Інші оборотні активи	250	513,9	190,6
<b>Усього за розділом II</b>	<b>260</b>	<b>22523,8</b>	<b>26195,9</b>
<b>III. Витрати майбутніх періодів</b>	<b>270</b>	<b>11,4</b>	<b>12,4</b>
<b>Баланс</b>	<b>280</b>	<b>52862,9</b>	<b>64467,0</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I Власний капітал</b>			
Статутний капітал	300	1393,2	1393,2
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330	16554,9	16554,9
Резервний капітал	340	1581,9	2469,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	18385,6	26452,0
Неоплачений капітал	360	( )	( )
Вилучений капітал	370	( )	(49,9)
<b>Усього за розділом I</b>	<b>380</b>	<b>37915,6</b>	<b>46819,2</b>

1	2	3	4
<b>II Забезпечення наступних витрат і платежів</b>			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		1,6
<b>Усього за розділом II</b>	<b>430</b>		<b>1,6</b>
<b>III Довгострокові зобов'язання</b>			
Довгострокові кредити банків	440		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
<b>Усього за розділом III</b>	<b>480</b>		
<b>IV. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	500	3573,8	4286,9
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	7128,7	8852,7
Поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів	540	1782,3	721,9
із бюджетом	550	183,7	278,6
із позабюджетних платежів	560		21,1
зі страхування	570	116,7	134,4
з оплати праці	580	273,5	416,5
з учасниками	590		85,9
із внутрішніх розрахунків	600	583,0	1794,7
Інші поточні зобов'язання	610	1305,6	1053,5
<b>Усього за розділом IV</b>	<b>620</b>	<b>14947,3</b>	<b>17646,2</b>
<b>V Доходи майбутніх періодів</b>	<b>630</b>		
<b>Баланс</b>	<b>640</b>	<b>52862,9</b>	<b>64467,0</b>

Керівник \_\_\_\_\_  
(підпис)

Соловей Петро Іванович  
(прізвище)

Головний бухгалтер \_\_\_\_\_  
(підпис)

Чайка Ірина Петрівна  
(прізвище)

		КОДИ		
		200	1	01
Дата (рік, місяць, число)				
Підприємство <i>відкрите акціонерне товариство</i> <i>"Полтавський маслозавод"</i>	за ЄДРПОУ	00282868		
Територія <i>Україна</i>	за КОАТУУ	1840136600		
Форма власності <i>колективна</i>	за КФВ	20		
Орган державного управління	за СПОДУ	6024		
Галузь <i>переробна</i>	за ЗКГНГ	18221		
Вид економічної діяльності <i>промисловість</i>	за КВЕД			
Одиниця виміру <i>тис грн</i>	Контрольна сума			

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

за \_\_\_\_\_ 200\_\_ р.

Форма №2 Код за ДКУД 1801003

**I. Фінансові результати**

Пасив	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	178775,4	158561,8
Податок на додану вартість	015	(24647,6)	(20107,4)
Акцизний збір	020	( )	( )
	025	( )	( )
Інші вирахування з доходу	030	( )	( )
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	154127,8	138454,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(131298,3)	(119486,5)

1	2	3	4
<b>Валовий:</b>			
прибуток	050	22829,5	18967,9
збиток	055	( )	( )
Інші операційні доходи	060	14454,0	20412,3
Адміністративні витрати	070	(3903,7)	(2892,7)
Витрати на збут	080	(2666,7)	(2954,5)
Інші операційні витрати	090	(16162,3)	(22085,8)
<b>Фінансові результати від операційної діяльності:</b>			
Прибуток	100	14550,8	11447,2
Збиток	105	( )	( )
Дохід від участі в капіталі	110	22 0	
Інші фінансові доходи	120	14,1	17,0
Інші доходи	130	1,2	1,1
Фінансові витрати	140	(559,6)	(388,9)
Втрати від участі в капіталі	150	(42,8)	(9,2)
Інші витрати	160	(150,8)	(166,0)
<b>Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:</b>			
Прибуток	170	13834,9	10901,2
Збиток	175	( )	( )
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	4924,5	4558,6
<b>Фінансові результати від звичайної діяльності.</b>			
Прибуток	190	8910,4	6342,6
Збиток	195	( )	( )
<b>Надзвичайні:</b>			
доходи	200		
витрати	205	( )	( )
Податки з надзвичайного прибутку	210		
<b>Чистий:</b>			
прибуток	220	8910,4	6342,6
збиток	225	( )	( )



## II. Елементи операційних витрат

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	96684,0	80779,5
Витрати на оплату праці	240	10087,6	7488,7
Відрахування на соціальні заходи	250	3500,2	2657,5
Амортизація	260	3525,6	3002,5
Інші операційні витрати	270	4101,5	3694,4
Разом	280	117898,9	97622,6

## III Розрахунок показників прибутковості акцій

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300	26961378	27097378
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	26961378	27097378
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію, грн	320	0,33049	0,23407
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію, грн	330	0,33049	0,23407
Дивіденди на одну просту акцію, грн	340		

Керівник

\_\_\_\_\_

(підпис)

Соловей Петро Іванович

(прізвище)

Головний бухгалтер

\_\_\_\_\_

(підпис)

Чайка Ірина Петрівна

(прізвище)

		КОДИ		
		200	1	01
Дата (рік, місяць, число)				
Підприємство <i>відкрите акціонерне товариство</i> "Полтавський маслозавод"	за ЄДРПОУ	00282868		
Територія <i>Україна</i>	за КОАТУУ	1840136600		
Форма власності <i>колективна</i>	за КФВ	20		
Орган державного управління	за СПОДУ	6024		
Галузь <i>переробна</i>	за ЗКГНГ	18221		
Вид економічної діяльності <i>промисловість</i>	за КВЕД			
Одиниця виміру <i>тис грн</i>	Контрольна сума			

## ЗВІТ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ

за \_\_\_\_\_ 200\_\_ р.

Форма №3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	За звітний період		За попередній період	
		Надходження	Видаток	Надходження	Видаток
1	2	3	4	5	6
<b>I Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010	13834,9		10901,2	
Коригування на амортизацію необоротних активів	020	3525,6	x	3002,5	x
збільшення (зменшення) забезпечень	030				
збиток (прибуток) від реалізованих курсових різниць	040				
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050	156,3		157,1	
Витрати на сплату відсотків	060	559,6	x	388,9	x

1	2	3	4	5	6
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070	18076,4		14449,7	
Зменшення (збільшення) оборотних активів	080		767,4		7265,7
витрат майбутніх періодів	090		1,0	3,2	
Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань	100	1899,9		4836,5	
доходів майбутніх періодів	110				
Грошові кошти від операційної діяльності	120	19207,9		12023,7	
Сплачені відсотки	130	x	559,6	x	388,9
податки на прибуток	140	x	4940,3	x	4558,6
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150	13708,0		7076,2	
Рух коштів від надзвичайних подій	160				
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	13708,0		7076,2	
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>					
Реалізація фінансових інвестицій	180		x		x
необоротних активів	190	219,4	x	64,0	x
майнових комплексів	200		x		x
Отримано відсотки	210		x		x
дивіденди	220		x	17,0	x
Інші надходження	230	22,0	x	51,5	x
Придбання фінансових інвестицій	240	x	450,6	x	99,9
необоротних активів	250	x	14214,6	x	9256,7
майнових комплексів	260	x		x	

1	2	3	4	5	6
Інші платежі	270	х		х	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280		14423,8		9224,1
Рух коштів від надзвичайних подій	290				
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300		14423,8		9224,1
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>					
Надходження власного капіталу	310		х		х
Отримані позики	320	28872,2	х	15977,1	х
Інші надходження	330		х		х
Погашення позик	340	х	28193,1	х	14108,3
Сплачені дивіденди	350	х		х	
Інші платежі	360	х	51,1	х	70,5
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370	628,0		1798,3	
Рух коштів від надзвичайних подій	380				
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390	628,0		1798,3	
Чистий рух коштів за звітний період	400		87,8		349,6
Залишок коштів на початок року	410	291,8	х	641,4	х
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420				
Залишок коштів на кінець року	430	204,0	х	291,8	х

Керівник

\_\_\_\_\_ (підпис)

Соловей Петро Іванович

(прізвище)

Головний бухгалтер

\_\_\_\_\_ (підпис)

Чайка Ірина Петрівна

(прізвище)



1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	200									
Вилучення капіталу: Викуп акцій (часток)	210								-49,9	-49,9
Перепродаж викуплених акцій (часток)	220								38,4	38,4
Анулювання викуплених акцій (часток)	230	( )								( )
Вилучення частки в капіталі	240	( )								( )
Зменшення номінальної вартості акцій	250	( )								( )
Інші зміни в капіталі.										
Списання невідшкодованих збитків	260					( )				( )
Безкоштовно отримані активи	270									
	280									
Разом зміни в капіталі	290					887,1	8023,3		-11,5	8898,9
Залишок на кінець року	300	1393,2			16554,9	2469,0	26452,0		-49,9	46819,2

Керівник

\_\_\_\_\_ (підпис)

Соловей Петро Іванович  
(прізвище)

Головний бухгалтер

\_\_\_\_\_ (підпис)

Чайка Ірина Петрівна  
(прізвище)

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Агафонова Л. Підготовка бізнес-плану. Практикум. 3-с вид. — К.: Знання, 2001. — 158 с.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. М.: Финансы и статистика, 1997. — 248 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. — К.: Ника-центр, Эльга, 2002. — 528 с.
4. Бойчик І.М., Харів М.І. Економіка підприємств. — Л.: Сполом, 1998. — 212 с.
5. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник. — М.: Имфра-М, 1999. — 392 с.
6. Васильков В.Г. Організація виробництва: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 524 с.
7. Горемыкин В.А., Бутулов Э.Р., Богомолов А.Ю. Планирование на предприятии: Учебник. 2-е изд., стереотипное. — М.: Информационно-издательский дом “Филинь”, Рилант, 2000. — 328 с.
8. Друккер Петер. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / Пер. з англ. — К.: Україна, 1994.
9. Економіка підприємства: Підручник. За ред. акад. С.Ф. Покропивного. — 2-е вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2001. — 528 с.
10. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. Чумаченка М.Г. — К.: КНЕУ, 2001. — 540 с.
11. Завіновська Г.Т. Економіка праці: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 300 с.
12. Ильин А.И., Сеница Л.М. Планирование на предприятии: В 2-х ч. Часть 2. Тактическое планирование / Под общей ред Ильина А.И. — Мн.: ООО “Новое знание”, 2000. — 416 с
13. Клейнер Г.Б. и др. Предприятие в нестабильной рыночной среде: риски, стратегии, безопасность. /Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М.; под общ. ред Панова С.А. — М.: Экономика, 1997. — 288 с.
14. Краюхин Г.А. Планирование на предприятиях (объединениях) машиностроительной промышленности: Учебник для вузов по спец. “Экономика и организация машиностроительной промышленности”. — М.: Высшая школа, 1984. — 312 с.
15. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навч. посібник. — К.: ЦУЛ, 2003. — 376 с.
16. Немцов В.Д., Довгань Л.С. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник. — К.: УВПК Ексоб, 2001. — 560 с.

17. Обеспечение материальными ресурсами и коммерческая деятельность предприятия / Под ред. Весилюнина Ф.П. — Мн.: Высшая школа, 1991. — 270 с.
18. Організація виробництва: Навч. посібник. / Онищенко В.О — К.: Лібро, 2003. — 336 с.
19. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства: Підручник. — К.: Скарби, 2002. — 336 с
20. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности: Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 228 с.
21. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности: Практикум. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 215 с.
22. Осовська Г.В. Організаційні структури управління підприємствами // Вісник Житомирський державний технологічний університет. — Серія: підприємство, менеджмент та маркетинг. — Житомир: ЖДТУ. 2002. — №20. — С. 330-343.
23. Планування діяльності підприємства: Навч.-метод посібник для самост. вивч. дисц. / Белов М.А., Євдокимова Н.М., Москалюк В.Є. та ін.; за заг. ред. Москалюка В.Є. — К.: КНЕУ, 2002. — 252 с.
24. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку в Україні. — К.: Компас, 2001. — 168 с.
25. Ру Д., Сульє Д. Управління / Пер. з франц — К.: Основи, 1995. — 442 с.
26. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем: Пер. с англ. — М.: Радио и связь, 1991. — 224 с.
27. Совершенствование планирования на промышленном предприятии / Грещак М.Г., Минин Л.В., Белик Н.Г., Гончарук П.Д. — К.: Техника, 1983. — 184 с.
28. Статистичний щорічник України за 2002 рік — держкомстат України / За ред. д. е. н. Осауленка О.Г. — К.: Консультант, 2003. — 663 с.
29. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. — Житомир: ЖДТУ, 2003. — 580 с.
30. Типовая методика разработки техпромфинплана производственного объединения (комбината), предприятия. — М.: Экономика, 1979. — 448 с.
31. Тяп Р.Б. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. — К.: МАУП, 1998. — 156 с.
32. Управління виробничою інфраструктурою: Навч. посібник / За ред. Белова М.А. — К.: КНЕУ, 1997. — 207 с.
33. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. Поддєрьогін А.М. Вид. 2-е, перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с.



34. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем / Под ред. и с предисл. Турчака А.А., Головача Л.Г., Лукашевича М.Л. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 800 с.
35. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: Навч. посібник. — Житомир: ЖІТІ, 2002. — 647 с.
36. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. 2-е вид., перероб. і доп. — Житомир: ЖІТІ, 2001. — 300 с.
37. Цал-Цалко Ю.С., Холод Б.І. Економіка підприємства: Навч. посібник. — Житомир: ЖІТІ, 2002. — 388 с.
38. Шах А.Д., Погостин С.З., Альман П.А. Организация, планирование и управление предприятием химической промышленности: Учебник / Под ред. Федоренко Н.П. 3-е изд., перероб. и доп. — М.: Высшая школа, 1981. — 432 с., ил.
39. Экономика и организация промышленного производства: Учеб. пособие Ред. коллегия: Тимохин М.Н. и др. — М.: Мысль, 1997. — 444 с.
40. Экономика предприятия: Пер. с нем. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 928 с.
41. Экономика предприятия. Учебник / Под ред. проф. Волкова О.И. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 416 с.

# ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

- Абсолютне вивільнення оборотних коштів 191  
 Авансований капітал 109  
 Активи 110  
 Активи підприємства 21  
   – необоротні 21  
   – оборотні 21, 23  
 Акціонер 73  
 Акціонерне товариство 12  
   – відкрите 12  
   – закрите 12  
 Акція 71  
 Амортизаційні відрахування 122  
 Амортизація 122  
 Асортимент 363  
 Асоціація 18  
 Асоційоване підприємство 20  
  
**Банкрутство 526**  
 Бізнес-план 316  
 Боржник 526  
  
**Валовий дохід 492**  
 Валовий оборот підприємства 368  
 Валовий прибуток (збиток) 490  
 Валові витрати виробництва та обігу 492  
 Вантажоборот 291  
 Велике підприємство 14  
 Вилучений капітал 112  
 Винахід 162  
 Виробіток 388  
 Виробнича діяльність 259  
 Виробнича інфраструктура підприємства 279  
 Виробнича програма 361  
 Виробнича собівартість 435  
  
 Виробнича структура основних фондів 118  
 Виробнича структура підприємства 15  
   – змішана 17  
   – предметна 17  
   – технологічна 17  
 Виробнича потужність підприємства 241  
   – вихідна 243  
   – вхідна 243  
   – ефективна 242  
   – перспективна **242**  
   – поточна 242  
   – проектна 242  
   – резервна 242  
   – середньорічна 243  
 Виробничий процес 15, **260**  
   – автоматизований 261  
   – автоматичний 261  
   – апаратний 261  
   – машинний 261  
   – основний 260  
   – обслуговуючий 260  
   – допоміжний 260  
   – ручний 261  
   – кінцевий 261  
   – перетворювальний **260**  
   – підготовчий 260  
   – механізований 261  
 Виробничий цикл 267  
 Виробничі запаси 149  
 Виробнича інвестиція 197  
 Виробничий структурний підрозділ 14  
 Витрати 425  
   – прямі 428

- непрямі 428
- змінні 428
- постійні 428
- Відносне вивільнення оборотних коштів 192
- Відносний рівень витрат 440
- Відокремлений підрозділ юридичної особи 15
- Відрядна оплата праці 407
- Відстрочені податкові активи **23**
- Відтворення населення 80
  - розширене 80
  - просте 80
  - звужене 80
- Вільні ціни 449
- Власний капітал 110
- Власник 85
- Внутрішня норма прибутку **210**
- Внутрішньогосподарський (комерційний) економічний ефект 225
- Внутрішньогосподарські відносини 30
- Внутрішньозаводський оборот підприємства 368
- Внутрішньоцехове планування 324
- “Вузьке місце” 243
  
- Галузева структура основних фондів 118
- Географічне позначення походження товару 163
- Голова правління 75
- Господарське об'єднання 18
- Господарський договір 46
- Господарські санкції 49
- Господарсько-виробничі відносини 30
- Готова продукція 23
  
- Грошові доходи 210
- Грошові кошти та їхні еквіваленти 24
- Гудвіл 168
  
- Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги 23
- Державна реєстрація 38
- Державне замовлення 33
- Державний контракт 33
- Державний реєстратор 38
- Дисконтування 210
- Диспетчерське регулювання **323**
- Довгострокова дебіторська заборгованість 22
- Довгострокові фінансові інвестиції 22
- Договір 46
- Додатковий вкладений капітал 112
- Додатковий капітал 111
- Досудова санація 521
- Дотації 35
  
- Економічна безпека підприємства 510
- Економічна вигода 110
- Економічна стратегія 31
- Економічна тактика 31
- Економічне спрацювання основних фондів 118
  
- Єдиний державний реєстр 38
  
- Життєвий цикл товару 378
  
- Загальна структура 17
- Загальні збори власників 73
- Запаси 149
- Заробітна плата **393**

- основна 393
- додаткова 394
- номінальна 398
- реальна 398
- мінімальна 398
- Засновницький договір **40**
- Збиток 490
- Збиток від звичайної діяльності 491
- Змінний капітал 109
  
- Інвестиція 196
- Інвестиційна діяльність 199
- Інвестований капітал 111
- Інвестор 200
- Інвестування 200
- Індекс дохідності 210
- Індивідуальне преміювання **409**
- Інновація 216
- Інноваційна діяльність 216
- Інноваційна продукція 218
- Інноваційне підприємство **216**
- Інноваційний продукт 218
- Інноваційний проект 218
- Інноваційний процес 221
- Іноземне підприємство 205
- Іноземні інвестори 204
- Іноземна інвестиція 203
- Інструмент 280
- Інструментальне господарство 280
- Інтелектуальна власність 162
- Інфраструктура підприємства 279
- Інші заохочувальні та компенсаційні виплати 397
  
- Кадрова політика 86
- Календарне планування 322
- Календарний фонд часу 244
- Капітал 109
- Капітальна інвестиція 196
- Капітальний ремонт 121
- Касовий план 336
- Кваліфікація 85
- Кваліфікована праця 85
- Квотування 34
- Керівники 84
- Коефіцієнт економічної ефективності 208
- Коефіцієнт наростання витрат 188
- Коефіцієнт оборотності оборотних коштів 190
- Коллективне преміювання 409
- Командитне товариство 12
- Комерційна таємниця 167
- Комерційне (фірмове) найменування 163
- Комп'ютерна програма 165
- Конкурентоспроможність 377
- Консорціум 18
- Контракт 407
- Контролювання 58
- Концерн 19
- Координування 58
- Корисна модель 162
- Корпоративне управління **70**
- Корпорація 18
- Кредит 489
- Кредитор 526
  
- Ліквідатор 534
- Ліквідаційна комісія **44**
- Ліквідація 534
- Ліквідація суб'єкта господарювання 44
- Ліцензійна угода 167
- Ліцензія 167
- Ліцензування 34
  
- Мале підприємство 14

- Матеріаловіддача 153  
Матеріаломісткість 153  
Метод організації виробництва 271  
Методи управління 59  
Міжремонтний (міжоглядовий) період 283  
Міжцехове планування 323  
Модернізація основних засобів 121  
Мотив 391  
Мотиватор 391  
Мотивація 391  
Мотивація праці 391
- Навмисне банкрутство** 527  
Надзвичайна діяльність 430  
Найманий працівник 85, 456  
Напівфабрикати 23  
Народногосподарський економічний ефект 225  
Наукове відкриття 165  
Науково-технічний прогрес 222  
Недобросовісна конкуренція 163  
Незавершене будівництво 22  
Незавершене виробництво 150  
Некомерційна господарська діяльність 29  
Нематеріальні активи 21  
Нематеріальні ресурси 161  
Ненормовані оборотні кошти 183  
Неоплачений капітал 112  
Неплатоспроможність 526  
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) 112  
Нововведення 216  
Номенклатура продукції 363  
Норма амортизації 123  
Нормальна виробнича потужність 432
- Норматив запасних частин та інструменту 186  
Нормовані оборотні кошти 183  
Нормування оборотних коштів 187  
“Ноу-хау” 167
- Об’єднання підприємств** 17  
Обліковий прибуток (збиток) 492  
Оборотний капітал 109  
Оборотні кошти 181  
Оборотні фонди 113  
Оборотність оборотних коштів 190  
Олігопольний ринок 349  
Операційна діяльність 430  
Операція 262  
Оподаткування 35  
Оптимальна виробнича програма 365  
Організаційна структура управління 59  
Організаційний прогрес 224  
Організація виробництва 259  
Організування 58  
Основна діяльність 429  
Основний капітал 109  
Основні виробничі фонди 113  
Основні засоби 113  
Основні невиробничі фонди 113  
Основні робітники 96  
Основні фонди 112  
Оцінка основних фондів 114
- Пайовий капітал** 112  
Патент 175  
Патентування 34  
Персонал підприємства **83**  
Підготовчий запас 184  
Підприємництво 29

- Підприємство 10  
 Підприємці 29  
 План 309  
 Плановий (ефективний, корисний) фонд робочого часу 246  
 Плановий фонд заробітної плати 415  
 Планово-облікова одиниця 324  
 Планово-обліковий період 324  
 Планування 58  
 Плинність персоналу 94  
 Повне товариство 12  
 Податковий прибуток (збиток) 492  
 Портфельна інвестиція 197  
 Постійний капітал 109  
 Потокова лінія 273  
 Потокове виробництво 273  
 Поточний ремонт 121  
 Поточні фінансові інвестиції **24**  
 Почасова оплата праці 406  
 Правління 75  
 Право інтелектуальної власності 162  
 Представництво 15  
 Прибуток 490  
 Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування 491  
 Прибуток (збиток) від операційної діяльності 491  
 Прибуток від звичайної діяльності 491  
 Природний рух населення 80  
 Прогнозування 58  
 Продуктивність праці 388  
 Продукція 367  
 – товарна 367  
 – валова 367  
 – реалізована 368  
 Проект 316  
 Промислові зразки 162  
 Промислово-фінансова група 20  
 Професія 84  
 Процес управління на підприємстві 57  
 Пряма інвестиція 197  
 Рада акціонерного товариства (спостережна рада) 74  
 Раціоналізаторська пропозиція 166  
 Ревізійна комісія 75  
 Регульовані ціни 450  
 Режимний (номінальний) фонд робочого часу 246  
 Резервний (страховий) запас 185  
 Резервний капітал 112  
 Реінвестиція 197  
 Реклама 351  
 – нагадувальна 351  
 – спонукальна 351  
 – інформаційна 351  
 Ремонт 282  
 Ремонтний цикл 283  
 Рентабельність 140  
 Реструктуризація підприємства 517  
 Ризик 356  
 – підприємницький (господарський) 356  
 Ринок монополістичної конкуренції 349  
 Ринок чистої конкуренції **348**  
 Ринок чистої монополії 349  
 Ритм потокової лінії 274  
 Ритмічність виробництва **328**  
 Рівень дисципліни 95  
 Рівень якості 373  
 Рівномірне виробництво 328  
 Робітники 84

- Робітники-відрядники 96  
Робітники-почасовики 96  
Роботодавець 456  
Рух населення 80
- Санація 521  
Свідоцтво про державну реєстрацію 38  
Середнє підприємство 14  
Середньооблікова чисельність працівників 91  
Сертифікат 380  
Сертифікація 380  
Складське господарство 295  
Службовці 84  
Спеціалсти 84  
Спеціальна (вільна) економічна зона 205  
Спеціальний режим інвестиційної діяльності 206  
Спеціальний торговий патент 34  
Спеціальність 84  
Стабільність персоналу 95  
Ставка дисконту 210  
Стандарт 379  
– державний (національний) **380**  
– галузевий 380  
Стандартизація 379  
Статут 40  
Статутний капітал 112  
Строк окупності капітальних вкладень 209  
Структура виробничого процесу 260  
Структура оборотних коштів 181  
Структура персоналу 86  
Структура ремонтного циклу 284  
Суб'єкт банкрутства (банкрут) 526  
Сукупний норматив власних оборотних коштів 190
- Сума амортизаційних відрахувань 492  
Сумарні витрати 226  
Сумісник 85  
Сумсництво 85
- Такт потокової лінії **274**  
Тарифна система 404  
Тарифна сітка 405  
Тарифна ставка 405  
Тарифно-кваліфікаційний довідник 404  
Темп потокової лінії 274  
Територія пріоритетного розвитку 206  
Техніко-економічне (моральне) старіння основних фондів 120  
Техніко-технологічна база підприємства 237  
Технічне обслуговування 283  
Технологічний запас 185  
Тип виробництва 264  
Товари 23  
Товариство з обмеженою відповідальністю 12  
Товариство із додатковою відповідальністю 12  
Торговельна марка 162  
Торговий патент 34  
Транспортний запас 184  
Тривалість одного обороту (швидкість обороту) оборотних коштів 191  
Трудовий колектив 86  
Трудовий колектив підприємства 56  
Трудові ресурси 83  
Трудоємність 388
- Управління 58

Управління підприємством 56  
Установчі документи 40

Фізичне (матеріальне)  
спрацювання основних фондів 118  
Фіксовані ціни 450  
Фіктивне банкрутство 527  
Філія 15  
Фінансова діяльність 430  
Фінансова інвестиція 196  
Фінансові інвестиції 22  
Фінансове планування 329  
Фінансовий план 328  
Фінансування 489  
Фонди обігу 181  
Фондовіддача 137  
Фондоозброєність праці 140  
Функція управління 57

Ціна 47  
Ціноутворення 449

Часткове спрацювання основних  
фондів 118  
Чиста приведена (дисконтована)  
вартість 210  
Чистий дохід 490  
Чистий прибуток (збиток) 492

Штатний розпис 86

Юридична особа 39

Явочна чисельність  
працівників 91  
Якість 373  
Якість продукції 373