

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

В. І. Гринчуцький, Е. Т. Карапетян, Б. В. Погріщук

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
для студентів вищих навчальних закладів*

Київ
«Центр учбової літератури»
2010

УДК 338.2:338.3(075.8)

ББК 65.29 я73

Г 85

Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист № 1.4/18–Г–2509 від 04.12.2008)

Рецензенти: **Козюк В. В.** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри промислового маркетингу Тернопільського державного технічного університету ім. І. Пулюя;
Шкарабан С. І. — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету;
Штефанич Д. А. — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу ПВНЗ «Інституту економіки і підприємництва» м. Тернопіль.

Відповідальний за випуск завідувач кафедри економіки підприємств і корпорацій, доктор економічних наук, професор В.І. Гринчуцький.

Гринчуцький В. І., Карапетян Е. Т., Погріщук Б. В.
Г 85 Економіка підприємства: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.

ISBN 978-966-364-0058-8

У навчальному посібнику розглядаються питання створення підприємств, їхні організаційно-правові форми, економічні та юридичні аспекти функціонування й ліквідації. Ґрунтовно висвітлено засади формування та використання всіх видів ресурсів (персоналу, основних фондів та обігових коштів, нематеріальних і інвестиційних ресурсів). Значну увагу приділено інноваційним процесам, плануванню діяльності та формуванню фінансово-економічних результатів діяльності суб'єктів господарювання. Розглянуто питання організації виробництва, продуктивності та оплати праці, витрат на виробництво й банкрутства підприємств.

У кожній темі подано питання й тести для перевірки знань, список використаної та рекомендованої літератури, які дають можливість краще засвоїти теоретичний матеріал і використати його на практиці.

Навчальний посібник відповідає структурі та змісту програми курсу «Економіка підприємства». Призначений для студентів вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації всіх форм навчання економічних спеціальностей, а також для викладачів, керівників підприємств, менеджерів і підприємців.

УДК 338.2:338.3(075.8)

ББК 65.29 я73

ISBN 978-966-364-0058-8

© Гринчуцький В.І., Карапетян Е.Т.,
Погріщук Б.В., 2010.

© Центр учбової літератури, 2010.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
ТЕМА 1. ПІДПРИЄМСТВО (ОРГАНІЗАЦІЯ)	9
1.1. Коротка характеристика та класифікація підприємств.	9
1.2. Структура підприємства	14
1.3. Внутрішнє середовище підприємства	19
ТЕМА 2. ВИДИ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХНІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ.	26
2.1. Види підприємств, які функціонують у державі	26
2.2. Цілі та завдання діяльності підприємства	28
2.3. Юридичні особи: правоздатність, реорганізація й ліквідація.	31
2.4. Види об'єднання підприємств	34
ТЕМА 3. ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	40
3.1. Структура і зміст зовнішнього середовища підприємства.	40
3.2. Методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.	42
3.3. Зовнішньоторговельний контракт	46

ТЕМА 4. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	53
4.1. Механізм і функції управління підприємством.	53
4.2. Управлінські технології.	56
4.3. Організаційні структури управління підприємством	58
ТЕМА 5. РИНОК І ПРОДУКЦІЯ	71
5.1. Товарне виробництво і ринок	71
5.2. Державне регулювання ринку (економіки)	74
5.3. Суб'єкти і види підприємницької діяльності	77
5.4. Мале підприємництво	79
5.5. Державна підтримка малого підприємництва.	80
ТЕМА 6. ПЛАНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	85
6.1. Методи та види планування	85
6.2. Бізнес-план.	90
6.3. Маркетингова діяльність на підприємстві	92
ТЕМА 7. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ, ОПЛАТА ПРАЦІ	99
7.1. Персонал (кадри) підприємства	99
7.2. Розрахунок бюджету робочого часу	104
7.3. Планування чисельності працівників підприємства.	108
7.4. Продуктивність праці, виробіток і трудомісткість	113
7.5. Тарифна система оплати праці	119
7.6. Форми й системи оплати праці	121
7.7. Безтарифні системи оплати праці	125
7.8. Планування фонду оплати праці	126
ТЕМА 8. ОСНОВНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА	132
8.1. Структура й оцінювання основних фондів.	132
8.2. Зношення й амортизація основних фондів.	135
8.3. Показники ефективності використання основних фондів.	146
ТЕМА 9. ОБІГОВІ КОШТИ	152
9.1. Склад і структура обігових коштів	152
9.2. Визначення потреби в обігових коштах.	155
9.3. Показники ефективності використання обігових коштів	159

ТЕМА 10. НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА.	165
10.1. Поняття і види нематеріальних ресурсів	165
10.2. Патентно-ліцензійна діяльність підприємств	169
10.3. Оцінювання та амортизація нематеріальних активів підприємства	171
ТЕМА 11. ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА.	177
11.1. Інвестиції та інвестиційний проект	177
11.2. Методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів	183
11.3. Оцінювання ефективності інвестиційних проектів методом дисконтування.	188
ТЕМА 12. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	196
12.1. Загальна характеристика та види інноваційних процесів на підприємстві.	196
12.2. Реалізація інноваційного процесу на підприємстві	198
12.3. Науково-технічна підготовка виробничих нововведень	200
12.4. Оцінка економічної ефективності нововведень.	203
ТЕМА 13. ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА І ВИРОБНИЧА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА.	208
13.1. Виробнича потужність підприємства	208
13.2. Методика розрахунку виробничої потужності	212
13.3. План виробництва продукції	214
13.4. Валова і реалізована продукція	217
ТЕМА 14. ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ	222
14.1. Форми, типи і методи організації виробництва.	222
14.2. Потоківий метод організації виробництва.	225
14.3. Партійний та індивідуальний методи організації виробництва.	227
14.4. Організація виробництва в допоміжних і обслуговувальних підрозділах підприємства	230

14.5. Характеристика та основні групи показників якості продукції	232
---	-----

ТЕМА 15. ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ 238

15.1. Поняття про витрати і класифікація витрат підприємства	238
15.2. Собівартість продукції	240
15.3. Калькулювання собівартості продукції	244
15.4. Кошторис витрат на виробництво і реалізацію продукції	248

ТЕМА 16. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 253

16.1. Прибуток і доходи підприємства	253
16.2. Механізм розподілу прибутку підприємства	256
16.3. Методи планування прибутку підприємства	257
16.4. Показники рентабельності	259

ТЕМА 17. НЕСПРОМОЖНІСТЬ (БАНКРУТСТВО) ПІДПРИЄМСТВ 265

17.1. Суть банкрутства	265
17.2. Процедура банкрутства, запобігання банкрутству	267

ВСТУП

В умовах ринкових відносин, які характеризуються різноманіт-тям форм власності, в тому числі приватною конкуренцією товаро-виробників, підприємництвом і відсутністю державного контролю за виробництвом та розподілом виготовленої продукції, зростає значення основної ланки промисловості й народного господарства в цілому – підприємства (фірми).

Економіка підприємства (від грец. *oikos* – господарство, *nomos* – закон) вивчає об'єктивні економічні закони й закономірності ведення господарювання, включає широкий спектр управлінських, організацій-них, техніко-економічних та інформаційних проблем, форм, методів і правил раціонального використання ресурсів з метою створення й розподілу матеріальних і духовних благ, без яких не може обходитися ні окремий індивідум, ні суспільство в цілому.

Якщо економіка є фундаментом, на якому лежать усі без винятку компоненти системи життєзабезпечення людей, то її основною лан-кою або ядром є підприємства (фірми), де виробляються всі матері-альні блага. Питанням практичної діяльності підприємства, проце-сам, які протікають у ньому щодо виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних благ, і присвячений цей посібник.

Структуру і зміст навчального посібника розроблено відповідно до державного освітнього стандарту вищої освіти. Посібник є про-довженням комплексу навчальних видань.

Колектив авторів використовував поняття «підприємство», «фірма» і «організація» як рівнозначні.

Цей навчальний посібник задуманий як самовчитель з економіки підприємства. В кожній темі в доступній формі стисло подано конкретний теоретичний та ілюстративний матеріал у вигляді таблиць, схем, рисунків, розрахунків, формул тощо, даються питання для самоперевірки, використана та рекомендована література.

Навчальний посібник написано і побудовано так, щоб студент самостійно міг розібратися в економічних термінах, поняттях, теорії питання та інших нюансах економіки. Теми навчального посібника розміщені згідно з програмою курсу. Колектив авторів вважає, що такий виклад і розміщення матеріалу сприятиме кращому його засвоєнню та розумінню економічних процесів, які відбуваються на підприємстві. Під час підготовки посібника було використано досвід зарубіжного менеджменту і виробничого підприємництва, офіційні матеріали державних органів, літературні джерела.

Навчальний посібник призначений головним чином для студентів вузів і осіб, які самостійно вивчають економіку підприємства і підприємництво. Він буде також корисним викладачам, керівникам підприємств і фахівцям незалежно від роду їхньої діяльності.

Колектив авторів буде вдячний читачам за зауваження й пропозиції як щодо пліпшення змісту навчального посібника, так і за формою викладу матеріалу.

ТЕМА 1

ПІДПРИЄМСТВО (ОРГАНІЗАЦІЯ)

План

- 1.1. Коротка характеристика та класифікація підприємств.
- 1.2. Структура підприємства.
- 1.3. Внутрішнє середовище підприємства.

1.1. Коротка характеристика та класифікація підприємств

Первинною ланкою в системі національного виробництва є підприємство (фірма). **Підприємство** – суб'єкт виробничо-господарської діяльності, який на свій ризик здійснює самостійну діяльність, спрямовану на систематичне отримання прибутку від користування майном, продажу товару, виконання робіт або надання послуг, і який зареєстрований у цій якості у встановленому законом порядку. Згідно з Господарським кодексом України **підприємство** – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, чи іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами.

Виробниче підприємство характеризується виробничо-технічною, організаційною, економічною і соціальною єдністю. **Виробничо-технічна єдність** визначається комплексом засобів виробництва, що володіють технологічною єдністю й взаємозв'язком окремих стадій виробничих процесів, у результаті яких сировина й матеріали, які використовуються на підприємстві, перетворюються на готову продукцію. Також вони дають змогу надавати послуги й виконувати певні роботи на стороні з метою отримання прибутку. **Організаційна єдність** визначається наявністю єдиного колективу та єдиного керівництва, що знаходить відображення в загальній і організаційній структурі підприємства. **Економічна єдність** визначається спільністю економічних результатів роботи (обсягом реалізованої продукції, рівнем рентабельності, масою прибутку, фондами підприємства тощо), і головне – задоволенням потреб споживача й отриманням прибутку, як основною метою діяльності.

Відзначимо, що підприємство – насамперед не виробнича, не економічна, а *соціальна одиниця*. Це колектив людей різної кваліфікації, пов'язаних певною соціально-економічною метою й інтересами, а отримання прибутку є основою для задоволення потреб (як матеріальних, так і духовних) усього колективу. Тому найважливішими завданнями підприємства є виплата персоналу соціально справедливої заробітної плати, яка забезпечувала б відтворення робочої сили, створення нормальних умов праці й відпочинку, можливостей для професійного зростання тощо.

Підприємство – не тільки господарюючий суб'єкт економіки, й юридична особа.

Юридичною особою визнається організація, яка:

- має відособлене майно у власності, господарському веденні або оперативному управлінні;
- відповідає майном за своїми зобов'язаннями;
- може від свого імені набувати майнові й особисті немайнові права;
- має зобов'язання;
- може бути позивачем і відповідачем у суді;
- має самостійний баланс або кошторис (ознаки юридичної особи).

Юридична особа підлягає державній реєстрації й діє або на підставі статуту, або установчого договору та статуту, або тільки установчого договору. У *статуті* відображаються організаційна й правова форми підприємства (фірми), його найменування, поштова адреса, предмет і мета діяльності, статутний капітал, порядок розподілу прибутку, органи контролю, перелік і місцезнаходження структурних одиниць, що входять до складу фірми, умови її реорганізації та ліквідації. Юридичні особи повинні мати статутний капітал, самостійний баланс і кошторис.

Статутний капітал – фіксована сума основного і оборотного капіталу підприємства. Він утворюється на момент його створення і перебуває в розпорядженні підприємства впродовж усього терміну його функціонування.

Статутний капітал акціонерного товариства не може бути менший, ніж сума, еквівалентна 1250 мінімальним зарплатам (береться рівень мінімальної зарплати на момент створення товариства). Станом на 1 жовтня 2008 року рівень мінімальної заробітної плати еквівалентний 545 грн, отже, статутний капітал акціонерного товариства не може бути менший, ніж 681 250 грн (приблизно 138 465 дол. США), для інших організаційно правових норм не-менший еквівалента 100 міні-

мальних рівнів заробітної плати, діючого на момент заснування товариства, який еквівалентний 545 грн станом на 1 жовтня 2008 р. Таким чином, статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю не може бути менший ніж 545 00 грн (близько 11 000 дол. США).

Залежно від організаційно правової форми підприємства його статутний капітал формується за рахунок різних джерел (табл. 1.1). Статутним капіталом він називається тому, що його розмір фіксується в статуті підприємства, який підлягає реєстрації в установленому порядку. Статутний капітал – це сума коштів, наданих власниками для забезпечення статутної діяльності підприємства.

Таблиця 1.1

Формування статутного капіталу

Організаційно правова форма підприємства	Джерело формування статутного капіталу
Державне підприємство	Вартість майна, закріпленого державою за підприємством на правах повної господарської діяльності
Товариство з обмеженою відповідальністю	Сума часток власників
Відкрите акціонерне товариство	Сукупна номінальна вартість акцій усіх типів
Виробничий кооператив	Вартість майна, наданого учасниками для здійснення господарської діяльності
Орендне підприємство	Сума внесків його працівників
Підприємство іншої форми, виділене на самостійний баланс	Вартість майна, закріпленого його власником за підприємством на правах повної господарської діяльності

Схема функціонування статутного капіталу підприємства зображена на рис. 1.1.

Засоби виробництва – це сукупність усіх матеріальних елементів, які беруть участь у процесі виробництва продукції. Вони поділяються на *засоби праці* й *предмети праці*. Засоби виробництва, виражені у вартісній формі, становлять *виробничі фонди*, які розподіляються на основні й обігові. Засоби праці становлять речовий зміст *основних виробничих фондів*, а предмети праці – *обігових виробничих фондів*.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Статутний капітал підприємства є основним джерелом власних засобів і в грошовій формі є *пасивом* підприємства, а в продуктивній формі – його *активом*. Активи і пасиви підприємства збалансовані, тобто завжди рівні, що відображається в балансі підприємства. Спрощена схема балансу підприємства подана в табл. 1.2.

Спрощену схему балансу підприємства можна стисло записати у вигляді такої формули:

$$\text{Власний капітал} = \text{Актив балансу} - \text{Позиковий капітал}$$

Підприємство має розрахунковий рахунок у банку і є юридичною особою.

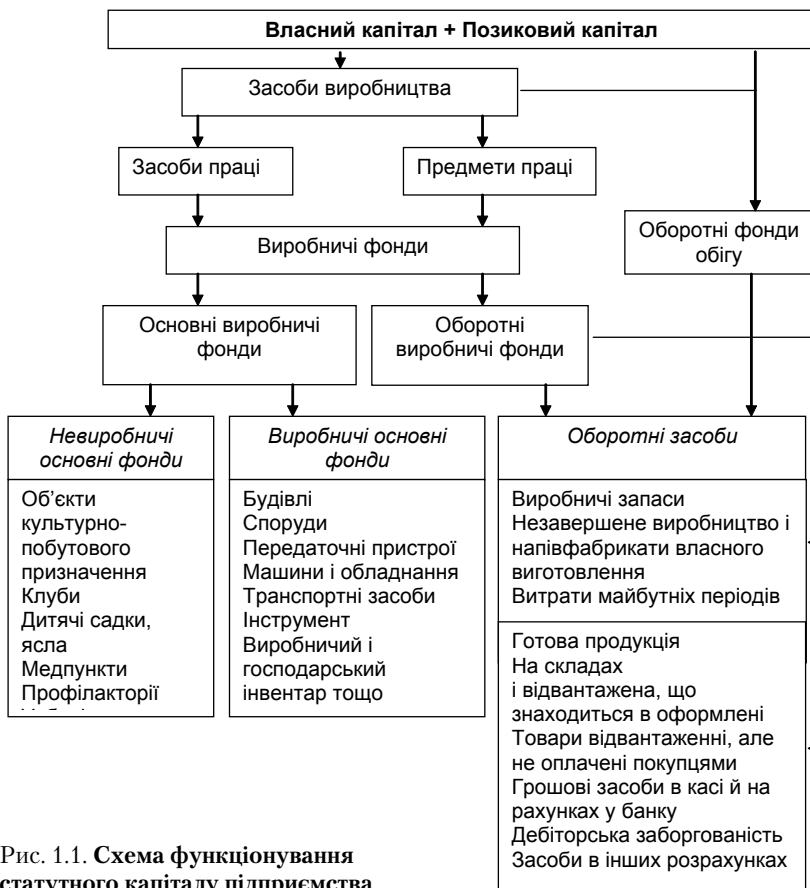


Рис. 1.1. Схема функціонування статутного капіталу підприємства

Спрощена схема балансу підприємства

Актив	Пасив
1. Позаоборотні активи Нематеріальні активи Основні засоби Довгострокові фінансові вкладення 2. Оборотні активи Запаси Дебітори Короткострокові фінансові вкладення Грошові кошти	1. Власний капітал Статутний капітал Прибуток 2. Позиковий капітал Довгостроковий капітал: кредити і зобов'язання Короткостроковий капітал: зобов'язання з розрахунків (заробітної плати, податків, відсотків); заборгованість постачальникам; короткострокові кредити

Поняття «підприємство» і «фірма» мають загальні й відмінні риси, і чим більша фірма, тим більше відмінностей. По-перше, підприємство – об'єкт економічних відносин у рамках, як правило, загального капіталу (індивідуального або колективного), тоді як фірма – суб'єкт економічних відносин між різними «автономними капіталами» (підприємств, фірм, концернів тощо). Тому з погляду концентрації капіталу фірма – це корпорація зі складною системою фінансової залежності між її структурними підрозділами.

По-друге, поява терміна «фірма» зумовлено широким розповсюдженням у західній економіці акціонерної форми господарювання – акціонерних компаній, пов'язаних один з одним системою участі. Система участі здійснює суттєву дію на розмивання галузевої належності, оскільки дає змогу скуповувати контрольні пакети акцій підприємств різних галузей. Тому особливістю великої фірми є її багатогалузева структура.

Багато підприємств входять до складу тих або інших фірм. *Фірма* – юридично самостійна підприємницька одиниця. Нею може бути як великий концерн, так і невелика компанія. Сучасна фірма звичайно складається з декількох підприємств. Якщо ж фірма складається з одного підприємства, то в цьому випадку підприємство й фірма означають один і той самий об'єкт економічної діяльності.

Процес формування багатогалузевих фірм отримав назву «диверсифікація», яка виступає сучасною формою концентрації ви-

робництва й утворення великих фірм. Тому з погляду концентрації виробництва – це *багатогалузевий концерн*, у якому структурними одиницями виступають підприємства різних галузей економіки. Є й інші відмінності між поняттями «підприємство» та «фірма».

Фірма відносно виробничих одиниць, які входять до її складу, є органом підприємницького управління. Звичайно саме фірма, а не підприємство виступає як господарюючий суб'єкт на ринку, здійснює цінову політику, веде конкурентну боротьбу, бере участь у розподілі прибутку, задає темпи і визначає напрями науково-технічного прогресу. Підприємство (фірма) є первинною ланкою народного господарства і від ефективності його функціонування залежить добробут населення.

Представництво – відокремлений підрозділ юридичної особи, розташований зовні його місцезнаходження, який представляє інтереси юридичної особи і здійснює її захист. *Філія* – відокремлений підрозділ юридичної особи, розташований зовні його місцезнаходження і здійснює всі його функції або їхню частину, в тому числі функцію представництва. Представництва і філії не є юридичними особами. Вони наділяються майном юридичної особи і діють на підставі затверджених положень.

1.2. Структура підприємства

Структура підприємства – це склад і співвідношення його внутрішніх ланок (цехів, ділянок, відділів, лабораторій та інших підрозділів), що становлять єдиний господарський об'єкт. Розрізняють загальну, виробничу й організаційну структури підприємства.

Загальна структура підприємства. Під *загальною структурою підприємства* розуміється комплекс виробничих та обслуговуючих підрозділів, а також апарат управління підприємством (рис. 1.2). Загальна структура підприємства характеризується взаємозв'язками і співвідношеннями між цими підрозділами за розміром зайнятих площ, чисельністю працівників і пропускнуою здатністю (потужністю).

До *виробничих підрозділів* належать цехи, дільниці, лабораторії, в яких виготовляється, проходить контрольну перевірку й випробування основна продукція, що випускається підприємством, комплектуючі вироби, які придбані на стороні, матеріали й напів-

фабрикати, запасні частини для обслуговування виробів та ремонту в процесі експлуатації, різні види енергії для технологічних цілей тощо. До підрозділів, які *обслуговують працівників, належать* житлово-комунальні господарства, їхні служби, їдальні, буфети, дитячі сади та ясла, санаторії, пансіонати, будинки відпочинку, профілакторії, медсанчастини, добровільні спортивні товариства, відділи технічного навчання й навчальні заклади, які займаються підвищенням виробничої кваліфікації, культурного рівня робітників, інженерно-технічних працівників і службовців.

Виробнича структура підприємства. На відміну від загальної, *виробнича структура підприємства* є формою організації виробничого процесу вона виражається в розмірі підприємства, кількості й складі цехів та служб, їх плануванні, а також у кількості планування виробничих ділянок та робочих місць усередині цехів.

Розрізняють такі види цехів і ділянок:

- основні;
- допоміжні;
- обслуговувальні;
- побічні.

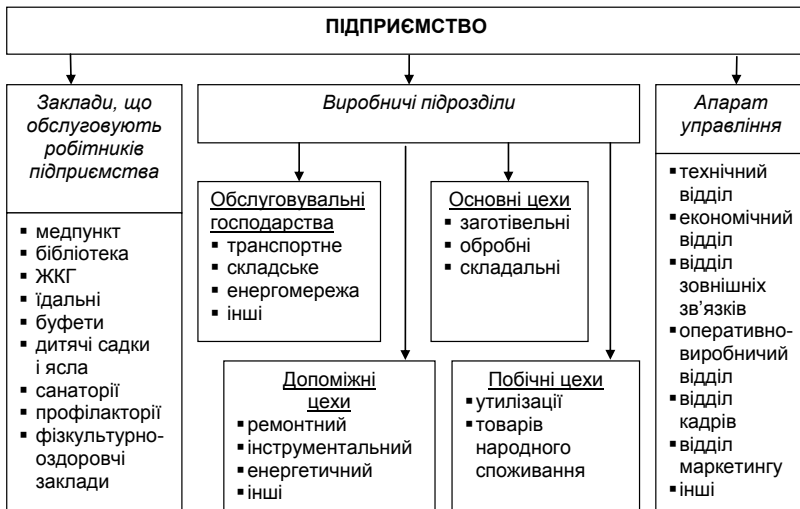


Рис. 1.2. Загальна структура виробничого підприємства

В *основних цехах* виконується певна стадія виробничого процесу з перетворення сировини й матеріалів на готову продукцію або ряд стадій виробничого процесу з виготовлення якого-небудь виробу чи його частини. Основні цехи поділяються на:

- заготівельні (ливарні, ковальські, штампувальні тощо);
- оброблювальні (токарні, фрезерні тощо);
- випускаючі (складальні).

Завдання *допоміжних цехів* – забезпечувати нормальну, безперебійну роботу цехів основного виробництва. До них належать енерго-ремонтні, механо-ремонтні, ремонтно-механічні тощо. *Обслуговувальні господарства* виконують функції зберігання продукції, транспортування сировини, матеріалів і готової продукції тощо. *Побічні цехи* займаються утилізацією відходів, виробництвом невластивих товарів (наприклад, авіабудівний завод виготовляє холодильники), наданням послуг іншим підприємствам і населенню тощо.

Організаційна побудова основних цехів і виробництв ведеться за трьома принципами:

технологічним – цехи і дільниці формуються за ознакою однорідності технологічного процесу виготовлення різних виробів (бетонні, сталеплавильні цехи тощо);

предметним – об'єднує робочі місця, дільниці, цехи з випуску певного виду продукції (кульковальничні цехи);

змішаним – заготівельні цехи і дільниці створюються за технологічним принципом, а випускаючі цехи і дільниці – за предметним (див. рис. 1.3).

Основною структурною виробничою одиницею підприємства є *виробнича дільниця*, що є сукупністю робочих місць, на яких виконується технологічно однорідна робота або різні операції з виготовлення однакової або однотипної продукції. Продукція дільниці призначена для перероблення всередині цеху. Склад, кількість ділянок і взаємостосунки між ними визначають склад більших виробничих підрозділів – цехів і структуру підприємства в цілому.

Первинною ланкою організації виробництва є робоче місце. *Робоче місце* – це частина виробничої площі, де робітник або група робітників виконують окремі операції з виготовлення продукції або обслуговування процесу виробництва.

Розрізняють такі види виробничої структури:

- *безцехова* (виробнича дільниця, тобто сукупність територіально відокремлених робочих місць, на яких виконуються технологіч-

но однорідні роботи або виготовляється однотипна продукція, використовується на невеликих підприємствах з відносно простими виробничими процесами);

- цехова (цех, тобто адміністративно відокремлена частина підприємства, в якій виконується певний комплекс робіт відповідно до внутрішньозаводської спеціалізації);

- корпусна (корпус, тобто об'єднання кількох однотипних цехів);

- комбінатська (здійснюються багатостадійні процеси виробництва, характерною ознакою яких є послідовність процесів перероблення сировини наприклад металургійна, хімічна, текстильна промисловість).

Структура підприємства повинна бути раціональною й економічною, забезпечувати найкоротші шляхи транспортування сировини, матеріалів і готових виробів.

Організаційна структура управління підприємством.

Організаційна структура управління — це сукупність певним чином пов'язаних між собою управлінських ланок. Вона характеризується кількістю органів управління, порядком їхньої взаємодії та функціями, які вони виконують. Головне призначення організаційної структури — забезпечити ефективну діяльність управлінського персоналу. Вона безпосередньо пов'язана з виробничою структурою підприємства. *Принцип формування структури управління* — організація та закріплення тих або інших функцій управління за підрозділами (службами) апарату управління.

Організаційна структура апарату управління характеризується різною кількістю ланок, частіше за все використовується система «трьох»: директор (президент, менеджер) — начальник цеху — майстер. Кожний з них несе особисту відповідальність за доручену йому ділянку роботи.

Начальник цеху відповідає за всі сторони роботи цеху і виконує всі функції з технологічного і господарського керівництва цехом за допомогою підлеглого йому апарату управління (рис. 1.3). Функціональними органами управління великих цехів є планово-диспетчерське, технологічне бюро, бюро праці і заробітної плати тощо. Начальник цеху підпорядковується безпосередньо директору.

Великі дільниці цеху (відділення, прольоти) очолюють *начальники ділянок (старші майстри)*, яким підлеглі *змінні майстри*. Майстер є керівником і організатором виробництва та праці на дільниці. Він підпорядковується безпосередньо начальнику цеху, а там, де є

начальники дільниць або змін, – відповідно начальнику дільниці або зміни. Групою робітників, об'єднаних у бригаду, керує *бригадир*, який є старшим робітником і не звільняється від виробничої роботи, одержуючи доплату до тарифної ставки за виконання своїх обов'язків.

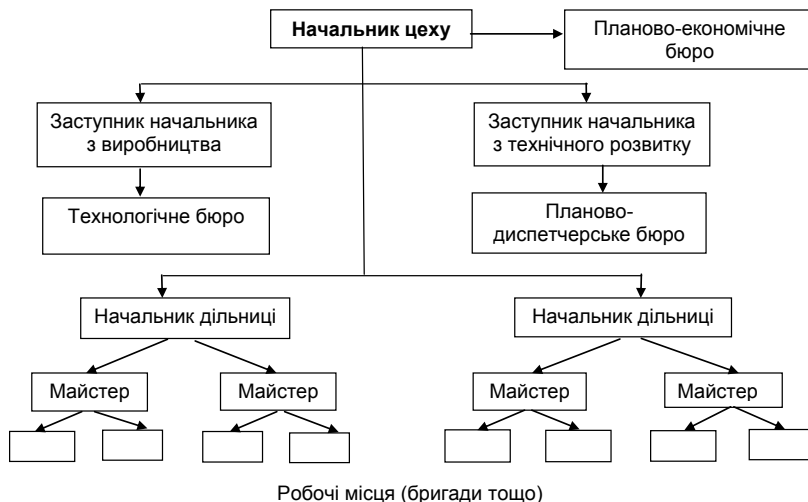


Рис. 1.3. Структура управління цехом

Діяльністю підприємства керує *директор* (президент, менеджер), який може бути як власником майна, так і найманим працівником (в останньому випадку з ним підписується контракт). Для забезпечення стратегічного, поточного й оперативного керівництва підприємством використовується функціональний апарат управління, безпосередньо підлеглий директору (президенту) і його заступникам. Кожний з них керує певною частиною роботи з управління виробничим процесом і має в розпорядженні відповідні функціональні служби. В апараті заводууправління (управління фірмою) виділяються функціональні структурні підрозділи (відділи, служби), а в цехах, як правило, – бюро. Апарат управління складається з таких основних служб:

- оперативного керівництва підприємством;
- управління персоналом;
- економічної й фінансової діяльності;

- перероблення інформації;
- адміністративного управління;
- маркетингу;
- зовнішніх економічних зв'язків;
- технічного розвитку тощо.

Кожну службу очолює начальник і вона підпорядковується безпосередньо директору й одному з його заступників. Умовний фрагмент організаційної структури ВАТ «АвтоЗАЗ» зображений на рис. 1.4.

Структура апарату управління залежить від багатьох факторів (типу виробництва, спеціалізації, обсягу виробництва, конструктивної складності продукції, що виготовляється тощо), тому структура заводууправління (управління фірмою) на підприємствах різна.

1.3. Внутрішнє середовище підприємства

Згідно із законодавством України, підприємством є самостійний господарюючий суб'єкт, створений у порядку, встановленому законом, для виробництва продукції і надання послуг з метою задоволення громадських потреб і отримання прибутку. Будь-яка організація (підприємство) взаємодіє із зовнішнім середовищем, тобто отримує з нього ресурси (робочу силу, капітал, устаткування, сировину, енергію, інформацію тощо), які стають елементами її внутрішнього середовища. Отримані ресурси переробляються на продукцію (послуги) і надходять для реалізації в зовнішнє середовище.

Внутрішнє середовище підприємства формується залежно від його місії і мети, яка багато в чому визначається зовнішнім середовищем. *Внутрішнє середовище* підприємства складається з людей, техніки, технології, інформації, організації виробництва і управління тощо і з таких основних підсистем:

- соціальної;
- технологічної;
- виробничо-технічної;
- економічної;
- інформаційної;
- організаційної;
- фінансової;
- маркетингової, комерційної;
- науково-інноваційної тощо.

Внутрішнє середовище підприємства схематично зображено на рис. 1.5.

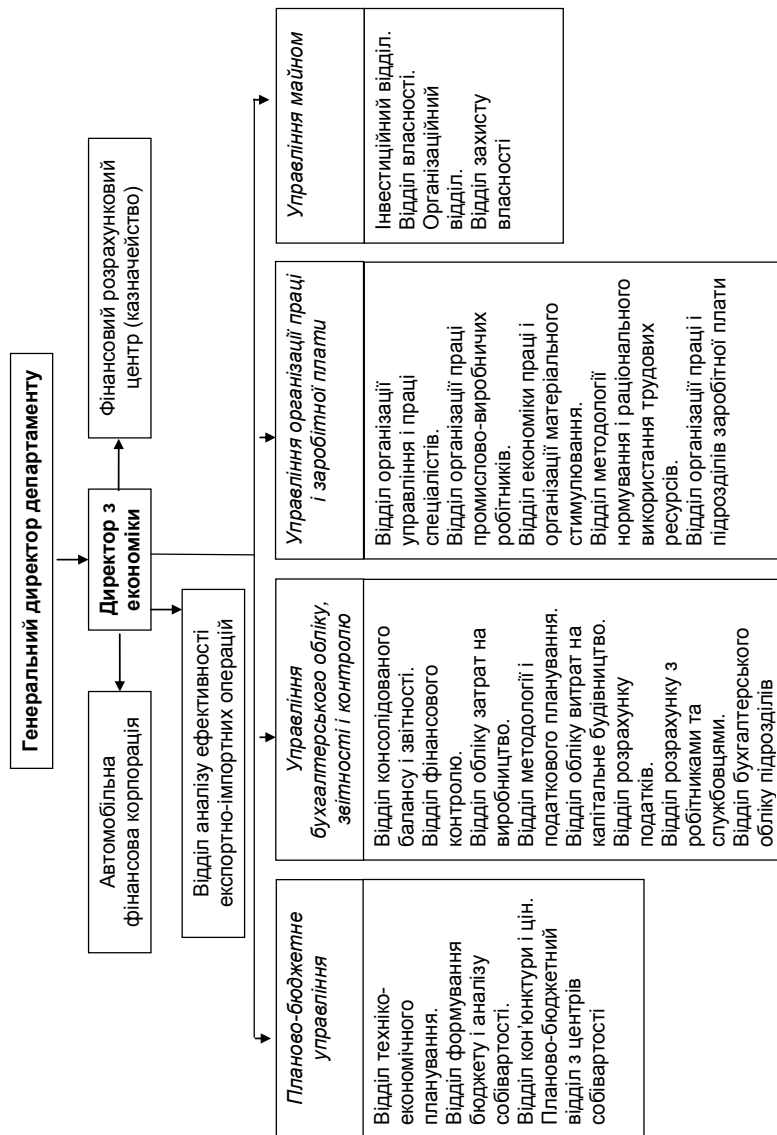


Рис. 1.4. Організаційна структура департаменту економіки і фінансів ВАТ «АвтоЗаз»

Рис. 1.4. Організаційна структура департаменту економіки і фінансів ВАТ «АвтоЗаз»

Не дивлячись на важливість усіх складових внутрішнього середовища підприємства, необхідно відзначити, що підприємство – це передусім колектив працюючих на ньому людей, головне його багатство.

Від їхніх здібностей, освіти, кваліфікації, досвіду, ставлення до праці, поведінки тощо залежать у кінцевому рахунку імідж фірми, якість продукції, результати роботи підприємства. Будь-яке підприємство – непроста соціально-економічна система, що складається з безлічі підсистем, які створюють єдиний соціальний економіко-технічний комплекс. Тому всі підсистеми (соціальна, економічна, технічна, організаційна тощо) взаємопов'язані і взаємозумовлені, однаково важливі і разом утворюють внутрішнє середовище підприємства.



Рис. 1.5. Підсистеми внутрішнього середовища підприємства

Для організації ефективної підприємницької діяльності важливе значення має визначення вищим керівництвом місії підприємства. Кожна організація (підприємство) має своє призначення – *місію*, в ім'я якої трудовий колектив (персонал) підприємства об'єднується і здійснює свою діяльність. Поняття «місія» – містке і визначається різними факторами, в тому числі дією зовнішнього середовища на підприємство, його внутрішнім середовищем. На жаль, місія багатьох комерційних організацій в Україні визначається примітивно просто – максимум прибутку за мінімальних витрат, що в принципі неможливо. Місія підприємства завжди повинна бути орієнтована на покупця, суспільство. Те, що вигідно суспільству, повинно бути вигідно підприємству, а не навпаки.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Згідно із зарубіжним досвідом, місія підприємства визначається його принципами і етикою. *Принципи підприємства* ставлять вимоги до продукції, яка випускається, механізму управління підприємством, його співробітників, до зовнішнього середовища (клієнтів, постачальників, інвесторів, конкурентів, суспільства, держави). *Етика підприємства* – це мораль ділових взаємостосунків підприємця і співробітників фірми, завдяки яким дотримуються етичні норми суспільства в процесі підприємницької діяльності. Місія фірми багато в чому визначається її *пріоритетними орієнтаціями* табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Пріоритетні орієнтації й їх зв'язки з цільовими перевагами

Вид орієнтації	Категорії цінностей	Типи передбачуваних організаційних цілей
Теоретична	Істина. Раціональне мислення. Знання	Довгострокові дослідження і розробки
Економічна	Практичність. Корисність. Накопичення багатства	Зростання. Прибутковість. Результат
Політична	Влада. Визнання	Розмір капіталу, обсяг продажів, чисельність працівників
Соціальна	Добрі стосунки. Прихильність. Відсутність конфліктів	Переважання соціальної відповідальності над прибутковістю. Непряма конкуренція . Сприятлива атмосфера в організації
Естетична	Художня гармонія. Склад. Форма і симетрія	Дизайн виробу. Якість продукції. Привабливість продукції (навіть із втратою прибутку)
Релігійна	Згода із Всесвітом	Етика. Моральні норми

Місія підприємства тісно пов'язана з його *культурою* – сукупністю типових для підприємства цінностей, норм та ідей, які формують *репутацію (марку, імідж)* фірми. Імідж виражає відповідальність

фірми перед споживачами, партнерами, районом її місцезнаходження і суспільством, прагнення підприємства справити на зовнішній світ сприятливе враження.

На основі місії, організації її вище керівництво або власник розробляє і встановлює *цілі підприємства*. На відміну від місії цілі виражають більш конкретні напрями діяльності підприємства. Тому цілі повинні бути реальними і досяжними, що не суперечать законам, зрозумілими виконавцям, вимірними, які деталізуються за структурними підрозділами і функціональними службами, що об'єднують зусилля всіх працівників підприємства. Якщо місія підприємства спрямована в майбутнє, немає суворих тимчасових рамок і більшою мірою визначається зовнішнім середовищем, то його цілі мають конкретний вираз результатів діяльності, відображають внутрішньофірмову орієнтацію, спрямовані на поліпшення використання ресурсів і залежать від поточної діяльності підприємства.

Місія організації формується з урахуванням потреб суб'єктів її внутрішнього і зовнішнього середовища й повинна відображати інтереси різних їхніх груп, які дуже суперечливі. Проте насамперед підприємство реалізує інтереси власника (власників), його співробітників і покупців.

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Дайте характеристику виробничого підприємства. Назвіть основні ознаки підприємства.
2. Назвіть ознаки юридичної особи.
3. Дайте характеристику поняття «фірма». Чим поняття «фірма» відрізняється від поняття «підприємство»?
4. Що таке виробнича структура підприємства?
5. Що включає загальна структура підприємства?
6. Які види цехів і ділянок ви знаєте? Дайте їх характеристику.
7. Які фактори впливають на виробничу структуру підприємства? Назвіть основні напрями вдосконалення виробничої структури підприємства.
8. Перерахуйте види виробничої структури підприємства. Чим цехова структура відрізняється від безцехової?
9. Дайте характеристику організаційної структури управління підприємством.
10. Охарактеризуйте апарат управління підприємством.
11. Які основні елементи внутрішнього середовища підприємства?
12. Дайте характеристику поняттю «місія підприємства».

Тести для перевірки знань

1. **Вкажіть джерела формування статутного капіталу державного підприємства:**
 - а) вартість майна, закріпленого державою за підприємством;
 - б) сума частин співвласників;
 - в) сукупна номінальна вартість акцій усіх типів;
 - г) вартість майна, наданого учасниками для ведення діяльності.
2. **Розрізняють такі види цехів і ділянок:**
 - а) основні та побічні;
 - б) другорядні;
 - в) допоміжні;
 - г) обслуговувальні.

- 3. Основні цехи поділяються на:**
- а) підготовчі;
 - б) заготівельні;
 - в) оброблювальні;
 - г) випускаючі.
- 4. Організаційна побудова основних цехів і виробництв ведеться з таких основних напрямів (принципів):**
- а) технологічного;
 - б) універсального;
 - в) предметного;
 - г) змішаного.
- 5. Залежно від основної виробничої одиниці підприємства розрізняють такі види виробничої структури:**
- а) безцехову, цехову;
 - б) складську;
 - в) корпусну;
 - г) комбінатську.
- 6. Вкажіть джерела формування статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю:**
- а) вартість майна, закріпленого державою за підприємством;
 - б) сума частин співвласників;
 - в) сукупна номінальна вартість акцій усіх типів;
 - г) вартість майна, наданого учасниками для ведення діяльності.
- 7. Який фактор є визначним при створенні нових і розширенні діючих підприємств:**
- а) наявність незадоволеного попиту на продукцію;
 - б) наявність ресурсів, необхідних для організації виробництва продукції;
 - в) рівень розвитку науки й техніки у відповідній галузі виробництва;
 - г) усі відповіді підходять?
- 8. До причин припинення діяльності або кардинальної перебудови роботи підприємства належить:**
- а) відсутність або різке падіння попиту на продукцію;
 - б) збитковість виробництва;

- в) екологічна небезпека підприємства для навколишнього середовища;
- г) усі відповіді підходять.

9. Що належить до внутрішнього середовища фірми:

- а) споживачі продукції;
- б) засоби виробництва, трудові ресурси й інформація;
- в) постачальники ресурсів виробництва;
- г) усі відповіді підходять?

10. Вкажіть джерела формування статутного капіталу відкритого акціонерного товариства; виробничого кооперативу:

- а) вартість майна, закріпленого державою за підприємством;
- б) сума частин співвласників;
- в) сукупна номінальна вартість акцій усіх типів;
- г) вартість майна, наданого учасниками для ведення діяльності.

Використана та рекомендована література

1. *Афанасьєв М. В.* Економіка підприємства / М. В.Афанасьєв, А. Б. Гончаров. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 410 с.
2. *Білорус О.Г.* Малий бізнес у глобальному вимірі // Фінанси України. – 2004. – №7. – С.147–149.
3. *Бойчик І.М.* Економіка підприємства: Навч. посібник. – Вид. 2-ге доп. і перер. – К.: Атіка, 2006. – 528 с.
4. *Бутенко А.І.* Розвиток підприємницького сектора в регіоні // Вісник Академії економічних наук України. – 2004. – №1. – С.15–20.
5. *Варналій З.С.* Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 3-тє вид., стер. – К.: Т – во "Знання", КОО, 2005. – 302 с.
6. Держкомстат України 2007 р.
7. *Комарницький І.* Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва // Регіональна економіка. – 2005. – №4. – С. 50 – 58.
8. *Основи менеджменту.* 2-ге вид., випр., доп. / Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. – К.: Академвидав, 2007. С. – 464.
9. *Цигилик І.І.* Основи підприємництва: Навч. посібник / І.І. Цигилик, Т.М. Паневник, З.М. Криховецька. – К.: ЦУЛ, 2005. – 240 с.
10. *Чемодуров О.* Зовнішні джерела фінансування модернізації українських підприємств // Економіка України. – 2005. – №9. – С.54–61.
11. *Шваб Л.І.* Економіка підприємства: Навч. посібник. – 4-те вид. – К.: Каравела, 2007. – 584 с.

ТЕМА 2

ВИДИ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХНІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ

План

- 2.1. Види підприємств, які функціонують у державі.
- 2.2. Цілі та завдання діяльності підприємства.
- 2.3. Юридичні особи: правоздатність, реорганізація й ліквідація.
- 2.4. Види об'єднання підприємств.

2.1. Види підприємств, які функціонують у державі

В Україні, відповідно до Господарського кодексу України (глава 7), можуть створюватися і діяти підприємства таких видів:

1) *приватне підприємство*, засноване на власності фізичної особи. Приватними є підприємства, що належать окремим громадянам на правах приватної власності та з правом найму робочої сили. До цього виду відносять також ті індивідуальні та сімейні підприємства, які ґрунтуються на приватній власності, але тільки на особистій праці (праці членів сім'ї);

2) *підприємство, що діє на основі колективної власності* (підприємство колективної власності). Колективне – це таке підприємство, що ґрунтується на власності його трудового колективу, а також кооперативу, іншого статутного товариства або громадської організації;

3) *комунальне підприємство*, засноване на власності адміністративно-територіальних одиниць. Комунальне підприємство – це підприємство, засноване на власності відповідних територіальних громад. Діяльність спрямована на економічний і соціальний розвиток регіонів;

4) *державне підприємство*, засноване на загальнодержавній власності. До державних належать також казенні підприємства, тобто підприємства, які не підлягають приватизації. Рішення про перетворення державного підприємства на казенне приймає Кабінет Міністрів України за однією з таких умов: а) підприємство проводить виробничу або іншу діяльність, яка, відповідно до чинного законодавства,

може здійснюватися тільки державним підприємством; б) головним споживачем продукції підприємства (понад 50 відсотків) є держава; в) підприємство є суб'єктом природних монополій;

5) *підприємство, засноване на змішаній формі власності*. Це підприємство, засноване на власності кооперативу, громадської або релігійної організації. Кооперативні підприємства (кооперативи) – добровільні об'єднання громадян з метою спільного ведення господарської або іншої діяльності. Характерною їхньою ознакою є особиста участь кожного в спільній діяльності, використання власного або орендованого майна. В економіці України функціонують два основні типи кооперативів: виробничі й споживчі. Зараз значно поширені кооперативи і в інших сферах діяльності – науковій, фінансовій, страховій тощо;

б) *господарське товариство*: товариство з обмеженою відповідальністю; товариство з додатковою відповідальністю; повні товариства; командитні товариства; відкриті акціонерні товариства; закриті акціонерні товариства.

Товариством з обмеженою відповідальністю вважається таке, що має статутний фонд, поділений на частини, розмір котрих визначається засновницькими документами; учасники цього товариства несуть відповідальність у межах їхнього внеску.

Товариство з додатковою відповідальністю – це товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розміри яких визначаються установчими документами. Учасники такого товариства відповідають за його боргами своїми внесками до статутного фонду, а в разі недостатності цих сум – додатково майном, що їм належить в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника. Граничний розмір відповідальності учасників передбачається в установчих документах.

Повне товариство (товариство з повною відповідальністю) – товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язання підприємства всім своїм майном.

Командитним є товариство, яке, поряд із членами з повною відповідальністю, включає одного чи більше учасників, відповідальність котрих обмежується особистим внеском у майно такого товариства.

Найбільш розвинутою формою господарських товариств є *акціонерне товариство*. Головним атрибутом такого товариства слугує акція – цінний папір без установленого терміну обігу, який свід-

чить про пайову участь у статутному фонді товариства; підтверджує членство в ньому і право на участь в управлінні ним; дає учасникові товариства право на одержання частки прибутку у вигляді дивіденду та участь у розподілі майна за ліквідації товариства. Акціонерні товариства бувають двох видів: відкритого типу, акції якого розповсюджуються через відкриту передплату та купівлю-продаж на фондових біржах. та закритого типу, акції якого можуть розповсюджуватися лише між його засновниками.

Акціонерна форма господарювання має істотні переваги: фінансові – створює механізм оперативної мобілізації великих за розміром інвестицій і регулярного одержання доходу в формі дивідендів на акції; економічні – акціонерний капітал сприяє встановленню гнучкої системи виробничо-господарських зв'язків, опосередкованих перехресним або ланцюговим володінням акціями; соціальні – акціонування є важливою формою роздержавлення власності підприємств будь-яких розмірів, перетворення найманих працівників на власників певної частки майна підприємства.

2.2. Цілі та завдання діяльності підприємства

Залежно від мети діяльності будь-яка юридична особа належить до однієї з двох категорій – комерційної організації або некомерційної організації (рис. 2.1). Діяльність *комерційної організації* спрямована на отримання прибутку, що є її основною метою. *Некомерційна організація* не ставить за мету отримання прибутку і не розподіляє його між учасниками. У структурі чисельності підприємств України приблизно 80% становлять комерційні організації, некомерційні – 20%.

Підприємства можуть бути в державній, муніципальній власності, у власності громадських організацій, у приватній, змішаній, у тому числі з іноземною участю.

Підприємства можуть класифікуватися за рядом ознак (рис. 2.2). Класифікація підприємств має важливе значення для розроблення однорідних підприємств типової документації, застосування типових конструктивних і технологічних рішень, виробничої структури й іншої мети.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

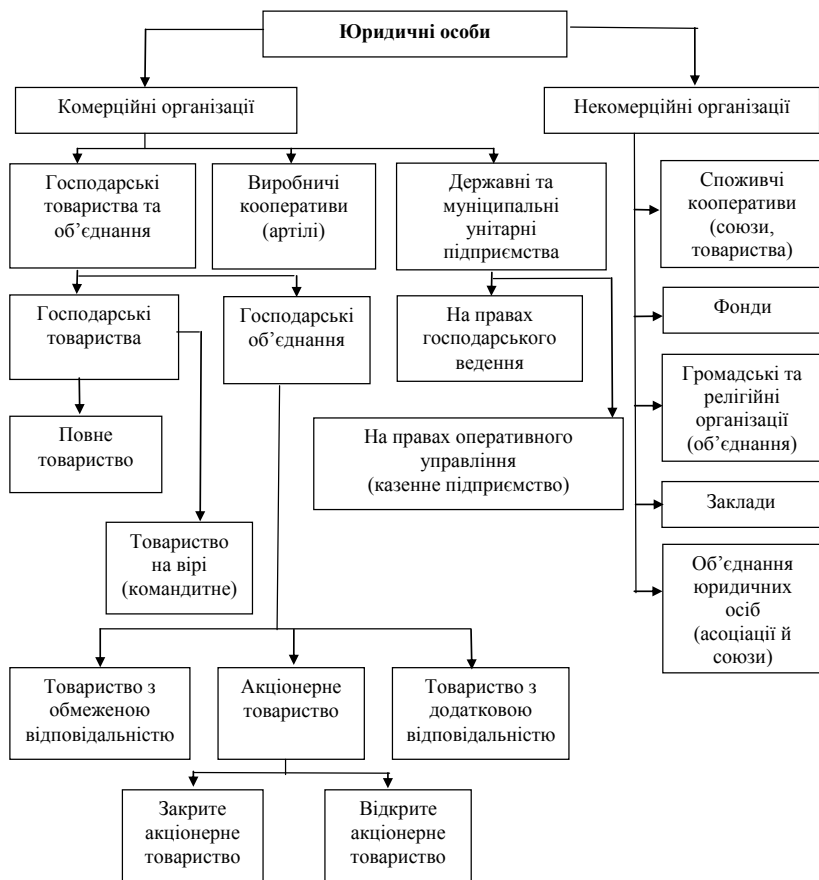


Рис. 2.1. Організаційно-правові форми юридичних осіб

Юридичною особою є організація, яка має у власності, господарському веденні або оперативному управлінні відособлене майно і відповідає за своїми зобов'язаннями цим майном, може від свого імені набувати й здійснювати майнові та особисті немайнові права, нести обов'язки, бути позивачем і відповідачем у суді. Окремими видами діяльності, перелік яких визначається законом, юридична особа може займатися тільки на підставі спеціального дозволу (ліцензії). Правоздатність юридичної особи виникає в момент його створення і припиняється в момент завершення його ліквідації.

Тема 2

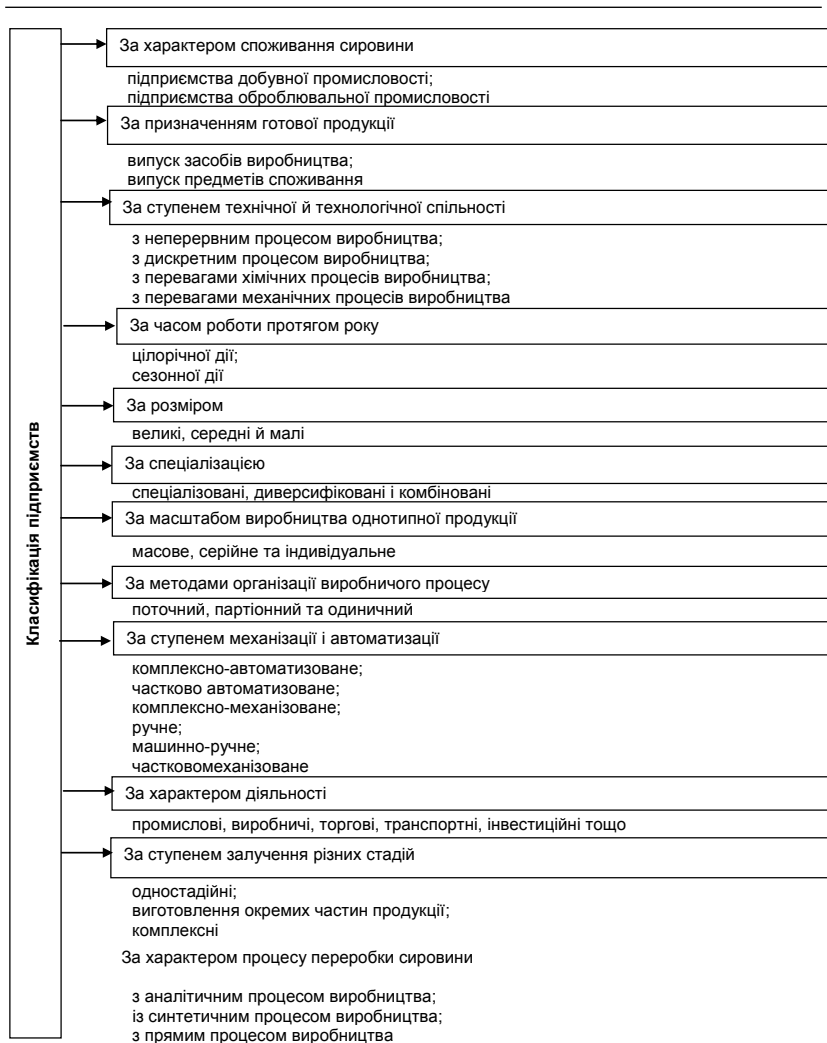


Рис. 2.2. Класифікація підприємств

Юридична особа підлягає державній реєстрації в органах юстиції в порядку, визначеному законом. Фірмове найменування включається в єдиний державний реєстр юридичних осіб. Юридична особа вважається створеною з моменту його державної реєстрації.

Вона діє на підставі або статуту, або установчого договору і статуту, або тільки установчого договору. В засновницьких документах юридичної особи повинно бути визначено його найменування, місцезнаходження, порядок управління діяльністю, а також міститися інші відомості, передбачені законом.

Юридична особа набуває цивільні права і приймає на себе громадянські обов'язки, здійснювані через його органи.

2.3. Юридичні особи: правоздатність, реорганізація й ліквідація

Юридична особа має найменування, що містить вказівку на його організаційно-правову форму. Найменування некомерційних організацій, а також унітарних підприємств і в передбачених законом випадках інших комерційних організацій повинні містити вказівку на характер діяльності юридичної особи. Юридична особа, що є комерційною організацією, повинна мати фірмове найменування, яке зареєстроване в установленому порядку, має виняткове право його використання. Місцезнаходження юридичної особи визначається місцем його державної реєстрації, якщо відповідно до закону в засновницьких документах юридичної особи не встановлено інше.

Реорганізація юридичної особи (злиття, приєднання, розподіл, виділення, перетворення) може бути здійснена за рішенням його засновників (учасників) або органом юридичної особи, вповноваженим на те засновницькими документами. У випадках, установлених законом, реорганізація юридичної особи у формі розподілу або виділення з його складу одного або декількох юридичних осіб здійснюється за рішенням уповноважених державних органів або суду. Якщо реорганізація не проводиться в строк, визначений у рішенні вповноваженого державного органу, то суд за позовом вказаного державного органу призначає зовнішнього керівника й доручає йому здійснити реорганізацію цієї юридичної особи. З моменту призначення зовнішнього керівника до нього переходять повноваження з управління справами юридичної особи.

Зовнішній керівник виступає від імені юридичної особи в суді, складає розподільчий баланс і передає його на розгляд суду разом із засновницькими документами виникаючих у результаті реорганізації юридичних осіб. Затвердження судом вказаних документів є

підставою для державної реєстрації знову виникаючих юридичних осіб. Юридична особа вважається реорганізованою (за винятком випадків реорганізації у формі приєднання) з моменту державної реєстрації знову виниклих юридичних осіб. При реорганізації юридичної особи у формі приєднання до нього іншої юридичної особи перше з них вважається реорганізованим з моменту внесення в єдиний державний реєстр запису про припинення діяльності приєднаної юридичної особи. При реорганізації юридичних осіб виникає визначене правонаступництво табл. 2.1. Передавальний акт і розподільчий баланс повинні містити положення про правонаступництво за всіма зобов'язаннями реорганізованої юридичної особи відносно всіх його кредиторів і боржників, включаючи зобов'язання, які оспорується сторонами.

Таблиця 2.1

Реорганізація юридичної особи

Види реорганізації	Правонаступництво		<i>Установлені законом випадки, коли відбувається реорганізація</i>
	Правонаступник	Документ	
Перетворення – зміна виду юридичної особи	Юридична особа, що знову виникла	Передавальний акт	Згода вповноважених державних органів або рішення його засновників (учасників)
Злиття де-кількох юридичних осіб з утворенням нової юридичної особи	Юридична особа, що знову виникла	Передавальний акт	
Приєднання до існуючої юридичної особи	Юридична особа, що приєднується	Передавальний акт	
Розподіл на декілька нових юридичних осіб	Юридичні особи, що знову виникли	Розподільчий баланс	Рішення вповноважених державою органів або суду
Виділення нової юридичної особи з того, що залишається	Юридичні особи, що знову виникли	Розподільчий баланс	

Ці документи затверджуються засновниками (учасниками) юридичної особи або органом, який ухвалив рішення про реорганізацію юридичних осіб; вони подаються разом із засновницькими документами для державної реєстрації знову виниклих юридичних осіб або внесення змін у засновницькі документи існуючих юридичних осіб.

Юридична особа може бути ліквідована в таких випадках:

за рішенням його засновників (учасників) або органу юридичної особи, вповноваженої на те засновницькими документами, в тому числі у зв'язку із закінченням терміну, на який воно створено, або визнанням у судовому порядку реєстрації юридичної особи недійсною через допущення при її створенні порушення закону;

за рішенням суду в разі діяльності без належного дозволу (ліцензії) або діяльності, забороненої законом, або з іншими неодноразовими або грубими порушеннями закону, або при систематичному здійсненні діяльності, що суперечить його статутній цілі, а також в інших випадках, передбачених законом.

Засновники (учасники) юридичної особи або органи, що ухвалили рішення про ліквідацію юридичної особи, зобов'язані негайно повідомити про це органи, що здійснює державну реєстрацію юридичних осіб, який вносить у реєстр юридичних осіб інформацію про те, що юридична особа перебуває в процесі ліквідації. При цьому призначається ліквідаційна комісія (ліквідатор) та встановлюється порядок і термін ліквідації. З моменту призначення ліквідаційної комісії до неї переходять повноваження з управління юридичною особою. Ліквідаційна комісія від імені юридичної особи, яка ліквідується, виступає в суді. Порядок ліквідації юридичної особи такий.

1. Ліквідаційна комісія розміщує у відповідних засобах масової інформації повідомлення про його ліквідацію, порядок і термін заяви вимог його кредиторами. Цей термін не може бути менший двох місяців з моменту публікації про ліквідацію. Ліквідаційна комісія вживає заходів до виявлення кредиторів і отримання дебіторської заборгованості, а також письмово повідомляє кредиторів про ліквідацію юридичної особи.

2. Після закінчення терміну для пред'явлення вимог кредиторами ліквідаційна комісія складає *проміжний ліквідаційний баланс*, який містить відомості про склад майна юридичної особи, яка ліквідується, переліку пред'явлених кредиторами вимог, а також про результати їх розгляду. Проміжний ліквідаційний баланс затвер-

джується засновниками (учасниками) юридичної особи або органом, що ухвалив рішення про ліквідацію юридичної особи.

3. Якщо є в юридичної особи, яка ліквідується (окрім установ), грошові кошти недостатні для задоволення вимог кредиторів, то ліквідаційна комісія продає майно юридичної особи з публічних торгів у встановленому законом порядку.

4. Виплата грошових сум кредиторам юридичної особи, яка ліквідується, проводиться ліквідаційною комісією в порядку черговості, встановленої законом, відповідно до проміжного ліквідаційного балансу, починаючи з дня його затвердження, за винятком кредиторів п'ятої черги, виплати яким проводяться після закінчення місяця з дня затвердження проміжного ліквідаційного балансу (табл. 2.2).

5. Після завершення розрахунків з кредиторами ліквідаційна комісія складає *ліквідаційний баланс*, який затверджується засновниками (учасниками) юридичної особи або органом, що ухвалив рішення про ліквідацію юридичної особи.

Таблиця 2.2

Порядок задоволення вимог кредиторів

Черга	Кредитори
Перша	Вимоги, забезпечені заставою
Друга	Виплата вихідної допомоги звільненим працівникам банкрута, в тому числі відшкодування кредиту, отриманого на ці цілі
Третя	Витрати Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, що пов'язані з набуттям ним прав кредитора щодо банку, – в розмірі всієї суми відшкодування за вкладами фізичних осіб
Четверта	Витрати, пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в господарському суді та роботою ліквідаційної комісії
П'ята	Інші кредитори

6. При недостатності в казенного підприємства, яке ліквідується, майна, а в установи, що ліквідується, – грошових коштів для задоволення вимог кредиторів, останні мають право звернутися до

суду з позовом про задоволення частини вимог, за рахунок власників майна цього підприємства або установи.

7. Майно юридичної особи, яке залишилося після задоволення вимог кредиторів, передається його засновникам (учасникам), які мають речові права на це майно або зобов'язання відносно цієї юридичної особи, якщо інше не передбачене законом.

8. Ліквідація юридичної особи, яка припинила існування після внесення про це запису в єдиний державний реєстр, вважається завершеною.

2.4. Види об'єднання підприємств

Великомасштабному бізнесу властиві форми організації, в основі яких лежить об'єднання підприємств, фірм в організаційні структури. Згідно з чинним законодавством, в Україні можуть створюватися й функціонувати два типи об'єднань підприємств та організацій (інтеграційних утворень): 1) добровільні; 2) інституціональні.

Об'єднання підприємств – це добровільне об'єднання юридичних осіб, яке вони створили з метою координації діяльності, забезпечення їхніх прав та інтересів у державних та інших органах, а також у міжнародних організаціях.

Як свідчить світовий та вітчизняний досвід господарювання за умов ринкової економіки, підприємства та інші первинні суб'єкти господарювання можуть створювати різні за принципами й цілями добровільні об'єднання.

Розглянемо окремі типи організаційних структур, найбільш розповсюджених у вітчизняній ринковій та розвинутій економіці.

Господарські асоціації – договірні об'єднання підприємств і організацій, які створюються для спільного виконання однорідних функцій та координації загальної діяльності. Асоціації належать до м'яких форм об'єднання, мінімально обмежуючи дії членів асоціації, які входять до них. Учасники асоціації володіють правом входити до будь-яких інших асоціацій.

Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація може координувати загальні розробки й дослідження, надавати учасникам послуги, здебільшого юридичні (консультації з питань правового регулювання підприємницької діяльності, включаючи експортно-імпорتنі опера-

ції, кредитування); інформаційні (забезпечення учасників ринковою інформацією, рекламою, інформацією технічних розробок, промисловими стандартами і статистикою), а також інші (пошук нових ринків тощо). Асоціація набула поширення як один з провідних видів збуту, сфер споживання, розробки і встановлення стандартів асоціації з питань галузевих класифікаторів якості, надійності, умов праці, рівня кваліфікації працівників господарських об'єднань, оскільки є універсальним способом ведення спільної діяльності (Асоціація «Меблідеревпром»).

Корпорація – це акціонерне товариство, що поєднує діяльність декількох фірм для досягнення спільних цілей. Як юридична особа, корпорація несе відповідальність за боргами і податками за всі підприємства, які входять до її складу, і є самостійним суб'єктом підприємницької діяльності («Богдан», «УкрАвто» – ZAZ, ROSHEN).

Трест – форма об'єднання підприємств однієї або декількох галузей, при якій підприємства, які входять до складу об'єднання, втрачають господарську і виробничу самостійність, а управління здійснюється централізовано (ВАТ трест «Київміськбуд-1», ОАО «Трест Житлобуд-1», ЗАТ «Трест Стахановшахтобуд»).

Концерн – багатогалузевий комплекс підприємств, в якому структурні одиниці зберігають свою виробничу і господарську самостійність, але підпорядковуються єдиному керівництву шляхом контролю (General Motors, Ford Motor, DaimlerChrysler, Концерн «Стирол»). В Україні концерни створюються на базі великих державних підприємств і об'єднань.

Ці організаційно-господарські структури завдяки масштабам концентрації капіталу, виробничим потужностям, широким можливостям диверсифікації виробництва володіють певною стійкістю до коливань ринкової кон'юнктури, здатні вигідно перерозподіляти інвестиційні ресурси, концентрувати їх на найбільш рентабельних напрямках.

Виникнення концернів у країнах з розвинутою ринковою економікою історично було обумовлено перш за все концентрацією капіталу, його перенакопиченням в окремих товаровиробників. Важливою ознакою концернів стало об'єднання власності фірм, що входять до них, підприємств, банків. Таким чином, учасники концернів взаємозалежні не за договором, а за суттю економічних стосунків.

Консорціум – форма тимчасового об'єднання підприємств з метою вирішення конкретних завдань і проблем, здійснення великих

інвестиційних, науково-технічних, соціальних, екологічних проєктів. Підприємства, які входять до консорціуму, зберігають повну самостійність, підпорядковуючись спільному керівництву лише в частині діяльності, що стосується цілей консорціуму (консорціум «Трансмагістраль», «Газотранспортний консорціум», консорціум банків АКІБ «УкрСиббанк» та АКБ «ХФБ Україна»). Консорціум – це потенційно ефективний організаційно-структурний спосіб тимчасової інтеграції кадрів, потужностей, матеріальних та фінансових ресурсів.

Фінансово-промислова група (ФПГ) – це комплекс різногалузевих виробничих підприємств (промислових, транспортних, будівельних, наукових) і фінансових інститутів (банків, страхових компаній, інвестиційних фондів), які об'єднані спільністю економічних і фінансових інтересів і здійснюють скоординовану господарську та інвестиційну діяльність з метою збереження домінуючих позицій на ринку (фінансово-промислова група Технології енергозбереження, ЗАО «ФПГ Енергоконтракт», ВАТ ФПГ «ДОНСІЛЬМАШ»).

Учасниками ФПГ є юридичні особи, які підписали договір про їх створення і затверджена ними центральна компанія ФПГ, або основне та дочірне товариства, що створюють фінансово-промислову групу. Основними умовами створення повинна бути наявність організацій, які діють у сфері виробництва товарів і послуг, а також банків та інших кредитних організацій. До їхнього складу можуть входити інвестиційні інститути, недержавні пенсійні й інші фонди, страхові організації, участь яких зумовлена їхньою роллю в забезпеченні інвестиційного процесу в фінансово-промисловій групі. Якщо у складі учасників є юридичні особи, що перебувають під юрисдикцією держав – учасників СНД, то фінансово-промислова група реєструється як транснаціональна.

Синдикат – об'єднання підприємств однієї галузі з метою збуту продукції. Ці об'єднання сприяють усуненню зайвої конкуренції між підприємствами (алмазний синдикат «Де Бурс», національний телевізійний синдикат, синдикат цукрозаводчиків).

В Україні поряд із добровільними створюються й функціонують інституціональні об'єднання, діяльність яких започатковується в директивному порядку міністерствами (відомствами) чи безпосередньо Кабінетом Міністрів України. До таких належать виробничі, науково-виробничі (науково-технічні), виробничо-торговельні та інші подібні об'єднання (комплекси, центри), що інтегрують стадії створення (проєктування), продукування, реалізації та післяпродажного сервісного обслуговування виробів тривалого використання.

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Назвіть види комерційних організацій і охарактеризуйте їхні особливості.
2. Назвіть види некомерційних організацій.
3. Чим відрізняються комерційні організації від некомерційних?
4. Назвіть основні форми власності.
5. Назвіть ознаки класифікації підприємств.
6. Назвіть основні організаційно-правові форми підприємств.
7. У чому причина збереження державної форми власності й відповідно державних підприємств? Назвіть їхні види.
8. Як здійснюється реорганізація юридичної особи?
9. Яким документом закріплюється правонаступництво при перерахованих вище видах реорганізації?
10. У яких випадках юридична особа може бути ліквідованою?
11. Який порядок ліквідації юридичної особи? Яка послідовність дій під час ліквідації юридичної особи?
12. Який порядок черговості задоволення вимог кредиторів в разі ліквідації юридичної особи?
13. Які види об'єднань існують, у чому їхня суть та різниця?

Тести для перевірки знань

1. **Підприємства за формою власності класифікуються на:**
 - а) унітарні, приватні;
 - б) індивідуальні, малі;
 - в) колективні, муніципальні;
 - г) державні;
2. **За характером процесу перероблення сировини підприємства класифікуються на:**
 - а) з аналітичним процесом виробництва;
 - б) з непрямим процесом виробництва;
 - в) із синтетичним процесом виробництва;
 - г) з прямим процесом виробництва.
3. **За методами організації виробничого процесу підприємства класифікуються на:**
 - а) безперервний;
 - б) поточний;

- в) партійний;
- г) одиничний.

4. Відкрити передплату на акції, що випускаються, проводить:

- а) товариство з обмеженою відповідальністю;
- б) відкрите акціонерне товариство;
- в) виробничий кооператив;
- г) командитне товариство.

5. Вищим органом управління акціонерним товариством є:

- а) наглядова рада;
- б) ревізійна комісія;
- в) загальні збори акціонерів;
- г) рада директорів.

6. Унітарне підприємство – це комерційна організація:

- а) наділена правом власності на майно, закріпленим за ним власником;
- б) не наділена правом власності на майно, закріпленим за ним власником;
- в) частково наділена правом власності на майно, закріпленим за ним власником;
- г) яка наділяється правом власності на майно на думку власника.

7. Некомерційні організації – це юридичні особи, головною метою яких є:

- а) розподіл прибутку між засновниками;
- б) отримання прибутку;
- в) задоволення матеріальних, духовних або інших нематеріальних потреб, соціальних, благодійних, культурних, освітніх або інших суспільно корисні цілей;
- г) задоволення тільки матеріальних потреб.

8. Холдингова компанія – це підприємство:

- а) яке володіє контрольними пакетами акцій інших підприємств;
- б) яке займається збутом продукції;
- в) контролює виробництво одного виду товару;
- г) яке здійснює страхову діяльність.

9. До складу фінансово-промислової групи можуть входити:

- а) тільки комерційні організації;
- б) тільки некомерційні організації;

- в) комерційні й некомерційні організації, за винятком громадських і релігійних організацій (об'єднань);
- г) громадські організації.

10. Консорціум – це об'єднання підприємств для здійснення проектів:

- а) на тимчасовій основі;
- б) на постійній основі;
- в) на один рік;
- г) на 10 років.

Використана та рекомендована література

1. *Вищий* господарський суд України. Інформаційний лист № 01-8/447 від 17. 04. 2002 р.
2. *Гетьман О.О.* Економіка підприємства: Навч. посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: ЦНЛ, 2006. – 249 с.
3. *Господарський* кодекс України (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, № 18, № 19–20, № 21–22, ст.144)
4. *Долгоруков Ю.* Збільшення частки сучасних підприємств – важливий напрям промислової політики / Ю. Долгоруков, І. Падерін // Економіка України. – 2005. – №2. – С. 24–28.
5. *Доходи* корпорацій. Размеры общего национального долга. // Деловые США. – 2004. – №3.– С. 3–4.
6. *Економіко-корпоративні* основи підприємств: Навч. посібник / В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, Н.В. Павліха, І.С. Скороход; За ред. І.І. Пилипенка. – Київ:ІВЦ Держкомстату України, 2005. – 378 с.
7. *Закон* України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців” // Фінансова справа. – 2003. – Липень (№13–14). – С. 4.
8. *Зятковський І.В.* Оцінка ефективності власності в умовах трансформаційної економіки // Фінанси України. – 2006. – №6. – С. 129–142.
9. *Каїра З.С.* Роль підприємств малого і середнього бізнесу в трансформації економіки України // Економіка промисловості. – 2004. – №4 (26). – С. 190 – 197.
10. *Майборода В.* Механізм фінансування малих і середніх підприємств // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2006. – №5. – С. 15–21.

ТЕМА 3

ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

План

- 3.1. Структура і зміст зовнішнього середовища підприємства.
- 3.2. Методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
- 3.3. Зовнішньоторговельний контракт.

3.1. Структура і зміст зовнішнього середовища підприємства

Зовнішнє середовище підприємства. Після встановлення місії підприємства, його цілей і постановки завдань перед персоналом вище керівництво підприємства приступає до аналізу дії зовнішнього середовища, щоб визначити можливості і загрози для фірми. Вплив зовнішнього середовища на підприємство різнопланово і схематично зображено на рис. 3.1.

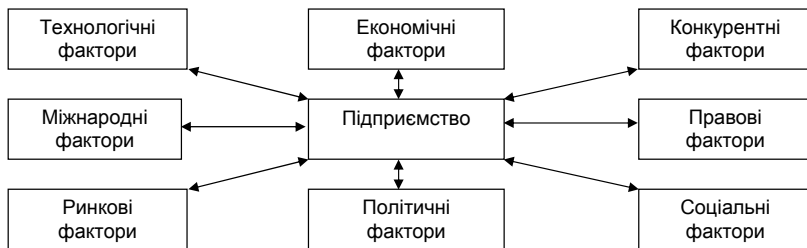


Рис. 3.1. Схема дії зовнішнього середовища на підприємство

Економічні фактори. Багато факторів економічного зовнішнього середовища повинні постійно оцінюватися, оскільки стан економіки впливає на ціль фірми. Це темпи інфляції, платіжний баланс країни, рівень зайнятості тощо. Кожний з них може відображати або загрозу, або нову можливість для підприємства.

Політичні фактори. Політична система істотно впливає на ділову активність підприємств, вона створює труднощі і можливості

для розвитку багатьох сфер бізнесу. Організація повинна мати чітке уявлення про політичну ситуацію в країні, бо ведення бізнесу є ризикованою справою в нестабільній політичній обстановці.

Ринкові фактори. Ринкове середовище є постійною небезпекою для фірми. До факторів, які впливають на успіх і провал організації, належать розподіл доходів населення, рівень конкуренції в галузі, демографічні умови, що змінюються, бар'єри проникнення на ринок.

Технологічні фактори. Аналіз технологічного середовища повинен щонайменше враховувати зміни в технологіях виробництва, застосування ЕОМ у проектуванні і наданні товарів та послуг або сучасні технології засобів зв'язку. Спостерігається прискорене впровадження інновацій у компаніях.

Фактори конкуренції. При вивченні конкурентного середовища необхідно оцінити, наскільки сильна конкуренція, як вона впливає на організації, визначити головних конкурентів, реальні і потенційні загрози з їхньої сторони.

Фактори соціального характеру. Ці фактори відображають соціальні процеси і тенденції, що впливають на діяльність організації (традиції, звички, ставлення людей до роботи, смаки і психологію споживачів тощо). Соціальна складова впливає на рівень попиту, вибір ринків збуту продукції, визначає параметри регіонального ринку робочої сили тощо.

Міжнародні фактори. Керівництво фірм, які діють на міжнародному ринку, повинне постійно оцінювати і контролювати зміни в цьому середовищі. Останніми роками посилилася конкуренція з боку іноземних фірм на українському ринку і небезпека витіснення вітчизняних виробників іноземними.

Правові фактори. Це закони й інші правові акти, що встановлюють права, відповідальність, обов'язки організації, що регулюють діяльність, включаючи обмеження на окремі її види, визначальні форми і методи захисту інтересів тощо. Від знання і дотримання прийнятих законів залежить правомірність підприємницької діяльності підприємства.

Для успішного планування вище керівництво повинно мати повне уявлення не тільки про істотні зовнішні проблеми, а й фактори, які безпосередньо діють на підприємство. До факторів прямої дії зовнішнього середовища на підприємство належать:

- споживачі продукції й послуг;
- постачальники матеріальних і природних ресурсів;

- конкуренти;
- інфраструктура (банки, фондові біржі, рекламні і кадрові агентства, охоронні агентства, залізниці тощо);
- фінансові організації;
- ринок робочої сили;
- транспортні організації;
- державні і муніципальні організації, органи влади тощо.

Таким чином, аналіз зовнішнього середовища дає підприємству змогу звести до мінімуму ті небезпеки і негативні наслідки, з якими воно стикається в цьому середовищі. Аналіз же внутрішнього середовища дозволяє виявити сильні і слабкі сторони підприємства і намітити шляхи щодо підвищення його конкурентоспроможності.

3.2. Методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства — це підприємницька діяльність юридичних і фізичних осіб, яка включає зовнішньоторговельну й інвестиційну діяльність, міжнародну виробничу кооперацію, валютні і фінансово-кредитні операції. Вибір конкретного виду зовнішньоекономічної діяльності залежить від спеціалізації підприємства, механізму державного регулювання.

Для сучасного етапу розвитку економіки України наймасовішим видом зовнішньоекономічної діяльності підприємств є *зовнішньоторговельна діяльність*, тобто діяльність зі здійснення операцій у сфері зовнішньої торгівлі товарами, послугами, інформацією й інтелектуальною власністю. Державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності ґрунтується на Конституції України й здійснюється відповідно до закону та інших нормативно-правових актів, а також загальновизнаних принципів і норм міжнародного права й міжнародних договорів.

Основними принципами *державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності* є: захист державою законних інтересів учасників зовнішньоторговельної діяльності, а також законних інтересів українських виробників і споживачів товарів та послуг; рівність і недискримінація учасників зовнішньоторговельної діяльності; обґрунтованість і об'єктивність застосування заходів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності; виключення невиправданого втручання держави або його органів у зовнішньоторговельну діяльність і

нанесення збитку учасникам зовнішньоторговельної діяльності та економіці України; забезпечення оборони країни і безпеки держави; єдність системи державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності; єдність застосування методів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності на всій території України.

Державне регулювання зовнішньо-торговельної діяльності здійснюється за допомогою двох методів тарифного й нетарифного.

- Тарифний метод включає в себе митно-тарифне регулювання.
- Нетарифний метод передбачає:
 - нетарифне регулювання;
 - заборону й обмеження зовнішньої торгівлі послугами й інтелектуальною власністю;
 - заходи економічного й адміністративного характеру, які сприяють розвитку зовнішньоторговельної діяльності.

Митно-тарифне регулювання є методом державного регулювання зовнішньої торгівлі товарами, здійснюється шляхом застосування ввізного і вивізного митного збору.

Митний збір – обов'язковий внесок, що стягується митними органами при ввезенні товару на митну територію або вивезенні товару з цієї території і є невід'ємною умовою такого ввезення або вивозу.

В Україні застосовуються також особливі мита:

сезонні – для оперативного регулювання ввезення і вивезення товарів;

спеціальні мита – як захисний захід, якщо товари ввозяться на митну територію України в кількостях і на умовах, що завдають збитків вітчизняним виробникам подібних або безпосередньо конкуруючих товарів, і як у відповідь захід на дискримінаційні й інші дії, що обмежують інтереси держави, з боку інших держав;

антидемпінгові мита – застосовуються у випадках ввезення на митну територію України товарів за ціною нижчою, ніж їхня нормальна вартість у країні вивезення, якщо таке ввезення завдає матеріального збитку вітчизняним виробникам подібних товарів або перешкоджає організації або розширенню їх виробництва в Україні;

компенсаційні мита – застосовуються у випадках ввезення на митну територію України товарів, при виробництві або вивезенні яких прямо або побічно використовувалися субсидії, якщо таке ввезення завдає матеріального збитку вітчизняним виробникам подібних товарів або перешкоджає організації чи розширенню їх виробництва в Україні.

В Україні застосовуються такі види ставок мит: а) адвалорні, що нараховуються у відсотках до митної вартості оподатковуваних товарів; б) специфічні, що нараховуються у встановленому розмірі за одиницю оподатковуваних товарів; в) комбіновані, які поєднують обидва згадані види митного оподаткування.

Нетарифне регулювання є методом державного регулювання зовнішньої торгівлі товарами, яке здійснюється введенням кількісних обмежень та інших заборон і обмежень економічного характеру.

Заборони і обмеження зовнішньої торгівлі товарами, послугами і інтелектуальною власністю можуть вводитися: 1) у зв'язку з участю України в міжнародних санкціях; 2) з метою підтримки рівноваги платіжного балансу України; 3) у зв'язку із заходами валютного регулювання і як, у відповідь, заходи відносно дискримінаційних дій окремих держав.

Лицензування в сфері зовнішньої торгівлі товарами встановлюється в таких випадках:

- введення тимчасових кількісних обмежень експорту та імпорту окремих видів товарів;
- реалізація дозвільного порядку експорту і (або) імпорту окремих видів товарів, які можуть несприятливо впливати на безпеку держави, життя та здоров'я громадян, майно фізичних або юридичних осіб, державне або муніципальне майно, зовнішнє середовище, життя або здоров'я тварин і рослин;
- надання виняткового права на експорт і (або) імпорт окремих видів товарів;
- виконання Україною міжнародних зобов'язань.

Серед заходів економічного і адміністративного характеру, сприяють розвитку зовнішньоторговельної діяльності, виділяють:

- заходи, здійснювані Урядом держави і органами виконавчої влади, сприяючі розвитку зовнішньоторговельної діяльності;
- кредитування учасників зовнішньоторговельної діяльності, створення систем гарантій і страхування експортних кредитів;
- організацію торгових виставок і ярмарків, спеціалізованих симпозиумів і конференцій;
- проведення кампаній (зокрема рекламних) з просування українських товарів, послуг, інтелектуальної власності на світові ринки;
- інформаційне забезпечення зовнішньоторговельної діяльності;
- ведення зовнішньоторговельної статистики і забезпечення вільного доступу до неї всім учасникам зовнішньоторговельної діяльності;

- забезпечення сприятливих умов для доступу українських фізичних і юридичних осіб на зовнішні ринки.

У зовнішньоторговельній діяльності виділяють особливі режими її здійснення – прикордонну торгівлю і вільні економічні зони. *Прикордонна торгівля* здійснюється, як правило, на основі міжнародних договорів України із суміжними іноземними державами, що передбачають надання особливого сприятливого режиму зовнішньоторговельної діяльності відносно зовнішньої торгівлі товарами і послугами, здійснюваної винятково для задоволення місцевих потреб у товарах і послугах, вироблених у межах відповідних прикордонних територій.

Вільні економічні зони – особливий режим господарської (зокрема зовнішньоторговельної) діяльності на території вільних економічних зон, який встановлюється федеральним законом про вільні економічні зони. Під вільною економічною зоною розуміється частина території країни, на якій товари розглядаються як об'єкти, що перебувають за межами національної митної території і тому не підлягають звичному митному контролю і оподаткуванню.

Створення вільних економічних зон переслідує три основні групи цілей – економічних, соціальних і науково-технічних. Серед економічних цілей виділяють включення національного ринку в світову систему господарства, залучення іноземних інвестицій, збільшення валютних надходжень до бюджету країни. Науково-технічні цілі переслідують використання новітніх технологій, методів організації виробництва, ноу-хау. Соціальні цілі включають розвиток регіонів, збільшення числа робочих місць і забезпечення зайнятості населення, навчання і підготовку кваліфікованих кадрів.

Основним стимулом для розвитку вільних економічних зон є система пільг для інвесторів. Можна виділити чотири основні групи пільг:

- податкові пільги, які стимулюють розвиток виробництва в цілому або його окремих видів;
- фінансові пільги, які дозволяють субсидувати розвиток окремих виробництв, надавати знижки за користування інфраструктурою, землею, комунальними послугами, виробничими будівлями;
- зовнішньоторговельні і валютні пільги, що дають змогу інвесторам у спрощеному вигляді здійснювати зовнішньоторговельні операції і репатріювати одержаний прибуток;
- адміністративні пільги, що спрощують режим реєстрації підприємств, візові процедури та інші організаційні питання.

Значна частка в зовнішньоторговельній діяльності належить *бартеру*. Зовнішня торгівля товарами, послугами та інтелектуальною власністю з використанням зовнішньоторговельних бартерних операцій може здійснюватися тільки за умови, що такими операціями передбачений обмін рівноцінними за вартістю товарами (послугами, роботами, інтелектуальною власністю), а також обов'язок відповідної сторони сплатити різницю в їх вартості у випадку, якщо такою операцією передбачається обмін нерівноцінними товарами. Порядок здійснення контролю за зовнішньоторговельними бартерними операціями та їхнього обліку встановлюється Урядом України. У випадку, якщо зовнішньоторговельні бартерні операції передбачають часткове використання грошових і (або) інших платіжних засобів, порядок здійснення контролю за такими операціями та їхнього обліку встановлюється Урядом України і Центральним банком України відповідно до українського законодавства.

3.3. Зовнішньоторговельний контракт

У міжнародній практиці **контрактом** прийнято називати міжнародний договір купівлі-продажу. Договір вважається міжнародним тільки тоді, коли комерційні підприємства договірних сторін перебувають на території різних держав. Таке тлумачення міжнародного договору дається в конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська конвенція 1980 р.). За видами контракти поділяються на контракти разової поставки, з періодичною поставкою і на поставку комплексного устаткування.

Контракт разової поставки – одноразова угода, яка передбачає поставку узгодженої кількості товару до певної дати (терміну, періоду часу). Поставка товарів здійснюється один або кілька разів протягом встановленого терміну. *Контракт з періодичною поставкою* передбачає регулярну (періодичну) поставку певної кількості (партиї) товару впродовж установленого в умовах контракту терміну. За термінами розрізняють короткострокові контракти (на один рік) і довгострокові (тривалістю 5–10, а іноді і до 15 років). *Контракти на поставку комплексного устаткування* відзначаються розмаїттям, складним змістом, наявністю різних умов і припускають здійснення тісних зв'язків з покупцем (замовником) після поставки устаткування.

Контракт повинен бути в простій письмовій формі. В разі порушення цієї вимоги операція визнається недійсною. Виконавчими

органами державної влади, які регулюють зовнішньоекономічну діяльність, були розроблені і затверджені Рекомендації за мінімальними вимогами до обов'язкових реквізитів і форми зовнішньоторговельних контрактів. Відповідно до Рекомендацій при укладенні контракту слід вказувати уніфікований номер контракту, що складається з трьох груп знаків. Перша група складається з двох букв або трьох цифр, які означають код країни покупця (продавця) за міжнародним класифікатором «Країни світу», який використовується при митному оформленні. Друга група складається з восьми цифр, що означають код організації покупця (продавця) відповідно до Загальноукраїнського класифікатора «Підприємства і організації». Третя група складається з п'яти цифр і є порядковим номером документа в організації-покупця (продавця). Між групами ставиться роздільний знаку у вигляді /.

Дату підписання контракту рекомендується оформляти таким чином: день – двома цифрами, місяць – двома цифрами, рік – чотирма останніми цифрами. Кожні групи цифр відділяються один від одного крапкою, наприклад – 12.05.2008 або 02.05.2008. Слід також вказувати місце підписання контракту, повне офіційне найменування організації-продавця і покупця, країну іноземного партнера і країну призначення і відправлення товару. При вказівці країн приводяться їх повне найменування і тризначний код відповідно до міжнародного класифікатора «Країни світу», який використовується під час митного оформлення.

Відповідно до Рекомендацій, у контракті обов'язково повинні бути такі розділи.

1. *Предмет контракту.* В цьому розділі вказується повне найменування товару і його повна характеристика (асортимент, розміри, моделі, комплектність, країна походження та інші дані, необхідні для опису товару, включаючи посилання на міжнародні і/або національні стандарти на продукцію). Наводиться найменування тари або упаковки відповідно з міжнародним класифікатором «Коди для видів вантажу, упаковок і матеріалів упаковок (з додатковими кодами для найменувань упаковок)», опис і вимоги до маркування. Вказується обсяг вантажу, його вага з упаковкою (брутто) або без неї (нетто) в узгоджених одиницях вимірювання, а у випадку необхідності – кількість товару в одиницях вимірювання відповідно до таблиці єдиних вимірювань, наведеної в Товарній номенклатурі зовнішньоекономічної діяльності.

2. *Ціна і сума.* В цьому розділі вказується загальна сума контракту і ціна за одиницю товару у валюті ціни з коротким найменуванням базису поставки відповідно до міжнародних правил тлумачення стандартних формулювань умов поставки товару. Вказуються також найменування і код валюти, в якій оцінено товар відповідно до класифікатора валют, що використовується для цілей митного оформлення. У випадках, коли ціна за одиницю товару і сума контракту не можуть бути точно встановлені на дату підписання контракту, наводиться докладна формула ціни або умови її визначення з таким розрахунком, щоб у разі реалізації всіх передбачених умов можна було однозначно встановити ціну товару і суму контракту.

3. *Умови платежу.* В цьому розділі дається опис умов платежу. Вказуються найменування і код валюти, в якій буде здійснюватись платіж, відповідно до класифікатора, що використовується для цілей митного оформлення, терміни платежу і умови розстрочки при її наданні, а також обов'язковий перелік документів, які передаються продавцем покупцю і підтверджуючий факт відвантаження, вартість і номенклатуру відвантажених товарів. Рекомендується передбачати акредитивну форму платежу або іншу форму, що гарантує безумовне надходження валютної виручки при експорті товарів, а також надання гарантій на повернення платежу, раніше переведеного в оплату товарів, що імпортуються, в разі їх ненадходження. Вказуються повні найменування і поштові адреси банків сторін, номери рахунків і платіжні реквізити.

4. *Терміни поставки.* Тут вказується термін дії контракту, протягом якого повинна бути завершена поставка товарів і здійснені розрахунки за них. У межах цього терміну визначається графік поставки конкретних партій товару.

5. *Умови приймання товару за якістю і кількістю.* У цьому розділі вказується, в якому місці і в які терміни здійснюється перевірка якості і кількості товару, а за необхідності також найменування незалежного експерта, до якого може звернутися одна із сторін під час проведення перевірки. Вказується також порядок пред'явлення рекламаций.

6. *Форс-мажор.* У цьому розділі рекомендується вказати *форс-мажорну обмовку, тобто* умову при настанні якої сторони звільняються від відповідальності за невиконання своїх зобов'язань. До форс-мажорних обставин належать події надзвичайного характеру, які не можна передбачити наперед, наприклад, стихійні лиха (по-

вінь, пожежа, землетрус тощо), війни. Сторони можуть включити до форс-мажорної обмовки й інші події (військові перевороти, страйки, зміна законодавства). При настанні форс-мажорних обставин у контракті повинен бути передбачений механізм сповіщення іншої сторони про таку подію і правила надання документального підтвердження факту настання форс-мажору (як правило, свідоцтво національної торгової або торговельно-промислової палати). В такому разі термін виконання зобов'язань за контрактом або переноситься на термін дії форс-мажорної обставини, або після закінчення встановленого терміну контракт анулюється.

7. *Розгляд спорів.* У цьому розділі приводиться порядок пред'явлення і розгляду не врегульованих претензій, порядок платежів за претензіями, розгляд спірних питань в арбітражі. Вказується, правом якої держави регулюватимуться відносини за контрактом.

8. *Санкції.* В цьому розділі передбачаються санкції за неналежне виконання зобов'язань сторін (наприклад, за невчасну поставку, за невчасний платіж тощо), а також за поставку товару неналежної якості і в неналежній кількості.

9. *Інші умови операції.* У цьому розділі вказуються умови контракту, які не увійшли до попередніх розділів, але є важливими для його виконання (гарантійні зобов'язання, ліцензійні платежі, технічна допомога, наладка і монтаж обладнання, навчання персоналу, інформаційні та інші умови).

10. *Адреси покупця і продавця.* Вказуються повні юридичні і поштові адреси, контактний телефон, факс.

11. *Підписи сторін.* Вказуються підписи осіб, уповноважених організаціями – продавцем і покупцем на підписання контракту. Вони повинні бути розшифровані з вказівкою прізвища, імені, побатькові, посади і завірені печаткою.

При оформленні зовнішньоторговельної *бартерної операції* обов'язково повинні вказуватися:

- дата висновку і номер зовнішньоторговельної бартерної операції;
- номенклатура, кількість, якість, ціна товару за кожною товарною позицією, терміни та умови експорту (імпорту) товару;
- перелік послуг, робіт, інтелектуальної власності, їхня вартість, терміни надання послуг, виконання робіт, передачі виняткових прав на об'єкти інтелектуальної власності або надання права на використання об'єктів інтелектуальної власності;

- перелік документів, які надаються фізичній або юридичній особі для підтвердження факту надання послуг, виконання робіт, передачі виняткових прав на об'єкти інтелектуальної власності або надання права на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Зовнішня торгівля товарами, послугами й інтелектуальною власністю з використанням зовнішньоторговельних бартерних операцій може здійснюватися тільки після оформлення відповідного паспорта зовнішньоторговельної бартерної операції, в якому, зокрема, вказуються відомості про платежі з використанням грошових і (або) інших платіжних засобів у випадку, якщо зовнішньоторговельна бартерна операція здійснюється з частковим використанням грошових і (або) інших платіжних засобів.

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Дайте визначення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
2. Визначте місце зовнішньоторговельної діяльності в економіці країни.
3. Назвіть основні принципи державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності.
4. Перерахуйте і охарактеризуйте основні методи державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності.
5. Дайте характеристику митно-тарифного методу регулювання зовнішньоторговельної діяльності.
6. Назвіть основні види мит.
7. Назвіть основні види ставок мит.
8. Дайте характеристики особливих режимів здійснення зовнішньоторговельної діяльності – прикордонній торгівлі й особливих економічних зон.
9. Що таке зовнішньоторговельний бартер? Які основні умови його здійснення?
10. Назвіть основні види контрактів і дайте їх характеристику.
11. Назвіть основні розділи контракту і дайте їх коротку характеристику.
12. Назвіть основні групи базисних умов поставки відповідно до міжнародних правил тлумачення стандартних формулювань умов поставки товару.
13. Які основні правила оформлення зовнішньоторговельної бартерної операції?

Тести для перевірки знань

- 1. Які з перерахованих факторів зовнішнього середовища безпосередньо впливають на підприємство:**
 - а) економічні, політичні;
 - б) ринкові, технологічні;
 - в) міжнародні, правові;
 - г) транснаціональні, регіональні.

- 2. До факторів прямої дії зовнішнього середовища на підприємство належать:**
 - а) споживачі продукції й послуг;
 - б) благодійні організації;
 - в) конкуренти;
 - г) ринок робочої сили.

- 3. Тарифний метод включає в себе:**
 - а) нетарифне регулювання;
 - б) митно-тарифне регулювання;
 - в) заборону й обмеження зовнішньої торгівлі послугами й інтелектуальною власністю;
 - г) заходи економічного й адміністративного характеру, які сприяють розвитку зовнішньоторговельної діяльності.

- 4. Нетарифний метод передбачає:**
 - а) нетарифне регулювання;
 - б) заборону й обмеження зовнішньої торгівлі послугами й інтелектуальною власністю;
 - в) митно-тарифне регулювання;
 - г) заходи економічного й адміністративного характеру, які сприяють розвитку зовнішньоторговельної діяльності.

- 5. В Україні застосовуються такі особливі мита:**
 - а) місцеві;
 - б) сезонні та компенсаційні;
 - в) спеціальні;
 - г) антидемпінгові.

6. В Україні застосовуються такі види ставок мит:

- а) адвалерні;
- б) специфічні;
- в) традиційні;
- г) комбіновані.

7. При оформленні зовнішньоторговельної бартерної операції обов'язково повинні вказуватися:

- а) дата висновку і номер зовнішньоторговельної бартерної операції;
- б) номенклатура, кількість, якість, ціна товару за кожною товарною позицією, терміни і умови експорту (імпорту) товару;
- в) перелік послуг, робіт, інтелектуальної власності, їхня вартість, терміни надання послуг, виконання робіт;
- г) перелік документів, що надаються фізичній або юридичній особі для підтвердження факту надання послуг, виконання робіт.

8. Які з перерахованих розділів обов'язково повинні бути в контракті:

- а) предмет контракту;
- б) транспорт поставки;
- в) розгляд спорів;
- г) санкції.

9. За термінами розрізняють короткострокові контракти на:

- а) півроку;
- б) один рік;
- в) два роки;
- г) три роки.

10. За термінами розрізняють довгострокові контракти на:

- а) 3–5, а іноді і до 10 років;
- б) 5–7, а іноді і до 12 років;
- в) 5–10, а іноді і до 15 років;
- г) 7–12, а іноді і до 20 років.

Використана та рекомендована література

Ахновська І.О. Методи регулювання платіжних взаємовідносин суб'єктів господарської діяльності // Економіка промисловості. – 2004. – №4. – С. 114–121.

Бобров В.Я. Основи ринкової економіки і підприємництва: Підручник. – К.: Вища шк., 2003. – 719 с.

Бодров В.Г. Державна підтримка малого і середнього підприємництва в процесі формування приватного сектора перехідної економіки України // Підвищення ефективності державного управління: стан, перспективи та світовий досвід: Зб. наук. пр. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – С. 26–34.

Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних ринкових трансформацій: Моногр. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 392 с.

Єщенко П.С. Сучасна економіка: Навч. посібник / П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – К.: Вища шк., 2005. – 327 с.

Крикавський Є. Промисловий маркетинг: Підручник / Є. Крикавський, Н. Чухрай. – 2-ге вид. – Львів: «Львівська політехніка», 2004. – 472 с.

Романенко С., Импорнтная экспансия Европы в Украину // Инвестиції: практика та досвід. – 2006. – 14 серпня (№15). – С.5–7.

Терещенко О.О. Гармонізація державної політики фінансової підтримки підприємств із законодавством Європейського союзу // Фінанси України. – 2004.– №10. – С.108–117.

Чемодуров О. Зовнішні джерела фінансування модернізації українських підприємств// Економіка України. – 2005. – № 9.– С.54–61.

Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку: Експертна доповідь. – К.: НІСД, 2007.– 264 с.

ТЕМА 4

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

План

- 4.1. Механізм і функції управління підприємством.
- 4.2. Управлінські технології.
- 4.3. Організаційні структури управління підприємством.

4.1. Механізм і функції управління підприємством

Управління підприємством – процес планування, організації, мотивації, контролю й регулювання дій персоналу, постановки стратегічних цілей і тактичних завдань підприємства, ухвалення управлінських рішень і забезпечення їх виконання.

Сучасне виробниче підприємство – це складний комплекс, динамізм і злагодженість роботи якого забезпечуються механізмом управління, що встановлює внутрішні зв'язки і враховує діяльність усіх ланок та працівників підприємства – від робітника до директора. Група керівників і фахівців, на яку покладені відповідальність за вироблення і реалізацію управлінських рішень, становлять *апарат управління*, який розподіляється на категорії (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Управлінський персонал підприємства

Категорії	Керівники	Спеціалісти	Службовці
Посади	Директор Керуючий Заступники директора, начальники структурних підрозділів Заступники начальників структурних підрозділів	Бухгалтер Інженер з організації праці Інженер з підготовки кадрів Інженер з організації управління виробництвом Техніки з планування Техніки з праці Інженер за якістю Інженер-технолог Технік-технолог тощо	Агент з постачання Секретар- референт Експедитор Касир Оператор диспетчерської служби тощо

Тема 4

Загальні вимоги до посади	Наявність вищої освіти, стаж роботи у відповідній галузі 3–5 років тощо	Наявність вищої та середньої спеціальної освіти, а в окремих випадках – стаж роботи	Наявність загальної середньої освіти і спеціальної короткострокової підготовки
---------------------------	---	---	--

Управління в прямому сенсі слова є дія на працівників з метою досягнення мети, яка стоїть перед підприємством і його колективом. Воно ґрунтується, з одного боку, на багатьох галузях знань, таких як економіка і політологія, соціологія й психологія, інженерні дисципліни і статистика, а з іншого – на узагальненні практичного досвіду управління різними підприємствами, організаціями й компаніями.

Система управління включає такі компоненти:

- принципи і завдання управління;
- організаційна структура апарату управління;
- правові основи та економічні методи управління;
- інформація й технічні засоби їх оброблення.

Управління підприємством складається з ряду функціональних підсистем. Ними є:

- стратегічне і поточне управління (підприємством);
- планування;
- управління персоналом;
- управління виробництвом;
- управління маркетингом;
- управління фінансами;
- управління інвестиціями.

Завданням *стратегічного управління* є забезпечення економічного зростання підприємства, підвищення його конкурентоспроможності. В основі стратегічного управління лежить необхідність:

- стратегічного аналізу змін зовнішнього середовища (на ринку, в політиці, законодавстві тощо) і умов для формування цілей, потенційних можливостей підприємства (ресурси, проекти, ідеї, наявність команди тощо);
- вибору стратегії розвитку підприємства й альтернативних варіантів;
- реалізації вибраної стратегії розвитку.

До завдань *поточного управління* належить забезпечення неперервності і синхронності роботи всіх ланок підприємства, спрямованих на виконання встановлених поточних завдань.

В завдання *управління персоналом* відповідно до стратегії розвитку підприємства і поточними потребами виробництва входять:

- забезпечення підприємства кадрами необхідної кваліфікації заданого професійного складу і чисельності;
- навчання працівників відповідно до прийнятої на підприємстві технології й організації виробництва продукції;
- розстановка персоналу за робочими місцями;
- проведення об'єктивної оцінки і оплати результатів діяльності кожного працівника як основи ефективної мотивації його праці;
- забезпечення прав і соціального захисту;
- забезпечення безпеки і нормальних умов праці.

З метою реалізації вказаних завдань до системи управління персоналом на великому підприємстві, як правило, входять відділи кадрів, навчання, оцінки персоналу й оплати праці, техніки безпеки.

Основним завданням підсистеми *управління виробництвом* є організація виготовлення і постачання продукції необхідної якості й встановленої собівартості в заплановані терміни. На практиці це означає, що органи даної підсистеми управління повинні забезпечувати дотримання технологічної дисципліни, принципів ресурсозберігання, виробничого режиму шляхом відповідної організації виробництва і праці.

Управління маркетингом є однією з найважливіших підсистем управління підприємством. Від неї залежить, з одного боку, правильність визначення того, яку продукцію виробляти в якій кількості й в який термін, а з іншого – ефективність постачання підприємства факторами виробництва за цінами, що не сприяють зростанню витрат виробництва, формування ринку збуту продукції в необхідному обсязі та за цінами, які забезпечують отримання прибутку.

Управління фінансами підприємства включає організацію і контроль надходження грошових коштів від реалізації продукції або стягування сум за попередніми угодами за надані послуги, а також грошових надходжень від цінних паперів тощо. Найважливішими завданнями управління фінансами є також оплата постачань сировини і матеріалів, призначених для виробництва; платежі за рахунками, які підлягають оплаті за раніше придбані товари; платежі за експлуатаційними витратами (реклама, страхування тощо); виплата заробітної плати працівникам підприємства; виплата податків і здійснення інших платежів до бюджету і позабюджетних фондів.

Управління інвестиціями включає:

- постійне вдосконалення організації виробництва і праці на базі пошуку, відбору, розробки і впровадження інноваційних пропозицій;
- формування банку інноваційних ідей і варіантів їх рішення;
- організацію процесу виявлення проблем розвитку і їх рішення;
- формування на підприємстві клімату новаторства, пошуку нових ідей.

Перераховані підсистеми управління підприємством реалізують такі функції:

- 1) постановка цілей і завдань відповідно до прийнятої стратегії із специфікою підсистеми;
- 2) планування необхідних ресурсів для вирішення поставлених завдань;
- 3) організація і регулювання процесу виконання відповідно з метою і поставленими завданнями, які забезпечують об'єднання зусиль і ресурсів у заданому напрямі;
- 4) стимулювання працівників, спрямоване на підвищення ефективності їх праці для досягнення поставленої мети;
- 5) контроль і коригування діяльності підсистеми і прийняття необхідних заходів для отримання результату.

4.2. Управлінські технології

Ефективність діяльності підприємства, його становища на ринку принципово залежать від стратегії розвитку, вибору і застосування як окремих стратегічних типів управлінських технологій, так і їхніх різних поєднань. **Управлінські технології** – це набір управлінських засобів і методів дослідження поставлених цілей організації, які включають:

- методи і засоби збору й обробки інформації;
- прийоми ефективної дії на працівників;
- принципи, закони і закономірності організації й управління;
- системи контролю.

Для фірм і підприємств, які розрізняються за чисельністю, організаційно-правовою формою, організацією технологічного процесу, можуть бути ефективні різні типи управлінських технологій. Залежно від конкретного набору засобів розрізняють декілька основних управлінських технологій:

- управління за цілями;
- управління за результатами;
- управління на базі потреб й інтересів;
- управління на базі активізації діяльності персоналу;
- управління у виняткових випадках;
- управління шляхом постійних перевірок і вказівок;
- управління на базі «штучного інтелекту».

Управління за цілями застосовують для середніх і малих підприємств із сильним аналітичним підрозділом. Воно буває простим, цільовим, програмно-цільовим і регламентним. При *простому цільовому управлінні* керівник організації визначає тільки терміни і кінцеву мету, але не механізм її досягнення. Мета може бути досягнута в будь-який термін або не досягнута зовсім. Такий спосіб управління застосовується в основному в товариствах з обмеженою відповідальністю, що мають чисельність 3–5 чоловік.

Програмно-цільове управління передбачає визначення цілей, механізмів і термінів для кожного етапу досягнення мети. Загальна мета досягається в передбачені терміни. Такий спосіб управління застосовується, як правило, в товариствах з обмеженою відповідальністю і акціонерних товариствах усіх типів, *Регламентне управління* застосовується на рівні економіки в цілому. При цьому визначаються кінцева мета і обмеження за параметрами і ресурсами. Причому мета досягається обов'язково, але терміни її досягнення встановити важко.

Управління за результатами ґрунтується на посиленні функції координації й інтеграції діяльності всіх підрозділів. Ця технологія ефективна в середніх і малих організаціях, де невеликий час між ухваленням рішення і його результатом. Для реалізації технології необхідне створення в рамках відділів аналітичних груп у галузі психології, соціології й економіки, що працює в рамках матричної структури управління. Завдання групи: аналіз поточної інформації, проведення дослідів, визначення проблем і підготовка пропозицій з коригування тактичних і стратегічних рішень.

Управління на базі потреб та інтересів засноване на стимулюванні діяльності людини через його потреби й інтереси, до яких належать основні потреби в їжі, житлі, відпочинку, підтримці здоров'я, соціальні потреби в творчій праці, сім'ї, порядку й стабільності, інтереси матеріальні, соціальні та естетичні. Цю технологію управління рекомендується використовувати в локальному маш-

табі (малих містах, селищах тощо), де діяльність організації безпосередньо впливає на муніципальну інфраструктуру.

Управління на базі активізації діяльності персоналу реалізується шляхом стимулювання (морального і матеріального) персоналу і мобілізації його інтелектуального потенціалу. Основне завдання такого роду управління полягає у впливі на емоційний стан людини. Застосовується в організаціях найрізноманітніших форм.

Управління у виняткових випадках полягає в чіткому розподіленні всіх управлінських і виробничих функцій. Основний формальний керівник здійснює лише зв'язки із зовнішнім середовищем. Управління у виняткових випадках застосовується в організаціях, які працюють за жорстко регламентованою технологією, де передбачається чіткий розподіл усіх управлінських і виробничих функцій. Крім того, ця технологія ефективна в організаціях з функціональною структурою управління, де засновники пов'язані між собою дружніми або сімейними стосунками і де засновники або працівники можуть професійно виконувати всі види діяльності. Технологія реалізується шляхом наставництва, колективних форм навчання з індивідуальним контролем, періодичного контролю керівником або фахівцем.

Управління шляхом постійних перевірок і вказівок засноване на жорсткому плануванні діяльності підлеглих і постійному контролю керівника за поточною діяльністю. Воно передбачає лінійну структуру управління і застосовується в невеликих організаціях, де авторитет і професіоналізм керівника беззаперечний.

Управління на базі «штучного інтелекту» реалізується на основі інформаційних систем із застосуванням сучасних технічних засобів. Ці і ряд інших типів управління повинні реалізовуватися на базі сучасних інформаційних технологій. Головна вимога до управління підприємством в умовах ринку – забезпечення адаптивності (приспосованості і гнучкості) економіки підприємства до умов господарювання. В рамках одного підприємства (організації) можуть використовуватися різні управлінські технології, а також їх різні поєднання.

4.3. Організаційні структури управління підприємством

Організаційна структура управління підприємством визначає склад підрозділів апарату управління, їхню взаємозалежність і взаємозв'язок. Група керівників і спеціалістів, на яку покладені відповідальність за здійснення процесу вироблення і реалізації управлінських рішень, складає *апарат управління* підприємством. Апарат управління включає управлінський персонал у масштабі всього підприємства, а також його структурних підрозділів. Більшість вчених і спеціалістів розрізняють два типи організаційних структур управління – ієрархічний (бюрократичний) та органічний.

Організаційні структури *ієрархічного (бюрократичного) типу* характеризуються жорсткою ієрархічністю управління, за якої нижчий рівень підкоряється і контролюється вищим; централізацією ухвалення рішень, коли низові ланки практично не беруть участі в управлінні виробництвом. До першого типу організаційних структур належать: лінійна, функціональна, лінійно-функціональна, лінійно-штабна, дивізійна та ін.

Другий тип організаційних структур – *органічний* характеризується помірним використанням формальних правил і процедур, децентралізацією, гнучкістю структури влади, участю в управлінні нижчих рівнів. Його головною характеристикою є групова й індивідуальна відповідальність кожного працівника за загальний результат. До цього типу належать проектні, матричні, програмно-цільові, бригадні, структури управління у формі переверненої піраміди. Розглянемо основні організаційні структури управління підприємством.

Лінійна структура управління. Ця структура утворюється в результаті побудови апарату управління тільки із взаємопідлеглих органів у вигляді ієрархічної драбини (рис. 4.1). При такій побудові управлінські рішення утворюють лінійні зв'язки. Ці рішення включають адміністративні функції (організацію) й процедури (прийняття рішень). Ця структура управління будується на основі лінійних схем.

Керівник у такій структурі називається *лінійним* і виконує як адміністративні, так і інші функції. При чому зворотний зв'язок, який інформує керівника про хід виконання робіт, може бути відсутнім. Адміністративні функції й процедури можуть делегуватися осно-

вним керівником на нижчі рівні ієрархії. Члени кожного з нижчих ступенів управління перебувають у безпосередньому лінійному підпорядкуванні в керівника наступного, вищого рівня. Застосовувати таку структуру доцільно на підприємствах з невеликою чисельністю персоналу і незначним обсягом та номенклатурою виробництва.

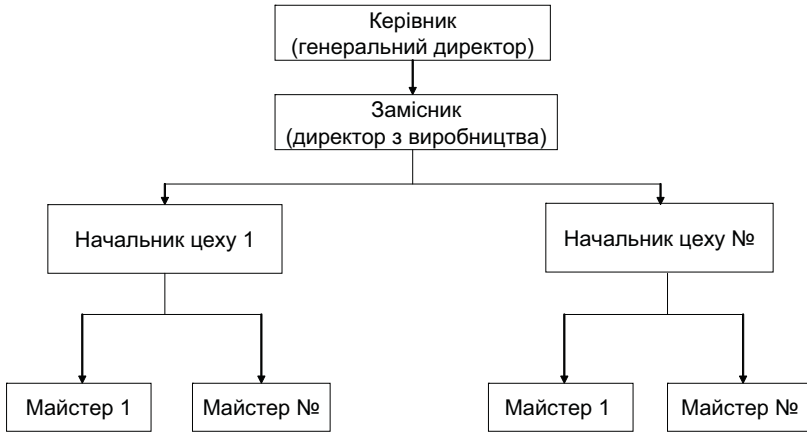


Рис 4.1. Лінійна структура управління

Функціональна структура управління. Ця структура передбачає створення підрозділів для виконання визначених функцій на всіх рівнях управління. Управлінські рішення притому розділяються на лінійні й функціональні, кожне з яких є обов'язковим для виконання (рис 4.2). В такій структурі загальні й функціональні керівники не втручаються в справи один одного. Кожен керівник виконує тільки частину функцій. Зворотного зв'язку може й не бути.

Модифікація цієї структури — *функціонально-об'єктна структура* управління, де в рамках функціональних відділів виділяються найбільш кваліфіковані фахівці, відповідальні за виконання всіх робіт з конкретного об'єкта. Це підсилює персональну відповідальність керівників за весь комплекс робіт, за невиправдане підвищення ролі окремих об'єктів у збиток інтересам підприємства в цілому. Відзначимо, що координація робіт з підтримки взаємодії між різними функціями — завдання складне.

Тому в чистому вигляді функціональна структура практично не застосовується. Вона використовується в поєднанні з лінійною структурою, утворюючи лінійно-функціональну структуру управління.

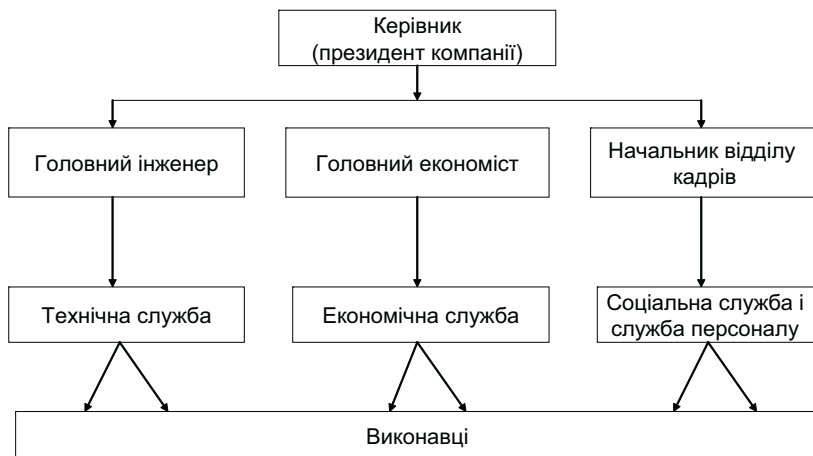


Рис 4.2. Функціональна структура управління

Лінійно-функціональна структура управління. Ця структура є найпоширенішим видом структури бюрократичного типу, характеризується великим числом горизонтальних і вертикальних зв'язків і незначною участю низових ланок управління в прийнятті рішень. Керівники при цій системі поділяються на лінійних і функціональних. Основою побудови такої системи є: а) лінійна вертикаль управління; б) спеціалізація управлінської праці за функціональними ознаками (техніка, економіка, маркетинг, виробництво фінанси тощо).

Керівнику організації безпосередньо підпорядковуються його заступники за функціями (маркетинг, фінанси, персонал тощо). Загальний керівник здійснює лінійну дію на всіх учасників структури, а керівники функціональних відділів (економічного, інженерно-технічного тощо) надають функціональне сприяння виконавцям робіт (рис. 4.3). Лінійно-функціональні структури управління найбільш ефективні там, де апарат управління виконує рутинні, часто, які повторюються і рідко змінні завдання та функції (на невеликих підприємствах, а також на підприємствах з масовим або крупносерійним типом виробництва). Коли виробництво стає складнішим або гнучкішим лінійно-функціональна структура змінюється з метою зниження рівня централізації. Одним з напрямів децентралізації є впровадження лінійно-штабної структури управління.

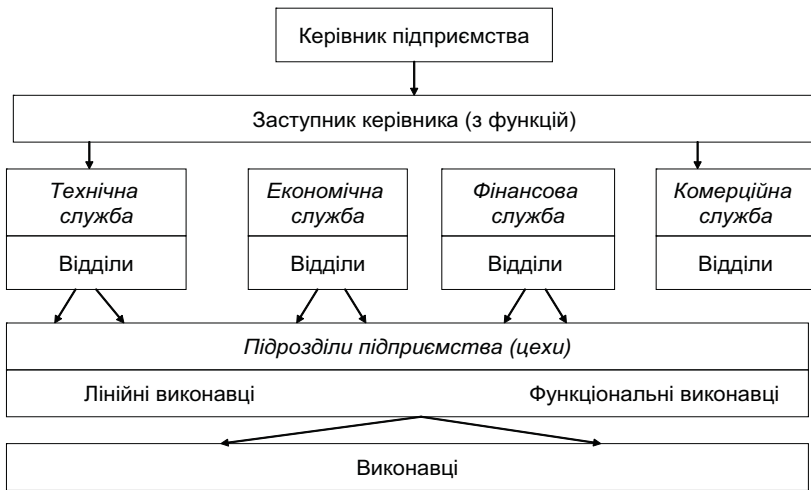


Рис. 4.3. Лінійно-функціональна структура управління

Лінійно-штабна структура управління. Це структура, яка передбачає створення на допомогу лінійним керівникам спеціалізованих функціональних підрозділів – штабів для вирішення певних завдань (аналітичних, координаційних, мереженого планування й управління, спеціальних тощо). Штаби не наділяються функцією розпорядження, а готують рекомендації, пропозиції і проекти для лінійних керівників (рис. 4.4). Вище керівництво займається питаннями стратегічного планування і контролю, зростання ефективності діяльності організації підрозділів, розвитку потужностей підприємства тощо, для чого має в своєму розпорядженні штаб керівника організації з відповідними функціональними службами для вирішення даних завдань. Керівники підрозділів мають свої штаби (управлінський апарат), які вирішують завдання, що стоять перед ними. Керівники підрозділів відповідають за свою роботу в межах відповідальності і повноважень, які надані їм вищим керівництвом.

Між функціональними службами різних штабів встановлюється система функціональних зв'язків, яка забезпечує єдність і конкретність виконання спеціалізованих робіт. Проте зростання обсягу виробництва, різноманітність номенклатури продукції (робіт, послуг), яка випускається, й інші ринкові обставини ускладнюють завдання підтримки оптимальних функціональних зв'язків між штабами. Од-

ним з напрямів удосконалення організаційних структур управління є виділення в складі виробничих підрозділів підприємств (організації) самостійних об'єктів управління – *відділень*. Ця система управління отримала назву *дивізіональна структура управління* (від англ. *division* – відділення).

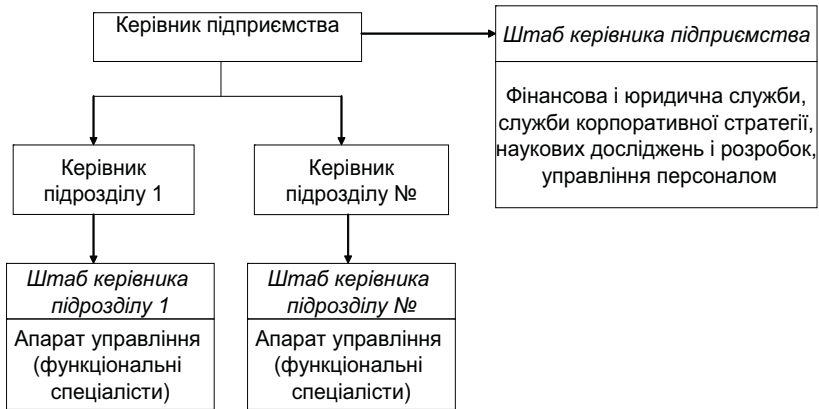


Рис. 4.4. Лінійно-штабна структура управління

Дивізіональна структура управління. Така структура належить до практики корпоративного управління, коли керована організація відноситься до розряду великих і найбільших за масштабом виробництва, чисельності тих, хто працює, а також характеризується різноманітністю продукції, яка випускається, великою місткістю ринків її збуту. Основою формування структури цього типу є виділення в складі організації практично самостійних виробничих відділень – «дивізіонів» (за продуктами, регіонами або ринками збуту) і надання їм оперативно-господарської самостійності в отриманні прибутку при централізованому контролі із загальнокорпоративних питань стратегії, наукових досліджень, інвестицій, кадрової політики та інших централізованих функцій (рис. 4.5).

Головними виконавцями при дивізіональній структурі управління є керівники виробничих відділень. Організаційна побудова відділень проводиться за такими ознаками:

а) за продукцією (послугами) продуктова спеціалізація або продуктова структура управління;

б) за ринками, з орієнтацією на споживача – споживча або ринкова спеціалізація;

в) за обслуговуванням географічних регіонів – регіональна або географічна спеціалізація.

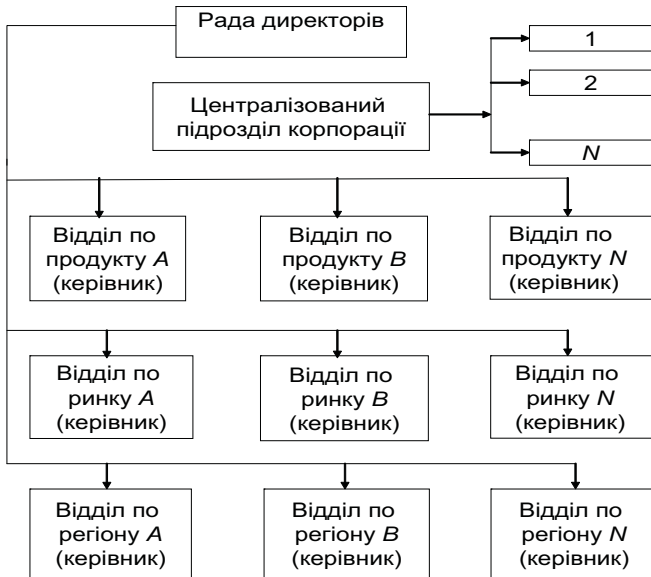


Рис 4.5. Дивізіональна структура управління

Безпосередньо у відділеннях, а також при вищому керівництві створюються лінійно-функціональні структури управління. Це призводить до зростання витрат на утримання апарату управління, що компенсується децентралізацією й зростанням ефективності. В ринкових умовах господарювання багато українських організацій (корпорації, акціонерні товариства, холдинги тощо) переходять на дивізіональну структуру управління, використовуючи закладені в ній можливості децентралізації й зростання ефективності виробництва.

Інноваційно-виробнича структура управління. Ця структура передбачає чітке розділення керівництва й підрозділів, що здійснюють інноваційні функції, – стратегічне планування, розробку та підготовку виробництва нової продукції й функції повсякденного оперативного управління відлагодженим виробництвом і збутом освоєних виробів (рис. 4.6). Виникнення такої структури –

наслідок надмірного завантаження апарату управління поточною оперативною роботою, що позбавляє його співробітників можливості займатися систематичним оновленням продукції, техніки і технології виробництва. Застосування такої структури раціональне при значному масштабі виробництва періодично оновлюваної продукції.

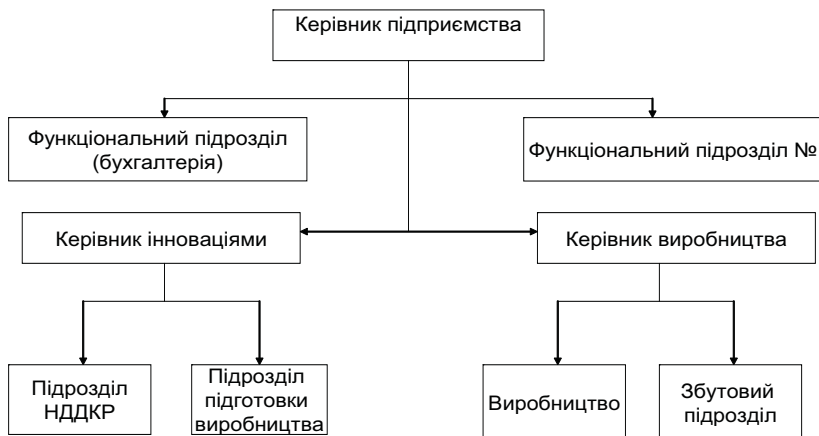


Рис 4.6. Інноваційно-виробнича структура управління

Проектна структура управління. Ця структура, орієнтована на забезпечення ефективного управління паралельним виконанням на підприємстві або в організації ряду великих проектів. При цьому одержують автономію визначених підрозділів, які беруть участь в окремих проектах, на чолі з керівниками цих проектів. Керівник проекту несе всю відповідальність за його своєчасну й якісну розробку та реалізацію. Він наділяється всіма правами з управління підпорядкованим йому підрозділами і немає в підпорядкуванні підрозділів, безпосередньо не пов'язаних з підготовкою проекту.

Ці структури можуть створюватися в централізованій і децентралізованій формах (рис. 4.7 і 4.8). При децентралізованій формі функціональні й допоміжні підрозділи розділяються за проектними підрозділами та підпорядковуються керівникам проектів, а при централізованій вони стають загальними для всіх проектних підрозділів і підпорядковуються керівникам підприємства.

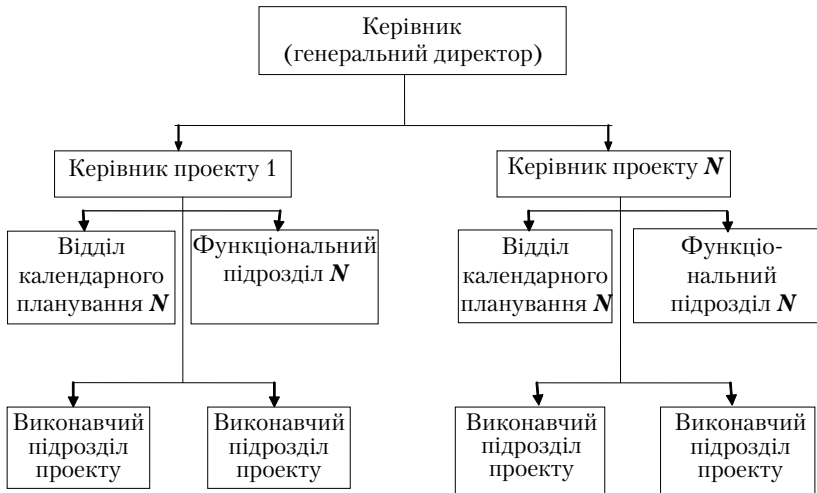


Рис.4.7. Проектна структура управління (децентралізована)

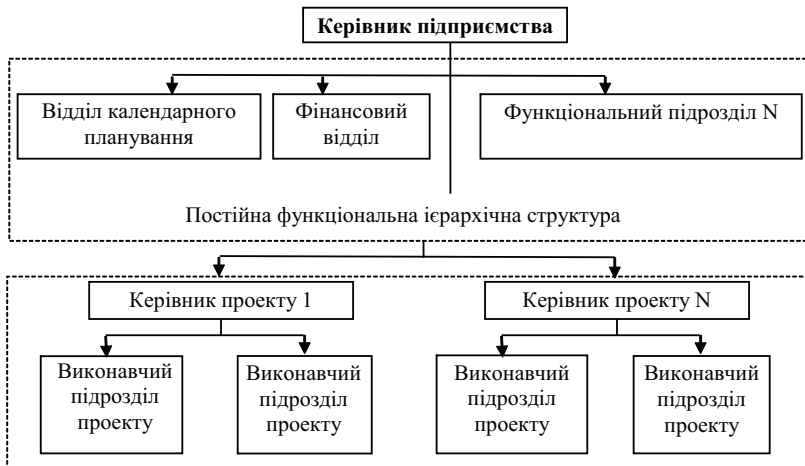


Рис. 4.8. Проектна структура управління (централізована)

Матрична структура управління. Ця структура поєднує вертикальні лінійні й функціональні зв'язки управління з горизонтальними. Персонал функціональних підрозділів залишаючись в їх складі й підпорядкуванні, зобов'язаний також виконувати вказівки керівників проектів або спеціальних штабів, зборів тощо, утворених для керівництва окремими проектами та роботами (рис. 4.9).

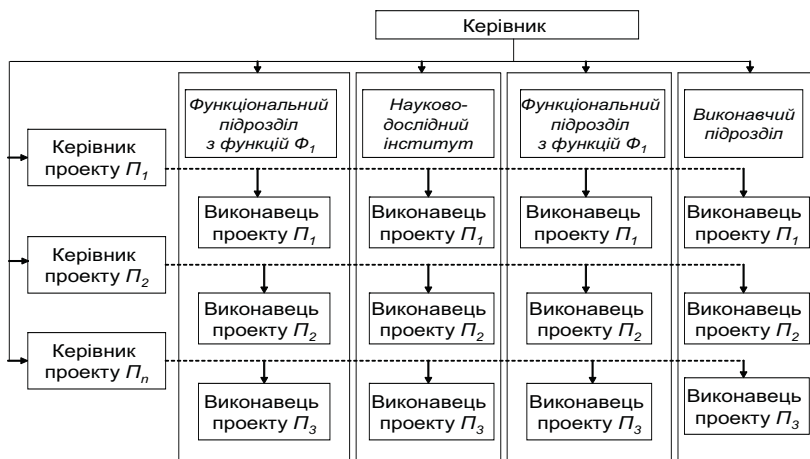


Рис 4.9. Матрична структура управління

Керівники проектів встановлюють склад і черговість робіт, а керівники функціональних підрозділів несуть відповідальність за їхнє належне і своєчасне виконання. Ці структури можуть застосовуватися в окремих організаціях, а також для систем організацій. Матричні структури управління допомагають вирішувати проблеми координації та об'єднувати діяльність постійного персоналу управління й тимчасових проектних груп.

Однією з форм гнучких органічних структур управління є їхня побудова у формі *перевернутої піраміди*. В ній рівень ієрархії займають фахівці-професіонали, а керівництво організації займає нижній рівень (рис. 4.10).

Такі структури застосовуються там, де професіонали можуть незалежно і кваліфіковано працювати безпосередньо з клієнтами. Ці структури знайшли застосування насамперед оздоровчих і освітніх установах.

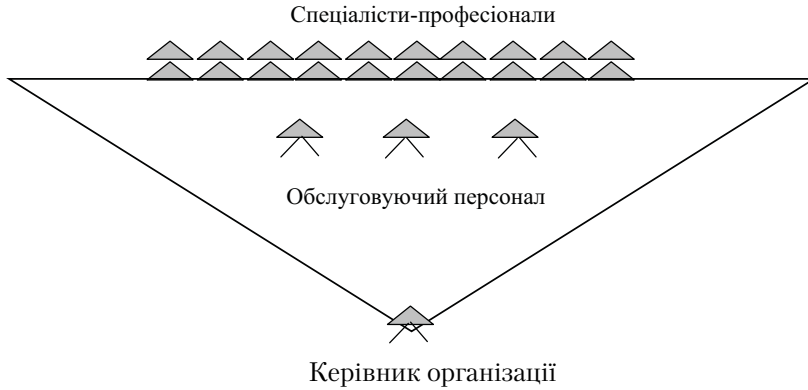


Рис. 4.10. Структура управління в формі перевернутої піраміди

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Дайте характеристику поняття «управління підприємством». Що воно включає?
2. На які категорії поділяється управлінський персонал підприємства?
3. Які компоненти включає система управління?
4. Що входить до завдання управління персоналом?
5. З яких функціональних підсистем складається система управління підприємством?
6. Який підрозділ підприємства відповідає за управління фінансами?
7. Що входить до завдання управління інвестиціями?
8. Дайте характеристику управлінських технологій. Які елементи вони включають?
9. Перерахуйте основні управлінські технології й дайте їх коротку характеристику.
10. Охарактеризуйте типи організаційних структур управління. У чому їхня відмінність?
11. Чим відрізняються лінійно-штабна структура управління від дивізійної?

Тести для перевірки знань

1. **Суть управлінської діяльності полягає в:**
 - а) залученні працівників до керівництва підприємством;
 - б) впливі на процес через прийняття рішень;
 - в) використанні найновіших досягнень НТП в організації виробничих процесів;
 - г) незаперечному виконанні доведених «зверху» розпоряджень.
2. **Система управління включає такі компоненти:**
 - а) принципи і завдання управління;
 - б) структуру органів управління;
 - в) інформацію і засоби її оброблення;
 - г) поточне управління.
3. **Управління підприємством включає такі підсистеми:**
 - а) управління персоналом;
 - б) управління маркетингом;
 - в) управління фінансами;
 - г) управління запасами.
4. **Лінійна структура управління включає:**
 - а) лінійну схему управління;
 - б) дивізійну схему управління;
 - в) проектну структуру управління;
 - г) усі відповіді правильні.
5. **Дивізійна структура управління характеризується:**
 - а) наявністю самостійних виробничих відділень по продуктах;
 - б) наявністю самостійних виробничих відділень по ринках збуту;
 - в) поєднанням вертикальних, лінійних і функціональних зв'язків управління з горизонтальними;
 - г) наявністю самостійних виробничих одиниць по регіонах.
6. **Якщо фірма (підприємство) розглядається як відкрита система, яка вчасно реагує і пристосовується до умов зовнішнього середовища, то концепцію управління такою фірмою прийнято називати:**
 - а) ринковою;
 - б) неформальною;

- в) маркетинговою;
- г) соціальною.

7. Лінійна структура управління підприємством використовується:

- а) на невеликих підприємствах з малою чисельністю працюючих;
- б) на підприємствах, що випускають однорідну і нескладну продукцію;
- в) на підприємствах приватної форми власності;
- г) на підприємствах монополістах;

8. Якщо спеціальні підрозділи при лінійних керівниках виконують дорадчі (консультативні), а не розпорядчі функції, то така структура управління називається:

- а) штабною;
- б) функціональною;
- в) лінійно-штабною;
- г) матричною.

9. Найявність відділень є характерною для структури управління:

- а) функціональної;
- б) множинної;
- в) дивізійної;
- г) матричної.

10. Для матричної структури управління є характерними:

- а) незначна кількість рівнів управління;
- б) групи конкретних нових видів продукції або проектів;
- в) керівникам передаються із функціональних підрозділів співробітники і ресурси;
- г) використання на підприємствах, що випускають обмежену номенклатуру продукції.

Використана та рекомендована література

Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навч. посібник. – Вид. 2-ге доп. і перер. – Київ: Атіка, 2006. – 528 с.

Гетьман О.О. Економіка підприємства: Навч. посібник / О.О.Гетьман, В.М.Шаповал. – К.: ЦНЛ, 2006. – 249 с.

Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием. – Серия «Высшее образование». – М.: Инфра-М, 2004. – 491 с.

Зубовський В.М. Економіка підприємства: Опорний курс лекцій. – К.: Вид-во Укр. фін. ін-ту менеджменту і бізнесу, 1999. – 94 с.

Лазар В.Я. Вдосконалення системи державного управління та регулювання сфери малого підприємництва в Україні // Економіка та держава. – 2007. – №1. – с. 21–23.

Маковеев А.П. Інноваційний фактор в системі управління розвитком промислового виробництва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 7-8. – С. 31–36.

Надточій С.І. Прогнозування та планування (бюджетування) грошових потоків підприємства як складові елементи системи управління ними // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №11. – С. 65–69.

Стрижаков Д.В. Оценка риска как часть стратегического управления предприятием // Финансовый менеджмент. – 2006. – ноябрь-декабрь (№6). – С. 5–14.

Хомяков В.І. Менеджмент підприємства. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: Кондор, 2005. – 434 с.

Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навч. посібник. – 4-те вид. – К.: Каравела, 2007. – 584 с.

ТЕМА 5

РИНОК І ПРОДУКЦІЯ

План

- 5.1. Товарне виробництво і ринок.
- 5.2. Державне регулювання ринку (економіки).
- 5.3. Суб'єкти і види підприємницької діяльності.
- 5.4. Мале підприємництво.
- 5.5. Державна підтримка малого підприємництва.

5.1. Товарне виробництво і ринок

Під товарним виробництвом розуміється таке виробництво, за якого продукти виробляються для продажу, а зв'язок виробників і споживачів здійснюється за допомогою ринку. Умовою, необхідною для виникнення товарного виробництва, є суспільний розподіл праці. Етапи розвитку товарного виробництва пов'язані з розвитком обміну, ринку. Виділяють такі типи ринку: нерозвинутий, вільний, регульований, деформований. Кожному типу ринку відповідає особлива модель товарного виробництва:

- товарне виробництво нерозвинутого ринку;
- товарне виробництво вільного ринку;
- товарне виробництво регульованого ринку;
- товарне виробництво деформованого ринку.

Ринок – це саморегульована, заснована на економічній свободі система відносин між продавцем і покупцем з приводу обміну, купівлі-продажу товарів (послуг). Основними елементами ринкового механізму є ціна, попит і пропозиція. Співвідношення попиту і пропозиції визначає ціну товару на ринку. Закон попиту відображає залежність між відносною ціною на товар і величиною попиту на нього: зростання попиту впливає на зниження ціни, а його скорочення сприяє зростанню цін на ринку.

Складовою частиною ринкової економіки є конкуренція – основний механізм формування господарських пропорцій, спрямований на створення найсприятливіших умов збуту продукції і максимальне задоволення потреб (табл. 5.1).

Ринок володіє складною структурою, системою безлічі різноманітних спеціалізованих ринків.

Існують різні їх класифікації залежно від обраного критерію (табл. 5.2).

Таблиця 5.1

Характеристика основних типів конкуренції і ринку

Типи конкуренції і ринку	Кількість і розмір фірм	Характер продукції	Умови входу на ринок і виходу з нього	Доступність Інформації
Чиста конкуренція	Велика кількість малих фірм	Однорідна продукція	Відсутність бар'єрів	Однаковий доступ до всіх видів інформації
Монополістична конкуренція	Велика кількість малих фірм	Різнорідна продукція	Відсутність бар'єрів	Деякі проблеми
Олігополія	Кількість фірм невелике, є велика фірма	Різнорідна або однорідна продукція	Можливі окремі бар'єри	Деякі обмеження
Монополія	Одна або декілька великих фірм	Унікальна продукція	Наявність бар'єрів входу на ринок	Деякі обмеження

Таблиця 5.2

Класифікація ринків за характером об'єкту товарообміну

Ринок товарів і послуг	Фінансовий ринок	Ринок інтелектуальної продукції	Ринок праці
Ринок засобів виробництва	Ринок цінних паперів	Ринок фундаментальної наукової інформації	Зайняті
Ринок споживчих товарів	Ринок капіталу	Ринок технологій, дослідно-конструкторських розробок	Безробітні
Ринок послуг виробничого і невиробничого характеру	Валютний і кредитний ринок	Ринок інформації	Біржі праці. Система підготовки і перепідготовки кадрів

За відношенням до суб'єкта ринкових відносин розрізняють ринок продавця, ринок покупця і ринок посередницьких операцій (ринок проміжних продавців). За географічною ознакою виділяють внутрішній (національний ринок, що підрозділяється на регіональні, місцеві ринки тощо) і зовнішній (світовий, прикордонний тощо). За характером продажу ринки поділяються на гуртові і роздрібні.

За галузевою ознакою виділяють:

- ринок сировини (вугілля, нафта, газ, деревина тощо);
- ринок продовольства (зерно, риба, м'ясо тощо);
- ринок машинобудування (автомобілі, машини тощо) й інші галузеві ринки.

Через специфіку товарів, які виробляються (складність, тривалість виготовлення тощо), віддаленості продавців і покупців один від одного, можливості затримки в оплаті поставлених товарів кожний ринок повинен мати в розпорядженні відповідну інфраструктуру – систему спеціалізованих організацій. *Інфраструктура ринку* включає кредитну систему, систему біржової торгівлі, сукупність самостійних підприємств гуртової й роздрібною торгівлі.

Кредитна система складається з банківської системи, страхових компаній, фондів профспілок та інших організацій. Першим елементом банківської системи є центральний банк, другим – комерційні, іпотечні, інноваційні, інвестиційні та інші банки.

Біржа – це організований гуртовий ринок, діючий аукціон на купівлю продаж товарів, цінних паперів і валюти. Вона діє на основі статуту під керівництвом біржового комітету. Клієнтами біржі можуть бути фізичні особи, торгово-промислові корпорації і кредитно-фінансові інститути. Біржі бувають товарними (спеціалізованими за продуктами і універсальними), фондовими (за операціями з цінними паперами), валютними (для купівлі продажу національної валюти). Крім біржової торгівлі, товарний ринок обслуговується мережею самостійних підприємств гуртової і роздрібною торгівлі, що використовують різні організаційні форми (ярмарки, аукціони, виставки-продажі тощо).

Як і будь-яка реально функціонуюча система, ринок володіє певними перевагами і недоліками. Основні *переваги* ринкової економіки:

- ефективний розподіл і використання ресурсів для виробництва необхідних суспільству товарів і послуг;
- високий ступінь гнучкості і адаптації виробництва до умов, які змінюються;

- впровадження досягнень науки і техніки у виробництво;
- свобода вибору і дій підприємців та споживачів;
- здатність до задоволення різноманітних потреб, підвищення якості продукції;
- відносно швидке відновлення порушеної економічної рівноваги.

Основні *недоліки* ринку:

- відсутність стимулів для виробництва товарів і послуг колективного і суспільного користування;
- відсутність механізму захисту навколишнього середовища від виробничої й інших видів діяльності;
- нездатність збереження невідтворних ресурсів;
- відсутність гарантій зайнятості населення;
- відсутність механізму фінансування розвитку фундаментальних і прикладних досліджень у науці;
- нестабільність розвитку та схильність до інфляційних процесів.

Існування проблем, рішення яких у рамках стихійних ринкових відносин неможливе, зумовлює значущість державних інститутів у розвитку національної економіки. Держава покликана всебічно сприяти створенню нормальних умов для функціонування ринкових механізмів і доповнювати їх елементами, що дають можливість вирішувати ті завдання, з якими ринок не справляється.

Сучасний ринок характеризується, з одного боку, концентрацією капіталу і розвитком корпоративних форм організації бізнесу, а з іншого – збереженням безлічі дрібних товаровиробників з властивим їм духом підприємництва, гнучкістю і адаптацією. Інтенсивно розвивається важлива складова ринку – *ринок інформації*.

5.2. Державне регулювання ринку (економіки)

Державне регулювання ринку – сукупність методів, способів, засобів впливу держави на економіку для забезпечення нормальних умов роботи ринкового механізму та підтримки тих сфер економіки, де ринкові механізми недосконалі. Державне втручання у функціонування ринкової економіки реалізується через державне регулювання економіки.

Державне регулювання економіки – це вплив держави на діяльність господарюючих суб'єктів і ринкову кон'юнктуру з метою забезпечення нормальних умов функціонування ринкового механізму. Воно реалізується шляхом проведення економічної політики. *Економічна*

політика – система заходів, сукупність дій з управління економікою, що включає певний набір елементів, основними з яких є:

- антициклічна політика;
- галузева політика;
- антимонопольна політика;
- грошово-кредитна політика;
- соціальна політика;
- задоволення попиту на послуги і товари колективного користування;
- боротьба з безробіттям тощо.

Загальна функція держави в процесі регулювання економіки – забезпечення умов для пом'якшення впливу на економіку механізму циклічного розвитку. З цією метою держава проводить *антициклічну політику*, яка включає комплекс законодавчих актів, адміністративних заходів дії на попит і пропозицію населення та суб'єктів господарської діяльності для виведення економіки з кризового стану, а також утримання стадії економічного буму. Базою реалізації антициклічної політики є державний бюджет.

Монополією держави є *організація грошового обігу*. Змінюючи кількість грошей, що обертаються на національному ринку, держава впливає на умови функціонування грошової системи. Важлива роль у цьому питанні відводиться Національному банку, який має в своєму розпорядженні великий набір інструментів (облікові ставки, операції з цінними паперами, резерви, адміністративні обмеження) для активного впливу на стан грошового ринку.

Держава, виступаючи гарантом прав людини, зобов'язана піклуватись про *соціальну захищеність населення*. Основний інструмент забезпечення фінансування цього процесу – податкове законодавство. Державою створені спеціальні органи: як податкова інспекція, фонд соціального страхування, Міністерство праці та соціальної політики України тощо.

Ринкові механізми не реалізують автоматично право на працю для кожного члена суспільства. Тому боротьба з безробіттям покладена на державу. Держава повинна регулювати ринок праці в цілях підтримки певного рівня зайнятості, матеріального забезпечення людей, які втратили робочі місця. Вирішальну роль тут відіграє трудове законодавство і державні організації, що контролюють його виконання. Крім того, елементами економічної політики є *галузева і антимонопольна політика*.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Держава відіграє основну роль у *задоволенні попиту на послуги і товари колективного користування*: національну оборону, державне управління, єдину енергетичну систему, національні мережі комунікацій, охорону громадського порядку, вакцинацію тощо. Крім того, вона підтримує ті галузі людської діяльності, які не можуть у повному обсязі функціонувати на комерційній основі (наука, освіта, культура, охорона здоров'я тощо).

Забезпечуючи нормальне функціонування національних ринків, держава проводить відповідну *зовнішньоторговельну політику*, контроль за міжнародною міграцією капіталу і робочою силою, впливає на валютні курси, управляє платіжними балансами тощо. Деякі напрями діяльності державних органів у сфері ринкових відносин поданні в табл. 5.3.

Таблиця 5.3

Державне регулювання ринку

Напрями	Спосіб реалізації
Стабілізація виробництва	Податкова й інвестиційна політика
Вирівнювання рівнів економічного розвитку регіонів	Регіональна економічна політика
Підтримка конкуренції	Антимонopolна політика
Фінансування науково-технічного прогресу	Здійснення науково-технічних цільових програм
Дотація соціально значущих галузей	Інвестиційна політика
Стабілізація і оздоровлення грошової системи	Фінансова і антиінфляційна політика
Подолання надмірної майнової диференціації населення	Політика регулювання доходів
Соціальна захищеність населення	Соціальна політика
Контроль за міжнародною міграцією капіталу і робочою силою	Зовнішньоторговельна політика

Система ринкових відносин висуває до державного регулювання низку вимог. Недопустимими є будь-які дії держави, що деформують внутрішні взаємозв'язки елементів ринку. Необхідно зменшити

адміністративний контроль з боку держави над цінами. Економічні стимулятори, які застосовуються державою, не повинні ослабляти або підміняти собою ринкові стимули.

Для регулювання економіки держава використовує як *економічні*, так і *адміністративні методи*. Існують сфери, де застосування адміністративних методів ефективно і не суперечить ринковому механізму. Наприклад, виправданим є жорсткий державний контроль за монопольними ринками, контроль за екологічною безпекою, підтримка мінімальних параметрів добробуту населення (гарантованого мінімуму заробітної плати, доплат з безробіття тощо), захист національних інтересів у системі світового господарства (ліцензування експорту тощо).

Існує тісний взаємозв'язок економічних і адміністративних методів державного регулювання ринку, оскільки економічний регулятор містить елементи адміністрування, в той же час у кожному адміністративному регуляторі є економічна складова. Найважливішим фактором забезпечення ефективності державного регулювання ринкових відносин слід вважати раціональне поєднання на користь розвитку національної економіки економічних та адміністративних методів дії на ринок.

5.3. Суб'єкти і види підприємницької діяльності

Підприємництво є одним з найбільш ефективних форм економічної діяльності. В Законі України «Про підприємництво» наголошується, що **підприємництво** – це *безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності в порядку, встановленому законодавством*.

Підприємець може займатися будь-якими видами діяльності, якщо вони не заборонені законом, включаючи господарсько-виробничу, торгово-закупівельну, інноваційну, консультаційну тощо, комерційне посередництво, а також операції з цінними паперами. *Суб'єктами підприємництва* можуть бути:

- громадяни України, інших держав, особи без громадянства не обмежені законом у правоздатності або дієздатності;

- юридичні особи всіх форм власності, встановлених Законом України «Про власність»;

- об'єднання юридичних осіб, які здійснюють діяльність в Україні на умовах угоди про розподіл продукції.

Статус підприємця як юридичної особи набувається тільки за допомогою державної реєстрації підприємства. В тих випадках, коли підприємницька діяльність ведеться без застосування найманої праці, вона реєструється як індивідуальна трудова діяльність, а із залученням найманої праці – як підприємство. З цього виходить, що підприємницька діяльність не пов'язана з будь-якою формою власності і здійснюється:

- самим власником засобів виробництва на свій страх і ризик та під свою майнову відповідальність;

- керівником підприємства: від імені власника тощо.

Межі розпорядження такою власністю регулюються контрактом (договором), що визначає взаємні обов'язки сторін. В цьому договорі вказуються обмеження прав у використанні майна і веденні окремих видів діяльності, порядок та умови фінансових взаєностосунків і матеріальної відповідальності сторін, підстави та умови розірвання договору. Залежно від змісту діяльності розрізняють такі види *підприємництва*:

- виробниче;
- комерційне;
- фінансове;
- посередницьке;
- страхове.

Кожний вигляд має свою специфіку, особливості, свою технологію. Види підприємницької діяльності тісно взаємозв'язані і доповнюють один одного, причому один вид діяльності може бути в іншому.

До *виробничого підприємництва* належать діяльність, спрямована на виробництво продукції, проведення робіт, надання послуг, збирання, оброблення і представлення інформації тощо, підлягаючих подальшій реалізації споживачам. Функція виробництва в цьому виді підприємництва є основною. Вихідний елемент формування виробничого підприємництва – вибір основної сфери діяльності, що передбачає проведення попереднього маркетингу, тобто вивчення того, наскільки пропонований товар або послуга необхідні споживачу, чи стабільний попит на них, яка його величина та тенденції розвитку в майбутньому, можлива продажна ціна товару, витрати його виробництва й реалізації, передбачуваний обсяг продажу.

Результат виробничо-підприємницької діяльності – виробництво продукту, який повинен бути реалізований. Заходи щодо його реалізації є заключними стадіями технології підприємництва. Виробниче підприємництво вважається найважчим, хоч й найважливішим видом підприємництва. Виробнича діяльність забезпечує, як правило, 10–12% рентабельності підприємства (фірми).

Суть *комерційного підприємництва* становлять товарно-грошові відносини, торгово-обмінні операції, тобто перепродаж товарів і послуг. На відміну від виробничо-підприємницької діяльності, тут немає необхідності забезпечення бізнесу виробничими ресурсами для випуску продукції. Першою стадією технології є вибір – що купувати, що перепродавати і де. У вирішенні цих питань насамперед слід виходити з положення, що ціна реалізації товару повинна бути значно вища за закупівельну ціну; попит на запропонований товар має бути достатній, щоб провести операцію наміченого масштабу.

Другу стадію технології комерційного підприємництва становить маркетинг, спрямований на аналіз ринку ряду товарів і послуг та вироблення прогностичної оцінки кон'юнктури ринку (аналіз того, які товари і послуги будуть користуватись найбільшим попитом, які будуть ціни покупки й реалізації). Зараз багато бізнесменів вважають за краще займатися переважно комерцією. Комерційна діяльність вважається доцільною, якщо чистий прибуток становить не менше ніж 20–30% від витрат.

Фінансове підприємництво є різновидом комерційного підприємництва, оскільки тут об'єктом купівлі-продажу виступає специфічний товар – гроші, валюта, цінні папери (акції, облігації, векселі, ваучери тощо). Технологія фінансової підприємницької діяльності аналогічна технології комерційної діяльності з тією лише різницею, що товаром є фінансові активи. Підприємець, вступаючи в цей вид бізнесу, починає фінансові операції з аналізу ринку цінних паперів і маркетингової діяльності. Остання пов'язана з пошуком і залученням потенційних покупців, грошей, валюти і цінних паперів. Фінансова діяльність вважається доцільною, якщо чистий прибуток становить не менше ніж 5% при тривалості діяльності менше одного року і 10-15% – для довготривалої діяльності.

Посередницьке підприємництво проявляється в діяльності, яка поєднує зацікавлені у взаємній діяльності сторони. За надання таких послуг підприємець одержує дохід.

Страхове підприємництво – це особлива форма фінансового підприємства, яка полягає в тому, що підприємець одержує страхові внески, які повертаються платнику тільки в разі настання страхового випадку. Частина внесків, що залишилася, утворює підприємницький дохід.

Усі види підприємництва спрямовані на отримання доходу і пов'язані з різним ступенем економічного ризику підприємця.

5.4. Мале підприємництво

Характеристика малого підприємництва. *Малі підприємства* є невід'ємною частиною соціально-економічної країни. По-перше, вони сприяють підтримці стабільності ринкових відносин, оскільки значна частина населення втягується в цю систему відносин (на думку зарубіжних учених, стабільність системи забезпечується за умови, що 20–30% громадян країни мають власну справу). По-друге, вони забезпечують необхідну мобільність виробництва в умовах ринку, поглиблення спеціалізації й широкий розвиток кооперації виробництва, без яких немислима його висока ефективність. Зрештою це веде до динамічності господарського розвитку й зростання національної економіки. По-третє, роль малих підприємств у діяльності великих і середніх підприємств постійно зростає. Велике значення має здатність малих підприємств розширювати сферу доповнення праці, створювати нові можливості не тільки для працевлаштування, й насамперед для підприємницької діяльності населення й використання вільних виробничих можливостей.

Єдиного міжнародного стандарту класифікації підприємств, їх розподілу на малі, середні й великі немає. Це залежить від специфіки галузей, рівня розвитку й структури економіки кожної країни. Для класифікації можуть використовуватися такі показники:

- чисельність працівників;
- вартість (обсяг) продукції, яка випускається;
- вартість (обсяг) виробничих фондів або розмір капіталу.

З-поміж суб'єктів господарської діяльності окремо виділяють малі (дрібні) підприємства, що становлять основу малого бізнесу. Так, згідно із Законом України «Про підприємства в Україні», до них належать суб'єкти господарювання з кількістю працівників: у промисловості та будівництві – до 200 осіб; у інших галузях виробничої сфери – до 50 осіб; науці й науковому обслуговуванні – до 100 осіб; галузях невироб-

ничої сфери – до 25 осіб; роздрібній торгівлі – до 15 осіб. Окрім того, віднедавна використовують поняття мікропідприємства із середньо-обліковою чисельністю працівників до 10 осіб та обсягом виручки від продажу продукції (надання послуг) до 250 тис. грн за рік.

При цьому до середньорічної чисельності основного персоналу додається середньоспискова чисельність працівників, що не перебувають у штаті підприємства, тобто працюють за сумісництвом, трудовими угодами, договорами підряду. Підприємства, які здійснюють декілька видів діяльності (багатопрофільні), належать до малих на підставі критерію того виду діяльності, який приносить найбільшу частку сумарної виручки від реалізації продукції (виконаних робіт, наданих послуг). Під суб'єктами малого підприємництва розуміються також фізичні особи, що займаються *підприємницькою діяльністю без утворення юридичної особи*.

Малі підприємства самостійні в здійсненні своєї господарської діяльності, в розпорядженні продукцією, прибутком, що залишився після сплати податків інших обов'язкових платежів, а також у решті сфер діяльності підприємства. Як показує досвід, малий бізнес дає змогу створити умови для підвищення заінтересованості кожного працівника в кінцевих результатах праці.

5.5. Державна підтримка малого підприємництва

Відносини щодо державної підтримки малого підприємництва регулюються Законом України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» та іншими нормативно-правовими актами.

Мета державної підтримки малого підприємництва:

- 1) створення умов для позитивних структурних змін в економіці України;
- 2) сприяння формуванню і розвитку малого підприємництва, становлення малого підприємництва як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпечення сталого позитивного розвитку суспільства;
- 3) підтримка вітчизняних виробників;
- 4) формування умов для забезпечення зайнятості населення України, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць.

Державна підтримка малого підприємництва включає такі складові:

1) формування правової бази функціонування підприємницького сектора та вироблення важелів адміністративного регулювання діяльності підприємницьких структур з урахуванням специфіки їхнього розвитку в окремих галузях і сферах національної економіки;

2) регулювання інституційних змін в економіці, які виступають факторами формування підприємницького середовища;

3) формування системи підтримки та стимулювання підприємницької діяльності;

4) залучення суб'єктів підприємницької діяльності до виконання науково-технічних та соціально-економічних програм, здійснення поставок продукції (робіт, послуг) для задоволення державних та регіональних потреб.

Державна підтримка малого підприємництва здійснюється Кабінетом Міністрів України, Держкомітетом малого підприємництва, Українським фондом підтримки підприємництва через мережу регіональних (обласних, міських) фондів підтримки.

Кабінет Міністрів України в межах своїх повноважень здійснює фінансову підтримку розвитку малого підприємництва, спрямовує, координує і контролює діяльність органів виконавчої влади, які забезпечують проведення державної політики щодо його підтримки.

Держкомітет, орган виконавчої влади з питань регуляторної політики та підприємництва в межах своїх повноважень бере участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики розвитку малого підприємництва.

Програми підтримки малого підприємництва включають положення про:

- фінансово-кредитну та інвестиційну підтримку суб'єктів малого підприємництва;
- забезпечення участі суб'єктів малого підприємництва у виконанні поставок для державних, регіональних та місцевих потреб;
- вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності;
- сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва;
- пропозиції щодо встановлення системи пільг для суб'єктів малого підприємництва, в тому числі пом'якшення податкової політики;
- допомогу в матеріально-технічному та інформаційному забезпеченні.

Фінансове забезпечення виконання відповідних програм підтримки малого підприємництва проводиться за рахунок Державного бюджету України, місцевих бюджетів, позабюджетних коштів, у тому числі коштів, одержаних від приватизації державного і відчуження комунального майна, та інших джерел фінансування, не заборонених законом.

Обсяг щорічних асигнувань на державну підтримку малого підприємництва визначається у видатковій частині Державного бюджету України та Державній програмі приватизації. Розпорядником цих коштів є центральний орган виконавчої влади з питань регуляторної політики та підприємництва. Контроль за цільовим використанням цих коштів здійснює Рахункова палата та органи державної контрольно-ревізійної служби.

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Що загального і які відмінності між товарним виробництвом і ринком?
2. Що таке конкуренція і які основні типи конкуренції існують?
3. Дайте класифікацію ринків: а) за характером об'єкту товарообміну; б) за відношенням до суб'єкта ринкових відносин; в) за географічною ознакою; г) за характером продажу; ґ) за галузевою ознакою.
4. Що включає інфраструктура ринку?
5. Назвіть переваги і недоліки ринку.
6. Чи потрібно регулювати ринок?
7. Чим відрізняється державне регулювання ринку від державного регулювання економіки?
8. Який взаємозв'язок між економічними, і адміністративними методами державного регулювання економіки?
9. Дайте визначення підприємництва.
10. Назвіть суб'єктів підприємництва.
11. Охарактеризуйте суб'єкти малого підприємництва
12. Розкрийте зміст системи державної підтримки і розвитку малого підприємництва.

Тести для перевірки знань

1. Виділяють такі типи ринку:

- а) нерозвинутий;
- б) вільний;
- в) регульований;
- г) деформований.

2. Основні елементи ринкового механізму:

- а) регулювання;
- б) ціна;
- в) попит;
- г) пропозиція.

3. Основні типи конкуренції:

- а) чиста конкуренція;
- б) монополістична конкуренція;
- в) олігополія;
- г) монополія.

4. Для регулювання економіки держава використовує такі методи:

- а) економічні;
- б) міжнародні;
- в) адміністративні;
- г) фінансові.

5. Суб'єктами підприємництва можуть бути:

- а) громадяни України, інших держав, особи без громадянства, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності;
- б) юридичні особи всіх форм власності, встановлених Законом України «Про власність»;
- в) об'єднання юридичних осіб, які здійснюють діяльність в Україні на умовах угоди про розподіл продукції;
- г) усі відповіді правильні.

- 6. Залежно від змісту діяльності розрізняють такі види підприємництва:**
- а) виробниче;
 - б) комерційне, посередницьке;
 - в) фінансове, страхове;
 - г) міжнародне.
- 7. Для класифікації підприємств можуть використовуватися такі показники:**
- а) чисельність працівників;
 - б) вартість (обсяг) продукції, яка випускається;
 - в) вартість (обсяг) виробничих фондів або розмір капіталу.
 - г) немає правильної відповіді.
- 8. Мета державної підтримки малого підприємництва:**
- а) створення умов для позитивних структурних змін;
 - б) сприяння формуванню і розвитку малого підприємництва;
 - в) підтримка вітчизняних виробників;
 - г) формування умов для забезпечення зайнятості населення.
- 9. Державна підтримка малого підприємництва включає такі складові:**
- а) формування правової бази функціонування підприємницького сектора;
 - б) регулювання інституційних змін в економіці;
 - в) формування системи підтримки та стимулювання підприємницької діяльності;
 - г) залучення суб'єктів підприємницької діяльності до виконання науково-технічних та соціально-економічних програм.
- 10. До малих підприємств належать суб'єкти господарювання з кількістю працівників у промисловості та будівництві:**
- а) до 100 осіб;
 - б) до 200 осіб;
 - в) до 300 осіб;
 - г) до 150 осіб.

Використана та рекомендована література

1. **Бойчик І.М.** Економіка підприємства: Навч. посібник. – Вид. 2-ге допов. і перер. – К.: Атіка, 2006. – 528 с.
2. **Варналій З. С.** Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 3 – те вид., стер. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2005. – 302 с.
3. **Долгоруков Ю.** Про розвиток малого підприємництва // Економіка України. – 2005. – №. – 12 С.11–18.
4. **Закон** України «Про державну підтримку малого підприємництва» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2000, N 51–52, ст. 447).
5. **Закон** України «Про підприємства в Україні» від 27 березня 1991 року №887-ХП (ВВР 1991 р., №24, ст. 272).
6. **Ляпін Д.** Велика роль малого бізнесу: розвиток малого підприємництва // Україна-business. – 2005. – 18-25 квітня (№16). – С.6.
7. **Норіцина Н.І.** Маркетингова цінова політика: Навч. посібник. – К.: НАУ, 2003. – 217 с.
8. **Проблеми** розвитку малого промислового бізнесу // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – С. 279–283.
9. **Садовська Н.** Місце малого та середнього бізнесу в економіці регіону // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2005. – №4. – С. 33–42.
10. **Цигилик І.І.** Основи підприємництва: Навч. посібник/ І.І. Цигилик, Т.М. Паневник, З.М. Криховецька. – К.: ЦУЛ, 2005. – 240 с.

ТЕМА 6

ПЛАНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

План

- 6.1. Методи та види планування
- 6.2. Бізнес-план
- 6.3. Маркетингова діяльність на підприємстві

6.1. Методи та види планування

Планування – це розроблення і встановлення керівництвом підприємства системи кількісних і якісних показників його розвитку, в яких визначаються темпи, пропорції і тенденції розвитку підприємства як у поточному періоді, так і на перспективу. Планування є центральною ланкою господарського механізму управління та регулювання виробництва. Планування, адміністративне управління та контроль за діяльністю підприємства в зарубіжній практиці визначають одним поняттям «менеджмент». Взаємозв'язок планування й управління можна уявити у вигляді схеми (рис. 6.1).



Рис. 6.1. Взаємозв'язок планування й управління виробничою діяльністю підприємства

Існує декілька методів планування: балансовий, розрахунково-аналітичний, економіко-математичний, графоаналітичний і програмно-цільовий (рис. 6.2). *Балансовий метод* планування забезпечує встановлення зв'язків між потребами в ресурсах і джерелами їх покриття, а також між розділами плану. Наприклад, балансовий метод

пов'язує виробничу програму з виробничою потужністю підприємства, трудомісткість виробничої програми – з чисельністю тих, хто працює. На підприємстві складаються баланси виробничої потужності, робочого часу, матеріальний, енергетичний, фінансовий тощо.

Розрахунково-аналітичний метод використовується для розрахунку показників плану, аналізу їхньої динаміки та факторів, які забезпечують необхідний кількісний рівень. У рамках цього методу визначається базисний рівень основних показників плану та їх зміни в плановому періоді за рахунок кількісного впливу основних факторів, розраховуються індекси зміни планових показників порівняно з базисним рівнем.

Економіко-математичні методи дають змогу розробити економічні моделі залежності показників на основі виявлення зміни їх кількісних параметрів порівняно з основними факторами, підготувати декілька варіантів плану і обрати оптимальний.



Рис. 6.2. Методи планування

Графоаналітичний метод дає можливість подати результати економічного аналізу графічними засобами. За допомогою графіків виявляється кількісна залежність між взаємопов'язаними показниками, наприклад, між темпами зміни фондівіддачі, фондоозброєності та продуктивності праці. За допомогою графіків моделюється паралельне виконання робіт у просторі та часі за складними об'єктами (наприклад, реконструкція цеху, розроблення й освоєння нової техніки тощо).

Програмно-цільові методи дозволяють складати план у вигляді програми, тобто комплексу завдань і заходів, об'єднаних однією метою та наближених до певних термінів. Характерна мета програми – її націленість на досягнення кінцевих результатів. Основою програми є генеральна мета, що конкретизується в ряді підцілей і завдань. Цілі досягаються конкретними виконавцями, які наділяються необ-

хідними ресурсами. На основі ранжування цілей (генеральна мета – стратегічні та тактичні цілі – програми робіт) складається «дерево цілей» – початкова база для формування системи показників програми й організаційної структури управління нею.

За термінами розрізняють такі види планування: перспективне (довгострокове), поточне й оперативно-виробниче (рис. 6.3).

Перспективне планування традиційно поділяється на довгострокове (10–15 років) і середньострокове (3–5 років).

Довгостроковий план має програмно-цільовий характер. В ньому формулюється економічна стратегія діяльності підприємства на тривалій період з урахуванням розширення й освоєння нових меж ринків збуту. Кількість показників у плані обмежена. Мета та завдання перспективного довгострокового плану конкретизуються в *середньостроковому плані*. Об'єктами середньострокового планування є організаційна структура, виробничі потужності, капітальні вкладення, потреби у фінансових коштах, дослідження та розробки, частка ринку тощо. Терміни виконання (розробки) планів не мають обов'язкового характеру, і низка підприємств розробляють довгострокові плани строком на 5 років, середньострокові – на 2–3 роки.

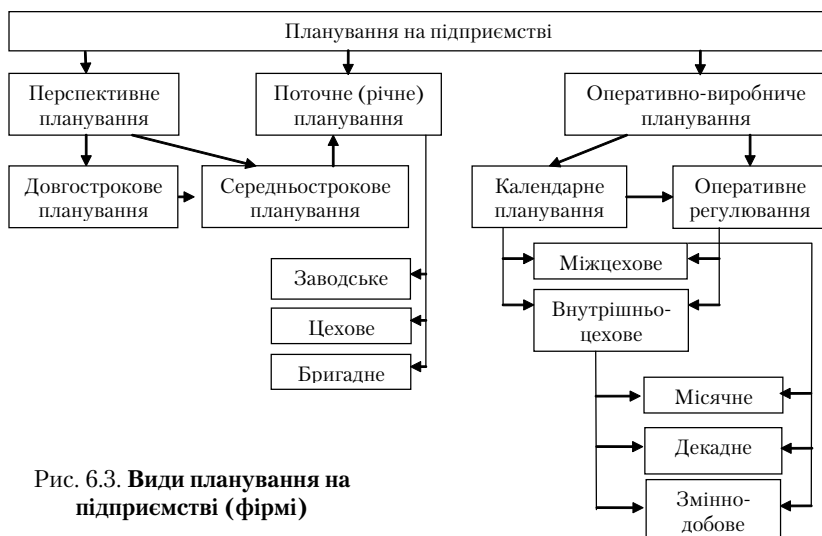


Рис. 6.3. Види планування на підприємстві (фірмі)

Поточне (річне) планування розробляється в розрізі середньострокового плану й уточнює його показники. Структура й показники річного планування розрізняються залежно від об'єкта та поділя-

ються на заводські, цехові й бригадні. Основні розділи і показники річного плану подані в табл. 6.1.

Оперативно-виробниче планування уточнює завдання поточного річного плану на більш короткі відрізки часу (місяць, декада, зміна, година) і за окремими виробничими підрозділами (цех, дільниця, бригада, робоче місце). Такий план є засобом забезпечення ритмічного випуску продукції та рівномірної роботи підприємства і доводить планові завдання до безпосередніх виконавців (робітників). Оперативно-виробниче планування поділяється на міжцехове, внутрішньоцехове та диспетчеризацію. Кінцевим етапом заводського оперативно-виробничого планування є змінно-добове планування.

Таблиця 6.1

Основні розділи та показники річного плану

Розділи плану	Показники плану
1. План виробництва і реалізації продукції	Номенклатура, асортимент, товарна й реалізована продукція
2. План технічного розвитку й організації виробництва	Частка конкурентоспроможної продукції, економічна ефективність заходів
3. План за інвестиціями у капітальному будівництві	Розміри капітальних вкладень у будівельно-монтажні роботи, ефективність капіталовкладень
4. Матеріально-технічне забезпечення (план закупівель)	Обсяг поставчань сировини й матеріалів
5. Праця, персонал і заробітна плата	Продуктивність праці, чисельність персоналу, фонд оплати праці
6. Собівартість, прибуток і рентабельність	Кошторис витрат, собівартість товарної й реалізованої продукції, балансовий чистий прибуток, рентабельність
7. Фінансовий план (бюджет)	Баланс доходів і витрат, податки, платежі та відрахування
8. Фонди економічного розвитку підприємства	Кошториси фондів (накопичення, споживання, резервного тощо)
9. Охорона навколишнього середовища	Капіталовкладення в природоохоронні заходи, плата за природні ресурси
10. Соціальний розвиток колективу	Рівень соціальної забезпеченості працівників
11. Зовнішньоекономічна діяльність	Розмір валютної виручки

У цілому перспективне, поточне й оперативно-виробниче планування взаємопов'язані й утворюють єдину систему. Основні параметри і показники за видами планування подано в табл. 6.2.

Таблиця 6.2

Основні параметри та показники планування

Основні параметри (показники)	Довгострокове планування	Середньострокове планування	Поточне планування	Оперативно-виробниче планування
Номенклатура	Найменування продукту (послуг)	Перелік найважливішої номенклатури продукції	Перелік всієї номенклатури продукції	Детальний перелік всієї номенклатури продукції
Сума витрат	Сума витрат, яка орієнтовано підлягає уточненню (в гривнях)	Сума витрачання ресурсів за видами	Сума витрачання ресурсів за видами і номенклатурою продукції, яка випускається	Подетальні й післяопераційні норми витрачання ресурсів за видами
Терміни виконання	Орієнтовні терміни виконання	Календарні терміни виконання	Точно встановлені терміни виконання	Погодинні й добові графіки виконання
Відповідальні виконавці	Відповідальні виконавці (без вказівки співвиконавців)	Відповідальні виконавці та співвиконавці на етапах і видах робіт	Докладний перелік виконавців на етапах і видах робіт та номенклатурі продукції	Подетальний розподіл турбот серед виконавців
Ефективність	Ефективність (досягнення мети, окупність витрат)	Перевищення доходу над витратами	Сума чистого доходу	Своєчасність і повнота виконання плану за номенклатурою продукції

Є різні ознаки класифікації планування за видами, термінами, формами та іншими ознаками. З погляду обов'язковості прийняття і виконання планових завдань воно поділяється на директивне й

індикативне планування. *Директивне планування* характеризується обов'язковим прийняттям і виконанням планових завдань, встановлених вищестоящою організацією для підлеглих та підприємств. Директивне планування пронизувало всі рівні системи соціалістичного, централізованого планування (підприємства, галузі, регіони, економіку в цілому) обмежувало ініціативу підприємств. У ринковій економіці директивне планування використовується на рівні підприємств у процесі розроблення їхніх поточних планів.

Індикативне планування – це форма державного регулювання виробництва через регулювання цін і тарифів, ставок податків, банківських відсоткових ставок за кредит, мінімального рівня заробітної плати та інших показників. Елементи індикативного плану називаються індикаторами. *Індикатори* – це параметри, які характеризують стан і напрями розвитку економіки, вироблені органами державного управління. У складі індикативного плану можуть бути і обов'язкові завдання, але їхня кількість дуже обмежена. Тому в цілому план має спрямовуючий, рекомендаційний характер. Стосовно підприємств (організацій) індикативне планування частіше застосовується під час розроблення перспективних планів.

Необхідно розрізнити перспективне планування, прогнозування, стратегічне планування, тактичне планування та бізнес-планування, які взаємопов'язані, утворюють єдину систему і виконують різні функції та можуть застосовуватися самостійно. *Перспективне планування* засноване на прогнозуванні. *Прогнозування* є базисом, фундаментом перспективного планування та, на відміну від нього, засноване на економіко-математичному, науково-обґрунтованому аналізі перспектив розвитку підприємства в майбутньому.

Стратегічне планування ставить перспективні цілі, виробляє засоби їх досягнення, визначає основні напрями розвитку підприємства (організації), що особливо важливо, формує місію підприємства, спрямовану на реалізацію його загальної мети. Місія деталізує статус підприємства (організації) та забезпечує напрями, орієнтири для визначення цілей і стратегій на різних рівнях розвитку. *Тактичне планування*, на відміну від перспективного і стратегічного, охоплює короткостроковий та середньостроковий періоди й спрямоване на реалізацію виконання цих планів, які конкретизуються в комплексних планах соціально-економічного розвитку підприємства.

Бізнес-планування є різновидом техніко-економічного планування, проте в умовах ринкової економіки його функції значно розши-

рилися і воно стало самостійним видом планування. Існують і інші класифікації видів планування.

Планування на підприємстві (фірмі) є важливим елементом ринкової системи, її базисом і регулятором.

6.2. Бізнес-план

Бізнес-план це документ, який містить обґрунтування дій, які необхідно здійснити для реалізації якого-небудь комерційного проєкту або створення нового підприємства. Складати його рекомендується на 3–5 років. Для першого та другого року показники слід давати щомісячно і щоквартально, далі – в річному розрізі. *Бізнес-план необхідний:*

- для розроблення концепції ведення бізнесу і генеральної стратегії розвитку підприємства;
- виконання функції планування;
- оцінювання і контролю процесу розвитку основної діяльності підприємства;
- залучення грошових коштів;
- залучення приватних інвесторів, ефективного використання інвестицій, конкурсного розміщення державних інвестицій у високоефективні проєкти.

Розробка бізнес-плану дає змогу отримати відповіді на такі запитання:

- як розпочати справу;
- як ефективно організувати виробництво;
- коли будуть отримані перші доходи;
- в які терміни можна буде розплатитися з кредиторами;
- як зменшити можливий ризик.

У теорії і практиці немає жорстко регламентованої структури бізнес-плану. Вона може бути різною залежно від виконуваної функції: одна – для підприємця, який розпочинає свою діяльність, інша – для діючого підприємства. Бізнес-план може складатися з таких розділів:

1. Можливості фірми (резюме).
2. Види товарів (послуг).
3. Ринки збуту товарів (послуг).
4. Конкуренція на ринках збуту.
5. План маркетингу.

6. План виробництва.
7. Організаційний план.
8. Правове забезпечення діяльності фірми.
9. Оцінка ризику і страхування.
10. Фінансовий план.
11. Стратегія фінансування.

У рекомендаціях зарубіжних і вітчизняних розробників бізнес-плану наводяться й інші розділи, зокрема інвестиційний план.

У розділі «*Можливості фірми (резюме)*» визначаються в пріоритетному порядку всі напрями діяльності фірми, тобто для стратегічного планування фірми розробляються:

- програма діяльності фірми;
- цілі фірми;
- стратегія фірми.

На кожному напрямку діяльності фірми встановлюються цілі і стратегії їх досягнення, які включають перелік необхідних заходів. За кожною стратегією визначаються відповідальні особи. Резюме повинно дати майбутнім кредиторам або інвесторам фірми (в тому числі й акціонерам) відповіді на запитання:

- що вони отримають в разі успішної реалізації бізнес-плану;
- який ризик втрати ними грошей.

У цьому розділі вміщено інформацію, яка дає уявлення про фірму, а також всі необхідні дані, що характеризують її комерційну діяльність. Складати бізнес-план повинен сам керівник із залученням співробітників фірми і незалежних експертів. Характер викладу повинен бути діловим, зрозумілим, обсяг невеликим, але достатнім для того, щоб кредитори або інвестори могли скласти уявлення про діяльність фірми (залежно від поставленої мети).

В розділі бізнес-плану «*Види товарів (послуг)*» описуються всі товари і послуги фірми, які пропонуються на ринку покупцям. У сучасній господарській практиці вважається, що раціонально поступає підприємець, який обирає товари і послуги, виробництво яких потребує мінімальної кооперації, постачань сировини і матеріалів. Фірма, яка прагне мати стабільне положення на ринку, зазвичай зайнята виробництвом декількох видів товарів, які перебувають на різних стадіях життєвого циклу.

Розділ «*Ринки збуту товарів (послуг)*» спрямований на вивчення ринків і дозволяє підприємцеві чітко уявляти, хто буде купувати його товар і де ринкова «ніша» його підприємства. У процесі скла-

дання цього розділу необхідно оцінити потенційну місткість ринку, потенційний обсяг продажу (пропозиції) та їх реальний обсяг, а також визначити тип ринку, де реалізується основна частина товарів та послуг фірми.

У розділі «*Конкуренція на ринках збуту*» необхідно дати відповідь на питання, які стосуються конкурентоспроможності фірми, слабкі і сильні сторони ведення бізнесу конкурентами, визначити, яких у відповідь заходів слід вжити та які з них будуть найефективнішими.

Решту розділів бізнес-плану детальніше висвітлено в списку рекомендованої літератури.

6.3. Маркетингова діяльність на підприємстві

Маркетинг — це процес планування виробничо-збутової діяльності підприємства на основі вивчення ринку з метою реалізації товарів і послуг та отримання прибутку в умовах конкуренції.

Маркетинг необхідний за таких умов:

- насичення ринку товарами, тобто перевищення пропозиції над попитом («риннок покупця»);
- гострі конкуренція, посилення боротьби за покупця;
- вільні ринкові відносини, тобто можливість без адміністративних обмежень вибирати ринки збуту і постачання, встановлювати ціни, вести комерційну політику тощо;
- повна самостійність підприємств.

При складанні плану маркетингу слід опиратися на такі принципи:

а) принцип *розуміння споживача*, заснований на врахуванні потреб і динаміки ринкової кон'юнктури. Бізнес неможливий, якщо фірма орієнтована лише на прибуток, а не на врахування запитів споживача;

б) принцип *боротьби за споживача (клієнта)*. Суть цього принципу – боротьба за споживача, а не збут товарів. Товари і послуги в цьому випадку є лише засобом досягнення мети, а не самою метою;

в) принцип *максимального пристосування виробництва до вимог ринку* ставить виробництво товарів і надання послуг у функціональну залежність від запитів ринку та потребує виробляти товари в асортименті й обсязі, необхідних для споживача.

До плану маркетингу, як правило, включаються такі питання:

- цілі та стратегія маркетингу;
- ціноутворення;

- схема розподілу товарів;
- методи стимулювання продажу (збуту);
- організація післяпродажного обслуговування клієнтів;
- реклама;
- формування громадської думки про фірму і товари.

Цілі та стратегія маркетингу. При визначенні *стратегії маркетингу* необхідно виходити з п'яти можливих концепцій маркетингової діяльності:

виробничої – концепції вдосконалення виробництва, яка стверджує, що товари і послуги фірми знайдуть збут на ринку, якщо вони будуть значно поширені та доступні за ціною;

товарної – концепції вдосконалення товару, відповідно до якої на ринку знайдуть збут товари і послуги, які відзначаються найвищою якістю, кращими характеристиками й експлуатаційними показниками;

збутової – концепції інтенсифікації комерційних зусиль, згідно з якою товари і послуги знайдуть збут на ринку, якщо фірма витратить значні зусилля на сферу збуту і стимулювання продажу;

споживчої – традиційної маркетингової концепції, яка стверджує, що товари і послуги знайдуть збут на ринку, якщо фірма правильно визначить потреби цільових ринків та задовольнить їх ефективніше й продуктивніше, ніж конкуренти;

соціально-етичної – концепції, що полягає в застосуванні маркетингу за умови задоволення потреб як покупців товару, так і суспільства в цілому.

До комплексу маркетингових заходів фірми зазвичай входять:

- вивчення споживачів товарів (послуг) фірми і їх поведінки на ринку;
- аналіз ринкових можливостей фірми (частка ринку);
- оцінювання товарів, які випускаються, і пропонованих послуг, перспектив їхнього розвитку;
- аналіз форм і каналів збуту, які використовуються;
- оцінка фірмою методів ціноутворення, які використовуються;
- заходи щодо просування товарів (послуг) на ринок (позиціонування);
- вивчення конкурентів;
- вибір ринкової «ніші» (сегментація ринку).

Пріоритетними елементами комплексу маркетингу є частка ринку, сегментація і позиціонування товару. *Частка ринку фірми* – це

частина ринку галузі, яку використовує фірма для продажу своїх товарів. *Сегментація ринку* полягає в розподілі загальної сукупності споживачів на визначені групи покупців (сегменти), які розрізняються за цілою низкою факторів (соціальне становище, рівень доходів, професія, сімейний стан, вік тощо) і схожі споживчі запити та переваги. *Позиціонування товару* – це заходи щодо просування товару на ринок і забезпечення його конкурентоспроможності.

Ціноутворення. Одним з найважливіших елементів плану маркетингу є ціноутворення, вироблення цінової політики фірми, яка полягає у встановленні і зміні ціни залежно від ситуації на ринку, що дозволяє зберігати певну частку ринку та отримувати прибуток. Ціна товару може визначатися, виходячи з:

- собівартості продукції;
- ціни конкурентів на аналогічний товар;
- унікальних властивостей товару;
- ціни, яка визначається попитом на певний товар.

На основі собівартості зазвичай встановлюється мінімально можлива ціна товару, відповідна найменшим витратам виробництва. На базі аналізу цін конкурентів визначається середній рівень цін на товар. Максимально можлива ціна встановлюється для товарів, які відзначаються високою якістю або унікальними властивостями. Ціни, що визначаються попитом або кон'юнктурою ринку даних товарів, можуть коливатися в широкому діапазоні – від мінімальних (які покривають витрати виробництва і навіть нижче за витрати) до максимальних (що забезпечують максимальний прибуток).

Схема розподілу товарів. Важливим елементом плану маркетингу є *схема розподілу товарів*, тобто організація каналів збуту. *Канал збуту* – шлях, яким товари рухаються від виробника до споживача. *Рівень каналу збуту* – це будь-який посередник, що виконує ту або іншу роботу з наближення товару до кінцевого споживача.

Методи стимулювання продажу (збуту). Методи стимулювання продажу (збуту) є ще одним елементом плану маркетингу. *Стимулювання збуту* – це різноманітні дії, які сприяють здійсненню покупки. До них належать:

- стимулювання споживачів;
- стимулювання сфери торгівлі;
- стимулювання торгівельного персоналу фірми.

Організація післяпродажного обслуговування клієнтів. До плану маркетингу включаються заходи щодо організації післяпродаж-

ного обслуговування клієнтів, зокрема гарантійне і післягарантійне обслуговування, доставка, упаковка тощо.

Реклама. Реклама – ще один розділ плану маркетингу. Головною функцією реклами є індивідуалізація продукту, проте реклама – дорогий захід.

Формування громадської думки про фірму і товари. Завдання формування громадської думки про фірму і товари також включається до плану маркетингу. Це завдання вирішується шляхом формування і підтримки сприятливого відношення до фірми широких мас населення, установ і організацій; презентацій та виставок; інституційної реклами (престижної, фірмової, корпоративної); надання консультаційних послуг.

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Дайте визначення поняттю «планування». Обґрунтуйте, для чого воно необхідне.
2. Назвіть методи планування і дайте їх характеристику.
3. Назвіть види планування. Дайте характеристику єдиної системи планування на підприємстві. Які елементи вона включає?
4. Розкрийте взаємозв'язок перспективного, поточного й оперативно-виробничого планування.
5. Чим прогнозування відрізняється від планування?
6. Яку роль на підприємстві відіграє стратегічне планування?
7. Що розуміється під оперативно-виробничим плануванням? На які види воно поділяється?
8. Дайте характеристику спрощеної процедури розробки комплексного плану підприємства (фірми).
9. Що є бізнес-планом? З якою метою він розробляється?
10. У чому полягає призначення плану маркетингу? Які завдання відображає маркетинговий розділ бізнес-плану?
11. Назвіть основні розділи плану маркетингу.

Тести для перевірки знань

1. **До основних методів планування відносяться:**
 - а) балансовий, розрахунково-аналітичний;
 - б) нормативний, перспективний;
 - в) економіко-математичний, графоаналітичний;
 - г) програмно-цільовий.
2. **За термінами розрізняють такі види планування на підприємстві:**
 - а) індикативне;
 - б) перспективне;
 - в) поточне;
 - г) оперативно-виробниче;
3. **Перспективне планування на підприємстві поділяється на такі види:**
 - а) календарне;
 - б) довгострокове;
 - в) середньострокове;
 - г) заводське.
4. **Головна мета бізнес-плану — це:**
 - а) випуск запланованого обсягу продукції;
 - б) розширення підприємницької діяльності;
 - в) отримання прибутку;
 - г) залучення грошових коштів.
5. **Маркетингова діяльність на підприємстві — це:**
 - а) діяльність підприємства з оновлення технології виготовлення товарів;
 - б) діяльність підприємства по закупівлі сировини і матеріалів для виробництва товарів;
 - в) діяльність підприємства з укладення договорів з посередницькими організаціями зі збуту товарів;
 - г) діяльність підприємства на основі вивчення законів ринку в цілях реалізації товарів і послуг та отримання прибутку в умовах конкуренції.

- 6. Під плануванням діяльності підприємства розуміють:**
- а) порівняння основних показників його розвитку у звітному і базовому періодах;
 - б) розрахунок майбутньої величини прибутків;
 - в) процес визначення цілей підприємства, а також засобів і шляхів їх досягнення;
 - г) аналіз перспектив розвитку підприємства в порівнянні з іншими підприємствами цієї ж галузі.
- 7. Основними перевагами планування в умовах ринку порівняно з директивним плануванням є:**
- а) самостійне здійснення всього комплексу планової роботи;
 - б) доведення зверху основних показників діяльності;
 - в) право самостійно розробляти виробничу програму;
 - г) самостійність вибору розмірів матеріального стимулювання;
- 8. Оперативно-виробниче планування охоплює такі напрямки:**
- а) організацію матеріально-технічного забезпечення підприємства;
 - б) календарне планування;
 - в) виробниче планування;
 - г) диспетчеризацію.
- 9. Середньострокові плани передбачають:**
- а) деталізацію перспективних планів з обсягу випуску продукції;
 - б) деталізацію стратегічних планів на перші роки діяльності;
 - в) деталізацію проектів у хронологічному порядку;
 - г) зазначення конкретних інвестицій і фінансових показників;
- 10. Загальною науковою основою планування є:**
- а) система об'єктивних економічних законів;
 - б) принципи організації виробництва;
 - в) основні засади взаємовідносин підприємства з фінансово-бюджетною системою;
 - г) закономірності організації партнерських зв'язків.

Використана та рекомендована література

1. **Білик М.Д.** Фінансові результати підприємств державного сектора економіки в умовах планування // Фінанси України. – 2006. – №9. – С.128–142.
2. **Вітлінський В.В.** Планування обсягу реалізації продукції та дебіторської заборгованості підприємства в умовах невизначеності // Фінанси України. – 2006. – №5. – С. 127–133.
3. **Зінь Е.А.,** Турченко М.О. Планування діяльності підприємства: Підручник. – К.: ВД “Професіонал”, 2004. – 320 с.
4. **Кльоба Л.** Бізнес-план інвестиційного проекту // Вісник Національного банку України. – 2005. – №10. – С.47–49.
5. **Крикавський Є.** Промисловий маркетинг: Підручник / Є. Крикавський, Н. Чухрай. – 2-ге вид. – Львів: «Львівська політехніка», 2004. – 472 с.
6. **Макаренко М.В.** Підвищення конкурентоспроможності промислової продукції шляхом застосування ефективної маркетингової концепції збуту // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №1. – С. 26–34.
7. **Надточій С.І.** Прогнозування та планування (бюджетування) грошових потоків підприємства як складові елементи системи управління ними // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №11. – С.65–69.
8. **Норіцина Н.І.** Маркетингова цінова політика: Навч. посіб. – К.: НАУ, 2003. – 217с.
9. **Огліх В.** Формування оптимального плану випуску нової продукції з урахуванням її конкурентоспроможності // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2006. – №4. – С. 77–86.
10. **Яковлев О.І.** Планування діяльності підприємства: Навч. посібник / О.І. Яковлев, А.О. Устич. – Харків: «Консум», 2005. – 88 с.

ТЕМА 7

ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ, ОПЛАТА ПРАЦІ

План

- 7.1. Персонал (кадри) підприємства.
- 7.2. Розрахунок бюджету робочого часу.
- 7.3. Планування чисельності працівників підприємства.
- 7.4. Продуктивність праці, виробіток і трудомісткість.
- 7.5. Тарифна система оплати праці.
- 7.6. Форми й системи оплати праці.
- 7.7. Безтарифні системи оплати праці.
- 7.8. Планування фонду оплати праці.

7.1. Персонал (кадри) підприємства

Під *персоналом підприємства* розуміється сукупність найнятих працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, зайнятих на підприємстві відповідно до штатного розкладу, а також працюючі власники організації, які одержують на підприємстві (фірмі) заробітну плату. Слід розрізняти поняття «кадри», «персонал», «робоча сила», «трудові ресурси» і «трудовий потенціал». Під *кадрами* розуміється основний (штатний, постійний), як правило, кваліфікований склад працівників підприємства. Поняття «*персонал*» більш містке, воно включає весь особовий склад тих, хто працює на підприємстві, а саме:

- працівників облікового складу;
- осіб, прийнятих на роботу за сумісництвом з інших підприємств;
- осіб, які виконують роботи за договорами цивільно-правового характеру.

Між поняттями «робоча сила», «трудові ресурси» і «трудовий потенціал» є взаємозв'язок і взаємозалежність. *Робоча сила* є сукупністю фізичних і розумових здібностей людини, які вона використовує в процесі трудової діяльності для виробництва матеріальних благ та послуг. *Трудові ресурси* підприємства характеризують його потенційну робочу силу, і виражаються в чисельності працездатних працівників, які володіють сукупністю фізичних, розумових та ду-

ховних здібностей. В процесі трудової діяльності з виробництва матеріальних благ і послуг витрачаються фізичні та розумові здібності працівників і трудові ресурси перетворюються на робочу силу.

Трудовий потенціал – це конкретні працівники, ефективність використання яких в трудовому процесі відома. Відмінність поняття «трудовий потенціал» від понять «робоча сила» і «трудові ресурси» полягає в тому, що трудовий потенціал – це персоніфікована робоча сила, яка володіє своїми індивідуальними якісними характеристиками. Трудовий потенціал організації (працівника) не є величиною постійною (навіть при постійній чисельності працівників підприємства), він безперервно змінюється.

Поняття «трудовий потенціал» нерідко ототожнюється з поняттями «людські ресурси», «людський капітал» у зв'язку з усвідомленням значущості людини в суспільному виробництві, його активній ролі в економіці, визнанні економічної доцільності капіталовкладень у формування, використання і розвиток працівників. Людський капітал підприємства (фірми) є головним ресурсом кожного підприємства, від якості й ефективності використання якого залежить якість продукції, ефективність роботи підприємства, його конкурентоспроможність.

Склад і кількісні співвідношення окремих категорій та груп працівників підприємства характеризують структуру персоналу. Персонал підприємства, безпосередньо пов'язаний з процесом виробництва продукції (послуг), тобто зайнятий основною виробничою діяльністю називається промислово-виробничий персонал (рис. 7.1). До нього належать усі працівники основних, допоміжних, підсобних і обслуговуючих цехів; науково-дослідних, конструкторських, технологічних організацій та лабораторій, які перебувають на балансі підприємства; заводоуправління зі всіма відділами й службами, а також служб, зайнятих капітальним та поточним ремонтом обладнання й транспортних засобів підприємства.

Працівники торгівлі та громадського харчування, житлового господарства, медичних і оздоровчих установ, навчальних закладів і курсів, а також установ дошкільного виховання та культури, які перебувають на балансі підприємства, належать до *непромислового персоналу* підприємства.

Працівники промислово-виробничого персоналу поділяються на дві основні групи – робітники і службовці. *Робітники* діляться на основні й допоміжні. В групі *службовців* виділяють такі категорії тих, хто працює:

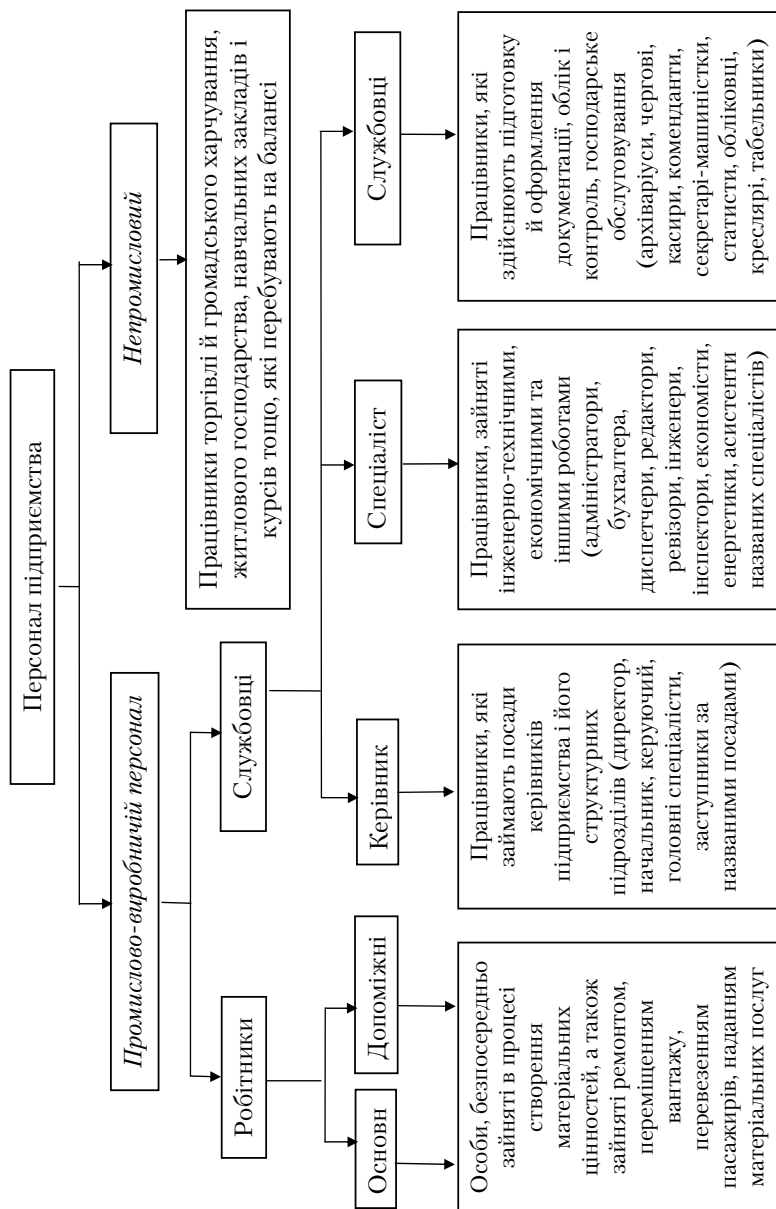


Рис. 7.1. Персонал підприємства

керівники – особи, наділені повноваженнями ухвалювати управлінські рішення й організовувати їх виконання. Вони поділяються на лінійних, таких, що очолюють відносно відособлені господарські системи, і функціональних, таких, що очолюють функціональні відділи або служби;

спеціалісти – працівники, зайняті інженерно-технічними, економічними, бухгалтерськими, юридичними й іншими аналогічними видами діяльності;

службовці – працівники, які здійснюють підготовку й оформлення документів, облік і контроль, господарське обслуговування та діловодство (агенти, касири, контролери, діловоди, обліковці, креслярі тощо).

Персонал підприємства поділяється за професіями, спеціальностями та рівнем кваліфікації. *Професія* – це особливий вид трудової діяльності, яка потребує певних теоретичних знань і практичних навичок, а *спеціальність* – вид діяльності в межах професії, який має специфічні особливості, додаткові спеціальні знання і навички.

Кваліфікація характеризує ступінь оволодіння працівниками тією або іншою професією або спеціальністю і відображається в кваліфікаційних (тарифних) розрядах та категоріях, які їм привласнюються залежно від теоретичної й практичної підготовки. Тарифні розряди, категорії – це одночасно і показники, які характеризують ступінь складності робіт. Докладний опис посад кожної категорії та вимог до них міститься в *Тарифно-кваліфікаційному довіднику* посад керівників, спеціалістів службовців, що охоплює тільки осіб, які працюють за наймом. Загальноукраїнський класифікатор містить інформацію про всіх зайнятих на ринку праці.

Рівень кваліфікації робітників визначається розрядами, які їм присвоюються залежно від теоретичної і практичної підготовки. Для підприємств і організацій бюджетної сфери в нормативному порядку встановлюються *тарифно-кваліфікаційні характеристики* (довідники) по загальногалузевих посадах та професіях, які можуть застосовуватися і на підприємствах недержавного сектора економіки. Тарифно-кваліфікаційні характеристики є основою при розробленні посадових інструкцій, а також при диференціації рівня оплати праці цих працівників на базі єдиної тарифної сітки.

Тарифно-кваліфікаційні характеристики за кожною посадою складаються з трьох розділів: «Посадові обов'язки», «Повинен знати» і «Вимоги до кваліфікації за розрядами оплати». Розділ «Поса-

дові обов'язки» містить основні функції, що можуть бути доручені повністю або частково службовцеві, який посідає дану посаду, і є основою для розробки посадових інструкцій безпосередньо в організаціях, які закріплюють конкретні обов'язки, права і відповідальність службовця.

Розділ *«Повинен знати»* містить основні вимоги, які ставляться до службовців відносно спеціальних знань, а також знань законодавчих актів, положень, інструкцій, інших керівних і нормативних документів, методів та засобів, що повинні застосовуватися при виконанні посадових обов'язків. Розділ *«Вимоги до кваліфікації за розрядами оплати»* визначає рівень професійної підготовки службовця, необхідний для виконання покладених на нього обов'язків, та необхідний стаж роботи.

Професійно-кваліфікаційна структура службовців підприємства знаходить відображення, в штатному розкладі. *Штатний розклад* підприємств та організацій бюджетної сфери — це документ, який щорічно затверджується керівником підприємства, перелік згрупованих за відділами і службами посад службовців із вказівкою розряду (категорії) робіт та посадового окладу. Перегляд штатного розкладу здійснюється протягом року шляхом внесення до нього відповідних змін за наказом керівника підприємства. Цей документ може бути використаний і підприємствами недержавного сектора економіки. За тривалістю найму на роботу найняті працівники поділяються на підгрупи:

- постійні працівники;
- тимчасові працівники;
- сезонні працівники;
- працівники, найняті на випадкові роботи.

Управління персоналом є частина менеджменту, пов'язаною з трудовими ресурсами підприємства. Його основні завдання:

- задоволення потреби підприємства в персоналі;
- забезпечення раціонального розташування, професійно-кваліфікаційного і посадового просування персоналу;
- ефективне використання трудового потенціалу підприємства.

Управління персоналом пов'язане з розробкою й реалізацією кадрової політики, що включає планування, наймання та розміщення робочої сили; навчання, підготовку і перепідготовку працівників; просування по службі й організацію кар'єри; умови найму, праці та його оплати; забезпечення формальних і неформальних зв'язків, створен-

ня комфортного психологічного клімату в колективі. В умовах ринку з'явилася категорія персоналу – менеджери, до яких належать керівники всіх ланок управління, а також фахівці управлінських служб.

Зміна чисельності працівників підприємства у зв'язку із звільненням та прийомом на роботу називається рухом, або оборотом персоналу підприємства (робочої сили). Розрізняють такі абсолютні показники руху персоналу підприємства:

- оборот персоналу з прийому (чисельність осіб, зарахованих на роботу);
- оборот персоналу зі звільнення (чисельність працівників, які залишили роботу в організації);
- загальний оборот робочої сили.

Для проведення порівняльного аналізу на підприємстві використовуються такі відносні показники (коефіцієнти), які розраховуються у відсотках до середньооблікової чисельності:

коефіцієнт з прийому

$$K_{об.пр} = \frac{\text{Кількість прийнятих на роботу за рік}}{Ч_{соб}} \times 100\%;$$

коефіцієнт звільнення

$$K_{об.зв} = \frac{\text{Кількість звільнених за рік}}{Ч_{соб}} \times 100\%;$$

коефіцієнт заповнення працівників

$$K_{зап.пр} = \frac{\text{Кількість прийнятих на роботу}}{\text{Кількість вибувчих}} \times 100\%;$$

коефіцієнт плинності кадрів

$$K_{пл} = \frac{\text{Кількість робітників звільнених за прогул та інші порушення трудової дисципліни, й тих хто звільнився за власним бажанням}}{Ч_{соб}} \times 100\%;$$

де $Ч_{соб}$ – середньооблікова чисельність працівників підприємства, чоловік.

Рух персоналу підприємства знаходить відображення в балансах ресурсів робочої сили, які можуть включати такі абсолютні показники:

- наявність працівників на початок періоду;
- загальна чисельність прийнятих на роботу, в тому числі за джерелами (за направленнями служби зайнятості, перевід з інших підприємств тощо).

- загальна чисельність звільнених з роботи, в тому числі з причин вибуття (переведення в іншу організацію, у зв'язку з розірванням трудового договору за ініціативою працівника або адміністрації, призов на військову службу тощо);
- чисельність працівників на кінець року.

7.2. Розрахунок бюджету робочого часу

Розрахунок бюджету робочого часу характеризує планову кількість днів і годин, які може відпрацювати один працівник або службовець у плановому періоді. Облік часу в людино-годинах ведеться, як правило, для категорії працівників, а для інших категорій персоналу застосовуються людино-дні. При плануванні персоналу розрізняють календарний, табельний (номінальний), максимально можливий, плановий (ефективний) і фактичний фонд робочого часу.

Календарний фонд робочого часу (T_k) дорівнює кількості календарних днів за певний календарний період (місяць, квартал, рік). Він може бути розрахований на всю чисельність працюючих, групу працюючих підприємства (цеху, дільниці) і в середньому на одного працюючого (в людино-днях або людино-годинах):

$$T_k = D_k \times \mathbf{Q}_{\text{соб}} \text{ (людино-днів);}$$

$$T_k = D_k \times \mathbf{Q}_{\text{соб}} \times t_{\text{сз}} \text{ (людино-годин),}$$

де D_k – кількість календарних днів у даному періоді; $\mathbf{Q}_{\text{соб}}$ – середньооблікова чисельність працюючих у даному періоді чоловік; $t_{\text{сз}}$ – середньовстановлена тривалість зміни, год.

Табельний (номінальний) фонд робочого часу ($T_{\text{таб}}$) визначається, як різниця між календарним фондом робочого часу працівників (у людино-днях або людино-годинах) і кількістю людино-днів (людино-годин), які не використовуються в святкові ($T_{\text{св}}$) та вихідні дні ($T_{\text{в}}$):

$$T_{\text{таб}} = (T_k - T_{\text{св}} - T_{\text{в}}) \times \mathbf{Q}_{\text{соб}} \text{ (людино-днів),}$$

або

$$T_{\text{таб}} = (T_k - T_{\text{св}} - T_{\text{в}}) \times \mathbf{Q}_{\text{соб}} \times t_{\text{сз}} \text{ (людино-годин).}$$

Максимально можливий фонд робочого часу (T_{max}) характеризує потенційну величину максимально можливого для використання

фонду робочого часу працівників у даному періоді, крім вихідних, святкових днів і часу на чергові відпустки ($T_{від}$) та розраховується за формулою:

$$T_{max} = T_k - (T_{св} + T_v + T_{від}) \times \mathcal{Q}_{cob}$$

або

$$T_{max} = T_{таб} - T_{від} \times \mathcal{Q}_{cob} \text{ (людино-днів);}$$

$$T_{max} = T_k - (T_{св} + T_v + T_{від}) \times \mathcal{Q}_{cob} \times t_{cz},$$

або

$$T_{max} = T_{таб} - T_{від} \times \mathcal{Q}_{cob} \times t_{cz} \text{ (людино-годин).}$$

Плановий (ефективний) фонд робочого часу (T_{ef}) менший максимального фонду на величину невиходів, які плануються, працівників на роботу з поважних причин (невиходи на роботу через хвороби та пологи, час на виконання державних і громадських обов'язків, навчальні відпустки тощо). Тривалість планового (ефективного) фонду робочого часу (в людино-годинах) може бути визначена на підставі балансу робочого часу за такою формулою:

$$T_{ef} = (T_k - T_v - T_{св} - T_{від} - T_{хв} - T_{уч} - T_{др} - T_{ін}) \times t_{зм} - (T_{вт} + T_n + T_c)$$

де T_k – кількість календарних днів у році; T_v – кількість вихідних днів у році; $T_{св}$ – кількість святкових днів у році; $T_{від}$ – тривалість чергових та додаткових відпусток, днів; $T_{хв}$ – невиходи на роботу через хворобу та пологи, днів; $T_{уч}$ – навчальні відпустки, днів; $T_{др}$ – час на виконання державних та громадських обов'язків, днів; $T_{ін}$ – інші неявки, дозволені законом, днів; $t_{зм}$ – тривалість робочої зміни, годин; $T_{вт}$ – втрати робочого часу у зв'язку із скороченням тривалості робочого дня матерям, які годують, годин; T_n – втрати робочого часу у зв'язку із скороченням тривалості робочого дня підліткам, годин; T_c – втрати робочого часу у зв'язку із скороченим робочим днем у передсвяткові дні, годин.

Кількість неробочих днів з поважних причин ($T_{хв}$, $T_{уч}$, $T_{др}$, $T_{ін}$, $T_{вт}$ і T_n) визначається, як правило, на основі середніх даних звіту за минулий рік і відповідно до законодавства по праці. Умовний приклад розрахунку планового (ефективного) фонду робочого часу зображений у табл. 7.1.

Середньовстановлена тривалість робочого дня розраховується як середньоарифметична величина, зважена з урахуванням офіційно встановленої тривалості робочого дня за чисельністю окремих груп працівників.

Для деяких категорій працівників (які працюють на шкідливих дільницях виробництва, для підлітків та інших груп) тривалість робочого тижня та, відповідно, робочого дня скорочена. Розрізняють повну тривалість робочого дня, тобто з урахуванням наднормованих відпрацьованих годин, і призначену тривалість робочого дня (без урахування наднормованих відпрацьованих годин). Наднормовий час – години, відпрацьовані понад встановлену законом тривалість робочого часу (включаючи години, відпрацьовані у вихідні і святкові дні, якщо за них не надаються інші дні відпочинку).

Таблиця 7.1

Розрахунок планового (ефективного) річного фонду робочого часу (умовно)

Категорії часу	Позначення	Дні	Години
Календарний фонд	T^k	365	2920
Вихідні дні	$T^в$	104	832
Святкові дні	$T^{св}$	10	80
Номинальний фонд	$T_{таб}$	251	2008
Невиходи на роботу		12	96
У тому числі:			
чергова і додаткова відпустки	$T_{від}$	21	168
хвороби і пологи	$T_{хв}$	4	32
відпустка у зв'язку з навчанням	$T_{уч}$	1	8
виконання державних і громадських обов'язків	$T_{др}$	1	8
інші неявки, дозволені законом	$T_{ін}$	1	8
Втрати робочого часу протягом робочого дня з поважних причин		–	8
У тому числі:			
перерви для годування дітей	$T_{вт}$	–	56
скорочений робочий день підлітків	$T_{п}$	–	44
скорочений робочий день у передсвяткові дні	T_c	–	8
Плановий (ефективний) фонд	$T_{эф}$	211	1572
Середня тривалість робочого дня		–	7,45

Приклад На підприємстві 55 осіб мають тривалість робочого дня 8 год. при п'ятиденному робочому тижні і 50 осіб – 7-годинний робочий день. Плановий (ефективний) фонд робочого часу – 211 днів. Тоді середня тривалість робочого дня з урахуванням 8 передсвяткових днів за рік по кожній категорії тих, хто працює, дорівнює:

$$t_{\text{ср}}^1 = \frac{211 \text{ днів} \times 8 \text{ год} + 8 \text{ днів} \times 7 \text{ год}}{211 + 8} = 7,96 \text{ (год.)}$$

$$t_{\text{ср}}^2 = \frac{211 \times 7 + 8 \times 6}{211 + 8} = 6,96 \text{ (год.)}$$

В загальному на підприємстві середньовстановлена тривалість робочого дня дорівнює:

$$t_{\text{ср}}^3 = \frac{7,96 \times 55 + 6,96 \times 50}{55 + 50} = 7,48 \text{ (год.)}$$

Фактичний фонд робочого часу ($T_{\text{ф}}$) характеризує фактичні витрати робочого часу за певний період:

$$T_{\text{ф}} = T_{\text{рч}} - T_{\text{втр}} - T_{\text{ноз}} + T_{\text{над}}$$

Відмінності між плановим і фактичним фондом робочого часу наведені на рис. 7.2. При розрахунку облікової чисельності працівників використовують, як правило, плановий (ефективний) фонд робочого часу.

Річний плановий фонд робочого часу ($T_{\text{рч}}$)	Втрати робочого часу, що плануються ($T_{\text{втр}}$)	Фактичний фонд робочого часу ($T_{\text{ф}}$)
Визначається тривалістю робочого дня (тижня) з кількістю робочих днів в році. Не включає втрати робочого часу, які плануються	Щорічні відпустки, додаткові відпустки (навчання, пологи), хвороби, (з урахуванням профілактичних заходів), виконання державних обов'язків тощо	Не включає планові та позапланові втрати робочого часу. В нього включаються фактично відпрацьовані наднормовані години ($T_{\text{над}}$)

Позапланові втрати робочого часу ($T_{\text{ноз}}$)
Неявки з дозволу адміністрації, відлучення на роботу, не пов'язані з основною діяльністю, прогули (неявки на роботу), запізнення, простої тощо

Рис. 7.2. Плановий та фактичний фонди робочого часу:

На підставі даних, що містяться в балансі робочого часу, можна розрахувати *коефіцієнти використання фондів робочого часу*: календарного, табельного, максимально можливого, планового (ефективного). Усі ці коефіцієнти розраховуються аналогічно за такою формулою:

$$K = \frac{\text{Фактично відпрацьований час}}{\text{Відповідний фонд часу}} \times 100\%.$$

Вони показують, яка частина відповідного фонду часу була фактично використана.

7.3. Планування чисельності працівників підприємства

Норма чисельності (H_n) — це встановлена чисельність працівників певного професійно-кваліфікаційного складу, необхідного для виконання конкретних виробничих, управлінських функцій або обсягу робіт. За нормами чисельності визначаються витрати праці за професіями, спеціальностями, групами або видами робіт, окремими функціями, в цілому на підприємстві, цеху або його структурному підрозділі. Чисельність працівників є найважливішим кількісним показником, що характеризує трудові ресурси підприємства. Вона вимірюється такими показниками, як облікова, явочна й середньо обліковачисельність працівників.

Облікова чисельність ($Ч_{об}$) працівників підприємства – це показник чисельності працівників облікового складу на певне число або дату (наприклад на 20 травня). Вона враховує чисельність усіх працівників підприємства, прийнятих на постійну, сезонну і тимчасову роботу відповідно до укладених трудових договорів (контрактів), а також працюючих власників організації, які одержують заробітну плату. Не включаються в обліковий склад особи, які працюють за договором підяду та іншими договорами цивільно-правового характеру. В обліковому складі працівників за кожний календарний день враховуються ті, що фактично з'явилися на роботу, та відсутні на роботі з яких-небудь причин (відпустки, хвороби, відрядження тощо).

Явочна чисельність ($Ч_я$) характеризує кількість працівників облікового складу, які з'явилися на роботу в даний день, включаючи тих, що знаходяться у відрядженнях. Це необхідна чисельність працівників для виконання виробничого змінного завдання та випуску продукції. Різниця між явочним і обліковим складом характеризує

кількість відсутніх з різних причин (відпустка, хвороби тощо). Для переведення явочної чисельності в облікову використовується коефіцієнт переводу явочної чисельності працівників в облікову ($K_{об}$):

$$\mathbf{Ч}_{об} = \mathbf{Ч}_я \times K_{об}.$$

У перервних виробництвах $K_{об}$ визначається, як відношення табельного (номінального) фонду часу до планового (ефективного), а в безперервних – як відношення календарного фонду до планового (ефективного). І, навпаки, для приведення облікового складу до явочного необхідно виконати такі розрахунки:

$$\begin{aligned} \mathbf{Ч}_я &= \frac{\mathbf{Ч}_{об}}{K_{об}} \\ \text{або} \quad \mathbf{Ч}_я &= \frac{\mathbf{Ч}_{об}}{1/K_{об}} \end{aligned}$$

При розрахунку необхідно пам'ятати, що обліковий склад завжди більший від явочного складу на кількість відсутніх працівників з різних причин.

Середньооблікова чисельність – чисельність працівників у середньому за певний період (місяць, квартал, з початку року, за рік). Середньооблікова чисельність працівників за місяць визначається додаванням чисельності працівників облікового складу за кожний календарний день місяця. При цьому облікова чисельність працівників за вихідні і святкові дні прирівнюється до облікової чисельності персоналу попереднього робочого дня.

Приклад. Підприємство працює з 21 квітня. Облікова чисельність тих, хто працює на новому підприємстві, становила: 21 квітня – 110 осіб; 25 квітня – 150, 28 квітня – 200, 30 квітня – 220 осіб. Середньооблікова чисельність працівників у травні становила 280 осіб, у червні – 290 осіб. Визначити середньооблікову чисельність працівників за третю декаду квітня, за квітень, за II квартал.

Розв'язання

1. Середньооблікова чисельність працюючих за третю декаду:

$$\mathbf{Ч}_{об} = \frac{110 \times 4 + 150 \times 3 + 200 \times 2 + 220}{10} = \frac{1510}{10} = 151 \text{ (осіб)}$$

2. Середньооблікова чисельність працівників за квітень:

$$Ч_{\text{собр}} = \frac{1510}{30} = 50 \text{ (осіб)}$$

3. Середньооблікова чисельність працівників за II квартал:

$$Ч_{\text{собр}} = \frac{50 + 280 + 290}{3} = 207 \text{ (осіб)}$$

Середньооблікова чисельність показує, скільки в середньому працівників щодня рахувалося в списках підприємства за даний період. При визначенні середньооблікової чисельності працівники, прийняті на неповний робочий день або неповний робочий тиждень (сумісники) враховуються пропорційно фактично відпрацьованому ними часу. Персонал, який працює на дому, рахується як ціла одиниця. Деякі працівники облікового складу не враховуються при визначенні чисельності (жінки, які перебувають у відпустці по вагітності і пологах, у додатковій відпустці за доглядом за дитиною; працівники, які знаходяться в навчальній відпустці без збереження заробітної плати тощо).

Визначення потреби в персоналі на підприємстві (фірмі) ведеться роздільно за групами промислово-виробничого і непромислового персоналу. Вихідними даними для розрахунку чисельності працівників є виробнича програма, норми часу, виробіток і обслуговування; плановий (ефективний) фонд робочого часу за рік, заходи щодо скорочення витрат праці тощо. Основними методами визначення кількісної потреби в персоналі є розрахунки:

- за трудомісткістю виробничої програми;
- за нормами виробітку;
- за нормами обслуговування;
- за робочими місцями (табл. 7.2).

Чисельність працівників непромислового персоналу планується окремо (незалежно від чисельності працівників промислово-виробничого персоналу) за кожним видом діяльності й об'єктом з урахуванням їх особливостей.

Норматив чисельності працівників (основних робітників-відрядників) (H_q) за трудомісткістю виробничої програми визначається за формулою:

$$H_q = (T_{\text{пл}} / T_{\text{еф}}) / K_{\text{ви}},$$

де $T_{пл}$ – планова технологічна трудомісткість виробничої програми, нормо-годин; $T_{эф}$ – плановий (ефективний) фонд робочого часу одного працівника в рік, годин; $K_{ви}$ – коефіцієнт виконання норм часу працівниками.

Таблиця 7.2

Методи розрахунку чисельності працівників підприємства

Метод розрахунку чисельності працівників підприємства	Формула розрахунку
1. За трудомісткістю виробничої програми	$H_ч = (T_{пл} / T_{эф}) / K_{ви}$ де $T_{пл}$ – планова трудомісткість виробничої програми, нормо-годин; $T_{эф}$ – нормативний баланс робочого часу одного робітника за рік, годин; $K_{ви}$ – коефіцієнт виконання норм часу (виробітку) працівниками
2. За нормами виробітку	$H_ч = (ОП_{пл} / H_{вир}) / K_{ви}$ де $ОП_{пл}$ – плановий випуск продукції (виконаних робіт) за певний період часу; $H_{вир}$ – планова норма виробітку в тих самих одиницях вимірювання за той самий період часу
3. За нормами обслуговування	$H_ч = K_о / H_о \times 3 \times K_{об}$ де $K_о$ – кількість одиниць установленого обладнання; $H_о$ – норма обслуговування одиниць; 3 – кількість робочих змін; $K_{об}$ – коефіцієнт переведення явочної чисельності працівників в облікову
4. За робочими місцями	$H_ч = M \times 3 \times K_{об}$ де M – кількість робочих місць

Відзначимо, що якщо ми використовуємо плановий (ефективний) фонд робочого часу одного працівника за рік, то отримаємо облікову чисельність працівників. Якщо ми використовуємо табельний (номінальний) фонд робочого часу одного працівника за рік, то отримаємо чисельність працівників. Відношення табельного (номінального) фонду робочого часу до планового (ефективного) є не що інше, як коефіцієнт переведення явочної чисельності працівників в облікову ($K_{об}$).

Планова технологічна трудомісткість виробничої програми визначається за нормативом трудових витрат на одиницю продукції, помножена на плановий випуск продукції. Метод розрахунку чи-

сельності персоналу за трудомісткістю виробничої програми найбільш точний і достовірний, оскільки потребує застосування норм праці. Визначення чисельності працівників за нормами виробітку є спрощеним і менш точнішим у зв'язку з впливом цін і матеріаломісткістю продукції на обсяг продукції у вартісному виразі. Чисельність працівників за нормами виробітку визначається за формулою:

$$H_{\text{ч}} = (OP_{\text{пл}} / H_{\text{вир}}) / K_{\text{вн}},$$

де $OP_{\text{пл}}$ – плановий обсяг продукції (виконуваних робіт) у встановлених одиницях вимірювання за певний період часу; $H_{\text{вир}}$ – планова норма виробітку в тих же одиницях вимірювання і за той самий період часу.

Відзначимо, якщо ми застосовуємо виробіток на одного виробничого працівника, на одного працівника, на одного працюючого в установлених одиницях, за певний період часу, то отримуємо, відповідно, чисельність виробничих працівників, працівників і працюючих за цей період.

Планування чисельності основних робітників і допоміжних робітників, які виконують роботи, за *нормами обслуговування*, зводиться до визначення загальної кількості об'єктів обслуговування з урахуванням змінності робіт:

$$H_{\text{ч}} = K_{\text{o}} / H_{\text{o}} \times \mathcal{Z} \times K_{\text{об}},$$

де K_{o} – кількість одиниць установленого обладнання; H_{o} – норма обслуговування (кількість одиниць обладнання, що обслуговується одним працівником); \mathcal{Z} – кількість робочих змін; $K_{\text{об}}$ – коефіцієнт переведення явочної чисельності робітників в облікову.

При обслуговуванні кожного складного агрегату кількома працівниками одночасно формула набуде такого вигляду:

$$H_{\text{ч}} = K_{\text{o}} \times K_{\text{а}} \times \mathcal{Z} \times K_{\text{об}}$$

де $K_{\text{а}}$ – кількість робітників, які одночасно обслуговують один агрегат, осіб.

За робочими місцями визначається чисельність основних і допоміжних робітників, для яких не можуть бути встановлені ні обсяги робіт, ні норми обслуговування (наприклад, кранівники, стропальники тощо):

$$H_{\text{ч}} = M \times \mathcal{Z} \times K_{\text{об}}$$

де M – кількість робочих місць.

Чисельність обслуговуючого персоналу може бути визначена і за укрупненими нормами обслуговування, наприклад, чисельність прибиральників можна визначити за кількістю квадратних метрів площі приміщень, гардеробників – за числом обслуговуваних людей тощо. Приведені вище формули використовуються для розрахунку чисельності як основних, так і допоміжних робітників відповідно зкоректуванням вихідних даних.

Чисельність учнів (Q_y) розраховується з урахуванням потреби в навчанні за конкретними професіями. При цьому чисельність учнів визначається в середньообліковому розрахунку за формулою:

$$Q_y = \frac{Q_{уз} \times T_n}{12},$$

де $Q_{уз}$ – загальна чисельність учнів, які підлягають навчанню в плановому періоді, осіб; T_o – середній термін навчання одного учня певної професії, місяців.

Планова чисельність воєнізованої охорони визначається за кількістю постів і режимом роботи (її змінності і безперервності), пожежної охорони – за числом пожежних машин, нормами їх обслуговування і режимом роботи.

Чисельність службовців визначається за наявними середньогалузевими даними, а також за нормативами, розробленими підприємством і за посадами (конструктори, технологи, бухгалтери тощо). Чисельність службовців, керівників функціональних служб і підрозділів знаходить відображення в штатному *розкладі* – документі, який є переліком згрупованих за відділами і службами посад службовців із вказаним розрядом (категорією) робіт та посадового окладу, який щорічно переглядається й затверджується керівником підприємства.

Планування чисельності доцільно починати із структурних підрозділів підприємства (ділянок, цехів, корпусів, виробництв) і закінчувати підрозділами апарату управління. Загальна чисельність тих, хто працює на підприємстві (фірмі) в цілому визначається підсумовуванням чисельності робітників, учнів, службовців та інших категорій за всіма підрозділами підприємства. Забезпечення потреби в персоналі діючого підприємства передбачає не тільки визначення чисельності працівників, але і її зіставлення з наявною робочою силою, оцінкою обороту, плінністю кадрів, визначення додаткової потреби або надлишку персоналу.

Закінчується розрахунок потреби в персоналі визначенням додаткової потреби в кадрах тієї або іншої категорії й визначенні надлишку робочої сили окремо за кожною категорією працівників з урахуванням професії, кваліфікації (розряду) тощо. На підприємстві додаткова *потреба (надлишок)* ($Ч_p$) персоналу розраховується як різниця між середньообліковою чисельністю в планованому році ($Ч_{снд}$) і фактичною чисельністю за попередній рік ($Ч_f$):

$$З_{пот} = B_m \times I_n$$

Додаткова потреба в працівниках, службовцях і інших, розраховується з урахуванням наявних вакансій та можливого вибування працівників у зв'язку з виходом на пенсію, на навчання, службою в армії тощо.

В умовах нестабільності економіки фактична потреба підприємства в персоналі певних категорій працівників безперервно змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. У ринкових відносинах на використання трудових ресурсів, робочої сили, персоналу підприємства, як і на виробництво продукції, робить вплив закон попиту та пропозиції. Попит на робочу силу, згідно з теорією, визначається граничним доходом підприємця, що отримується від продажу товару, виробленого із залученням додаткової робочої сили, на одиницю товару. Виходячи з теорії граничного доходу, для кожного підприємства значно вигідніше забезпечувати приріст промислової продукції за рахунок підвищення продуктивності праці, яке потребує меншої кількості працівників для збільшення випуску продукції. У зв'язку з цим в умовах ринку гостро встає проблема соціальної захищеності працюючих і безробітних як з боку держави, так і з боку роботодавців.

7.4. Продуктивність праці, виробіток і трудомісткість

Продуктивність праці характеризує ефективність, результативність витрат праці й визначається кількістю продукції, виробленої в одиницю робочого часу, або витратами праці на одиницю виробленої продукції, або виконаних робіт. Розрізняють продуктивність живої і продуктивність суспільної (сукупної) праці. *Продуктивність живої праці* визначається витратами робочого часу в кожному окремому виробництві, а продуктивність *суспільної (сукупної) праці* – витратами живої і уречевленої (минулої) праці. Продуктивність

суспільної (сукупної) праці стосовно всього народного господарства розраховується як сума національного доходу на одного зайнятого в галузях матеріального виробництва.

На підприємствах продуктивність праці визначається як ефективність витрат тільки живої праці і розраховується через показники виробітку і трудомісткості продукції, між якими є зворотно пропорційна залежність (рис. 7.3).

Виробіток (В) – це кількість продукції, виробленої за одиницю робочого часу або яка припадає на одного середньоспискового працівника чи робітника за певний період (годину, зміну, місяць, квартал, рік). Він розраховується як відношення обсягу виробленої продукції (ОП) до витрат робочого часу на виробництво цієї продукції (Т) або до середньоспискової чисельності працівників чи робітників (Ч):

$$B = \frac{OP}{T} \quad \text{або} \quad B = \frac{OP}{Ч}.$$

Відзначимо, що при визначенні рівня продуктивності праці через показник виробітку чисельник (обсяг виробленої продукції) і знаменник формули (витрати праці на виробництво продукції або середньоспискова чисельність працівників) можуть бути виражені в різних одиницях вимірювання. У зв'язку з цим і залежно від знаменника формули розрізняють середньогодинний, середньоденний, середньомісячний, середньоквартальний та середньорічний виробіток продукції.

Що стосується чисельника показника виробітку, то, залежно від вибору одиниці вимірювання, обсяг виробленої продукції може бути виражений у натуральних, вартісних і трудових одиницях. Відповідно, розрізняють три методи визначення виробітку: натуральний (умовно-натуральний), вартісний і трудовий (за нормованим робочим часом).

Натуральні показники вимірювання продуктивності праці найбільш достовірні та точні й більшою мірою відповідають її суті, проте сфера їх застосування обмежена. Натуральні показники при визначенні виробітку застосовуються на підприємствах таких галузей, як газова, вугільна, нафтова, електроенергетична, лісова тощо, а умовно-натуральні – в текстильній, цементній промисловості, металургії, виробництві мінеральних добрив тощо.

Порівняно з натуральним *вартісний метод* визначення виробітку є універсальним, проте він враховує не тільки зміну витрат живої праці, але й значною мірою вплив структурних зрушень у виробни-

чій програмі, матеріаломісткості продукції, яка випускається, зміну цін тощо. Виріток у грошовому виразі на підприємстві залежно від галузі застосування даного показника можна визначати за показниками валової, товарної, реалізованої і чистої продукції.

Трудовий метод вимірювання продуктивності праці припускає використання показника трудомісткості в якості вимірника продукції. На практиці він має обмежену сферу застосування: на окремих робочих місцях, у бригадах, на дільницях і в цехах, які випускають різномірну й незавершену продукцію, яку неможливо виміряти ні в натуральних, ні у вартісних одиницях. Як вимірник продукції, в більшості випадків використовується нормована технологічна трудомісткість на початок року.

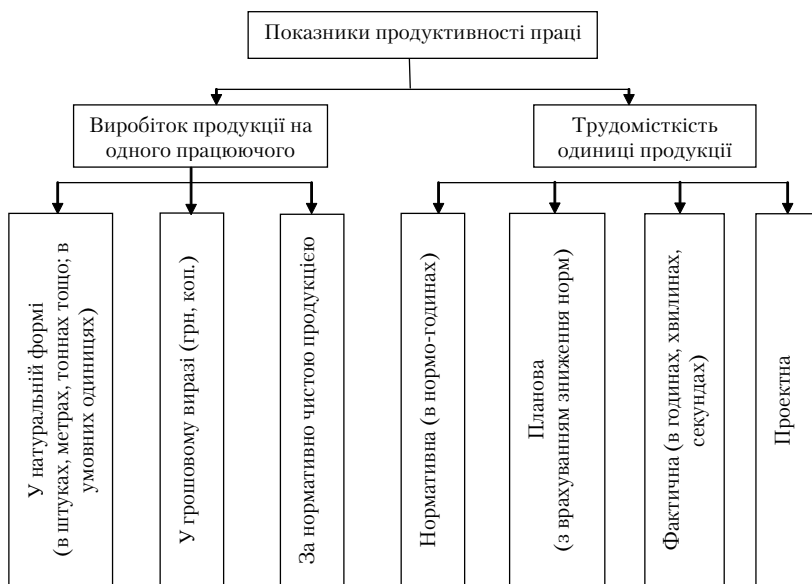


Рис. 7.3. Показники продуктивності праці

Основними плановими й обліковими показниками продуктивності праці на підприємствах промисловості є обсяг продукції в натуральному або вартісному виразі з розрахунку на одного працівника промислово-виробничого персоналу (на відпрацьований людино-день або людино-годину) і трудомісткість одиниці продукції або робіт. **Трудомісткість** (T_p) це витрати живої праці на

виробництво одиниці продукції. Показник трудомісткості має ряд переваг перед показником виробітку. Він установлює пряму залежність між обсягом виробництва і трудовими витратами та визначається за формулою:

$$K_{нз} = \frac{C}{П},$$

де T – час, витрачений на виробництво всієї продукції, нормо-годин або людино-годин; $ОП$ – обсяг виробленої продукції в натуральному виразі.

Відзначимо, що показник виробітку є прямим показником продуктивності праці, оскільки чим більша величина цього показника (за інших рівних умов), тим вища продуктивність праці. Показник трудомісткості є зворотним, оскільки чим менша величина цього показника, тим вища продуктивність праці. Між зміною норми часу (трудомісткості) і виробітком існує залежність. Якщо норма часу знижується на $t_{зи}$ відсотків, то норма виробітку збільшується на $B_{зб}$ відсотків, і навпаки. Ця залежність виражається такими формулами:

$$t_{зи} = \frac{100 \times B_{зб}}{100 + B_{зб}}; \quad t_{зи} = \frac{100 \times B_{зб}}{100 + B_{зб}}.$$

Приклад. Норма часу знизилася на 20%, тоді норма виробітку збільшиться на $B_{зб} = (100 \times 20)/(100 - 20) = 2000/80 = 25\%$. І навпаки, якщо норма виробітку збільшиться на 25%, то норма часу знизиться на $t_{зи} = (100 \times 25)/(100 + 25) = 20\%$.

Залежно від складу витрат праці, які включаються в трудомісткість продукції, та їх ролі в процесі виробництва виділяють технологічну трудомісткість, трудомісткість обслуговування виробництва, виробничу трудомісткість, трудомісткість управління виробництвом і повну трудомісткість (рис. 7.4).

Враховуючи характер і призначення витрат праці, кожний з указаних показників трудомісткості може бути проектним, перспективним, нормативним, плановим і фактичним. У планових розрахунках розрізняють трудомісткість виготовлення одиниці продукції (виду роботи, послуги, деталі тощо) і трудомісткість товарного випуску продукції (виробничої програми). Трудомісткість одиниці продукції (виду роботи, послуги), як було зазначено, поділяється на технологічну, виробничу і повну залежно від витрат праці, що включаються в розрахунки. Трудомісткість одиниці продукції в натуральному ви-

разі визначається за всією номенклатурою продукції, яка випускається, і послуг на початок планового періоду. При великому асортименті трудомісткість визначається за виробами-представниками, до яких приводяться всі інші, та за виробами, на які припадає найбільша частка в загальному обсязі продукції.



Рис. 7.4. Структура повної трудомісткості виготовлення продукції

Відзначимо, якщо в розрахунках застосовується технологічна (виробнича, повна) трудомісткість одиниці продукції (робіт, послуг), то відповідно, отримуємо технологічну (виробничу, повну) трудомісткість товарного випуску (виробничої програми).

Підвищення продуктивності праці виявляється в тому, що частка живої праці в продукції, яка виробляється, зменшується, а частка минулої праці збільшується. При цьому абсолютна величина витрат живої і уречевленої праці на одиницю продукції скорочується. В плануванні підвищення продуктивності праці використовуються абсолютні показники, які характеризують рівень продуктивності праці, та відносні, що визначають динаміку її зростання. В практиці планування зростання продуктивності праці, залежно від мети й об'єкта найбільшого поширення набули два методи:

– *метод прямого розрахунку* на основі трудомісткості виробничої програми (виробітку) – більшою мірою застосовується при плануванні продуктивності праці на дільницях, цехах, робочих місцях;

– *метод планування за техніко-економічними факторами* – застосовується в цілому на підприємстві (фірмі).

Рівень продуктивності праці на підприємстві та можливості її підвищення визначаються рядом факторів та резервом її зростання. Під *факторами зростання продуктивності праці* проглядаються причини, які зумовлюють зміну її зростання. Під *резервами зростання продуктивності праці на підприємстві* розглядаємо невикористання реальних можливостей економії трудових ресурсів. Співвідношення між поняттям «фактори» і «резерви» полягає в тому, що *фактор* є причиною можливості здійснення якого-небудь явища, а резерв – *не-реалізована* можливість у тому або іншому конкретному випадку.

Вплив факторів і резервів зростання продуктивності праці визначається шляхом можливої зміни чисельності працівників у майбутньому періоді за рахунок кожного фактору окремо і всіх разом узятих. При цьому зіставляються витрати праці на виробництво планового обсягу продукції в базисних і планованих умовах за кожним фактором. Фактори зростання продуктивності праці залежать від галузевої належності підприємства і ряду інших причин, проте загальноприйнято виділяти такі групи факторів:

- підвищення технічного рівня виробництва;
- поліпшення організації виробництва і праці;
- зміна обсягу виробництва і структурні зміни у виробництві;
- зміна зовнішніх, природних умов;
- інші фактори.

У цілому на підприємстві (фірмі) планування продуктивності праці за техніко-економічними факторами здійснюється таким чином:

1. визначається економія трудових ресурсів від розробки і впровадження кожного конкретного *i*-го заходу щодо підвищення продуктивності праці;

2. визначається сумарна економія трудових ресурсів під впливом усіх техніко-економічних факторів і заходів;

3. визначається приріст продуктивності праці на підприємстві (в цеху, на ділянці), який досягається під впливом усіх факторів і заходів.

Детальніше питання планування продуктивності праці за техніко-економічними факторами викладені у відповідних інструкціях і методиках.

У ринкових умовах господарювання широке практичне використання отримала концепція граничної *продуктивності*, згідно з якою додаткове збільшення чисельності працівників призводить до уповільнення зростання граничного продукту. При цьому під граничним *продуктом праці* розуміється кількість додаткової продукції, яку отримає підприємство, наймаючи одного додаткового працівника. Помноживши граничний продукт на його ціну, отримаємо грошовий вираз граничного продукту, або *граничний дохід* (додатковий дохід) від прийому на роботу додаткового працівника (табл. 7.3).

Таблиця 7.3

Граничний продукт, граничний дохід і граничні витрати

Кількість робітників	Кількість виготовленої продукції	Граничний продукт	Граничний дохід	Граничні витрати на оплату праці
0	0	–	–	–
1	12	12	1200	50
2	25	13	1300	100
3	40	15	1500	150
4	51	11	1100	200
5	59	8	800	250
6	63	4	400	300
7	64	1	100	350

Оскільки в ринкових умовах підприємства прагнуть до отримання прибутку, то вони можуть збільшувати кількість зайнятих лише до тих пір, поки граничний дохід перевищує граничні витрати на оплату праці додаткового працівника. В разі, коли граничний продукт праці більший граничних витрат на оплату праці, необхідно збільшувати кількість зайнятих. При цьому загальний прибуток підприємства із зростанням кількості зайнятих може зрости. Якщо граничний продукт менший від граничних витрат на оплату праці, то прибуток починає зменшуватися з останнім додатково прийнятим на роботу працівником. Отже, можна збільшувати прибуток, лише зменшуючи кількість зайнятих. У разі, коли граничний продукт і граничні витрати на оплату праці рівні, не треба нічого змінювати в галузі зайнятості, оскільки прибуток за цих умов максимальний.

Отже, максимізація прибутку можлива лише за такого рівня зайнятості на підприємстві, коли граничний дохід від останнього

додатково прийнятого працівника рівний граничним витратам на оплату його праці. Як видно з табл. 7.3, оптимальний варіант числа робітників – шість чоловік, бо сьомий робітник створює граничний продукт у 100 од. при граничних витратах на оплату праці 350 од., тобто з сьомим прийнятим робочим прибуток починає зменшуватися. Таким чином, в умовах ринку виникає проблема зайвої робочої сили (тобто безробіття, неповної зайнятості) і у зв'язку з цим – проблема соціального захисту людей, тимчасово безробітними, яку зобов'язані вирішувати як керівники підприємства, так і державні органи управління.

7.5. Тарифна система оплати праці

Тарифна система – сукупність норм і нормативів, які забезпечують диференціацію оплати праці виходячи з відмінностей у складнощях виконуваних робіт і умов праці, її інтенсивності та характеру. Вона складається з таких основних елементів: тарифно-кваліфікаційний довідник, тарифна сітка, тарифні розряди і відповідні до них коефіцієнти, тарифні ставки (зокрема 1-го розряду), доплати до тарифних ставок та надбавки за відхилення від нормальних умов праці (рис. 7.5).

Тарифно-кваліфікаційний довідник передбачає застосування тарифних ставок першого розряду і тарифних сіток. Існують Єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник робіт і професій робітників, Кваліфікаційний довідник посад керівників, спеціалістів та службовців виробничих галузей, Кваліфікаційний довідник посад службовців бюджетної сфери.

Єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник робіт і професій робітників (ЄТДК) слугує для визначення розрядів робіт і робітників. У більшості галузей промисловості праця поділяється на шість розрядів, у деяких галузях – на вісім. За допомогою ЄТДК вирішується найбільш важливе завдання зіставлення (порівняння) різних видів робіт за ступенем їхньої складності, а отже, і за рівнем кваліфікації. *Тарифікація робітників*, тобто присвоєння їм залежно від рівня професійних знань і трудових навичок певного розряду, здійснюється комісією на основі ЄТДК, який включає велику кількість професій, загальних в усіх галузях народного господарства і є обов'язковим для застосування на державних підприємствах та рекомендаційним для підприємств інших форм власності.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

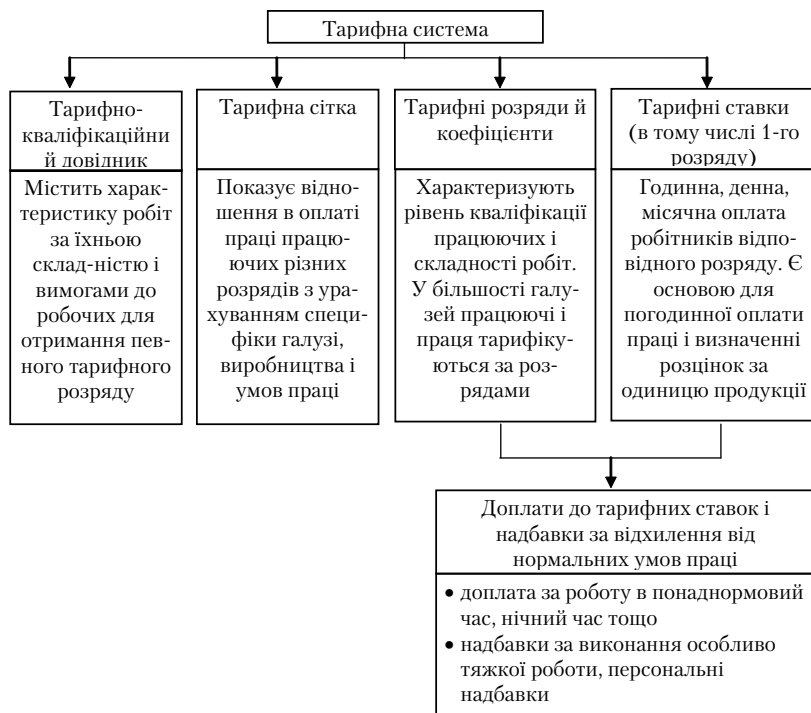


Рис. 7.5. Склад тарифної системи

Тарифна сітка з оплати праці – інструмент диференціації оплати праці залежно від його складності для різних груп працівників – включає кількість розрядів і відповідні їм тарифні коефіцієнти в абсолютному або відносному виразі. *Єдина тарифна сітка* з оплати праці працівників бюджетної сфери включає 25 розрядів, кожному з яких відповідає свій тарифний коефіцієнт відносно тарифної ставки 1-го розряду.

Співвідношення між тарифними коефіцієнтами крайніх розрядів називається *діапазоном сітки*. Величина тарифного коефіцієнта показує, у скільки разів рівень оплати праці (робітників) певного розряду перевищує рівень оплати праці (робітників), віднесених до першого розряду. Підприємства можуть самостійно розробляти заводські тарифні системи, основою яких є єдина тарифна сітка для оплати праці всіх категорій працівників бюджетної сфери (включаючи робітників, службовців, спеціалістів і керівників).

Тарифна ставка – це виражений у грошовій формі абсолютний розмір оплати праці за одиницю робочого часу. Вона визначає рівень оплати праці, оскільки заробіток працівника залежить насамперед від розміру тарифної ставки 1-го розряду, яка розраховується з установленого мінімального розміру оплати праці і тривалості робочого часу. Тарифна ставка працівника відповідної кваліфікації (T_{cm}^i) визначається за формулою:

$$T_{cm}^i = T_{cm} \times K_T^i$$

де T_{cm} – тарифна ставка 1-го розряду; K_T^i – тарифний коефіцієнт i -го розряду.

Тарифна ставка 1-го розряду може бути годинною, денною і місячною. Годинна і денна тарифні ставки 1-го розряду встановлюються, як правило, для робітників-відрядників і погодинників. Місячна тарифна ставка 1-го розряду встановлюється в Єдиній тарифній системі оплати праці працівників установ, організацій і підприємств, які знаходяться на бюджетному фінансуванні (ЄТС). Підприємства самі визначають тарифні ставки 1-го розряду і посадові оклади керівників, спеціалістів і службовців. Місячна тарифна ставка 1-го розряду відповідно до принципів розробки ЄТС не може бути нижча за мінімальний розмір оплати праці, яка встановлюється в законодавчому порядку. Мінімальний розмір заробітної плати – гарантований державою найменший рівень оплати праці за роботу протягом місяця, нижче за який не може бути встановлена оплата праці працівника, який відпрацював повністю відповідну норму робочого часу і виконав свої трудові зобов'язання – норми праці. Крім того, мінімальний розмір заробітної плати використовується при розрахунку мінімальних розмірів пенсій, допомоги і стипендій, рівня оподаткування, при визначенні штрафних санкцій в адміністративному і кримінальному праві тощо.

Доплати до тарифних ставок і надбавки за відхилення від нормальних умов праці включають оплату за роботу в понаднормовий час, святкові дні, нічний час тощо. На підприємствах застосовують надбавки за високу професійну майстерність, високі досягнення в праці, виконання особливо важливої роботи на термін її проведення, персональні надбавки, що встановлюються за рішенням керівника тощо. Розмір стимулюючих доплат і надбавок визначається підприємством самостійно та включається до собівартості продукції за статтею «Витрати на оплату праці».

На підприємствах усіх організаційно-правових форм можуть використовуватися будь-які елементи тарифної системи в довільному порядку, окрім обов'язкових відповідно до законодавства.

7.6. Форми й системи оплати праці

У практиці роботи підприємств найбільш поширеними формами оплати праці є відрядна і погодинна, які відображені в різновидах систем оплати праці (рис. 7.6).

Усі різновиди форм і систем оплати праці ґрунтуються на тарифній системі та нормуванні праці.

Відрядна форма оплати праці. За відрядної форми оплати праці заробіток працівника прямо залежить від кількості та якості виготовленої продукції або обсягу виконаних робіт.

Розрізняють такі різновиди відрядної форми оплати праці:

- пряма відрядна;
- відрядно-преміальна;
- відрядно-прогресивна;
- непряма відрядна;
- акордна;
- акордно преміальна;
- колективна відрядна тощо.

Основним елементом відрядної оплати праці є *відрядна розцінка* ($P_{вд}$) за одиницю продукції (робіт, послуг), яка визначається за формулою:

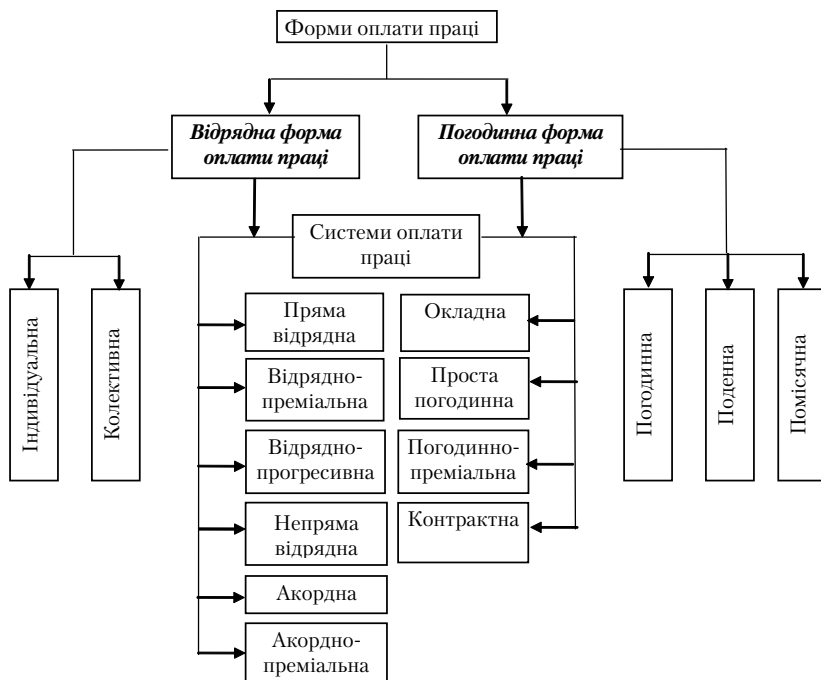
$$P_{вд} = \frac{T_{ст}}{H_{вир}^2} \quad \text{або} \quad P_{вд} = \frac{(T_{ст} + T_{зм})}{H_{вир}^{зм}},$$

де $T_{ст}$ – годинна тарифна ставка виконаної роботи, грн; $T_{зм}$ – тривалість зміни, годин; i – норма виробітку відповідно за 1 год. роботи або зміну, одиниць продукції.

Відрядна розцінка, а відповідно — і відрядна форма оплати праці, може бути *індивідуальною* і *колективною*. Якщо встановлено норму часу, то відрядна розцінка визначається за формулою:

$$Z_{пот} = B_m \times I_n$$

де H_u – норма часу на виготовлення одиниці продукції (робіт, послуг), год.

Рис. 7.6. **Форми і системи оплати праці**

При *прямій відрядній системі* праця оплачується за відрядними розцінками безпосередньо за кількість виробленої продукції (операцій) за формулою:

$$Z_{\text{вд}} = P_{\text{вд}} \times B,$$

де $Z_{\text{вд}}$ – відрядний заробіток, грн; B – кількість (обсяг) виробленої продукції (робіт), одиниць продукції.

При *відрядно-преміальній системі* робітникам понад заробіток за прямими відрядними розцінками виплачується премія за виконання і перевиконання заздалегідь установлених кількісних і якісних показників роботи:

$$Z_{\text{вд.пр}} = Z_{\text{вд}} \times Z_{\text{пр}} \quad \text{або} \quad Z_{\text{вд.пр}} = Z_{\text{вд}} \times \left(\frac{1 + \Pi_{\text{пр}}}{100\%} \right),$$

де $Z_{\text{вд.пр}}$ – відрядний заробіток при відрядно-преміальній оплаті праці, грн.; $Z_{\text{пр}}$ – премія за виконання (перевиконання) встановле-

них показників, грн; P_{np} – відсоток премії за виконання показників преміювання.

Відрядно-прогресивна система є оплатою праці за відрядними розцінками в межах установленої норми, а виконання роботи понад норму – за прогресивно зростаючими відрядними розцінками. Така оплата праці може запроваджуватися на обмежені терміни в тих виробництвах, де потрібні додаткові заходи для стимулювання інтенсивності праці для досягнення прогресивних норм виробітку. При відрядно-прогресивній системі заробіток робочого зростає швидше, ніж його виробіток.

Непряма-відрядна система застосовується зазвичай для оплати праці допоміжних робітників, які обслуговують основне виробництво (наладчики, кранівники, стропальники тощо.). Заробітна плата робітника при непрямій-відрядній оплаті праці залежить від результату праці основних робітників, а не від його особистого виробітку.

При *акордній системі* загальна сума заробітку визначається до початку виконання роботи за нормами, що діють, і відрядних розцінок. Відрядна розцінка встановлюється відразу на весь обсяг робіт, які повинні бути виконані в строк. Якщо при акордній системі за термінове або якісне виконання робіт виплачується премія, то вона називається *акордно-преміальною системою* оплати праці. Акордна оплата праці стимулює виконання всього комплексу робіт з меншою чисельністю працюючих і в коротші терміни.

При *колективній відрядній системі* заробіток кожного працівника поставлений у залежність від кінцевих результатів роботи всієї бригади, дільниці тощо.

Погодинна форма оплати праці. Погодинна форма оплати праці застосовується в разі неможливості або недоцільності встановити кількісні параметри праці; за цієї форми оплати праці працівник отримує заробітну плату залежно від кількості відпрацьованого часу і рівня його кваліфікації. Розрізняють такі різновиди погодинної форми оплати праці:

- проста погодинна;
- погодинно-преміальна;
- окладна;
- контрактна.

Заробітна плата при *простій погодинній системі* нараховується на підставі тарифної ставки працівника певного розряду за фактично відпрацьований час. Може встановлюватися годинна, денна і мі-

сячна тарифна ставка. Заробітна плата працівника за місяць ($Z_{н.м}$) при встановленій годинній тарифній ставці працівника певного розряду (T_z) визначається за формулою:

$$Z_{н.м} = T_z \times \Gamma_\phi$$

де Γ_ϕ – фактично відпрацьована кількість годин у місяці.

Заробітна плата робітника за місяць при денній тарифній ставці визначається аналогічно. При щомісячній оплаті розрахунок заробітної плати здійснюється виходячи з твердих місячних окладів (ставок), кількості робочих днів, фактично відпрацьованих працівником у даному місяці, а також планової кількості робочих днів згідно з графіком роботи на місяць.

Погодинно-преміальна система є поєднанням простої погодинної оплати праці з преміюванням за виконання кількісних і якісних показників за спеціальними положеннями про преміювання працівників. При цьому заробіток працівника ($Z_{н.пр}$) за певний відрізок часу (місяць тощо) визначається за такою формулою:

$$Z_{н.пр} = (T_z \times \Gamma_\phi) + Z_{пр} \quad \text{або} \quad Z_{н.пр} = (T_z \times \Gamma_\phi) \times \left(\frac{1 + \Pi_{пр}}{100\%} \right),$$

де $Z_{пр}$ – премія за виконання показників преміювання, грн.

При *окладній системі* оплата праці здійснюється не за тарифними ставками, а за встановленими місячними посадовими окладами. Система посадових окладів використовується для керівників, спеціалістів і службовців. *Посадовий місячний оклад* – абсолютний розмір заробітної плати, який встановлюється відповідно до посади. Окладна система оплати праці може передбачати елементи преміювання за кількісні та якісні показники.

На підприємствах будь-якої форми власності повинні бути затверджені керівництвом підприємства штатні розклади, де вказуються посади тих, хто працює, й відповідні цим посадам місячні оклади. Місячний оклад кожної категорії може бути диференційований залежно від рівня кваліфікації, вченого звання, ступеня тощо відповідно до положення про професію (посади). Керівні, інженерно-технічні працівники і службовці за результатами фінансово-господарської діяльності можуть преміюватися з прибутку підприємства за затвердженим підприємством положенням. Оплата праці керівників державних підприємств повинна обговорюватися в трудовому договорі (контракті), тому вона отримала назву контрактної.

В умовах ринку принципово змінюються підходи до оплати праці, оплачуються не витрати, а результати праці, прибуток стає вищим критерієм оцінки кількості і якості праці та основним джерелом особистих доходів працівників підприємств будь-якої організаційно-правової форми. У ринковій економіці немає строгої регламентації в оплаті праці, кожен підприємець може застосовувати різні варіанти оплати праці, які відповідають цілям підприємства.

7.7. Безтарифні системи оплати праці

В умовах ринкових відносин значного поширення отримали *безтарифні системи оплати праці*. Розглянемо деякі з них. Так, на комбінаті торгового устаткування заробітна плата працівників є певною часткою фонду оплати праці госпрозрахункового підрозділу. Вона залежить від трьох факторів:

- кваліфікаційного рівня працівника;
- коефіцієнта трудової участі;
- відпрацьованого часу.

Основним елементом організації оплати праці тут є *кваліфікаційний рівень*. Він установлюється для всіх членів трудового колективу і визначається діленням фактичної заробітної плати працівника за минулий період на мінімальний рівень оплати праці на підприємстві. Основною оцінкою кваліфікаційного рівня працівника є його освіта, кваліфікація, ініціативність, відповідальність, уміння творчо працювати тощо.

Питання про включення конкретного спеціаліста або робітника до тієї або іншої кваліфікаційної групи вирішується з урахуванням його індивідуальних якостей. З часом кваліфікаційні рівні окремих працівників можуть змінюватися, при цьому кожна така зміна відкрито обговорюється. Окрім кваліфікаційного рівня, для всіх працівників підприємства розраховується також *коефіцієнт трудової участі (КТУ)*. Періодичність його визначення, набір показників, які впливають на величину коефіцієнта, межа цього впливу визначається спеціальним положенням.

Одним з перспективних варіантів нетрадиційних систем оплати праці керівників і спеціалістів підрозділів підприємств, взаємозв'язку доходів працівників і результативності виробництва є *система «плаваючих окладів»*. Її суть у тому, що з урахуванням підсумків роботи за певний місяць у наступному місяці для працівників

призначаються нові посадові оклади. При цьому розмір окладів підвищується або знижується за кожен відсоток зростання (зниження) найважливіших техніко-економічних показників.

Приклад: Керівникові за підсумками атестації встановлено оклад у розмірі 1000 грн. Колектив, який він очолює, виконав завдання підвищення продуктивності праці (прибутку тощо) в поточному місяці на 120%. Тоді, виходячи зі встановленого нормативу (1% зростання окладу за 1% зростання показника), керівник отримує додатково 200 грн., а його новий оклад становитиме 1200 грн.

Зі всього розмаїття зарубіжного досвіду організації оплати праці можна умовно виділити американський, японський і західноєвропейський. Зрозуміло, не можна механічно переносити зарубіжний досвід в українську економіку. Проте в поєднанні з вітчизняним досвідом він корисний і допомагає активізувати пошук нових підходів і моделей організації і регулювання оплати праці в сучасних умовах.

7.8. Планування фонду оплати праці

Заробітна плата — це сума грошових виплат, вартість натуральної оплати за роботу, виконану найнятими робітниками за трудовим договором (контрактом). Категорія «заробітна плата» має подвійний характер: для найнятого робітника вона є доходом, а для підприємства — частиною витрат виробництва.

Витрати на робочу силу не обмежуються тільки виплатою заробітної плати. Витрати підприємства на робочу силу включають також витрати на соціальний захист працівників, забезпечення їх житлом і соціально-побутове обслуговування, податки, пов'язані з використанням робочої сили. Відрахування, які здійснюють підприємства за використання робочої сили, включаються у витрати за статтю «Єдиний соціальний податок (внесок)». Це відрахування на соціальне страхування, до пенсійного фонду, на медичне страхування, галузевий страховий тариф. Заробітна плата є важливим засобом мотивації і стимулювання високоефективної трудової діяльності персоналу підприємства.

Фонд заробітної плати — це загальна сума грошових виплат, вартість натуральної оплати за роботу, виконану робітниками і службовцями за трудовим договором (контрактом), і за структурою складається з різних елементів (рис. 7.7).

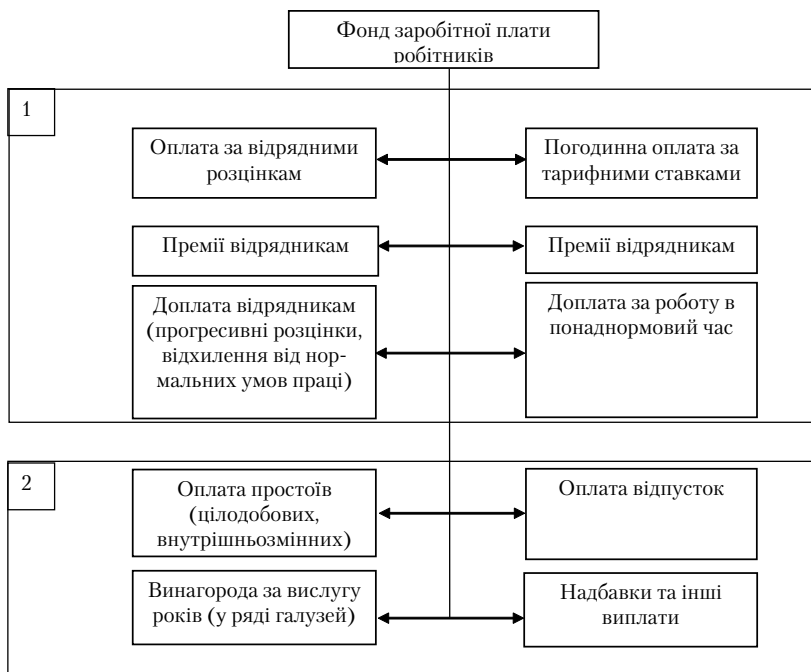


Рис. 7.7. Склад фонду заробітної плати робітників

За рахунок частини чистого прибутку і заробітної плати на підприємстві утворюється *фонд споживання*, який є основою доходів працівників підприємства і включає (рис. 7.8):

- фонд оплати праці (ФОП) – засоби, нараховані для оплати праці всіх працівників;
- доходи (дивіденди, відсотки), за акціями і внесків членів трудового колективу та майно підприємства (установи, організації);
- грошові виплати і заохочення.

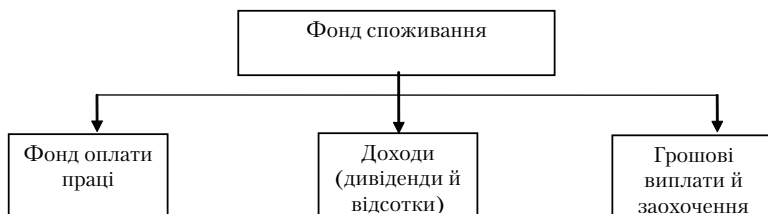


Рис. 7.8. Структура фонду споживання підприємства

Розрізняють середній дохід і середню заробітну плату робітників. *Середній дохід робітників у цілому на підприємстві (установі, організації) нараховується виходячи з суми коштів, які спрямовуються на споживання (витрат на оплату праці, грошових виплат і заохочень, доходів – дивіденди, відсотки).* *Середня заробітна плата робітників у цілому на підприємстві (установі, організації) нараховується виходячи з фонду оплати праці робітників, облікового складу (включаючи оплату праці сумісників), винагород за підсумками роботи за рік і одноразових заохочень працівників.*

Розрізняють також номінальну і реальну заробітну плату. *Номінальною* називають суму грошей, яку отримує найманий працівник за продаж своєї робочої сили. Під *реальною заробітною платою* розуміють купівельну силу отриманих за працю грошей, тобто ту кількість різного роду товарів і послуг, яку може купити працівник за свою номінальну заробітну плату.

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Дайте характеристику понять «кадри», «персонал», «трудові ресурси підприємства», «промислово-виробничий персонал підприємства», «менеджери».
2. Що прийнято розуміти під персоналом підприємства? Які категорії працівників відносяться до промислово-виробничого персоналу?
3. Як планується поточна потреба в робітниках? Чим відрізняється явочний склад працівників від облікового?
4. Дайте характеристику основним методам розрахунку кількісної потреби в персоналі. Який з цих методів найбільш точний та достовірний і чому?
5. Чим відрізняються календарний, табельний (номінальний) і плановий (ефективний) фонди робочого часу? Які відмінності між плановим і фактичним фондами робочого часу?
6. Що таке тарифна система? Які основні елементи вона включає?
7. Яку роль виконує тарифна сітка з оплати праці? Як вона будується?
8. Що таке Єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник? Яку роль він виконує?
9. Чим форми оплати праці відрізняються від систем оплати праці?

10. Що є основою відрядної форми оплати праці? Як вона розраховується?
11. Чим погодинна форма оплати праці відрізняється від відрядної?
12. Що таке посадовий місячний оклад? Для чого він застосовується?
13. Чим безтарифні системи оплати праці відрізняються від тарифної системи?
14. Яка структура фонду оплати праці на підприємстві? Чим вона відрізняється від фонду споживання?

Тести для перевірки знань

1. **До промислово-виробничого персоналу належать:**
 - а) працівники, які безпосередньо пов'язані з виробництвом і його обслуговуванням;
 - б) працівники, які безпосередньо не пов'язані з виробництвом і його обслуговуванням;
 - в) працівники, які організують процес управління підприємством;
 - г) допоміжні працівники.
2. **Облікова чисельність працівників підприємства – це:**
 - а) чисельність працівників облікового складу на певну дату з урахуванням прибулих і вибулих за цей день працівників;
 - б) чисельність працівників облікового складу, що з'явилися на роботу;
 - в) відношення чисельності працівників облікового складу за кожний календарний день місяця (включаючи святкові й вихідні дні) до календарних днів місяця;
 - г) усі відповіді правильні.
3. **Явочна чисельність – це:**
 - а) чисельність працівників облікового складу на певне число або дату з урахуванням прийнятих і звільнених за цей день працівників;
 - б) чисельність працівників облікового складу, що з'явилися на роботу (включаючи тих, що знаходяться у відрядженні);
 - в) відношення чисельності працівників облікового складу за кожний календарний день місяця (включаючи святкові і вихідні дні) до календарних днів місяця;
 - г) немає правильної відповіді.

- 4. Які показники використовуються для вимірювання продуктивності праці:**
- а) прибуток;
 - б) виробіток на одного робітника;
 - в) трудомісткість продукції;
 - г) фондоозброєність;
- 5. Продуктивність праці — це:**
- а) витрати суспільно необхідної праці на виробництво одиниці продукції;
 - б) витрати живої праці на виробництво одиниці продукції;
 - в) продуктивна сила праці, тобто здатність за одиницю робочого часу створювати певні споживні вартості;
 - г) кількість виробленої продукції за одиницю робочого часу.
- 6. Підприємство працює з 6 листопада. Для розрахунку середньооблікової чисельності необхідно:**
- а) суму облікової чисельності працівників починаючи з 6 листопада розділити на 25 днів;
 - б) суму облікової чисельності працівників за листопад (включаючи святкові і вихідні дні) розділити на число календарних днів місяця;
 - в) суму облікової чисельності працівників за листопад розділити на число робочих днів у даному місяці;
 - г) дати свій розрахунок.
- 7. Для відрядної форми оплати характерна оплата праці відповідно до:**
- а) кількості виготовленої (обробленої) продукції;
 - б) кількості відпрацьованого часу;
 - в) кількості наданих послуг;
 - г) посадового окладу.
- 8. Для погодинної форми оплати характерна оплата праці відповідно до:**
- а) кількості виготовленої (обробленою) продукції;
 - б) кількості відпрацьованого часу;
 - в) кількості наданих послуг
 - г) усі відповіді правильні.

9. Тарифна система оплати праці робітників включає:

- а) тарифні ставки, тарифні сітки;
- б) тарифні ставки, тарифно-кваліфікаційний довідник;
- в) тарифні ставки, тарифну сітку, тарифно-кваліфікаційний довідник, відповідні коефіцієнти;
- г) тарифну ставку, посадові оклади.

10. Відрядна розцінка — це:

- а) відрядний тарифний коефіцієнт роботи, яка виконується;
- б) норма часу на виготовлення одиниці продукції
- в) оплата праці за одиницю продукції (робіт, послуг);
- г) відповідний коефіцієнт до заробітної плати.

Використана та рекомендована література

1. *Балабанова Л.В., Сардак О.В.* Організація праці менеджера: Навч. посібник. — К.: ВД «Професіонал», 2004. — 304 с.
2. *Бойчик І.М.* Економіка підприємства: Навч. посібник. — Вид. 2-ге допов. і перер. — К.: Атіка, 2006. — 528 с.
3. *Журнали* «Управление персоналом», «Персонал».
4. *Закон* України «Про оплату праці». Закони України. Т. 8. — К., 1997. С. 210-218.
5. *Зінь Е.А., Турченко М.О.* Планування діяльності підприємства: Підручник. — К.: ВД «Професіонал», 2004. — 320 с.
6. *Іванкевич В.В.* Законодавство України щодо виплати заробітної плати, грошового забезпечення, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат. — Україна: Аспекти праці, № 6, 1998.
7. *Колот А.М.* Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення — Україна: Аспекти праці, № 6. — 1998.
8. *Крушельницька О.В., Мельничук Д.П.* Управління персоналом: Навчальний посібник. — К.: Кондор, 2003. — 296 с.
9. *Оплата* праці в умовах ринкової трансформації економіки: сутність, функції, напрямки реформування: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / А.В. Кроленко; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. — Х., 2004. — 19 с.
10. *Шваб Л.І.* Економіка підприємства: Навч. посібник. — 4-те вид. — К.: Каравела, 2007. — 584 с.

ТЕМА 8

ОСНОВНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА

План

- 8.1. Структура й оцінювання основних фондів.
- 8.2. Зношення й амортизація основних фондів.
- 8.3. Показники ефективності використання основних фондів.

8.1. Структура й оцінювання основних фондів

Основні фонди – це частина засобів виробництва, які діють у процесі виробництва протягом тривалого періоду часу, зберігають при цьому впродовж усього періоду натурально-речовинну форму і переносять свою вартість на продукцію по частинах у міру зносу у вигляді амортизаційних відрахувань. Згідно з системою бухгалтерського обліку, до основних фондів відносяться засоби праці з терміном служби більше 12 місяців чи протягом нормального виробничого операційного циклу. Основні фонди поділяються на основні виробничі і основні невикористані фонди (рис. 8.1).

До *основних виробничих фондів* належать ті основні фонди, які беруть участь у виробничому процесі безпосередньо (верстати, устаткування тощо) або створюють умови для виробничого процесу (виробничі будівлі, споруди тощо). Основні *невиробничі фонди* – це об'єкти культурно-побутового призначення (клуби, їдальні тощо). Основні фонди ще називають *позаоборотними*, або *низькооборотними, активами*; у вартісній оцінці вони становлять значну частину статутного капіталу підприємства.

Типовий склад основних виробничих фондів виробничих підприємств такий: будівлі, споруди, передавальні пристрої, машини й устаткування, прилади, лабораторне обладнання, обчислювальна техніка, транспортні засоби, інструмент і пристосування, виробничий й господарський інвентар тощо.

Розрізняють активну й пасивну частини основних фондів. Ті фонди (машини, обладнання тощо), які беруть безпосередню участь у виробничому процесі, належать до *активної частини* основних фондів. Інші (будівлі, споруди), які забезпечують нормальне функціонування виробничого процесу, відносять до *пасивної частини* основних фондів.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

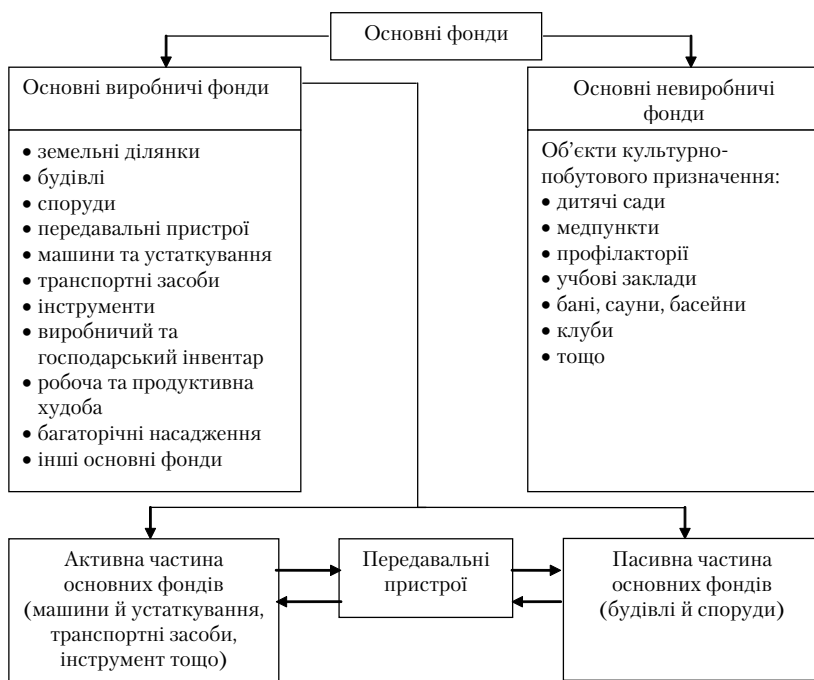


Рис. 8.1. Структура основних фондів

Облік і оцінювання основних фондів здійснюються в натуральній і грошовій формах. Натуральна форма обліку основних фондів необхідна для визначення їхнього технічного стану, виробничої потужності підприємства, ступеня використання устаткування й інших цілей. Грошове (або вартісне) оцінювання основних фондів необхідне для визначення їх загального обсягу, динаміки, структури, величини вартості, що переноситься на готову продукцію, а також для розрахунків економічної ефективності капітальних вкладень. Грошова форма обліку основних фондів ведеться за певними напрямками (рис. 8.2).

Первісна вартість основних фондів включає вартість придбання устаткування (споруди, будівлі), транспортні витрати з доставки і вартість монтажу тощо. За первинною вартістю фонди приймаються на облік, визначається їхня амортизація й інші показники.

Відновна вартість – це витрати на відтворення основних фондів у сучасних умовах. Вона встановлюється, як правило, під час переоцінювання основних фондів.

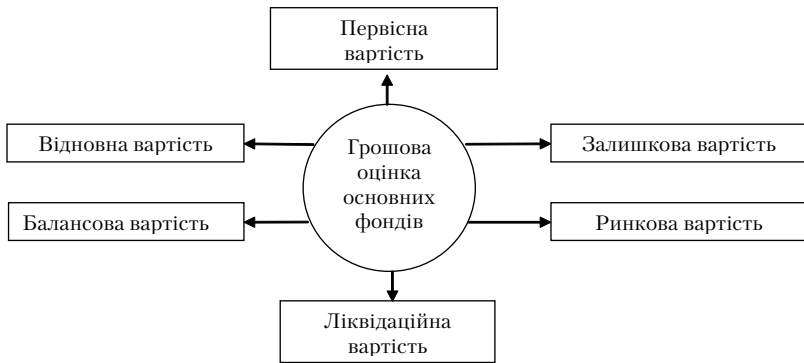


Рис. 8.2. Грошове оцінювання основних фондів

Залишкова вартість є різницею між початковою або відновною вартістю основних фондів і сумою їхнього зносу.

Ліквідаційна вартість – вартість реалізації зношених або виведених із експлуатації окремих об’єктів основних фондів.

Балансова вартість – це вартість об’єктів з урахуванням переоцінки, за якою вони числяться на балансі підприємства.

Ринкова вартість – найбільш вірогідна ціна продажу об’єктів основних фондів з урахуванням їх реального стану, співвідношення попиту і пропозиції.

Переоцінювання основних фондів – це визначення реальної вартості основних фондів (основних засобів) організацій на сучасному етапі становлення ринкової економіки і створення передумов для нормалізації інвестиційних процесів у країні. Переоцінювання дає змогу отримати об’єктивні дані про основні фонди, їхній загальний стан, галузеву структуру, територіальний розподіл та технічний стан.

Для визначення повної відновної вартості основних фондів використовується два методи – індексний і прямої оцінки. *Індексний метод* передбачає індексацію балансової вартості окремих об’єктів із застосуванням індексів зміни вартості основних засобів, диференційованих за типами будівель і споруд, видами машин та устаткування, транспортних засобів тощо, за регіонами, періодами виготовлення (придбання). За базу береться повна балансова вартість окремих об’єктів основних засобів, яка визначається за результатами їхньої інвентаризації станом на 1 січня відповідного року.

Метод прямої оцінки відновної вартості основних фондів є точнішим і дає змогу усунути всі погрішності, що накопичилися в резуль-

таті переоцінок, які раніше проводилися, за допомогою середньогрупових індексів. Відновна вартість основних засобів при даному методі визначається шляхом прямого перерахунку вартості окремих об'єктів за документально підтвердженими ринковими цінами на нові об'єкти, що існують на 1 січня відповідного року. При переоцінюванні устаткування, призначеного до установки, і незавершених об'єктів методом прямого перерахунку додатково враховується їхнє фізичне і моральне зношення. Земельні ділянки й об'єкти природокористування переоцінюванню не підлягають.

Кругообіг вартості основних фондів зображений на рис. 8.3. Існують дві форми *відтворення основних фондів* – проста і розширена. При простому *відтворенні передбачається* заміна застарілої техніки і капітальний ремонт устаткування, тоді як розширене *відтворення* – це насамперед нове будівництво, а також реконструкція і модернізація підприємств, які діють. Відновлення об'єктів основних засобів може здійснюватися за допомогою *ремонту, модернізації і реконструкції*.

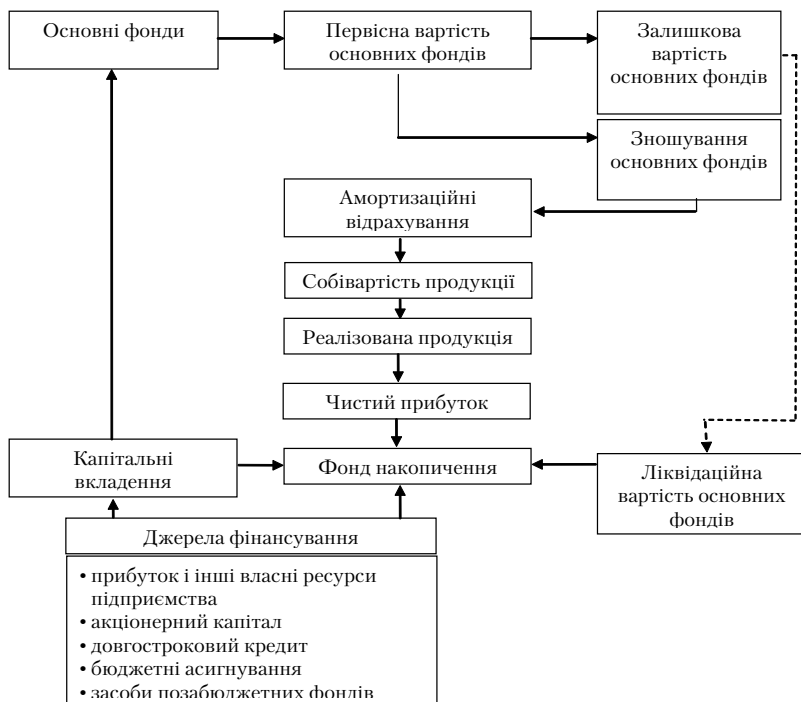


Рис. 8.3. Кругообіг вартості основних фондів

8.2. Зношення й амортизація основних фондів

Зношення основних фондів. *Зношення характеризує процес старіння основних фондів, що діють як у фізичних, так і в економічних відносинах.* Зношення основних фондів визначається по будівлях і спорудах, передавальних пристроях, машинах і устаткуванні, транспортних засобах, виробничому та господарському інвентарю, робочій худобі, багаторічних насадженнях, які досягли експлуатаційного віку, нематеріальних активах. Зношення основних засобів визначається за повний календарний рік (незалежно від того, в якому місяці звітного року вони придбані або побудовані) відповідно до встановлених норм. Нарахування зношення не проводиться понад 100% вартості основних засобів. Нараховане зношення у розмірі 100% вартості на об'єкти (предмети), які придатні для подальшої експлуатації, не може бути підставою для списання їх унаслідок зносу.

Розрізняють два види зношення – фізичне й моральне (рис. 8.4).

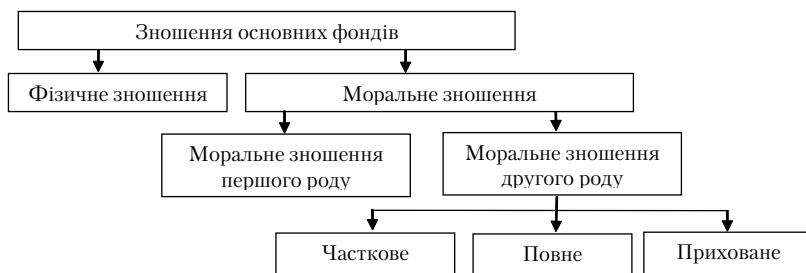


Рис. 8.4. Зношення основних фондів

Фізичне зношення – це зміна механічних, фізичних, хімічних і інших властивостей матеріальних об'єктів під впливом процесів праці, сил природи та інших факторів. В економічних відносинах фізичне зношення є втратою первинної споживчої вартості внаслідок зношення і старіння. Для визначення фізичного зношення фондів застосовують два методи розрахунку – за обсягом робіт і за терміном служби.

Перший метод розрахунку зношення – за обсягом робіт заснований на порівнянні фактичних і нормативних термінів служби або обсягів робіт. Коефіцієнт фізичного зносу ($K_{ф.з.}$) можна встановити лише за тими об'єктами, які володіють певною продуктивністю (машини, верстати). Цей коефіцієнт можна визначити за формулою:

$$K_{\phi.з} = \frac{T_{\phi} \times Q_{\phi}}{P_n \times T_n},$$

де T_{ϕ} – кількість років, фактично відпрацьованих машиною; Q_{ϕ} – середній обсяг продукції, фактично виробленої за рік; P_n – річна виробнича потужність (або нормативна продуктивність) устаткування; T_n – нормативний термін служби.

Другий метод розрахунку зношення – за терміном служби заснований на даних про технічний стан засобів праці, що встановлюються в процесі обстеження. Коефіцієнт фізичного зношення можна застосувати до всіх видів основних фондів. Коефіцієнт фізичного зношення за терміном служби визначається за формулою:

$$K_{\phi.з} = \frac{T_{\phi}}{T_n},$$

де T_{ϕ} – фактичний термін служби засобів праці; T_n – нормативний термін служби.

Моральне зношення – це втрата економічної ефективності і доцільності використання основних фондів до закінчення терміну повного фізичного зношення. Моральне зношення *першого* роду – зменшення вартості машин або устаткування внаслідок здешевлення їх відтворення в сучасних умовах. В цьому випадку відносна величина морального зношення ($K_{м.з1}$) розраховується за формулою:

$$K_{м.з2} = \frac{P_c - P_s}{P_c},$$

де Φ_1 і Φ_2 – відповідно початкова і відновна вартість основних фондів.

Моральне зношення *другого* роду зумовлене створенням і впровадженням у виробництво продуктивніших і економічніших видів машин та устаткування. Моральне зношення другого роду може бути частковим, повним, а також мати приховану форму. Визначається за формулою:

$$K_{м.з2} = \frac{P_c - P_s}{P_c},$$

де P_c і P_s – продуктивність (або виробнича потужність) застарілого і сучасного обладнання.

Часткове моральне зношення – це часткова втрата споживної вартості обладнання. Розміри, що постійно збільшуються, можуть

стати причиною використання цього обладнання на інших операціях, де воно буде ще досить ефективним. Повне *моральне зношення* — це повне знецінення обладнання, при якому його подальше використання є збитковим. Прихована *форма морального зношення* передбачає загрозу знецінення обладнання внаслідок того, що затверджено завдання на розроблення нової, продуктивнішої й економнішої техніки.

Амортизація основних фондів. *Амортизація основних фондів* — це перенесення частини вартості основних фондів на знову створений продукт для подальшого відтворення основних фондів до часу їх повного зносу. *Амортизація* в грошовій формі виражає зношення основних фондів і нараховується на витрати виробництва (собівартість) на основі амортизаційних норм. *Норма амортизації на повне відновлення* (реновацію) (H_a) визначається за формулою:

$$H_a = \frac{B_n - L + D}{B_n \times T_a} \times 100\%$$

де B_n — первинна вартість основних фондів, грн; L — ліквідаційна вартість основних фондів, грн; D — вартість демонтажу ліквідованих основних фондів та інші витрати, пов'язані з ліквідацією, грн; T_a — амортизаційний період, рік.

Амортизаційні відрахування по основних засобах нараховуються з першого місяця, наступного за місяцем прийняття об'єкта на бухгалтерський облік, і до повного погашення вартості об'єкта або його списання з бухгалтерського обліку в зв'язку з припиненням права власності або іншого речового права. Нарахування річної амортизації здійснюється одним з таких методів:

- прямолінійним;
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивним;
- виробничим;
- податковим.

Метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічної вигоди від його використання. При цьому для різних об'єктів застосовується окремий метод амортизації.

Прямолінійний метод. При застосуванні прямолінійного методу річна сума амортизації розраховується, як ділення вартості, що амортизується, на термін корисного використання об'єкта основних засобів:

$$A = \frac{\text{Первісна вартість} - \text{Ліквідаційна вартість}}{\text{Термін корисного використання}}$$

Фактично вартість об'єкта основних засобів, яка амортизується, рівномірно списується (розподіляється) протягом терміну його експлуатації. Тому цей метод використовують для нарахування амортизації за об'єктами основних засобів, такими як будівлі, споруди, офісна техніка тощо, знос яких відносно рівномірний протягом усього періоду їх експлуатації та не залежить від обсягу виробництва.

Приклад. Підприємство придбало будівлю, яка використовуватиметься під офісне приміщення. Планується, що знос будівлі розподіляється протягом усього терміну експлуатації рівномірно, тому для нарахування амортизації вирішено застосувати прямолінійний метод. Вартість придбання без ПДВ – 300 000 грн. Очікуваний термін корисного використання – 40 років. Ліквідаційна вартість – 20 000 грн. Річна сума амортизації – 7 000 грн $[(300\,000 - 20\,000) : 40]$. Місячна сума амортизації – 583,33 грн $(7\,000 : 12)$. Місячна норма амортизації – 0,19444% $(583,33 : 300\,000 \times 100)$.

Метод зменшення залишкової вартості. Відповідно до цього методу, річна сума амортизації розраховується 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 ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість:

$$A = \text{Залишкова вартість} \times \text{Річна норма амортизації}$$

$$H_a = \left(1 - \sqrt[n]{\left(\frac{\text{Ліквідаційна вартість}}{\text{Первісна вартість}} \right)} \right) \times 100\%$$

де n – кількість років корисного використання об'єкта основних засобів.

Суть цього методу полягає в тому, що в перший рік експлуатації об'єкта основних засобів сума нарахованої амортизації буде найбільшою. Потім кожного наступного року вона зменшуватиметься і в останній рік нарахування амортизації буде найменшою. При цьому виходять з того, що на початок експлуатації відповідний об'єкт основних засобів ще є новим, тому діятиме ефективно, але в по-

дальшому його ефективність знижуватиметься, витрати на ремонт зростуть.

Метод зменшення залишкової вартості слід застосовувати для тих об'єктів основних засобів, ефективність використання яких у період експлуатації зменшується, причому неможливо достовірно оцінити ступінь їх зменшення. Зауважимо, що метод зменшення залишкової вартості належить до групи прискорених методів амортизації нарівні з методом прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивним методом.

Приклад. Підприємство придбало токарний верстат для ремонтно-механічного цеху. В процесі експлуатації його окремі деталі значно зносяться. Тому чим більший термін використання цього верстата, тим більші витрати на його технічне обслуговування та ремонт. Зменшення ефективності відбуватиметься поступово. Тому для нарахування амортизації вирішено застосувати метод зменшення залишкової вартості. Первісна вартість верстата — 10 000 грн. Ліквідаційна вартість — 1000 грн. Термін корисного використання — 4 роки. Річна норма амортизації — 43,77% .

Оскільки річна сума амортизації щороку різна, наведемо її розрахунок у таблиці.

Розрахунок амортизаційних відрахувань при застосуванні методу зменшення залишкової вартості

Рік	Розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань	Місячна сума амортизаційних відрахувань	Сума зносу (накопиченої амортизації)	Залишкова вартість
Початок експлуатації				10 000
1	437 (10 000 x 43,77%)	364,75 (4377 : 12)	4377	5623 (10 000 – 4377)
2	2461 (5623 x 43,77%)	205,08 (2461 : 12)	6838 (4377 + 2461)	3162 (5623 – 2461)
3	1384 (3162 x 43,77%)	115,33 (1384 : 12)	8222 (6838 + 1384)	1778 (3162 – 1384)
4	778 (1778 – 1000)	64,83 (778 : 12)	9000 (8222 + 778)	1000

Метод прискореного зменшення залишкової вартості. 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, яка обчислюється виходячи з терміну корисного використання об'єкта і подвоюється:

$$A = \text{Залишкова вартість} \times \text{Норма амортизації} \times 2$$

$$H_a = \frac{100\%}{n},$$

де n – кількість років корисного використання об'єкта основних засобів.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості є різновидом методу зменшення залишкової вартості і належить до групи прискорених методів амортизації. Цей метод застосовують у разі, якщо планують, що ефективність об'єкта основних засобів на початок експлуатації буде набагато вищою, ніж на кінець експлуатації, та якщо витрати на обслуговування в процесі експлуатації значно зростуть.

Приклад. Підприємство придбало обладнання для виробництва продукції. Вже після першого року експлуатації воно зносилося і його ефективність знизилася майже вдвічі. Тобто зростатимуть витрати на технічне обслуговування та ремонт обладнання. Значно знижуватиметься його продуктивність. Тому для нарахування амортизації вирішено застосувати метод прискореного зменшення залишкової вартості. Первісна вартість придбаного обладнання – 10 000 грн. Термін корисного використання – 4 роки. Ліквідаційна вартість – 1000 грн. Річна норма амортизації – 25% (100% : 4). Оскільки річна сума амортизації щороку буде різною, наведемо її розрахунок у таблиці.

Розрахунок амортизаційних відрахувань при застосуванні методу прискореного зменшення залишкової вартості

Рік	Розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань	Місячна сума амортизаційних відрахувань	Сума зносу (накопиченої амортизації)	Залишкова вартість
Початок експлуатації				10 000
1	5000 (10 000 x 25% x 2)	416,67 (5000 : 12)	5000	5000 (10 000 – 5000)

Тема 8

2	2500 (5000 x 25% x 2)	208,33 (2500 : 12)	7500 (5000 + 2500)	2500 (5000 – 2500)
3	1250 (2500 x 25% x 2)	104,17 (1250 : 12)	8750 (7500 + 1250)	1250 (2500 – 1250)
4	250 (1250 – 1000)	20,83 (250 : 12)	9000 (8750 + 250)	1000

Кумулятивний метод. Використовуючи кумулятивний метод, річну суму амортизації визначають як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця терміну корисного використання об'єкта основних засобів, на суму кількості років його корисного використання:

$A = (\text{Первісна вартість} - \text{ліквідаційна вартість}) \times \text{Кумулятивний коефіцієнт.}$

$$\text{Кумулятивний коефіцієнт} = \frac{\text{Кількість років, що залишаються до кінця терміну використання}}{\text{Кількість років використання об'єкта}}$$

Кумулятивний метод належить до групи прискорених методів амортизації. Отже, всі принципові особливості цієї групи подібні та полягають у тому, що значна частка амортизаційних відрахувань накопичується протягом перших років експлуатації. Тому кумулятивний метод застосовують у тих самих випадках, що й інші два методи прискореної групи.

Приклад. Початкові умови прикладу 2. Враховуючи те, що в прикладі термін корисного використання становить чотири роки, кількість років застосування об'єкта така: 10 (4 + 3 + 2 + 1). Оскільки річна сума амортизації щороку буде різною, наведемо її розрахунок у таблиці.

Розрахунок амортизаційних відрахувань при застосуванні кумулятивного методу

Рік	Розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань	Місячна сума амортизаційних відрахувань	Сума зносу (накопиченої амортизації)	Залишкова вартість
Первісна вартість за вирахуванням ліквідаційної				9000 (10 000 – 1000)
1	3600 (9000 x 4 : 10)	300,00 (3600 : 12)	3600	6400 (10 000 – 3600)

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

2	2700 (9000 x 3 : 10)	225,00 (2700 : 12)	6300 (3600 + 2700)	3700 (6400 – 2700)
3	1800 (9000 x 2 : 10)	150,00 (1800 : 12)	8100 (6300 + 1800)	1900 (3700 – 1800)
4	900 (9000 x 1 : 10)	75,00 (900 : 12)	9000 (8100 + 900)	1000 (1900 – 900)

Виробничий метод. Місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів:

$$A = \text{Фактичний обсяг продукції} \times \text{Виробнича ставка амортизації}$$

$$\text{Виробнича ставка амортизації} = \frac{\text{Первісна вартість} - \text{Ліквідаційна вартість}}{\text{Загальний розрахунковий обсяг виробництва}}$$

Виробничий метод застосовують за умови, якщо можна визначити виробничу віддачу об'єкта основних засобів. Класичний приклад застосування цього методу при розрахунку амортизаційних відрахувань транспортних засобів. Вони мають спідометр, тому фактичний обсяг «виробництва» в цьому разі обчислюють виходячи з показників спідометра (в кілометрах) або показників спідометра та кількості перевезеного вантажу (в тонно-кілометрах).

Приклад. Підприємство придбало автомобіль для розвезення придбаних товарів покупцям. Оскільки в цьому разі є можливість достовірно визначити виробничу віддачу цього автомобіля, для нарахування амортизації вирішено застосувати виробничий метод. Первісна вартість автомобіля – 160 000 грн. Ліквідаційна вартість – 30 000 грн. Розрахунковий пробіг – 200 000 км. Протягом перших трьох місяців фактичний пробіг – відповідно 700 км, 1300 км, 580 км і т. д. За цими даними виробнича ставка амортизації – 0,65 грн/км [(160 000 – 30 000) : 200 000]. Розрахунок нарахування амортизації за перших три місяці наведено в таблиці.

Податковий метод для бухгалтерського обліку. Останнім абзацем п. 26 ПБО 7 встановлено, що в бухгалтерському обліку підприємство може застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством. Наведемо норми амортизації в табл. 8.1.

Крім того, передбачено, що підприємство може прийняти рішення про застосування інших норм амортизації, які не перевищують вищенаведені норми. Тобто ці норми можуть бути нижчими, але не вищими. Також для суб'єктів космічної діяльності до 01.01.2009 р. встановлено щорічну 20-відсоткову норму прискореної амортизації основних фондів групи 3. А для технологічних парків, їх учасників та спільних підприємств при виконанні зареєстрованих у встановленому Законом № 991-XIV порядку проектів технологічних парків – щорічну 20-відсоткову норму прискореної амортизації основних фондів груп 3 і 4. Норми амортизації для свердловин, що використовуються для розробки нафтових та газових родовищ встановлюються у відсотках до їх первісної вартості в таких розмірах (у розрахунку на рік): 1-й рік експлуатації – 10%; 2-й – 18; 3-й – 14; 4-й – 12; 5-й – 9; 6-й – 7; 7-й – 7; 8-й – 7; 9-й – 7; 10-й – 6; 11-й – 3%.

Розрахунок амортизаційних відрахувань при застосуванні виробничого методу

Місяць	Місячна сума амортизаційних відрахувань	Сума зносу (накопиченої амортизації)	Залишкова вартість
Початок експлуатації	160 000		
1	455 (700 x 0,65)	455	159 545 (160 000 – 455)
2	845 (1300 x 0,65)	1300 (455 + 845)	158 700 (159 545 – 845)
3	377 (580 x 0,65)	1677 (1300 + 377)	158 323 (158 700 – 377)
І т. д.

Щодо методів нарахування амортизації, то повною мірою застосувати в бухгалтерському обліку метод, передбачений податковим законодавством, неможливо, оскільки:

по-перше, в бухгалтерському обліку амортизації підлягають усі об'єкти основних засобів: виробничі, невиробничі та безоплатно отримані, а в податковому – лише виробничі;

Норми амортизації основних засобів при застосуванні податкового методу в бухгалтерському обліку

Об'єкти основних засобів	Квартальні норми амортизації	Умови застосування
Будівлі, споруди, їхніх структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі жилі будинки та їхні частини (квартири і місця загального користування) (група 1 основних фондів)	1,25	Для об'єктів основних засобів, придбаних до 01.01.2004 р. та після цієї дати, якщо вони були в експлуатації
	2	Для об'єктів основних засобів, придбаних після 01.01.2004 р., за умови, що раніше вони не були в експлуатації (нові основні засоби)
Автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електро-механічні прилади й інструменти, інше конторське (офісне) обладнання, устаткування інше конторське (офісне) обладнання, устаткування та приладдя до них (група 2 основних фондів)	6,25	Для об'єктів основних засобів, придбаних до 01.01.2004 р. та після цієї дати, якщо вони були в експлуатації
	10	Для об'єктів основних засобів, придбаних після 01.01.2004 р., за умови, що раніше вони не були в експлуатації (нові основні засоби)
Електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони та рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів) (група 4 основних фондів)	15	Для об'єктів основних засобів, придбаних після 01.01.2003 р.

Тема 8

Будь-які інші основні засоби, не включені до вищенаведених (група 3 основних фондів)	3,75	Для об'єктів основних засобів, придбаних до 01.01.2004 р. та після цієї дати, якщо вони були в експлуатації
	6	Для об'єктів основних засобів, придбаних після 01.01.2004 р., за умови, що раніше вони не були в експлуатації (нові основні засоби)

по-друге, в бухгалтерському обліку амортизація нараховується щомісяця за кожним об'єктом окремо, а в податковому – щоквартально за групами, а не за окремими об'єктами (не враховуючи об'єктів групи 1);

по-третьє, в бухгалтерському обліку амортизація починає нараховуватися з місяця, що настає за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання, і припиняється в місяці, наступному за місяцем вибуття об'єкта основних засобів, переведення його на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію, а в податковому – наступного кварталу тощо;

по-четверте, в бухгалтерському обліку базою нарахування амортизації є первинна вартість кожного окремого об'єкта основних засобів з урахуванням поліпшень, які привели до зростання економічних вигод від використання об'єкта, а в податковому – балансова (залишкова) вартість груп 2, 3, 4 на початок звітного кварталу чи окремого об'єкта групи 1. При цьому до податкової вартості групи (окремого об'єкта групи 1) включаються також суми ремонтів.

Тому метод податкового обліку слід використовувати з урахуванням положень ПБО 7. Це означає, що амортизацію за податковим методом у бухгалтерському обліку нараховують не за групами, а за кожним об'єктом окремо, причому як за виробничим, так і за невиробничим і безоплатно отриманим.

Амортизацію нараховують щомісячно, а не щоквартально починаючи з місяця введення його в експлуатацію та по місяць, наступний за місяцем вибуття тощо. До балансової вартості об'єкта не включають суми ремонтів. У цьому разі формула нарахування амортизації (квартальної) за податковим методом у бухгалтерському обліку така:

$$A = \text{Балансова вартість} \times \text{Норма об'єкта амортизації}.$$

Фактично податковий метод є різновидом методу зменшеного залишку. Його доцільно застосовувати для нарахування амортизації об'єктів, які мають значний термін корисного використання і на технічне обслуговування та ремонт яких з кожним роком експлуатації постійно збільшуються витрати. Зокрема, податковий метод застосовують для нарахування амортизації будівель та споруд. Зауважимо, що суми амортизації, нараховані за цим методом у податковому обліку й отримані в бухгалтерському обліку, відрізнятимуться з вищенаведених причин. Помилковою є думка, що, обравши податковий метод, не доведеться окремо нараховувати амортизацію для цілей податкового та бухгалтерського обліку. Тому, обираючи податковий метод, керуватися таким аргументом не варто.

Приклад. Підприємство придбало будівлю, яка вже багато років була в експлуатації. Хоча ресурс будівлі дозволяє її використовувати, проте вона потребує постійних витрат на періодичний ремонт та підтримання її в належному стані. На думку підприємства, такі витрати з кожним роком зростатимуть. Тому для нарахування амортизації вирішено застосувати податковий метод. Первісна вартість придбаного будівлі — 500 000 грн. Ліквідаційна вартість — 30 000 грн. Будівля не є новою, тому застосовується квартальна норма амортизації — 1,25%. Розрахунок нарахування амортизації за три квартали наведено в таблиці.

Розрахунок амортизаційних відрахувань при застосуванні податкового методу за умовами прикладу 6

Квартал	Розрахунок квартальної суми амортизаційних відрахувань	Місячна сума амортизаційних відрахувань	Сума зносу (накопиченої амортизації)	Залишкова вартість
Початок експлуатації				500 000
I	6250 (500 000 x 1,25%)	2083,33 (6250 : 3)	6250	493 750 (500 000 – 6250)
II	6172 (493 750 x 1,25%)	2057,33 (6172 : 3)	12 422 (6250 + 6172)	487 578 (493 750 – 6172)
III	6095 (487 578 x 1,25%)	2031,67 (6095 : 3)	18 517 (12 422 + 6095)	481 483 (487 578 – 6095)
I т. д.

Деякі аспекти податкового методу для податкового обліку. В податковому обліку амортизація нараховується відповідно до ст. 8 Закону № 334/94-ВР. Зауважимо, що в податковому обліку амортизуються витрати на придбання, виготовлення або поліпшення основних фондів, а не основні засоби. Сума амортизаційних відрахувань звітного періоду визначається як сума амортизаційних відрахувань, нарахованих для кожного із календарних кварталів, що входять до такого звітного періоду. Сума амортизаційних відрахувань кварталу, щодо якого проводяться розрахунки (розрахунковий квартал), визначається шляхом застосування норм амортизації, визначених п. 8.6 ст. 8 Закону № 334/94-ВР, до балансової вартості груп основних фондів на початок такого розрахункового кварталу.

Балансова вартість групи основних фондів (окремого об'єкта основних фондів групи 1) на початок розрахункового кварталу визначається за формулою:

$$B(a) = B(a - 1) + \Pi(a - 1) - B(a - 1) - A(a - 1),$$

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; $\Pi(a - 1)$ – сума витрат, понесених на придбання основних фондів, здійснення капітального ремонту, реконструкцій, модернізацій та інших поліпшень основних фондів, які 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.

Платники податку всіх форм власності мають право застосовувати щорічну індексацію балансової вартості груп основних фондів на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою:

$$Ki = [\Pi(a - 1) - 10] : 100,$$

де $I(a - 1)$ – індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація.

Якщо значення Ki не перевищує одиниці, то індексація не проводиться.

Платник податку може прийняти рішення про застосування інших норм амортизації, що не перевищують норми, визначені Законом.

8.3. Показники ефективності використання основних фондів

Основні показники ефективності використання основних фондів можна об'єднати в чотири групи: 1) показники екстенсивного використання основних фондів, які відображають рівень їх використання за часом; 2) показники інтенсивного використання основних фондів, які відображають рівень їх використання за потужністю (продуктивністю); 3) показники інтегрального використання основних фондів, які враховують сукупний вплив всіх факторів — як екстенсивних, так і інтенсивних; 4) узагальнюючі показники використання основних фондів, що характеризують різні аспекти використання (стан) основних фондів у цілому на підприємстві.

Перша група показників включає коефіцієнти екстенсивного використання устаткування, змінності роботи устаткування і завантаження устаткування. *Коефіцієнт екстенсивного використання устаткування* ($K_{екст}$) визначається як відношення фактичної кількості годин роботи устаткування ($t_{ф}$) до кількості годин роботи по нормі ($t_{н}$):

$$K_{екст} = \frac{\Pi}{O_{об.с.з.}}$$

Приклад. Тривалість зміни – 8 год., час ремонтних профілактичних робіт – 0,5 год., фактичний час роботи верстата – 5 год.:

$$K_{екст} = 5 / (8 - 0,5) = 0,67.$$

Коефіцієнт змінності роботи устаткування ($K_{зм}$) розраховується як відношення загального числа відпрацьованих устаткуванням станко-змін ($D_{ст.зм}$) до верстатів, які працювали в найбільш тривалу (як правило, першу) зміну (n):

$$K_{зм} = \frac{D_{ст.зм}}{n}$$

Приклад. $n = 270$; $D_{ст.зм} = d_1 + d_2$ кількість верстатів, які працюють у першу зміну, $d_1 = 210$; кількість верстатів, які працюють у другу зміну, $d_2 = 150$:

$$K_{зм} = (210 + 150) / 270 = 1,33.$$

Коефіцієнт завантаження обладнання ($K_{зав}$), який визначається (спрощено) як відношення коефіцієнта змінності роботи ($K_{зм}$) до планової змінності устаткування ($K_{пл}$):

$$K_{зав} = \frac{K_{зм}}{K_{пл}}$$

Приклад, $K_{зав} = 1,33 / 2 = 0,66$ при $K_{нн}$ – двозмінному режимі роботи устаткування.

До *другої групи* показників належить *коефіцієнт інтенсивного використання устаткування* ($K_{инт}$), який визначається як відношення фактичної продуктивності устаткування (Π_{ϕ}) до нормативної (Π_n):

$$K_{инт} = \frac{\Pi_{\phi}}{\Pi_n}.$$

Приклад. Фактична продуктивність у змін $\Pi_{\phi} = 130$ од. виробів; нормативна продуктивність за змін $\Pi_n = 190$ од. виробів:

$$K_{инт} = 130/190 = 0,68.$$

До *третьої групи* показників належить *коефіцієнт інтегрального використання устаткування* ($K_{интегр}$). Він розраховується, як добуток коефіцієнтів екстенсивного й інтенсивного використання устаткування та комплексно характеризує експлуатацію його за часом і продуктивністю (потужністю):

$$K_{интегр} = K_{екст} \times K_{инт}.$$

Приклад. $K_{екст} = 0,66$; $K_{инт} = 0,68$; $K_{интегр} = 0,66 \times 0,68 = 0,45$.

Четверту групу складають показники фондovіддачі, фондovісткості, фондooзброєності праці, рентабельності основних виробничих фондів і продуктивності праці. *Фондовіддача* ($\Phi_{від}$) – показник випуску продукції на 1 грн вартості основних фондів; визначається як відношення обсягу випуску продукції (Q) до середньорічної вартості основних виробничих фондів ($O\Phi_{сер}$) за порівняний період часу (місяць, рік):

$$\Phi_{від} = \frac{Q}{O\Phi_{сер}};$$

$$O\Phi_{сер} = O\Phi_n + \frac{O\Phi_v \times T_v}{12} - \frac{O\Phi_{вив} \times (12 - T_{вив})}{12},$$

де $O\Phi_n$ – балансова вартість основних фондів на початок року, грн; $O\Phi_v$ – вартість основних фондів, що вводяться в плановому році, грн; $O\Phi_{вив}$ – вартість виведених протягом року основних фондів, грн; $T_v, T_{вив}$ – кількість місяців використання фондів, що вибувають та вводяться.

Приклад Обсяг випуску продукції $Q = 2700$ тис. грн; середньорічна вартість основних виробничих фондів $O\Phi_{сер} = 1900$ тис. грн:

$$\Phi_{від} = 2700/1900 = 1,42 \text{ грн.}$$

Фондовісткість (Φ_m) – величина, зворотна фондovіддачі; показує частку вартості основних фондів, які припадають на 1 грн продукції, яка випускається:

$$\Phi_m = \frac{O\Phi_{сер}}{Q}$$

Так, використовуючи дані попереднього прикладу, маємо:

$$\Phi_m = 1900 / 2700 = 0,7 \text{ грн.}$$

Фондоозброєність праці ($\Phi_{оз}$) розраховується як відношення середньорічної вартості основних фондів ($O\Phi_{сер}$) до числа робітників на підприємстві, що працювали в найбільшу зміну ($Ч$):

$$I_n = \frac{360}{\Pi}$$

■ **Приклад.** $O\Phi_{сер} = 1900$ тис. грн, $Ч = 125$ осіб:

$$\Phi_{оз} = 1900/125 = 15200 \text{ грн.}$$

Рентабельність основних виробничих фондів (P) характеризує величину прибутку, що припадає на 1 грн основних фондів, і визначається як відношення прибутку (Π) до середньорічної вартості основних фондів ($O\Phi_{сер}$):

$$P = \frac{\Pi}{O\Phi_{сер}} \times 100\%$$

■ **Приклад.** $\Pi = 2150$ тис. грн, $O\Phi_{сер} = 15000$ тис. грн:

$$P = (2150 / 15\ 000) \times 100\% = 14,3\%$$

Продуктивність праці (Π_p) можна визначити множенням показника фондовіддачі ($\Phi_{від}$) на показник фондоозброєності ($\Phi_{оз}$):

$$\Pi_p = \Phi_{від} \times \Phi_{оз}$$

■ **Приклад.** $\Phi_{від} = 1,42$ грн; $\Phi_{оз} = 15200$ грн.

$$\Pi_p = 1,42 \times 15200 = 21\ 584 \text{ грн.}$$

Залежність між показниками фондовіддачі і фондоозброєності праці визначається залежністю між зростанням обсягу виробництва і зростанням вартості основних фондів. Якщо обсяг виробництва випереджає зростання вартості основних фондів, то фондовіддача зростає, а фондоозброєність не зростає, або зростає в меншій мірі. І як наслідок цього, зростання продуктивності праці випереджає зростання фондоозброєності праці, та навпаки. Крім перерахованих є й інші показники використання основних фондів, зокрема показники технічного стану, віку, структури фондів тощо.

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Дайте визначення і характеристику основних фондів підприємства.
2. Чим відрізняються первісна, відновна, залишкова і ліквідаційна вартість основних фондів?
3. Дайте характеристику методів переоцінювання основних фондів.
4. Чим знос відрізняється від амортизації основних фондів? Яке поняття ширше?
5. Які види зносу ви знаєте?
6. Як визначається норма амортизації на повне відновлення (реновацію)?
7. Дайте характеристику способів нарахування річних амортизаційних відрахувань відповідно до Правил ведення бухгалтерського обліку підприємства.
8. Які методи використовуються для нарахування амортизації згідно Податковим кодексом України для цілей оподаткування прибутку?
9. Назвіть форми відтворення основних фондів.
10. Назвіть чотири групи показників ефективності використання основних фондів.
11. Розкрийте взаємозв'язок між показниками фондівдачі, фондоозброєності і продуктивності праці.

Тести для перевірки знань

1. Придбано копіювальну машину вартістю 8,5 тис. грн.
Вкажіть, що це:
 - а) основні засоби;
 - б) обігові кошти;
 - в) майно;
 - г) статутний капітал.
2. **Амортизація основних фондів — це:**
 - а) знос основних фондів;
 - б) процес перенесення вартості основних фондів на собівартість продукції, що виготовляється;
 - в) відновлення основних фондів;
 - г) витрати за змістом основних фондів.

- 3. Рівень використання основних виробничих фондів характеризують:**
- а) рентабельність і прибуток;
 - б) фондівдача і фондомісткість;
 - в) фондоозброєність праці робітників;
 - г) коефіцієнт змінності.
- 4. Показник фондівдачі характеризує:**
- а) розмір обсягу товарної продукції, що припадає на 1 грн основних виробничих фондів;
 - б) рівень технічної оснащеності праці;
 - в) питоми витрати основних фондів на 1 грн реалізованої продукції;
 - г) усі відповіді правильні.
- 5. Первинна вартість основних фондів – це:**
- а) вартість основних фондів при постановці на облік;
 - б) різниця між вартістю придбання основних фондів і зносом;
 - в) відновна вартість основних фондів за експертним висновком про переоцінку.
 - г) немає правильної відповіді.
- 6. Відношення виручки від реалізації до середньої вартості основних засобів характеризує показник:**
- а) фондомісткості;
 - б) фондоозброєності;
 - в) фондівдачі;
 - г) немає правильної відповіді.
- 7. Проаналізуйте – основні виробничі фонди:**
- а) повністю переносять свою вартість за один виробничий період;
 - б) активно не використовуються;
 - в) передають свою вартість на вартість продукції частинами протягом всього терміну служби;
 - г) усі відповіді неправильні.
- 8. Проаналізуйте – за якою вартістю не оцінюються основні фонди на підприємстві:**
- а) за залишковою вартістю;
 - б) за вартістю відновлення;
 - в) за закупівельною вартістю;
 - г) за початковою вартістю.

9. Інтенсивне використання обладнання характеризує:

- а) коефіцієнт змінності;
- б) коефіцієнт екстенсивного використання обладнання;
- в) фондвіддача;
- г) фондомісткість.

10. Нарахування річної амортизації здійснюється одним з таких методів:

- а) прямолінійним;
- б) маркетинговим;
- в) кумулятивним;
- г) нерациональним.

Використана та рекомендована література

1. **Бойчик І.М.** Економіка підприємства: Навч. посібник. – Вид. 2-ге доп. і перер. – К.: Атіка, 2006. – 528 с.
2. **Болховітінова О.Ю.** Амортизація як елемент розрахунку зведеного балансу фінансових ресурсів // Економіка і прогнозування. – 2005. – січень-березень(№1). – С. 77–91.
3. **Вишневецький В., Липницький В., Липницький Д.** Про новий порядок амортизації основних фондів // Економіка України. – 2005. – №3. – С. 42 – 47.
4. **Губачова О.,** Обираємо метод нарахування амортизації основних засобів. – 2004. – №11. – С. 42–47.
5. **Лях Л.,** Короткевич О. Основне протиріччя державної амортизаційної політики та шляхи подолання // Економіст. – №3. –2003. – С. 104.
6. **Врода М.В.** Диверсифікація виробництва як необхідна умова підвищення ефективності використання основного капіталу підприємства // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. - 2006. – №2. – С. 161–165.
7. **Гетьман О.О.** Економіка підприємства: Навч. посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: ЦНЛ, 2006. – 249 с.
8. **Демченко Т.А.** Моделювання оцінки вартості активів підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №4. – С. 31–36.
9. **Дробчак С.З.** Особливості управління капіталом підприємства у процесі інтеграції України в глобальну економіку знань // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №11. – С. 44–49.
10. **Спасів Н.** Амортизаційні відрахування як джерело фінансового забезпечення відтворення основного капіталу // Наукові записки Терноп. держ. пед. ун-ту ім. В. Гнатюка. – 2004. – №17. – С. 106–109.
11. **Шваб Л.І.** Економіка підприємства: Навч. посібник. – 4-те вид. – К.: Каравела, 2007. – 584 с.

ТЕМА 9

ОБІГОВІ КОШТИ

План

- 9.1. Склад і структура обігових коштів.
- 9.2. Визначення потреби в обігових коштах.
- 9.3. Показники ефективності використання обігових коштів.

9.1. Склад і структура обігових коштів

Обігові кошти – це сукупність грошових коштів, авансованих для створення і використання оборотних виробничих фондів та фондів обігу з метою забезпечення безперервного процесу виробництва й реалізації продукції. Типовий склад і класифікація обігових коштів наведено в табл. 9.1.

Таблиця 9.1

Склад і класифікація обігових коштів

Види обігових коштів	Склад обігових коштів	Ознаки класифікації
Оборотні виробничі фонди	<ol style="list-style-type: none">1. Виробничі запаси:<ul style="list-style-type: none">• сировина, основні матеріали і напівфабрикати, допоміжні матеріали, паливо, тара запасні частини для ремонту (тощо)• засоби праці з терміном служби не більше ніж один рік – малоцінні і швидкозношувальні предмети та інструмент, пристосовання й інвентар2. Незавершене виробництво і напівфабрикати власного виробництва3. Витрати майбутніх періодів	Нормовані обігові кошти
Фонди обігу	<ol style="list-style-type: none">4. Готова продукція на складі і відвантажена, яка знаходиться в оформленні5. Товари відвантажені, але не оплачені покупцями6. Грошові кошти в касі і на рахунках у банку6. Дебіторська заборгованість8. Засоби в інших розрахунках	Ненормовані обігові кошти

Потребу в обігових коштах в умовах ринку часто називають експлуатаційними потребами або *фінансово-експлуатаційними потребами (ФЕП)*, які визначаються як різниця між засобами, іммобілізованими в запасах і клієнтській заборгованості, й заборгованістю підприємства постачальникам. У багатьох західних джерелах різниця між поточними активами і поточними пасивами називається *робочим капіталом*.

При формуванні статутного капіталу підприємство самостійно встановлює плановий розмір обігових коштів, необхідний для його виробничої діяльності, у вигляді нормативу в грошовому виразі. Потреба підприємства в обігових коштах коливається протягом року внаслідок сезонності виробництва, нерівномірності надходження грошей за відвантажену продукцію тощо. За джерелами формування обігові кошти підприємства поділяються на власні, позиченні (кредити банків), залученні (через акціонування) (рис. 9.1). На відміну від основних засобів, які неодноразово беруть участь у процесі виробництва, обігові кошти функціонують тільки в одному виробничому циклі й повністю переносять свою вартість на знову виготовлений продукт, тому їх ще називають *змінним капіталом*.

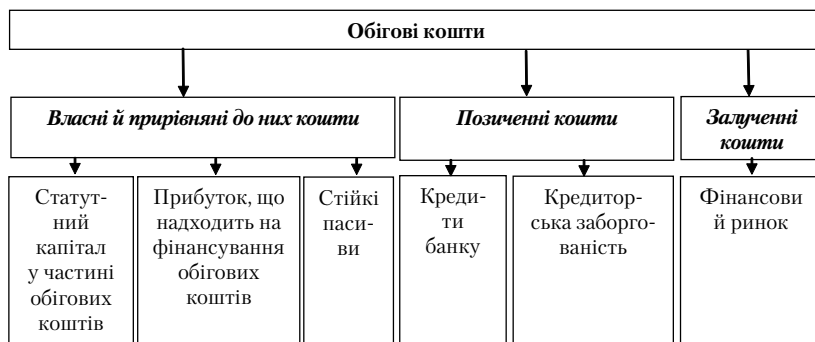


Рис. 9.1. Схема формування обігових коштів підприємства

При плануванні потреби в обігових коштах застосовуються три методи – аналітичний, коефіцієнтний і метод прямого рахунку. Аналітичний і коефіцієнтний методи застосовуються на підприємствах, які стабільно працюють більше одного року, мають статистичні дані за минулі періоди про зміну величини обігових коштів та не мають у своєму розпорядженні достатньої кількості кваліфікованих економістів для детальної роботи в галузі планування обігових коштів.

Аналітичний метод передбачає визначення потреби в обігових коштах у розмірі їхніх середньофактичних залишків з урахуванням зростання обсягу виробництва. При цьому необхідно врахувати конкретні умови роботи підприємства в майбутньому році. Цей метод застосовується на тих підприємствах, де кошти, вкладені в матеріальні цінності й витрати, мають велику частку в загальній сумі обігових коштів.

При *коефіцієнтному методі* запаси і витрати поділяються на залежні безпосередньо від зміни обсягу виробництва (сировина, матеріали, витрати на незавершене виробництво, готова продукція на складі) та не залежні від нього (запасні частини, малоцінні і швидкозношувальні предмети, витрати майбутніх періодів). По *першій групі* потреба в обігових коштах визначається виходячи з їх розміру в базисному році і темпів зростання виробництва продукції в майбутньому році. По *другій групі* обігових коштів, які не мають пропорційної залежності від зростання обсягу виробництва, потреба планується на рівні їхніх середньофактичних залишків за декілька років. За необхідності можна використовувати аналітичний і коефіцієнтний методи в поєднанні. Спочатку аналітичним методом визначають потребу в обігових коштах, залежних від обсягу виробництва, а потім за допомогою коефіцієнтного методу враховують зміну обсягу виробництва.

Метод прямого рахунку передбачає обґрунтований розрахунок запасів за кожним елементом обігових коштів з урахуванням усіх змін на рівні організаційно-технічного розвитку підприємства, транспортуванні товарно-матеріальних цінностей, практиці розрахунків між підприємствами. Цей метод трудомісткий, він потребує високої кваліфікації економістів, залучення до нормування працівників багатьох служб підприємства. Метод прямого рахунку використовується при організації нового підприємства і періодичному уточненні потреби в обігових коштах діючих підприємств. У загальному вигляді його зміст передбачає такі етапи робіт:

1. *Розробка норм запасу за окремими найважливішими видами товарно-матеріальних цінностей* усіх елементів нормованих обігових коштів, виражених у днях, відсотках, гривнях на розрахункову одиницю тощо. *Норма запасу* обігових коштів, як правило, виражається у відносних величинах (днях або відсотках). Вона розраховується за кожним елементом обігових коштів і характеризує величину мінімального економічно обґрунтованого обсягу запасу

товарно-матеріальних цінностей на певний період, який необхідний для забезпечення безперервності виробничого процесу.

2. *Розрахунок середньоденних витрат певного виду матеріальних цінностей* на підставі їхніх витрат за кошторисом затрат на виробництво, на 90, 180 або 360 днів.

3. *Визначення нормативу власних обігових коштів у грошовому виразі* для кожного елемента обігових коштів і сукупної потреби підприємства в обігових коштах. Норматив обігових коштів – це мінімальна сума грошових коштів, постійно необхідна підприємству для його виробничої діяльності. З більшості елементів обігових коштів норматив визначається так:

$$H = B \times D,$$

де H – норматив обігових коштів по конкретному елементу, грн; B – середньоденні витрати за даним елементом витрат, грн.; D – середня норма запасу для певного елемента обігових коштів, днів або відсотків.

Загальний норматив обігових коштів, або сукупна потреба, в обігових коштах підприємства визначається як сума нормативів, розрахованих за окремими елементами обігових коштів.

9.2. Визначення потреби в обігових коштах

Норматив обігових коштів – це мінімальна сума грошових коштів, постійно необхідна підприємству для його виробничої діяльності. *Норма обігових коштів* – це виражена у відносних величинах (днях або відсотках) мінімальна потреба в окремих видах товарно-матеріальних цінностей, яка забезпечує безперебійний, ритмічний процес виробництва. Норматив обігових коштів (H) у грошовому виразі за основними елементами виробничих запасів визначається таким чином:

$$H = B \times D,$$

де B – середньоденні витрати матеріалів за кошторисом витрат на виробництво за даним елементом витрат, грн; D – середня норма запасу для даного елемента обігових коштів, тобто часовий період, протягом якого передбачається робота на даному запасі, днів або відсотків.

Норматив за статтю «Сировина, основні матеріали і напівфабрикати» розраховується за формулою:

$$H_c = B \times D,$$

де H_c – норматив власних обігових коштів за сировиною, основних матеріалах і напівфабрикатах.

Середня норма запасу (в днях) за сировинною, основних матеріалах і напівфабрикатах включає час на зберігання поточного (складського) запасу ($Z_{\text{пот}}$), страхового запасу ($Z_{\text{стр}}$), транспортного запасу ($Z_{\text{тр}}$), технологічного запасу ($Z_{\text{тех}}$) і підготовчого запасу ($Z_{\text{під}}$).

Норма запасу в днях = $Z_{\text{пот}} + Z_{\text{стр}} + Z_{\text{тр}} + Z_{\text{тех}} + Z_{\text{під}}$,

Звідси

$$H_c = B \times (Z_{\text{пот}} + Z_{\text{стр}} + Z_{\text{тр}} + Z_{\text{тех}} + Z_{\text{під}}).$$

Поточний запас – основний вид запасу. На його розмір впливають періодичність поставок за договорами (цикл постачання), а також обсяг споживання матеріалів у виробництві, визначається за формулою:

$$Z_{\text{пот}} = B_m \times I_n,$$

де B_m – середньодобові витрати матеріалів, у натуральних одиницях виміру; I_n – середній інтервал між постачанням матеріалу, днів.

Середній інтервал поставок (цикл постачання) визначається: при рівномірних поставках шляхом ділення 360 днів на число планованих поставок, при нерівномірних поставках – шляхом ділення доцільної партії матеріалів на їх середньоденне споживання або на підставі фактичних даних про надходження матеріалів у черговому році. Середній інтервал поставок товарно-матеріальних цінностей розраховується за формулою:

$$I_n = \frac{360}{\Pi_{\text{ост}}},$$

де 360 – кількість днів у році; $\Pi_{\text{ост}}$ – число поставок у звітному році (за винятком позапланових поставок).

Норма поточного (складського) запасу приймається, як правило, в розмірі 50% середнього циклу постачання:

$$Z_{\text{пот}} = \frac{I_n}{2},$$

де $Z_{\text{пот}}$ – норма поточного (складського) запасу; I_n – середній інтервал поставок товарно-матеріальних цінностей.

Страховий (гарантійний) запас ($Z_{\text{стр}}$) приймається, як правило, в розмірі 50% поточного запасу, але може бути і менший цієї величини залежно від місця розташування постачальників і вірогідність перебоїв у поставках. *Транспортний запас* ($Z_{\text{тр}}$) створюється лише в

разі перевищення термінів вантажообігу порівняно з термінами документообігу, включаючи їх акцент. Формула розрахунку нормативу транспортного запасу така:

$$Z_{mp} = \frac{M_d}{B_m},$$

де M_d – товарно-матеріальні цінності в дорозі (за даними бухгалтерського балансу); B_m – одноденні витрати матеріалів за кошторисом витрат на виробництво і невиробничі потреби.

Норма транспортного запасу розраховується лише в тому випадку, якщо час знаходження цінностей в дорозі більший часу руху розрахункових документів (включаючи їх акцент). *Технологічний запас* (Z_{tex}) створюється в період підготовки матеріалів до виробництва, включаючи аналіз і лабораторні випробування. Він враховується в тому випадку, якщо не є частиною процесу виробництва. *Норма підготовчого запасу* – це час на приймання, розвантаження, сортування, складування і лабораторний аналіз (встановлюється шляхом хронометражу).

Норматив у цілому за сировинною, основних матеріалах і напівфабрикатах включає розрахунок середньої норми запасу сировини, матеріалів і напівфабрикатів, а також розрахунок нормативу обігових коштів у цілому за статтю «Сировина, основні матеріали і напівфабрикати». На підставі норм обігових коштів у поточному страховому, транспортному, технологічному і підготовчому запасах визначається середньозважена норма обігових коштів у цілому за елементом «Сировина, основні матеріали і напівфабрикати», а також визначаються одноденні витрати за статтю сировина і матеріали за кошторисом затрат на виробництво і розраховується норматив обігових коштів за статтю «Сировина, основні матеріали і напівфабрикати» на підприємстві в цілому.

Норматив обігових коштів у запасах за групою допоміжних матеріалів і палива (за винятком газу) встановлюється аналогічно. Якщо у виробництві використовується широкий асортимент допоміжних матеріалів, то розрахунок нормативу можна здійснювати за допоміжними матеріалами, які займають велику частку за витратами у виробництві або за вартістю. За іншими допоміжними матеріалами норматив розраховується виходячи з фактичних залишків за вирахуванням зайвих, непотрібних і які тривалий час не залучаються до обороту матеріалів.

Норматив обігових коштів на допоміжні матеріали розраховується за формулою:

$$H_{\text{доп.м}} = B \times D,$$

де $H_{\text{доп.м}}$ – норматив власних обігових коштів на допоміжні матеріали; B – вартість одноденних витрат; D – норма запасу в днях. Норматив обігових коштів у цілому за групою допоміжних матеріалів визначається шляхом множення одноденних витрат у виробництві на загальну норму запасу (в днях).

Середня норма запасу і *норматив обігових коштів на тару* розраховується методом прямого рахунку.

Норматив обігових коштів на запасні частини розраховується залежно від груп устаткування. До *першої групи* належить устаткування, на яке розроблені типові норми обігових коштів на запасні частини; норматив визначається як добуток типових норм і кількості устаткування з урахуванням коефіцієнтів зниження. До *другої групи* належить велике, унікальне (зокрема імпортне) устаткування, норматив для якого визначається методом прямого рахунку. До *третьої групи* устаткування відноситься дрібне одиничне устаткування, норматив на яке встановлюється методом укрупненого розрахунку. Норматив обігових коштів на запасні частини в цілому рівний сумі нормативів за трьома групами устаткування.

Крім того, розраховується величина обігових коштів у незавершеному виробництві і витратах майбутніх періодів. До витрат у *незавершеному виробництві* належать усі витрати, які включають вартість незавершеної продукції, напівфабрикатів власного виробництва, а також готових виробів, не прийнятих відділом технічного контролю. Норматив обігових коштів у незавершеному виробництві ($H_{\text{нв}}$) визначається за формулою:

$$H_{\text{нв}} = \left(\frac{Q}{D_n}\right) \times t \times K_{\text{нз}},$$

де Q – обсяг валової продукції за кошторисом затрат IV кварталу, грн; D_n – кількість днів у періоді (90 днів); t – тривалість виробничого циклу, днів; $K_{\text{нз}}$ – коефіцієнт наростання витрат у виробництві. При нерівномірному наростанні витрат коефіцієнт розраховується як:

$$K_{\text{нз}} = \frac{C}{P},$$

де C – середня вартість виробу в незавершеному виробництві, грн; P – виробнича собівартість виробу, грн. Вираз $(t \times K_{\text{нз}})$ утворює

норму обігових коштів у незавершеному виробництві (в днях). Відповідно норматив обігових коштів у незавершеному виробництві рівний виразу норми обігових коштів ($t \times K_{нз}$) на одноденний випуск продукції (Q/D).

До витрат майбутніх періодів відносяться витрати на освоєння нових видів продукції, вдосконалення технології, підписки на періодичні видання, орендна плата, податки що вносяться авансом, тощо. Норматив обігових коштів у витратах майбутніх періодів (H) визначається за формулою:

$$H = \Pi + B - B_{cn},$$

де Π – перехідна сума витрат майбутніх періодів на початок планованого періоду; B – витрати майбутніх періодів у майбутньому році, передбачені відповідним кошторисом; B_{cn} – витрати майбутніх періодів, які підлягають списанню на собівартість продукції майбутнього року відповідно до кошторису виробництва.

Якщо в процесі підготовки, освоєння і виготовлення нових видів продукції підприємство користується цільовим банківським кредитом, то при розрахунку нормативу обігових коштів у витратах майбутніх періодів ці суми виключаються.

Норма обігових коштів за товарами на складі і відвантажених товарах розраховується роздільно. Норматив обігових коштів на залишки готової продукції визначається як добуток норми обігових коштів у днях (D_z) і одноденного випуску товарної продукції в майбутньому році за виробничою собівартістю (Q/D_n) за формулою:

$$H_z = \frac{Q}{D_n} \times D_z.$$

Загальна норма всіх обігових коштів (у днях) устанавлюється діленням сукупного нормативу обігових коштів на одноденний випуск товарної продукції за виробничою собівартістю в IV кварталі року. Річний приріст або зменшення нормативу обігових коштів визначається складанням нормативів на початок і кінець майбутнього року. Недолік власних обігових коштів виникає в тому випадку, коли величина діючого нормативу перевищує суму власних і прірвняних до них коштів та покривається за рахунок частини чистого прибутку. Недолік власних обігових коштів у підприємств у ринковій економіці часто виникає у зв'язку з високим зростанням цін у результаті інфляційних процесів.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Таким чином, знаючи норму обігових коштів у днях і денні витрати товарно-матеріальних цінностей у гривнях, можна розрахувати норматив обігових коштів у запасах та в окремих його видах.

Приклад.

1. Визначення нормативу обігових коштів поточного запасу.

Витрати сировини та матеріалів на квартал, тис. грн	10900
Кількість днів	90
Денні витрати сировини і матеріалів, тис. грн	146
Норма запасу, дні	26
Норматив (потреба) в обігових коштах за сировиною і матеріалами становить:	

$$146 \times 26 = 3800 \text{ тис. грн.}$$

2. Потреба в обігових коштах за незавершеним виробництвом розраховується множенням денного випуску продукції на норму незавершеного виробництва (в днях).

Випуск продукції за собівартістю на квартал тис. грн	149 00
Денний випуск продукції за собівартістю, тис. грн	178,68
Норма незавершеного виробництва, дні	3
Потреба в обігових коштах за незавершеним виробництвом, тис. грн:	

$$178,68 \times 3 = 536,04.$$

3. Потреба в обігових коштах на готову продукцію визначається множенням денного випуску продукції за собівартістю на норму обігових коштів на готову продукцію (2 дні):

$$178,68 \times 2 = 357,36 \text{ тис. грн.}$$

4. Потреба в обігових коштах на запас товарів визначається множенням денного обороту цих товарів за купівельними цінами на норму цих запасів (у днях).

Оборот товарів за купівельними цінами на квартал тис. грн	2890
Денний оборот, тис. грн	32,1
Норма запасу товарів, дні	2
Потреба в обігових коштах на запас товарів становить:	

$$32,1 \times 2 = 64,2 \text{ тис. грн.}$$

5. Потреба в грошових коштах у касі і на перекази в дорозі визначається множенням товарообігу за продажними цінами (роздрібними) на норму запасу грошових коштів (в днях).

Товарообіг у квартал, тис. грн	3700
Денний товарообіг, тис. грн	41,1
Норма запасу грошових засобів, дні	1,0
Потреба в грошових засобах становить:	

$$41,1 \times 1,0 = 41,1 \text{ тис. грн.}$$

6. Потреба в обігових коштах за іншими матеріальними цінностями визначається методом прямого розрахунку або розрахунково-аналітичним методом (вартість тари 100 тис. грн.).

7. Сукупний норматив обігових коштів дорівнює сумі нормативів за всіма їх елементами і визначає загальну потребу підприємства в обігових коштах:

$$3800 + 536,03 + 357,4 + 64,2 + 41,1 + 100 = 4898,7 \text{ тис. грн.}$$

У цілому проблема створення запасів і зберігання матеріальних цінностей складна, її вирішення залежить від багатьох обставин, в тому числі від прискорення оборотності обігових коштів, застосування ресурсозберігаючих технологій, характеру замовлень (великі партії сировини та матеріалів, які замовляються, частота поступлень замовлень). Крім того, вирішення цього завдання передбачає організацію відповідної системи управління запасами.

9.3. Показники ефективності використання обігових коштів

Ефективність використання обігових коштів характеризується системою економічних показників. *Швидкість оборотності обігових коштів* є найважливішим показником інтенсивності використання обігових коштів. Вона визначається за допомогою таких взаємозв'язаних показників: коефіцієнт оборотності, тривалість одного обороту в днях та коефіцієнт завантаження обігових коштів.

Коефіцієнт оборотності ($K_{об}$) показує кількість оборотів, здійснених обіговими коштами за рік (півріччя, квартал), і визначається за формулою:

$$K_{об} = \frac{Q_{пн}}{O_{об.с.з}}$$

де $Q_{пн}$ – обсяг реалізованої в плановому періоді продукції в діючих гуртових цінах за рік, квартал, грн; $O_{об.с.з}$ – залишок обігових коштів (середньорічний або на кінець періоду), грн;

Приклад. Виручка від реалізації за рік становила 200 тис. грн, середньорічний залишок обігових коштів – 40 тис. грн, тоді коефіцієнт оборотності обігових коштів дорівнюватиме:

$$K_{об} = 200 / 40 = 5.$$

Це означає, що за рік кожна гривня, вкладена в обігові кошти, здійснила 5 оборотів.

Звідси легко визначається і показник середньої тривалості одного обороту в днях.

Тривалість одного обороту в днях ($T_{об}$) визначається за формулою:

$$T_{об} = \frac{D}{K_{об}} \quad \text{або} \quad T_{об} = \frac{D \times O_{об.с.з.}}{Q_{пр}},$$

де D – кількість днів у звітному періоді.

У розглянутому прикладі маємо:

$$T_{об} = 360 / 5 = 72 \text{ днів } (360 \times 40 / 200 = 72).$$

Коефіцієнт завантаження обігових коштів ($K_з$) – показник, зворотний коефіцієнту оборотності. Він характеризує величину обігових коштів, які припадають на одиницю (1 грн, 1 тис. грн) реалізованої продукції і розраховується за формулою:

$$K_з = \frac{O_{об.с.з.}}{Q_{пр}} \quad \text{або} \quad \frac{1}{K_{об}}.$$

У розглянутому прикладі:

$$K_з = 40 / 200 = 0,20.$$

Цю величину можна трактувати так: на 1 гривню виручки від реалізації продукції в середньому за період, який розглядається, припадало 20 коп. вартості запасів обігових коштів.

Розглянуті взаємозв'язані показники оборотності відображають загальну оборотність обігових коштів.

Розрізняють абсолютне і відносне вивільнення обігових коштів. Абсолютне вивільнення обігових коштів відбувається тоді, коли фактичні залишки обігових коштів менші нормативу або залишків обігових коштів за попередній (базовий) період при збереженні або збільшенні обсягу реалізації за цей період. Відносне вивільнення обігових коштів відбувається в тих випадках, коли оборотність обігових коштів прискорюється за рахунок зростання обсягу виробництва на підприємстві.

Про ступінь використання обігових коштів можна судити за показником *віддачі обігових коштів* ($O_{вк}$), який визначається як відношення прибутку від реалізації (Π) до залишків обігових коштів ($O_{об.с.з.}$):

$$O_{вк} = \frac{\Pi}{O_{об.с.з.}}.$$

Обігові кошти після основних фондів за своєю величиною займають друге місце в загальному обсязі ресурсів, які визначають економіку підприємства. З позиції вимог ефективного ведення економіки підприємства *обсяг обігових коштів повинен бути достатнім для виробництва продукції в асортименті й якості, яку вимагає ринок, і в той же час мінімальним, що не веде до збільшення затрат виробництва за рахунок утворення наднормативних запасів.*

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Дайте визначення поняттям «обігові кошти», «оборотні виробничі фонди», «фонди обігу». В чому виявляються їхні взаємозв'язки і відмінності?
2. Назвіть методи планування потреби в обігових коштах. Яка сфера їх застосування?
3. Розкрийте зміст методу прямого рахунку для визначення потреби в обігових коштах.
4. Дайте характеристику аналітичному і коефіцієнтному методам визначення потреби в обігових коштах.
5. Дайте визначення поняттям «норматив» і «норма обігових коштів». Наведіть формули їх розрахунку. В чому виявляються взаємозв'язки і відмінності цих понять?
6. Розкрийте методику розрахунку нормативу обігових коштів за статью «Сировина, основні матеріали і напівфабрикати».
7. Як визначається норма запасу в днях за поточним, страховим, транспортним, технологічним і підготовчим запасами?
8. Розкрийте методику розрахунку нормативу обігових коштів у запасах за групою допоміжних матеріалів: паливо, запасні частини, малоцінні і швидкозношувальні предмети, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, за готовою продукцією на складі і відвантажених товарах.
9. Яка методика розрахунку сукупного нормативу обігових коштів на підприємстві в цілому?
10. Назвіть показники ефективності використання обігових коштів і дайте їм характеристику.

Тести для перевірки знань

1. **До складу оборотних виробничих фондів підприємства входять:**
 - а) виробничі запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів, запасних частин, палива, незавершеного виробництва і витрат майбутніх періодів;
 - б) верстати, агрегати, пристосування, тара і стелажі;
 - в) готова продукція, грошові кошти в касі і на розрахунковому рахунку підприємства;
 - г) прибуток підприємства, заробітна плата і амортизація.

2. До фондів обігу належать:

- а) виробничі запаси (сировина, матеріали, паливо, тара і запасні частини), готова продукція і відвантажені товари;
- б) грошові кошти, дебіторська заборгованість і витрати майбутніх періодів;
- в) готова продукція, відвантажені товари, грошові кошти, дебіторська заборгованість і засоби в інших розрахунках;
- г) усі відповіді правильні.

3. До складу обігових коштів підприємства входять:

- а) запаси матеріалів, запасних частин, палива і готової продукції на складі;
- б) оборотні фонди і фонди обігу;
- в) незавершене виробництво і готова продукція на складі;
- г) виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів і фонди обігу;

4. До методів визначення потреби в обігових коштах належать:

- а) метод прямого рахунку;
- б) нормативний метод;
- в) аналітичний метод;
- г) коефіцієнтний метод.

5. Що показує норма обігових коштів і в чому вона вимірюється:

- а) норма обігових коштів визначає кількість днів, на яку необхідно створити мінімальний запас за певним елементом обігових коштів для ритмічної роботи підприємства, і вимірюється у вартісному або натуральному виразі;
- б) норма обігових коштів визначає кількість днів, на яку необхідно створити мінімальний запас за певним елементом обігових коштів для безперебійної роботи підприємства, і вимірюється в днях і відсотках;
- в) норма обігових коштів визначає суму обігових коштів, що забезпечує безперебійну роботу підприємства, і вимірюється в днях і відсотках;
- г) усі відповіді правильні?

6. Що показує норматив обігових коштів, і в чому він вимірюється:

- а) норматив обігових коштів визначає суму обігових коштів, що забезпечують безперебійну роботу підприємства і вимірюється в днях забезпеченості;

- б) норматив обігових коштів визначає суму обігових коштів, що забезпечують безперебійну роботу підприємства і вимірюється у вартісному виразі;
- в) норматив обігових коштів визначає кількість днів роботи підприємства, на яке необхідно створити запас за певним елементом обігових коштів і вимірюється в днях забезпеченості;
- г) немає правильної відповіді?

7. Коефіцієнт оборотності обігових коштів показує:

- а) величину обігових коштів на 1 грн реалізованої продукції;
- б) величину прибутку на 1 грн обігових коштів;
- в) кількість обігових коштів за аналізований період;
- г) кількість оборотів, здійснюваних обіговими коштами за рік (півріччя, квартал).

8. Ефективність використання обігових коштів характеризує:

- а) прибуток і рентабельність виробництва;
- б) рівень віддачі обігових коштів;
- в) коефіцієнт оборотності і середня тривалість одного обороту;
- г) фондівіддача і фондомісткість продукції.

9. Яке з тверджень суперечить двом іншим:

- а) на підприємстві **A** коефіцієнт оборотності обігових активів вищий, ніж на підприємстві **B**;
- б) на підприємстві **A** період обороту обігових коштів нижчий порівняно з підприємством **B**;
- в) на підприємстві **A** коефіцієнт завантаження обігових коштів вищий, ніж на підприємстві **B**;
- г) усі твердження правильні?

10. Обігові кошти підприємства складаються з:

- а) різниці між оборотними фондами і фондами обігу;
- б) суми оборотних фондів і готової продукції на складах підприємства;
- в) суми оборотних фондів і фондів обігу підприємства;
- г) суми оборотних фондів і готівкових грошових коштів підприємства;

Використана та рекомендована література

1. **Бойчик І.М.** Економіка підприємства: Навч. посібник. – Вид. 2-ге доп. і перер. – К.: Атіка, 2006. – 528 с.
2. **Гетьман О.О.** Економіка підприємства: Навч. посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: ЦНЛ, 2006. – 249 с.
3. **Долгоруков Ю.А.** Управление эффективностью использования оборотных средств в промышленности // Финансы Украины. – 2005. – №11. – С. 103–109.
4. **Корепин Д.Ю.** Вероятностный подход к определению нормативных запасов готовой продукции // Финансовый менеджмент. – 2007. – №1. – С. 25–30.
5. **Манів З.О.** Економіка підприємства: Навч. посібник / З.О. Манів, І.М. Луцький. – К.: Знання, 2004. – 580 с. – (Вища освіта ХХІ століття)
6. **Мельник Л.** Економіка підприємства: Навч. посібник / Л.Мельник, О.Карінцева. – Суми: Університетська книга, 2004. – 412 с.
7. **Радионон Р.А.** Новые подходы к нормированию оборотных средств на предприятии // Финансовый менеджмент. – 2005. – Май-июнь (№3). – С. 21–34.
8. **Радионон Р.А.** Оперативный контроль фактического состояния запасов // Финансовый менеджмент. – 2006. – Январь-февраль (№1). – С. 3–13.
9. **Радионон Р.А.** Экономические механизмы, обеспечивающие ускорение оборачиваемости средств, вложенных в запасы предприятия // Финансовый менеджмент. – 2006. – Июль-август (№4). – С. 11–25.
10. **Семенов Г.А.** Економіка підприємства: Навч. посібник / Г.А. Семенов, М.О. Панкова, А.Г. Семенов. – 2-ге вид. – К.: ЦУЛ, 2005. – 328 с.
11. **Шваб Л.І.** Економіка підприємства: Навч. посібник. – 4-те вид. – К.: Каравела, 2007. – 584 с.

ТЕМА 10

НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА

План

- 10.1. Поняття і види нематеріальних ресурсів.
- 10.2. Патентно-ліцензійна діяльність підприємств.
- 10.3. Оцінювання та амортизація нематеріальних активів підприємства.

10.1. Поняття і види нематеріальних ресурсів

Нематеріальні ресурси – це складова потенціалу підприємства, здатна забезпечувати економічну користь протягом тривалого періоду. Для цієї складової характерні відсутність матеріально-речової основи і невизначеність розмірів майбутнього прибутку від її використання (Рис. 10.1).

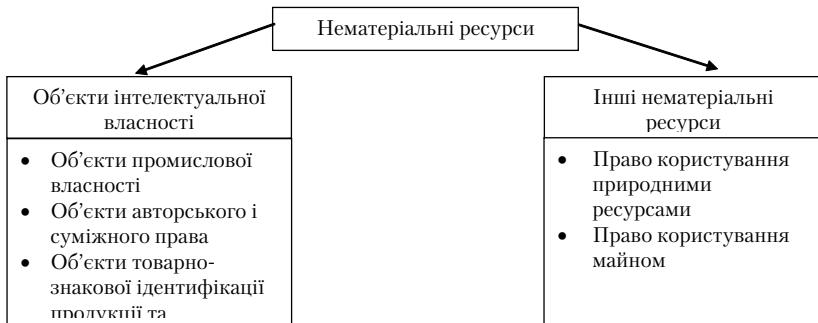


Рис. 10.1. Нематеріальні ресурси промислового підприємства

Інтелектуальна власність – це результат, продукт творчої діяльності людини, тобто ідеї, думки, образи, символи, які втілюються в матеріальних носіях.

Об'єкти промислової власності можна визначити як результат науково-технічної творчості, який може бути використаний для задоволення потреб людини. До них належать:

- *Винахід* – технічне рішення, яке відповідає умовам патентоспроможності, тобто є новим, має винахідницький рівень і придатне для використання. Об'єктами винаходу можуть бути: *новий пристрій* (ма-

шина, прилад чи інструмент тощо); *новий спосіб* (спосіб виготовлення виробу чи спосіб лікування); *нова речовина* (сплав, суміш, розчин, хімічна сполука); *застосування раніше відомих пристроїв, способів, речовин за новим призначенням* (без зміни їх за суттю). Не визнають винаходом: *методи і системи організації та управління господарством* (планування, фінансування, облік, кредит); *умовні позначення* (дорожні знаки, коди); *методи і системи навчання* тощо.

- *Корисна модель* – результат творчої діяльності людини, об'єктом якої може *бути* конструктивне вирішення пристрою або його складових частин, що є новим і промислово придатним. Корисні моделі відрізняються від інших об'єктів промислової власності тим, що їхнім предметом є просторова композиція, взаємне розміщення елементів пристрою, його форма. Це означає, що речовини, штами мікроорганізмів, культури клітин рослин і тварин не можуть бути визнані корисними моделями. Корисна модель відповідає умовам патентоспроможності за законами України, якщо вона є новою і промислово придатною, тобто її можна відтворити промисловими засобами.

- *Промисловий зразок* – результат творчої діяльності людини в галузі художнього конструювання, яке визначає його зовнішній (і тільки зовнішній) вигляд: особливості форми, малюнок, у деяких країнах – колір. Міжнародна класифікація промислових зразків охоплює абсолютно всі вироби – від космічних літальних апаратів чи комп'ютерів до іграшок. Не підлягають охороні як промислові зразки: об'єкти архітектури, промислові гідротехнічні та інші стаціонарні споруди; друкована продукція; об'єкти нестійкої форми з рідких, газоподібних, сипких і тому подібних речовин.

- *Селекційні досягнення* (сорт рослин, порода тварин). Перелік видів рослин чи порід тварин, на які видаються патенти, визначає Кабінет Міністрів України, тобто не всі виведені нові сорти рослин чи породи тварин підпадають під правову охорону. Особа, яка отримала патент на сорт рослин чи породу тварин, набуває права на його використання. Власник патенту може надавати право на його використання іншій фізичній чи юридичній особі, при цьому таку передачу оформлюють ліцензійним договором.

- *Ноу-хау* – технічний досвід або секрети виробництва, які мають промислову і комерційну цінність і не захищені патентами. Вони не *оформлені* юридичними документами, тому що є предметом комерційної таємниці, тобто вони можуть бути цілком патентоспроможними, але не запатентовані власником з метою збереження їх таємниці. До

ноу-хау належать: незапатентовані винаходи, методи, способи, навички, необхідні для проведення проектування та розрахунків, будівництва, виготовлення виробів; технічна документація, робочі проекти, монтажні схеми, технологічні карти; склад та рецепти матеріалів, речовин, сплавів тощо; оптимальні рішення технологічних процесів; техніко-економічне обґрунтування, статистичні розрахунки тощо. Переважна більшість ноу-хау є результатом науково-пошукових і дослідницько-конструкторських робіт. Зазвичай, без знання ноу-хау виробництво нової техніки за зразками, описаннями патентів та опублікованою інформацією взагалі неможливе, або вимагає додаткових витрат на освоєння.

Захист від недобросовісної конкуренції. Недобросовісною конкуренцією вважаються дії, пов'язані з використанням чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки, товарів іншого виробника; копіюванням зовнішнього вигляду виробу; порівняльною рекламою; створенням перешкод суб'єктам господарювання в процесі конкуренції та використанням неправомірних переваг у конкуренції (дискредитація суб'єкта; надання послуг із примусовим асортиментом; намовляння до бойкоту суб'єкта господарювання; намовляння постачальника до дискримінації покупця; намовляння до розірвання договору з конкурентом; підкуп працівника постачальника або покупця); із неправомірним збиранням, розголошенням та використанням комерційної таємниці, включаючи і намовляння до розголошення комерційної таємниці.

Об'єкти авторського й суміжного права – це як оприлюднені, так і неоприлюднені твори науки, літератури та мистецтва, незалежно від їхнього призначення, жанру, обсягу, мети.

Дати повний перелік об'єктів авторського права важко, оскільки виникають нові форми вираження творчої діяльності людей. Право на твір належить його дійсному творцеві, справжньому авторові – тому, хто написав книгу, картину, створив музику, виліпив скульптуру.

Об'єктом авторського права може бути лише той твір, який має творчий характер і виражений у певній формі. Не вважається об'єктом авторського права чисто технічна робота (передрук чужого твору, або навіть його літературне оброблення – редагування, коректура тощо). Зміст художнього чи наукового твору може бути виражений у тій чи іншій формі. Так, наукові твори можуть бути втілені у словесну форму – науково-літературну або іншу – карти (географічні, геологічні), креслення, ескізи, моделі, макети тощо. В той же час задум письменника чи композитора, який ще не виражений у будь-якій формі, не визнається об'єктом авторського права.

Комп'ютерна програма – сукупність даних та команд, призначених для забезпечення функціонування електронне-обчислювальних машин. Авторське право поширюється на будь-які програми як оприлюднені, так і неоприлюднені, подані в об'єктивній формі, незалежно від їхнього матеріального носія, призначення чи якості. Правовому захисту не підлягають ідеї та принципи, на яких побудовано комп'ютерні програми. Вартість програмного забезпечення порівняно з вартістю електронних обчислювальних машин невідносно зростає, тому вони стають важливим об'єктом комерційних відносин.

База даних – сукупність даних, матеріалів або творів, систематизованих у формі, яку читає машина. Бази даних є результатом творчої праці з підбору та організації даних, незалежно від їхнього матеріального носія чи призначення.

Вони охороняються незалежно від того, чи відомості, які вони містять є об'єктами авторського права. Але авторське право на базу даних визнається тоді, коли кожний із творів, включених до складу цієї бази даних, є об'єктом авторського права. Правовий захист не поширюється на ідеї та принципи, покладені в основу бази даних або будь-якої з її частин.

Типологія інтегральних мікросхем – зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розміщення сукупності елементів інтегральної мікросхеми та зв'язків між ними. Умовою їх правового захисту є оригінальність, тобто коли сукупність їхніх елементів не є загальновідомою розробникам та виробникам інтегральних мікросхем на дату створення цих конкретних схем, або коли сукупність загальновідомих елементів у цілому задовольняє умову оригінальності.

У чинному законодавстві України про інтелектуальну власність з'явилося нове поняття – суміжні права, які безпосередньо пов'язані з авторськими правами.

Суміжні права виникають при реалізації, використанні вже обнародованих творів літератури і мистецтва: поет написав слова пісні, композитор – музику до неї, а доніс до слухачів виконавець – співак, то в цьому випадку творчість співака вважають суміжною творчою діяльністю з реалізації самої пісні.

До суміжних прав належать: права виконавців, права виробників фонограм, права організацій мовлення. Реалізація цих прав не може порушувати права авторів, чії твори виконують.

Об'єкти товарно-знакової ідентифікації продукції та виробників – це засоби індивідуалізації виробників, товарів і послуг, які при-

рівняні до результатів творчої діяльності: знаки для товарів і послуг, зазначення походження товару і фірмове найменування.

Об'єкти товарно-знакової ідентифікації продукції виконують такі функції: з одного боку, забезпечують виробнику вищий, ніж у конкурентів обсяг продажів, а з іншого – певною мірою сприяють захисту прав споживачів і цим створюють новий попит, а новий попит, у свою чергу, підвищує рівень продажу виробника і, відповідно, – рівень прибутку. Отже, об'єкти товарно-знакової ідентифікації продукції одночасно задовольняють інтереси виробників і споживачів.

Знаки для товарів і послуг – позначення, за яким товари чи послуги певного виробника, відрізняються від однорідних товарів і послуг інших, тобто головне завдання товарного знака полягає в ідентифікації (виділенні) товару та його виробника на ринку.

Зазначення походження товару – словесне чи зображальне (графічне) позначення, що прямо чи опосередковано вказує на географічне місце походження товару.

При цьому під географічним місцем розуміють будь-який географічний об'єкт із офіційно визначеними межами: країна, регіон як частина країни, населений пункт, місцевість тощо. Зазначення походження товару може бути двох видів: просте та кваліфіковане.

Крім об'єктів товарно-знакової ідентифікації продукції, все більшого поширення набуває процес розпізнавання конкретних виробників через фірмове найменування.

Фірмове найменування – це сталі позначення підприємства або окремої особи, від імені якої здійснюється виробнича або інша діяльність.

Фірмове найменування використовується для розпізнавання підприємств і виокремлення їх з-поміж інших. На відміну від знаків для товарів і послуг, які визначають конкретні товари та послуги певного підприємства, фірмове найменування характеризує його репутацію і становище.

10.2. Патентно-ліцензійна діяльність підприємств

Нематеріальні ресурси за формою охорони прав поділяються на дві основні групи: об'єкти патентного права (права промислової власності) та об'єкти авторського права.

Об'єктом патентного права є продукти науково-технічної творчості, для охорони яких після певної реєстрації видаються патенти або свідоцтва.

Для правової охорони об'єкта промислової власності необхідно подати заявку до Держпатенту України, яка проходить належну експертизу, і за певних умов отримати правоохоронний документ (патент).

Патент – техніко-юридичний документ, який засвідчує визнання заявленої пропозиції винаходом, корисною моделлю чи промисловим зразком, авторство на них, пріоритет і право власності на зазначені об'єкти.

Патент можна продати, на його підставі видати ліцензію, використати як внесок до статутного фонду або інвестиції в будь-яке підприємство.

У разі, якщо власником патенту стане роботодавець, він зобов'язаний укласти письмовий договір з винахідником і виплатити йому винагороду, а також у чотиримісячний термін з дати отримання повідомлення від винахідника подати заявку до Державного патентного відомства (Держпатенту) України. Якщо він цього не зробить у зазначений термін, то право на отримання патенту переходить до винахідника. Власником патенту може бути як безпосередньо винахідник, так і його роботодавець, якщо винахід було зроблено у зв'язку з виконанням службових обов'язків або за дорученням роботодавця.

Патент надає його власнику виключне право використати винахід на власний розсуд. Власник патенту має право на підставі договору передавати право власності на патент іншій особі, яка стає правонаступником власника патенту. Для використання об'єкта патентного права необхідно отримати патентну ліцензію.

Патентна ліцензія – наданий власником патенту дозвіл на використання технічної документації або запатентованих винаходів.

Продаж ліцензій оформлюється ліцензійним договором, який передбачає умови продажу ліцензії, її оплати, права і обов'язки продавця (ліцензіара) і покупця (ліцензіата).

Ліцензійний договір – двостороння угода, за якою ліцензіар зобов'язується передати право на використання об'єкта інтелектуальної власності ліцензіату за певну винагороду.

На практиці здебільшого використовують два види ліцензійних договорів: виключна ліцензія та невиключна або проста ліцензія, умови договору за якими подано в табл. 10.1.

**Порівняльна характеристика договорів на видачу
виключної і невиключної ліцензії**

Умови договору	Договір на видачу ліцензії	
	Виключної	Невиключної
Право автора на об'єкт, який передається іншій особі	Автор втрачає право	Автор зберігає право
Обмеження щодо дії у часі й просторі	Можуть установлюватися за згодою сторін	Здебільшого встановлюються
Права передачі лише одному ліцензіату	Право може передаватися	Право не може бути переданим
Оплата у вигляді періодичних платежів	Проводиться при кожному використанні об'єкта	Проводиться при кожному використанні об'єкта
Участь автора в захисті прав, переданих за договором у разі їх порушення	Здійснює нарівні з ліцензіатом	Може залучати ліцензіата, якщо інше не вказано в договорі

Особливим видом договору вважається ліцензійний договір, який укладається в електронному варіанті при використанні творів, які містяться в електронних комп'ютерних мережах, або при використанні комп'ютерних програм чи баз даних. У міжнародній практиці такі договори прийнято називати клік-ліцензіями. Особливістю є те, що сторони при їх укладенні не перебувають у безпосередньому контакті.

З метою ефективнішого захисту винаходів та інших запатентованих пропозицій певна інформація залишається нерозкритою, тому винахід використовується неповною мірою. При продажу ліцензії на використання винаходу покупця попереджають про наявність певного нерозкритого секрету (ноу-хау). Сам секрет передається покупцеві за додаткову винагороду і з певними застереженнями (вимога дотримання конфіденційності інформації). Класичні приклади – рецепти і способи виготовлення напою «Кока-кола», парфумів «Шанель № 5».

Право на знаки для товарів і послуг охороняється свідоцтвом, яке видається Держпатентом України. Термін чинності свідоцтва на знак

десять років від дня подання заявки, хоча чинність його може бути продовжена ще на десять років. Використання товарного знака певного товару іншим підприємством переслідується законом. Однак власник свідоцтва може передати на підставі договору право власності на знак будь-якій особі, яка стає правонаступником власника свідоцтва. Крім того, власник свідоцтва має право надати будь-якій особі дозвіл (видати ліцензію) на використання знака на підставі ліцензійного договору, який повинен містити умови про те, що якість товарів і послуг, виготовлених чи наданих за ліцензійним договором, не буде нижчою від якості товарів та послуг власника свідоцтва і що той буде здійснювати контроль за виконанням цієї угоди.

Не підлягають реєстрації як знаки для товарів і послуг позначення, які зображують державні герби, прапори та емблеми, офіційні назви держав, скорочені або повні найменування міжнародних та міждержавних організацій, офіційні контрольні, гарантійні та пробірні клейма, печатки, нагороди та інші відзнаки; не мають розрізняльної здатності або є загальнозживаними; є тотожними або схожими зі знаками, раніше зареєстрованими.

10.3. Оцінювання та амортизація нематеріальних активів підприємства

Продукт інтелектуальної власності має певну ринкову вартість, а тому його можна: здати в оренду, продати, передати в заставу для отримання кредиту, розширити власні кошти тощо. З економічної позиції, вартість об'єктів інтелектуальної власності – це витрати підприємства на придбання нематеріальних ресурсів, які використовуватимуться для отримання певного економічного результату, тобто для підприємства є нематеріальними активами.

Нематеріальні активи – ресурси, використання яких, як очікується, приведе в майбутньому до отримання економічної вигоди.

До складу нематеріальних активів належать: права користування природними ресурсами; права користування майном; права на знаки для товарів і послуг; права на об'єкти промислової власності (права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, ноу-хау; захист від недобросовісної конкуренції, інші аналогічні нематеріальні активи); авторські і суміжні з ними права; інші нематеріальні активи.

Така видова класифікація використовується в бухгалтерському обліку та статистиці.

За призначенням розрізняють нематеріальні активи:

- *виробничого призначення* (право на знаки для товарів і послуг, вартість прав на об'єкти промислової власності тощо);
- *невиробничого призначення* – об'єкти, які використовуються обслуговуючими (невиробничими) підрозділами підприємства (вартість прав оренди приміщень для організації оздоровчих і спортивних заходів тощо).

Співвідношення окремих видів нематеріальних активів підприємства, виражене у відсотках до їхньої загальної вартості, називають *видовою структурою*.

Щоб визначити загальний обсяг нематеріальних активів та їхню зміну, нематеріальні активи підприємства оцінюють. Існують три основні підходи до оцінки нематеріальних активів: витратний, прибутковий, порівняльний.

Витратний підхід ґрунтується на розрахунку витрат на відтворення нематеріальних ресурсів. Він застосовується під час оцінювання їхньої вартості у тому випадку, якщо неможливо знайти аналоги, а прогнозований прибуток не є стабільним. При оцінюванні враховують: витрати на оплату праці працівників; маркетингові і рекламні витрати; витрати на страхування ризиків, пов'язаних з об'єктами інтелектуальної власності; витрати на вирішення правових конфліктів; матеріальні витрати на формування об'єкта інтелектуальної власності; вартість науково-методичного забезпечення чи індивідуалізації власної продукції-логотипа, ліцензій, сертифікатів тощо.

Приклад. Витрати конструкторського бюро підприємства на дослідження, згідно з кошторисом, становили 155 тис. грн, з них прями матеріальні витрати – 14 тис. грн, прями витрати на оплату праці 88 тис. грн і інші витрати – 53 тис. грн. Витрати на розроблення промислового зразка становитимуть за розрахунком 218 тис. грн: прями матеріальні витрати – 33 тис. грн, прями витрати на оплату праці – 125 тис. грн, інші – 60 тис. грн. Однак до вартості промислового зразка буде віднесена лише сума витрат на його розроблення, тобто на баланс підприємства буде зарахована вартість промислового зразка на суму 218 тис. грн після реєстрації й отримання патенту.

Прибутковий підхід застосовується здебільшого при оцінювання патентів і ліцензій, торгової марки, майнових прав. Він ґрунтується на розрахунку економічної вигоди, пов'язаної з отриманням прибут-

ку від використання нематеріальних активів у майбутньому, тобто його цінність на поточний момент визначається величиною очікуваного прибутку.

Порівняльний (ринковий) підхід застосовується в умовах розвинутого ринку нематеріальних активів. Цей підхід передбачає визначення вартості активів з урахуванням попиту і пропозиції, яка існує на ринку. Підприємства купують і продають аналогічні активи, приймаючи при цьому незалежні індивідуальні рішення щодо їх вартості.

Приклад. ВАТ «Промприлад» отримало від ТзОВ «Роботрон» патент на винахід в обмін на випуск 3000 простих акцій номінальною вартістю 0,25 грн. Вартість патенту, розрахована за витратним підходом, становить 6,3 тис. грн. Ринкова вартість акцій на момент здійснення операції – 7 грн за акцію. Виходячи з цього, вартість придбаного патенту становитиме $(3000 \times 7) 21$ тис. грн.

Нематеріальні активи можуть оцінюватися за первісною і залишковою вартістю у зв'язку з тривалим функціонуванням та поступовим їх спрацюванням.

Первісна вартість нематеріальних активів складається з вартості придбання; митного збору (при імпорті); податків, які не підлягають відшкодуванню; інших податків, пов'язаних з придбанням нематеріальних активів (крім сплати відсотків за кредит банку). За первісною вартістю нематеріальні активи зараховують до майна підприємства.

Залишкова вартість характеризує реальну їхню вартість, тобто не перенесену на вартість виготовленої продукції, і визначається як різниця між первісною вартістю і сумою нарахованого зносу.

У процесі використання нематеріальні активи спрацюються і переносять свою вартість у вигляді амортизаційних відрахувань. Величина амортизаційних відрахувань нараховується щомісячно за нормами, виходячи з первісної вартості і терміну їх корисного використання.

Згідно з чинним законодавством, підприємство самостійно встановлює терміни корисного використання нематеріальних активів, але не більше 20 років. Методи нарахування зносу також визначаються підприємством самостійно. Амортизації підлягають усі нематеріальні активи, які перебувають на балансі підприємства. Здебільшого до нематеріальних активів застосовується прямолінійний метод нарахування зносу, за яким кожен окремий вид нематеріального активу амортизується рівними частинами, виходячи з його первісної вартості протягом терміну його використання.

Приклад, підприємство придбало нематеріальні активи у вигляді програмного забезпечення вартістю 9,2 тис. грн і оплатило послуги з його встановлення – 0,72 тис. грн. Термін корисного використання програмного забезпечення становить 2,5 року. Отже, місячна сума зносу становитиме $9200 + 720 : 30 \text{ міс.} = 330,66 \text{ грн.}$

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, в якому нематеріальний актив зараховано на баланс підприємства. Відповідно, при вибутті нематеріального активу амортизація не нараховується з місяця, наступного за місяцем вибуття.

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Поняття і класифікація нематеріальних ресурсів підприємства.
2. Охарактеризуйте основні види нематеріальних активів підприємства.
3. Чим відрізняються матеріальні та нематеріальні активи і що до них належить?
4. Охарактеризуйте об'єкти промислової власності.
5. Охарактеризуйте об'єкти інтелектуальної власності.
6. Правовий захист об'єктів промислової (інтелектуальної) власності.
7. Як оцінюється вартість нематеріальних активів підприємства?

Тести для перевірки знань

1. **Частина потенціалу підприємства, яка характеризується відсутністю матеріальної основи здобування доходів і невизначеністю розмірів цих доходів, називається:**
 - а) кредитними ресурсами;
 - б) нематеріальними активами;
 - в) безготівковими грошовими ресурсами;
 - г) нематеріальними ресурсами.
2. **За походженням нематеріальні ресурси виникають завдяки:**
 - а) рідкості ресурсів;
 - б) зменшенням індивідуальних витрат на виробництво;
 - в) унікальним знанням у будь-якій формі;
 - г) наближенню споживачів до виробників продукції.

3. Нове художньо-конструктивне вирішення виробу, в якому досягається єдність технічних і естетичних властивостей, називається:

- а) винахід;
- б) корисна модель;
- в) товарний знак;
- г) промисловий зразок.

4. Товарні знаки і знаки обслуговування – це:

- а) оригінальні позначення для виокремлення на ринку товарів і послуг одних виробників від однорідних товарів і послуг інших виробників;
- б) знаки для ідентифікації товару та його виробника на ринку;
- в) знаки, які характеризують репутацію й становище підприємства в цілому;
- г) знаки, що вказують на відповідність товару встановленим стандартам.

5. Носіями сумісних прав як нематеріальних об'єктів можуть бути:

- а) студія звукозапису;
- б) видавництво;
- в) обласна телерадіокомпанія;
- г) виконавець нового музичного твору.

6. До нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності належать:

- а) «ноу-хау»;
- б) фірмові найменування;
- в) раціоналізаторські пропозиції;
- г) комерційна таємниця.

7. Технічне рішення, яке є новим і корисним для підприємства незалежно від його використання називається:

- а) промисловим зразком;
- б) корисною моделлю;
- в) новою технологією;
- г) раціоналізаторською пропозицією.

8. Нематеріальні активи – це:

- а) права власності й захист доступу до нематеріальних ресурсів підприємства та використання цих прав з метою одержання доходу;
- б) різновид нематеріальних ресурсів;

- в) об'єкти інтелектуальної власності, які захищені авторськими правами;
- г) немає правильної відповіді.

9. За допомогою патентів засвідчується право на:

- а) промислові зразки;
- б) винаходи;
- в) фірмові найменування;
- г) корисні моделі.

10. Передача права власності на використання нематеріальних ресурсів здійснюється у формі:

- а) видачі державного дозволу;
- б) видачі сертифікату;
- в) ліцензійної угоди і видачі ліцензії;
- г) видачі патенту.

Використана та рекомендована література

1. **Бойчик І.М.** Економіка підприємства: Навч. посібник. – Вид. 2-ге допов. і перер. – К.: Атіка, 2006. – 528 с.
2. **Гетьман О.О.** Економіка підприємства: Навч. посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: ЦНЛ, 2006. – 249 с.
3. **Закон** України «Про авторське право та суміжні права», прийнятий Верховною Радою України 23. 12. 1993.
4. **Закон** України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», прийнятий Верховною Радою України 15.12.1993.
5. **Закон** України «Про охорону прав на промислові зразки», прийнятий Верховною Радою України 15.12.1993.
6. **Манів З.О.** Економіка підприємства: Навч. посібник / З.О. Манів, І.М. Луцький. – К.: Знання, 2004. – 580 с. – (Вища освіта ХХІ століття)
7. **Мельник Л.** Економіка підприємства: Навч. посібник / Л.Мельник, О.Карінцева. – Суми: Університетська книга, 2004. – 412 с.
8. **Наказ** Фонду державного майна України, Державного комітету з питань науки і технологій «Про затвердження Порядку експертної оцінки нематеріальних активів» N 969/97 від 27.07.95, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 10 серпня 1995 р. за N 292/828.
9. **Петрова С.** Гудвіл: зарубіжний та вітчизняний досвід//Вісник податкової служби України. – 2003. – серпень (№30). – С. 47–50.
10. **«Тимчасове** положення про правову охорону об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій в Україні», затверджене Указом Президента України від 18.09.92 №479/92.

ТЕМА 11

ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА

План

- 11.1. Інвестиції та інвестиційний проект.
- 11.2. Методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів.
- 11.3. Оцінювання ефективності інвестиційних проектів методом дисконтування.

11.1. Інвестиції та інвестиційний проект

Інвестиції (від англ. *investment*) означають «капітальні вкладення», проте зараз цей термін трактують ширше. **Інвестиції** – це *вкладення фінансових коштів та різних ресурсів у різні види економічної діяльності з метою збереження і збільшення капіталу.*

Ресурси, призначені для інвестицій, умовно поділяють на такі напрями:

- освоєння і випуск нової продукції;
- технічне переозброєння;
- розширення виробництва;
- реконструкція;
- нове будівництво.

Підприємствам найвигідніше концентрувати ресурси на технічному переозброєнні та реконструкції діючих підприємств. *Нове будівництво* доцільне тільки для прискорення впровадження найбільш перспективних продуктів і розвитку галузей виробництва, що визначають науково-технічний прогрес, а також для освоєння принципово нової техніки та технології. Під *технічним переозброєнням* підприємства розуміють таку форму оновлення, коли відбувається заміна старої виробничої техніки і технології на нову без розширення виробничої площі. *Розширення діючих підприємств* – це інвестування з метою збільшення обсягу виробництва шляхом будівництва нових додаткових цехів і створення інших підрозділів. Як правило, воно ведеться на новій технічній основі й сприяє підвищенню технічного рівня виробництва.

Класифікація інвестицій представлена на рис. 11.1.

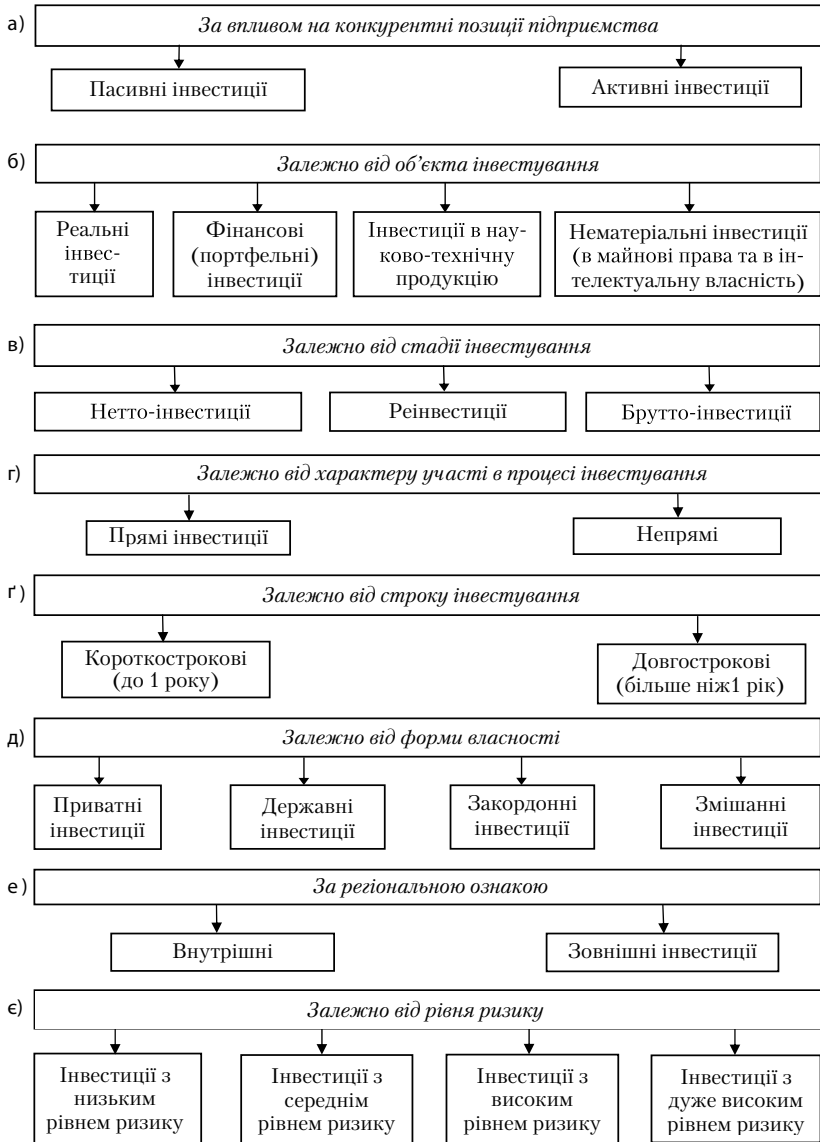


Рис. 11.1. Класифікація інвестицій

До *реконструкції* належать заходи, пов'язані як із заміною морально застарілих і фізично зношених машин та устаткування, так і з вдосконаленням і перебудовою будівель, споруд. Реконструкція спрямована на зростання технічного рівня виробництва й продукції, сприяє швидкому освоєнню потужностей. При технічному переозброєнні та реконструкції підприємства оновлюється головним чином активна частина основних фондів без істотних витрат на будівництво будівель та споруд. При розширенні виробництва й новому будівництві складається менш ефективна структура капітальних вкладень у порівнянні з реконструкцією і технічним переозброєнням.

Розрізняють реальні (або капітальні) та фінансові (портфельні) інвестиції. *Реальні інвестиції* – це вкладення засобів у фізичний капітал підприємств. Наприклад, у створення нових основних фондів, реконструкцію старих фондів або їх технічне переозброєння.

Фінансові інвестиції – це вкладення в купівлю акцій та інших цінних паперів і використання інших фінансових інструментів з метою збільшення фінансового капіталу інвестора. Іншим різновидом фінансових інвестицій є купівля нерухомості (земельних ділянок), майнових прав, ліцензій, патентів, товарних знаків, інших форм нематеріальних активів з метою їх перепродажу, здачі в оренду й іншого використання, що приводить до збільшення та збереження протягом певного періоду часу початково вкладеного (інвестованого) капіталу. В деяких виданнях економічної теорії власне інвестиціями вважаються тільки інвестиції в створення реального капіталу, на відміну від фінансових інвестицій.

Залежно від стадії інвестування розрізняють *нетто-інвестиції* (в основі проекту), *реінвестиції* (спрямування вільних коштів на інвестування) і *брutto-інвестиції* (включають нетто-інвестиції та реінвестиції), а залежно від характеру участі в процесі інвестування – *прямі інвестиції* (при безпосередній участі інвестора у виборі об'єктів інвестування) та *непрямі* (здійснюються інвестиційними компаніями й іншими фінансовими посередниками).

Методологія управління інвестиційними процесами або проектами в загальному вигляді включає такі етапи:

- планування, яке займає основне місце в операціях інвестування й втілює організуючий початок всього інвестиційного процесу. Суть інвестиційного планування полягає в обґрунтуванні цілей і методів їх досягнення на основі деталізації інвестиційних операцій;

- реалізація інвестиційного проекту, який включає створення управлінської структури проекту та функціонально-цільовий розподіл обов'язків учасників проекту, власне інвестування (здійснення виробництва, збуту і фінансування);

- поточний контроль і регулювання інвестиційного процесу на всіх його стадіях – від первинного інвестування до ліквідації підприємства;

- оцінка та аналіз якості виконання проекту і його відповідності поставленим цілям.

Джерелами фінансових коштів для інвестицій можуть бути власні (внутрішні) ресурси і залучені ззовні (від зовнішніх інвесторів) (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

Структура інвестиційних джерел підприємства

Види капіталу	Інвестиційні джерела	
Власний капітал підприємства	Внутрішні	Нерозподілений прибуток Резервний капітал Різні фонди Амортизаційні відрахування і фінансування
	Зовнішні	Звичайні акції Привілейовані акції Вклади засновників Безповоротна фінансова допомога Цільові надходження і фінансування
Позиковий капітал	Внутрішні	Внутрішня кредиторська заборгованість
	Зовнішні	Довгострокові зобов'язання Короткострокові зобов'язання

Власні джерела інвестицій формуються за рахунок амортизаційних відрахувань, відрахувань від прибутку на інвестиційні потреби тощо. *Зовнішні джерела інвестування* формуються в основному за рахунок позикових засобів: кредитів банків, позабюджетних фондів інвестиційної підтримки, інвестиційних фондів і компаній, страхових товариств та пенсійних фондів. Особливим видом зовнішніх інвестицій є засоби, які залучаються підприємством для інвестицій

за рахунок емісії власних акцій, облігацій та інших цінних паперів і їх розміщення на відповідних ринках, а також приріст акціонерного капіталу, який утворюється за рахунок зростання котирувальної вартості акцій підприємства.

Основні етапи формування *інвестиційної політики* підприємства зображені на рис. 11.2.



Рис. 11.2. Етапи формування інвестиційної політики підприємства

Основні напрями інвестиційної політики підприємства такі:

1) *інвестиції, які спрямовуються на підвищення ефективності діяльності підприємства.* Метою цих інвестицій є створення умов для зниження витрат підприємства за рахунок заміни застарілого устаткування, перенавчання персоналу або переміщення виробничих потужностей у регіони з вигіднішими умовами виробництва і збуту;

2) *інвестиції в розширення виробництва.* Мета цих інвестицій полягає в розширенні обсягу випуску товарів і послуг для ринків, що сформувалися, в рамках існуючих виробництв;

3) *інвестиції в створення нових виробництв*. Такі інвестиції призначені для створення абсолютно нових потужностей і освоєння нових технологій для випуску товарів та послуг, які не проводилися підприємством раніше;

4) *інвестиції для задоволення вимог державних органів управління* (нових екологічних норм або стандартів безпеки).

З погляду економічної кон'юнктури можливі два типи інвестиційної стратегії підприємства (фірми):

- *пасивні інвестиції*, які забезпечують принаймні підтримку на заданому рівні показників рентабельності даного підприємства;
- *активні інвестиції*, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності підприємства й прибутковість його операцій в порівнянні з вже досягнутим рівнем. Як правило, це відбувається за рахунок впровадження нових технологій, організації випуску конкурентоспроможної продукції, завоювання нових ринків збуту й поглинання конкуруючих фірм.

Учасники інвестиційної діяльності різноманітні та зображені на рис. 11.3.

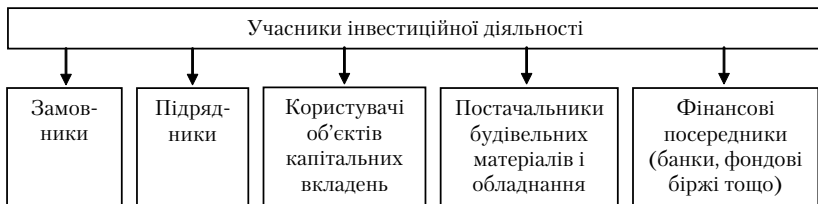


Рис. 11.3. Учасники інвестиційної діяльності

Інвестиційний проект – система заходів, які плануються та здійснюються щодо вкладення капіталу в створювані матеріальні об'єкти, технологічні процеси, а також у різні види підприємницької діяльності в цілях її збереження та розширення. Інвестиційні проекти можуть класифікуватися за різними ознаками.

За цілями інвестування:

- забезпечення приросту обсягу виробництва;
- розширення (оновлення) асортименту продукції;
- підвищення якості продукції;
- скорочення витрат;
- зниження ризику виробництва і збуту;
- соціальний ефект та вирішення інших завдань.

За величиною інвестицій:

- великі (більше 1 млн дол.);
- середні (від 100 тис. до 1 млн дол.);
- малі (до 100 тис дол.).

За термінами реалізації:

- довгострокові (більше ніж 3 роки);
- середньострокові (1 – 3 роки);
- короткострокові (до 1 року).

За рівнем автономності реалізації:

- альтернативні;
- незалежні;
- пов'язані відношенням компліментарності;
- пов'язані відношенням заміщення.

За джерелами фінансування:

- фінансування за рахунок внутрішніх джерел;
- за рахунок зовнішніх джерел;
- за рахунок змішаних джерел.

За типом грошового потоку:

- з ординарним грошовим потоком;
- з неординарним грошовим потоком.

За рівнем інвестиційного ризику:

- високо-, середньо-, низько-, безризикові.

За формою власності інвестицій:

- приватні;
- державні.

За національною приналежністю інвесторів:

- національні (внутрішні);
- іноземні.

За схемою фінансування:

- прямі;
- побічні.

Розрізняють малі інвестиційні проекти, монопроекти, мультипроекти, мегапроекти і міжнародні проекти. *Малі інвестиційні проекти* невеликі за масштабом, обмежені за обсягом інвестицій і допускають ряд спрощень у процедурах проектування та реалізації. *Монопроекти* мають чітко окресленні ресурсні, часові та інші рамки. *Мультипроекти* це самостійний різновид інвестиційних проектів виділяється в тих випадках, коли декілька взаємопов'язаних проектів виконуються за одним задумом.

Міжнародні проекти, як правило, відзначаються значною складністю й вартістю, ґрунтуються на взаємодоповнюючих стосунках і можливостях партнерів (наприклад, спільні підприємства). *Мегапроекти* – це цільові програми, в яких наявна велика кількість взаємопов'язаних проектів, які об'єднані загальною метою, виділеними ресурсами і термінами виконання. Прикладом галузевих мегапроектів можуть бути проекти, які реалізуються в галузях паливно-енергетичного комплексу (освоєння нових нафтогазонасосних районів, будівництво систем магістральних трубопроводів).

Інвестиційні проекти також розрізняються за ступенем ризику. Залежність між типом інвестицій і рівнем ризику наведено в табл. 11.2.

Таблиця 11.2

Зв'язок між типом інвестицій і рівнем ризику

Тип інвестицій	Рівень ризику
1. Для підвищення ефективності	Середній
2. Для розширення виробництва	Високий
3. Для створення нових виробництв	Дуже високий
4. З метою задоволення вимог державних органів	Низький

11.2. Методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів

Для оцінювання ефективності інвестиційних проектів використовуються прості (статистичні) і динамічні (дисконтування) методи. *Прості (статистичні) методи* поділяються на методи розрахунку норми прибутку і терміну окупності. *Динамічні методи (методи дисконтування)* поділяються на методи розрахунку чистого дисконтованого доходу, індексу доходності, внутрішньої норми доходності і дисконтованого терміну окупності. Методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів подано в табл. 11.3.

Методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів

Описання методу	Переваги	Недоліки	Сфера застосування
<p><i>Розрахунок норми прибутку.</i> Чистий прибуток (дохід) проекту порівнюється з інвестиційними витратами. Показус, яка частина інвестиційних витрат повертається у виді прибутку на протязі одного інтервалу планування. При порівнянні проектів вибирають проект з найбільшим значенням норми прибутку</p>	<p>Простота розрахунків. Дає змогу оцінити прибутковність проекту</p>	<p>Не враховується часовий аспект вартості грошей, доходи від ліквідації старих активів, можливість реінвестування отриманих доходів. Метод не дозволяє вибирати один з проектів, які мають однакові норми прибутку, але різні інвестиційні витрати</p>	<p>Використовується при доцільності подальшого аналізу або відмови від проекту на самій початковій стадії</p>
<p><i>Розрахунок терміну окупності проекту.</i> Загальний обсяг інвестиційних витрат порівнюється із сумою чистих надходжень від операційної діяльності. Коли ці потоки порівнюються, можна розрахувати період, необхідний для відшкодування витрат. З декількох варіантів відбирається проект з найменшим терміном окупності</p>	<p>Простота розрахунків. Дає змогу оцінити ліквідність проекту і його ризикованість</p>	<p>Вибір терміну окупності суб'єктивний. Не враховується вартість грошей у часі. Ігнорується дохідність проектів за межами терміну окупності. Тому проекти з однаковими термінами окупності, але різними термінами реалізації можуть приносити різний дохід, що затрудняє їхнє порівняння</p>	<p>Використовується для вибору проектів в умовах високої інфляції і нестабільності при дефіциті ліквідних оборотних засобів</p>
<p><i>Розрахунок чистого дисконтованого доходу (ЧДД).</i> Цей показник визначається як різниця дисконтованих надходжень і витрат по проекту. Якщо ЧДД > 0, то проект треба прийняти тому, що поточна вартість доходів вища від поточної вартості витрат. Якщо ЧДД = 0, то інвестор не отримає доходу, хоча підприємство збільшиться в масштабах. Якщо ЧДД < 0, то інвестор понесе збитки. З декількох проектів треба вибрати той, у якого ЧДД більший</p>	<p>Враховується вартість грошей у часі. Метод орієнтований на збільшення доходів інвесторів</p>	<p>ЧДД є абсолютним показником, і тому важко об'єктивно оцінити вибір між декількома проектами з однаковими ЧДД і різними інвестиційними витратами або проектом з більшим терміном окупності та ЧДД і проектом з меншим терміном окупності та ЧДД. Вибір ставки дисконтування суб'єктивний</p>	<p>При виборі проектів з декількох незалежних варіантів розрахунок ЧДД використовується при визначенні внутрішньої норми доходності. При виборі з взаємовиключних проектів вибираються проекти з найбільшими ЧДД</p>

<p><i>Розрахунок індексу доходності (ІД). Цей показник визначається як відношення поточної вартості майбутніх доходів до початкових витрат. Характеризує відносну прибутковість проекту. Якщо $ІД > 1$, то дохідність інвестиції вища чим вимагають інвестори, і, це означає, що проект прибутковий. Якщо $ІД = 1$, то дохідність інвестиції дорівнює нормативній рентабельності. Якщо $ІД < 1$, то інвестиції нерентабельні</i></p>	<p>Є відносним показником і дає змогу судити про резерв безпеки проекту</p>	<p>Вибір ставки дисконтування суб'єктивний</p>	<p>Застосовується під час порівняння незалежних проектів з різними інвестиційними витратами і термінами реалізації при формуванні оптимального інвестиційного портфеля підприємства</p>
<p><i>Розрахунок внутрішньої норми доходності (ВНД). Під ВНД розуміють таку ставку дисконтування, при якій ЧДД проекту рівний нулю, тобто коли всі витрати окупляться. ВНД характеризує нижній гарантований рівень прибутковості проекту і максимальну ставку плати за залучені джерела фінансування, при якій проект залишається беззбитковим. ВНД порівнюють з вартістю джерел засобів для здійснення проекту (ВЗ). Якщо $ВНД > ВЗ$, то проект треба прийняти. Якщо $ВНД = ВЗ$, то проект безприбутковий. Якщо $ВНД < ВЗ$, то проект збитковий</i></p>	<p>Метод простий для розуміння. Націлений на збільшення доходів інвесторів</p>	<p>Передає складні розрахунки. При неординарних потоках можливі декілька варіантів значень ВНД. Вибір проекту за цим критерієм утруднений, оскільки проекти з низькою ВНД можуть у подальшому принести значний чистий дисконтований дохід.</p>	<p>Використовується при формуванні інвестиційного портфеля підприємства</p>
<p><i>Розрахунок дисконтованого терміну окупності. Дає змогу визначити період, за який повертаються початкові інвестиційні витрати з чистих дисконтованих надходжень за проектом</i></p>	<p>Враховує вартість грошей у часі і можливість реінвестування доходів, які отримуються</p>	<p>Вибір дисконтованого терміну окупності страждає суб'єктивністю. Цей показник ігнорує дохідність проектів за межами терміну окупності. Тому проекти з однаковими дисконтованими термінами окупності, але різними термінами реалізації можуть приносити різний дохід, що загрожує їх порівняння</p>	<p>Використовується для вибору проектів в умовах високої інфляції та нестабільності в разі дефіциту ліквідних оборотних засобів</p>

11.3. Оцінювання ефективності інвестиційних проектів методом дисконтування

Для оцінювання ефективності проекту використовуються такі показники: чистий дохід (ЧД), чистий дисконтований дохід (ЧДД), індекс доходності (ІД) і внутрішня норма доходності (ВНД).

Чистий дохід підприємства від реалізації інвестиційного проекту є різницею між надходженнями і виплатами коштів підприємства в процесі реалізації проекту стосовно кожного інтервалу планування (табл. 11.4).

Таблиця 11.4

Визначення чистого доходу від інвестиційного проекту

Номер часового інтервалу	Капітальні вкладення у проект, тис. грн	Поточні витрати здійснювані в певному часовому інтервалі, тис. грн	Результати, які досягаються в певному часовому інтервалі (надходження) тис. грн	Дохід від поточної діяльності підприємства на певному етапі, тис. грн	Чистий дохід від проекту на певному етапі реалізації проекту тис. грн
1	2	3	4	5 = гр.4 – гр.3	6 = гр.4 – (гр.2 + гр.3)
0	120			0	-120
1		100	130	30	30
2		110	150	40	40
3		110	150	40	40
4		110	150	40	40
усього	120	430	580	150	30

Виплати підприємства поділяються на капітальні (одноразові) витрати й поточні витрати. До *капітальних витрат* належать витрати, які спрямовані на створення виробничих потужностей і розробку продукції. Капітальні витрати носять одноразовий характер і проводяться, як правило, на початковому етапі реалізації проекту, який прийнято вважати нульовим етапом. Приклад відображення капітальних витрат поданий у табл. 11.4 (колонка 2). *Поточні витрати* – це витрати на придбання сировини, матеріалів і комплектуючих, оплату праці працівників підприємства, інші види витрат, належать до собівартості продукції. Поточні витрати здійснюються протягом усього терміну реалізації проекту. Приклад поточних витрат за проектом поданий у табл. 11.4 (колонка 3).

Надходження – це результат діяльності підприємства в процесі здійснення проекту у вигляді виручки від реалізації виробленої продукції (див. табл. 11.4, колонка 4). Різниця між результатами діяльності підприємства і його поточними витратами становить дохід від поточної діяльності підприємства (див. табл. 11.4, колонка 5), розраховується як різниця показників, наведених у колонках 4 і 3 табл. 11.4. Щоб оцінити величину реального *доходу, отриманого* підприємством за період реалізації проекту (його життєвий цикл), необхідно зменшити сумарний поточний дохід підприємства на величину капітальних витрат, тобто «очистити» результати діяльності підприємства від усіх витрат, пов'язаних з їх досягненням. Отримана різниця і є чистим *доходом від реалізації* проекту (див. табл. 11.4, колонка 6), розраховується як різниця між даними колонки 4 і даними колонок 3 і 2.

Використання в практиці оцінювання інвестиційних проектів величини *чистого дисконтованого доходу* як похідного від розглянутого вище показника чистого доходу спричинило очевидною нерівноцінністю для інвестора поточних і майбутніх доходів. Іншими словами, доходи інвестора, отримані в результаті реалізації проекту, підлягають коректуванню на величину упущеної вигоди у зв'язку із «заморожуванням» грошових коштів, відмовою від їх використання в інших сферах застосування капіталу.

Для того щоб відобразити зменшення абсолютної величини чистого доходу від реалізації проекту в результаті зниження «цінності» грошей з часом, використовують *коефіцієнт дисконтування* (α), який розраховується за формулою:

$$\alpha = 1 / (1 + E)^t,$$

де E – норма дисконтування (ставка дисконту) в розмірі 25%; t – порядковий номер тимчасового інтервалу отримання доходу.

Прийнятий спосіб розрахунку коефіцієнта дисконтування говорить про те, що найбільша «цінність» грошових коштів є в теперішній час. Чим більше віднесений у майбутнє термін повернення вкладених грошових коштів від моменту їх інвестування в проект (теперішнього моменту), тим нижча «цінність» грошових коштів. Значення коефіцієнта дисконтування для заданого інтервалу (періоду) реалізації проекту визначається вибраним значенням норми дисконтування.

Норма дисконтування (ставка дисконту) розглядається в загальному вигляді як норма прибутку на вкладений капітал, тобто як відсоток прибутку, який інвестор або підприємство хоче отримати, в

результаті реалізації проекту. Якщо норма дисконтування відображає інтереси підприємства-ініціатора проекту, вона приймається на рівні середньої норми прибутку для підприємства. При врахуванні інтересів іншого підприємства, яке вклало гроші в проект, норма дисконтування розглядається на рівні ставки банківського депозиту; для банків, які надали кредит для реалізації проекту, – на рівні ставки міжбанківського відсотку тощо.

Щоб отримати величину чистого доходу підприємства з урахуванням майбутнього зниження «цінності» грошей (чистого дисконтованого доходу), необхідно визначити *дисконтовані капітальні вкладення* (розраховуються шляхом множення капітальних вкладень у проект, представлених у колонці 2 табл. 11.4, на коефіцієнт дисконтування, наведений у колонці 2 табл. 11.5; результати розрахунків записуються в колонці 3 табл. 11.5), *дисконтовані поточні витрати* підприємства (визначаються аналогічно дисконтованим капітальним вкладенням, записуються в колонці 4 табл. 11.5) і *дисконтовані надходження* (колонка 5 табл. 11.5). В результаті вирахування з дисконтованих надходжень суми дисконтованих поточних витрат і дисконтованих капітальних вкладень отримуємо чистий дисконтований дохід від проекту (колонка 6 табл. 11.5).

Таблиця 11.5

Визначення чистого дисконтованого доходу(при нормі дисконтування 25%)

Номер часового інтервалу	Коефіцієнт дисконтування	Дисконтовані капітальні вкладення	Дисконтовані поточні витрати	Дисконтовані надходження	Чистий дисконтований дохід
1	2	3	4 = гр.3 × гр.2	5 = гр.4 × гр..2	6 = гр.5 – (гр.3 + гр.4)
0	1	120		0	-120,00
1	0,8		80,00	104,00	24,00
2	0,64		70,40	96,00	25,60
3	0,512		56,32	76,80	20,48
4	0,41		45,10	61,50	16,40
Всього		120	251,82	338,3	-33,52

У формалізованому вигляді розрахунок чистого дисконтованого доходу (ЧДД) можна подати у вигляді:

$$ЧДД = \sum_{t=1}^T (R_t - Z_t) \alpha_t - \sum_{t=1}^T K_t \alpha_t ,$$

де R_t – надходження від реалізації проекту; Z_t – поточні витрати на реалізацію проекту; α_t – коефіцієнт дисконтування; K_t – капітальні вкладення в проект; t – номер тимчасового інтервалу реалізації проекту; T – термін реалізації проекту (в тимчасових інтервалах).

Критерій ефективності інвестиційного проекту виражається таким чином: $ЧДД > 0$. Позитивне значення чистого дисконтованого доходу говорить про те, що проект ефективний і може приносити прибуток у встановленому обсязі. Негативна величина чистого дисконтованого доходу (як у прикладі, табл. 11.5) свідчить про неефективність проекту (тобто при заданій нормі прибутку проект приносить збитки підприємству і/або його інвесторам).

Індекс доходності (ІД) проекту дає змогу визначити, чи зможе поточний дохід від проекту покрити капітальні вкладення в нього. Він розраховується за формулою:

$$ІД = \frac{\sum_{t=1}^T (R_t - Z_t) \alpha_t}{\sum_{t=1}^T K_t \alpha_t}.$$

У нашому прикладі

$$ІД = (338,3 - 251,82)/120 = 86,48/120 = 0,72.$$

Ефективним вважається проект, індекс доходності якого вищий за одиницю, тобто сума дисконтованих поточних доходів за проектом перевищує величину дисконтованих капітальних вкладень. Проект, що розглядається нами, неефективний, оскільки індекс доходності менший одиниці від 0,72.

Внутрішня норма доходності (ВНД) – це та норма (ставка) дисконту, при якій величина доходів від поточної діяльності підприємства в процесі реалізації рівна наведеним (дисконтним) капітальним вкладенням. Внутрішня норма доходності визначається розв'язуванням такого рівняння:

$$\frac{\sum_{t=1}^T (R_t - Z_t)}{(1 - E_{ВН})^t} = \frac{\sum_{t=1}^T K_t}{(1 - E_{ВН})^t}.$$

де $E_{ВН}$ – внутрішня норма доходності проекту, яку необхідно визначити.

Внутрішня норма доходності характеризує максимальну віддачу, яку можна отримати від проекту, тобто ту норму прибутку на вкладений капітал, за якої чистий дисконтований дохід рівний

нулю. При цьому внутрішня норма доходності є гранично допустимою вартістю грошових коштів (величину відсоткової ставки за кредитом, розмір дивідендів за акціями, які емітуються, тощо), які можуть залучатися для фінансування проекту. Практично підрахунок величини *ВНД* проводиться *методом послідовного наближення* за допомогою програмних засобів типу електронних таблиць. Приклад розрахунку *ВНД* методом послідовного наближення подано в табл. 11.6, у якій використано дані табл. 11.4 і 11.5.

Термін окупності інвестицій ($T_{ок}$) – це мінімальний часовий проміжок, який вимірюється в місяцях, кварталах або роках, починаючи з якого первинні вкладення й інші витрати, пов'язані з реалізацією інвестиційного проекту, покриваються сумарними результатами від його здійснення. Рекомендується визначати термін окупності з використанням дисконтування.

Поряд з розглянутими показниками можливе використання й інших: *точки безбитковості, норми прибутку, капіталовіддачі, інтегральної ефективності витрат тощо*. Застосування цих показників залежить від конкретного проекту й поставлених цілей. Жоден з перерахованих показників не є достатнім для прийняття рішення про ефективність інвестиційного проекту.

Рішення про інвестування засобів у проект повинні ухвалюватися з урахуванням значень всіх перерахованих показників у сукупності, а також інтересів усіх учасників інвестиційного проекту. Важливе значення в прийнятті цього рішення повинні відігравати структура й розподіл капіталу в часі.

Таблиця 11.6

Розрахунок внутрішньої норми доходності

Номер кроку	Номер дисконту %	Значення чистого дисконтованого доходу, тис. грн.
1	25	-33,52
	5	12,31
Значить, <i>ВНД</i> знаходиться між 5 і 25%		
2	10	-2,30
Значить, <i>ВНД</i> знаходиться між 5 і 10%		
3	9,15	0,00
Значить, <i>ВНД</i> дорівнює 9,15%		

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Дайте визначення поняття «інвестиції». Чим інвестиції відрізняються від капітальних вкладень?
2. Назвіть ознаки класифікації інвестицій і дайте їм характеристику.
3. Розкрийте економічний зміст інвестиційної діяльності підприємства.
4. Перерахуйте етапи формування інвестиційної політики підприємства.
5. Назвіть основні напрями інвестиційної політики підприємства.
6. Які види інвестиційних проектів ви знаєте?
7. Охарактеризуйте прості (статистичні) методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів: розрахунок норми прибутку і терміну окупності проекту.
8. Дайте характеристику динамічних (методи дисконтування) методів оцінювання ефективності інвестиційних проектів: розрахунок чистого дисконтованого доходу, індексу доходності, внутрішньої норми доходності і дисконтованого терміну окупності.
9. Яка методика розрахунку чистого грошового потоку?
10. Для чого використовується коефіцієнт дисконтування? Як він розраховується?
11. Для чого застосовується індекс доходності? Як він розраховується? Яким повинно бути його значення, щоб проект вважався ефективним?

Тести для перевірки знань.

1. Що належить до інвестицій:

- а) грошові кошти, цільові банківські вклади (банківські депозити);
- б) ноу-хау й інші інтелектуальні активи;
- в) акції, паї, облігації й інші цінні папери;
- г) права користування землею й іншими природними ресурсами;

2. Поняття «капітальне будівництво» включає:

- а) будівельно-монтажні роботи при зведенні будівель, споруд;
- б) придбання устаткування, транспортних засобів;
- в) сукупність робіт, пов'язаних із створенням основних фондів;
- г) придбання сировини, основних і допоміжних матеріалів.

3. Фінансове інвестування – це:

- а) вкладення засобів у створення фінансових структур (банків, страхових компаній тощо);
- б) фінансування розробки і реалізації інвестиційних проектів;
- в) вкладення засобів у фінансові активи (цінні папери);
- г) немає правильної відповіді.

4. Реальне інвестування – це:

- а) вкладення засобів у фізичний капітал підприємства (засоби виробництва);
- б) інвестування в даний момент часу;
- в) інвестиційний проект, який знаходиться на стадії експлуатації;
- г) немає правильної відповіді.

5. Технічне переозброєння – це:

- а) заміна старої виробничої техніки на нову (з вищими техніко-економічними показниками) з розширенням виробничої площі;
- б) заміна старої виробничої техніки і технології на нову (з вищими техніко-економічними показниками) без розширення виробничої площі;
- в) збільшення обсягу виробництва шляхом будівництва нових цехів і організації нових підрозділів;
- г) немає правильної відповіді.

6. Розширення виробництва – це:

- а) заміна старої виробничої техніки і технології на нову (з вищими техніко-економічними показниками) з розширенням виробничої площі;
- б) заміна старої виробничої техніки і технології на нову (з вищими техніко-економічними показниками) без розширення виробничої площі;
- в) збільшення обсягу виробництва шляхом будівництва нових цехів і організації нових підрозділів;
- г) немає правильної відповіді.

7. Реконструкція виробництва – це:

- а) заміна морально застарілих і фізично зношених машин і устаткування;
- б) вдосконалення і перебудова будівель та споруд;
- в) заміна морально застарілих і фізично зношених машин та устаткування, а також вдосконалення й перебудова будівель і споруд;
- г) немає правильної відповіді.

8. У якому випадку інвестиційний проект вважається ефективним:

- а) якщо індекс доходності більший одиниці;
- б) якщо значення чистого дискontованого доходу позитивне;
- в) якщо внутрішня норма доходності більша рівня норми дисконту;
- г) якщо внутрішня норма доходності менша рівня норми дисконту?

9. Суть методу дискontування полягає в:

- а) отриманні знижки (дискontу) при кредитуванні інвестиційного проекту;
- б) зменшенні доходу від інвестиційного проекту на величину інфляції;
- в) приведенні різночасових доходів і витрат до єдиного моменту часу;
- г) усі відповіді правильні.

10. Внутрішня норма доходності – це:

- а) норма дисконту, при якій величина доходів від поточної діяльності підприємства рівна приведеним (дискontованим) капітальним вкладенням;
- б) норма прибутку на вкладений капітал, за якої чистий дискontований дохід за проектом рівний нулю;
- в) гранично допустима (максимальна) вартість грошових коштів, які можуть залучатися для фінансування проекту;
- г) усе вище перелічене.

Використана та рекомендована література

1. **Аптекар С.** Оцінка ефективності інвестиційних проєктів // Економіка України. – 2007. – №1. – С. 42–49.
2. **Беднарчук Г.** Інвестиційна діяльність з використанням іноземної валюти // Нова бухгалтерія. – 2006. – №12. – С. 28–35.
3. **Бень Т.** Методи визначення економічної ефективності інвестицій: порівняльний аналіз // Економіка України. – 2006. – №6. – С. 41–46.
4. **Вініченко І.І.** Формування системи управління інвестиційною діяльністю підприємства // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – лютий (№4). – С. 9–13.
5. **Єрмошенко М.М., Плужников І.О.** Аналіз і оцінка інвестиційних проєктів: Навчальний посібник. – 2-ге вид. – К.: Національна академія управління, 2006. – 156 с.
6. **Закон** України «Про інвестиційну діяльність», від 10.02.2005. // Закони України. – 2005. – 10 лютого (№7). – С. 3–15.
7. **Коваль Р.Г.** Механізм активізації інвестування промисловості // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – Лютий (№4). – С. 24–28.
8. **Ніколаєв В.** Зміни до інвестиційного законодавства // Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації. – 2006. – 29 травня (№22). – С. 92–93.
9. **Федоренко В.** Інвестиційне кредитування та кількісна оцінка ризику реалізації проєкту / В.Федоренко, О. Мажуга; / Економіка України. – 2005. – №12. – С. 34-40.
10. **Шимшир'ян Г.В.** Управління інвестиційною діяльністю / Г.В. Шимшир'ян, І.М. Євдоченко / Економіка та держава. – 2006. – №4. – С. 32–33.

ТЕМА 12

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

План

- 12.1. Загальна характеристика та види інноваційних процесів на підприємстві.
- 12.2. Реалізація інноваційного процесу на підприємстві.
- 12.3. Науково-технічна підготовка виробничих нововведень.
- 12.4. Оцінювання економічної ефективності нововведень.

12.1. Загальна характеристика та види інноваційних процесів на підприємстві

Підвищення ефективності сучасного виробництва та забезпечення конкурентоспроможності продукції ґрунтується в основному на нових рішеннях у сфері техніки та технології, а також на застосуванні нових організаційних форм та економічних методів господарювання, які використовують на різних стадіях циклу «наука—виробництво» та реалізують відповідні ланки управління на рівні підприємств, об'єднань, наукових і проектних організацій. Прийняття та реалізація таких рішень і є змістом інноваційних процесів.

Під інноваційними процесами розуміють сукупність безперервно здійснюваних у просторі та часі якісно нових, прогресивних змін. Ці зміни мають назву процесів впровадження «нової техніки». Тут під поняттям «нова техніка» розуміють вперше реалізовані результати наукових досліджень і прикладних розробок, які містять винаходи та інші науково-технічні досягнення, нові або вдосконалені технологічні процеси виробництва, знаряддя й предмети праці, які забезпечують при їх використанні на всіх рівнях управління підвищення техніко-економічних показників виробництва або вирішення соціальних та інших завдань його розвитку. За своїм характером інноваційні процеси (нововведення) поділяються на технічні, організаційні та соціально-економічні.

Технічні нововведення охоплюють процеси освоєння випуску нових видів продукції (виробів, нових знарядь чи предметів праці), а також процеси впровадження нових й вдосконалення діючих технологічних процесів виробництва.

Організаційні нововведення охоплюють процеси впровадження нових форм і методів організації наукової та виробничої діяльності трудових колективів, таких як: нові методи та форми організації виробництва усіх виробничих підрозділах підприємства; нові організаційні структури управління науковою і виробничою діяльністю підприємства; нові форми та методи організації праці на підприємстві.

Виходячи з вище сказаного, можна запропонувати схему класифікації та взаємозв'язку інноваційних процесів на промислових підприємствах (рис. 12.1).

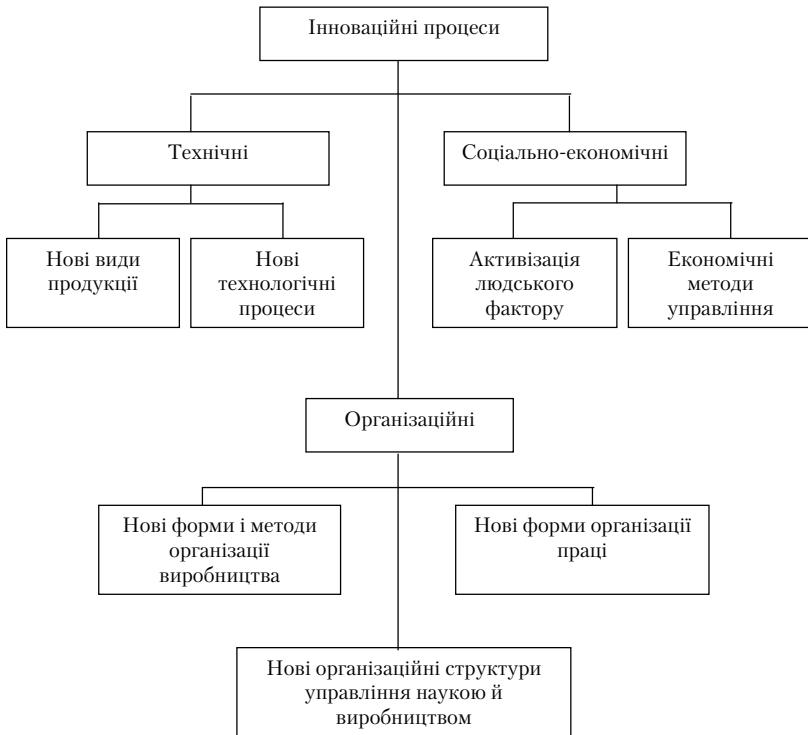


Рис 12.1. Класифікація та взаємозв'язки інноваційних процесів на підприємстві

Соціально-економічні нововведення охоплюють процеси активізації людського фактору, а також процеси щодо вдосконалення економічних методів управління наукою та виробництвом шляхом: підготовки і підвищення кваліфікації кадрів, морального стимулю-

вання їх творчого ставлення до праці та системи охорони здоров'я, вдосконалення виховної роботи в колективі шляхом впровадження та вдосконалення внутрішньовиробничого госпрозрахунку, повної реалізації функцій прогнозування, планування, фінансування, ціноутворення, аналізу результатів діяльності, а також удосконалення систем оплати праці та матеріального стимулювання.

Як видно з рис. 12.1, технічні новинки мають безпосередній вплив на організаційні нововведення, а ті, в свою чергу, потребують змін у господарському механізмі. Тісний взаємозв'язок між технічними, організаційними та соціально-економічними інноваційними процесами є двостороннім. Тобто економічні нововведення можуть зумовлювати зміни в організації виробництва тощо. Так, упровадження автоматизованої системи управління технологічним процесом (АСУТП) як нововведення не тільки істотно змінює організацію виробництва, а й приводить до кардинальних змін у сфері управління. З іншого боку, введення внутрішньовиробничого господарського розрахунку приведе не лише до чіткішої організаційної структури управління виробництвом і працею, а може спричинити необхідність технічних нововведень. Наприклад, введення матеріального стимулювання підрозділів за економію матеріальних ресурсів чи збільшення цін на них змусить цех перейти на використання безвідходних технологій.

Або інший приклад. Завдання активізації людського фактора потребує поліпшення охорони праці, що приводить до необхідності вдосконалення організації виробничих процесів і одночасно введення нових засобів праці (зміни технології). Сказане доводить, що більшість нововведень носить комплексний характер, а отже, свідчить, що межі між технічними, організаційними та соціально-економічними нововведеннями умовні.

За масштабом впливу на ефективність функціонування науки й виробництва всі нововведення поділяють на глобальні й локальні.

Глобальні нововведення здебільшого є принципово новими, які об'єктивно приводять до революційних, докорінних, якісних змін у науці, техніці, технології, організації управління і, найголовніше, в характері трудової діяльності. Це мало місце в 50-х роках ХХ ст., коли з відкриттям транзистора, а пізніше — інтегральних схем розпочалася науково-технічна революція, яка є глибоким всесвітнім явищем, яке істотно вплинуло на загальний рівень ефективності науки і виробництва.

Локальні нововведення становлять основу еволюційних перетворень у сфері людської діяльності, які не мають істотного впливу на загальний рівень ефективності виробництва.

12.2. Реалізація інноваційного процесу на підприємстві

Результатом інноваційних процесів є новинки в техніці, організації діяльності й управлінні процесами виробництва та праці, а їхнє впровадження в господарську практику є нововведеннями.

Нововведення – це зміна з метою впровадження і використання нового вигляду споживчих товарів, нових виробничих та транспортних засобів, важелів і форм організації виробництва та управління. Під **інновацією** розуміють об'єкт, впроваджений у виробництво в результаті проведеного наукового дослідження або зробленого відкриття, якісно відмінного від попереднього аналога і такий, що приносить прибуток.

Період створення, поширення й використання нововведень називають *інноваційним циклом*, Залежно від ряду факторів підприємство може здійснювати *повний інноваційний цикл*:

- фундаментальні дослідження;
- пошукові дослідження;
- прикладні науково-дослідні роботи (НДР);
- дослідно-конструкторські роботи (ДКР);
- промислове освоєння;
- виробництво;
- збут.

А може здійснювати тільки яку-небудь частину інноваційного циклу.

Інноваційний процес – це сукупність науково-технічних, технологічних і організаційних змін, які відбуваються в процесі реалізації інновацій. Основні етапи інноваційного процесу подано на рис. 12.2. Відзначимо, що інноваційний процес здійснюється шляхом переходу з одного якісного стану в інший – від фундаментальних досліджень до виробництва нової продукції, що характеризується лінією *життєвого циклу (ЖЦ)* інновацій і масштабом їх розповсюдження.

Під *нововведенням* розуміється також оформлений результат досліджень і розробок у будь-якій сфері діяльності, пов'язаний з підвищенням її ефективності, а під *інновацією* – кінцевий резуль-

тат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління й отримання економічного, соціального, екологічного і інших видів ефекту. Тобто нововведення – це предмет інновації, вони мають різний життєвий цикл. Період часу між появою нововведення та втіленням його в нововведення називається *інноваційним лагом*. Процес введення нововведення на ринок прийнято називати процесом *комерціалізації*.

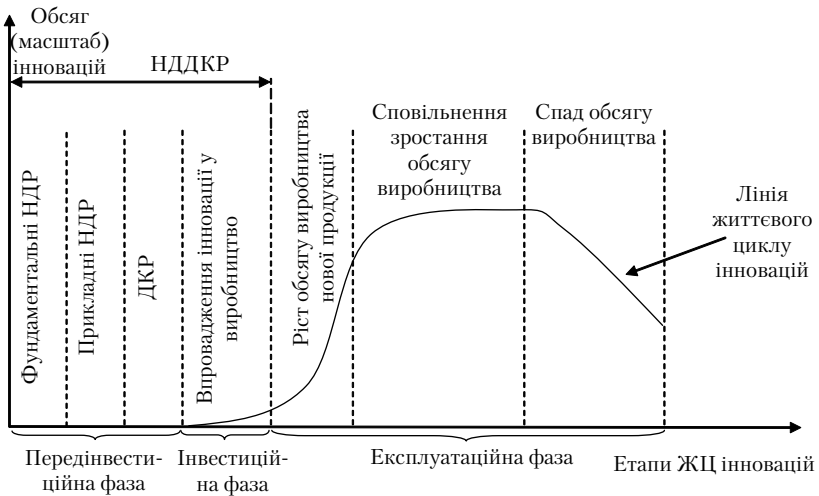


Рис. 12.2. Основні етапи інноваційного процесу

Ринок інновацій – це сукупність інноваційних продуктів і процесів, продавців та покупців, які набувають науково-технічну, наукомістку продукцію. Основним товаром на ринку інновацій є науковий і науково-технічний результат. Ринок інновацій формують наукові організації, науково-дослідні організації, вузи, тимчасові творчі колективи, самостійні лабораторії, новатори тощо.

Підприємствам найвигідніше концентрувати матеріальні, фінансові та трудові ресурси передусім на технічному переозброєнні і реконструкції діючих підприємств. Нове будівництво доцільне тільки для прискорення розвитку найбільш перспективних продуктів і галузей виробництва, які розвиваються, а також для освоєння нової техніки та технології.

Технічне переозброєння підприємства або його підрозділу – це заміна старої виробничої техніки і технології на нову, з вищими

техніко-економічними показниками, без розширення виробничої площі. *Розширення діючих підприємств* – це інвестування з метою збільшення обсягу виробництва шляхом будівництва нових додаткових цехів та інших підрозділів. Як правило, воно ведеться на новій технічній основі і сприяє підвищенню технічного рівня виробництва. До *реконструкції* належать заходи, пов'язані як із заміною морально застарілих і фізично зношених машин, устаткування, так і з удосконаленням та перебудовою будівель, споруд. Реконструкція спрямована на зростання технічного рівня виробництва продукції та сприяє швидшому освоєнню потужностей.

При технічному переозброєнні та реконструкції підприємства оновлюється головним чином активна частина основних фондів без істотних витрат на будівництво будівель і споруд. При розширенні й новому будівництві структура капітальних вкладень менш ефективна, ніж при реконструкції та технічному переозброєнні. Велика частка інвестицій при цьому витрачається на зведення будівель та споруд.

12.3. Науково-технічна підготовка виробничих нововведень

Роль науки в розвитку суспільного виробництва значно зросла, оскільки ні техніка, ні виробництво не можуть розвиватися й вдосконалюватися без виконання наукових досліджень і розробок. З іншого боку, розвиток науки неможливий без досконалих засобів виробництва, що свідчить про зміцнення зв'язків між наукою та виробництвом і потребує розвитку комплексної системи «наука–техніка–виробництво». Ефективна взаємодія цих ланок досягається завдяки якісній організації системи комплексної підготовки нової продукції.

Комплексна підготовка виробництва – сукупність взаємопов'язаних маркетингових і наукових досліджень, технічних, технологічних та організаційних рішень, спрямованих на пошук нових можливостей задоволення потреб споживачів у конкретних видах продукції чи наданні існуючим необхідних функціональних властивостей.

Підготовку виробництва слід розглядати з позиції системного підходу, який підвищує її ефективність з позиції досягнення кінцевої мети – випуску більш конкурентоспроможної продукції з якомога меншими витратами часу.

Система підготовки виробництва охоплює взаємопов'язані стадії життєвого циклу нового виробу.

Науково-дослідні роботи – це комплекс досліджень, які проводяться з метою отримання нових знань, пошуку нових ідей, принципів, методів та шляхів створення нової або модернізованої продукції.

Дослідно-конструкторські роботи – це сукупність взаємопов'язаних процесів зі створення нових або модернізації діючих конструкцій, виробів згідно з установленими вимогами замовників, виготовлення та випробування їх дослідних або головних зразків.

Конструкторська підготовка виробництва передбачає створення комплексу креслень для виготовлення і випробування макетів, дослідних зразків, установленої серії та документації для серійного й масового виготовлення нових виробів з використанням результатів прикладних НДР та ДКР.

Технологічна підготовка виробництва об'єднує роботи зі створення та удосконалення технологічних процесів виготовлення продукції, документального їх оформлення, проектування та виготовлення необхідного технологічного оснащення, планування розміщення устаткування та виробничих підрозділів, екологічного моніторингу параметрів спроектованих виробів та процесів.

Організаційна підготовка виробництва є сукупністю взаємопов'язаних процесів з вибору форм і методів організації виробництва нових виробів, забезпечення їх необхідними матеріалами та комплектуючими, підготовки і перепідготовки кадрів, оперативного виробничого планування.

Перші дві стадії НДР та ДКР утворюють підсистему науково-дослідної підготовки виробництва.

Науково-дослідні роботи

Наукові дослідження – це цілеспрямований процес пізнання закономірностей зміни об'єктів вивчення для подальшого використання цих закономірностей у практичній діяльності.

Розрізняють *фундаментальні, пошукові та прикладні* наукові дослідження.

Фундаментальні дослідження спрямовані на встановлення невідомих раніше закономірностей, принципів, властивостей, явищ матеріального світу, які вносять докорінні зміни до рівня пізнання.

Пошукові науково-дослідні роботи проводяться на основі вже відомих результатів фундаментальних досліджень та розробок, і спрямовані на вивчення можливості використання відкритих явищ, властивостей або принципів у певній практичній сфері.

Прикладні дослідження забезпечують експериментальну перевірку практичного використання результатів фундаментальних та пошукових досліджень у конкретних об'єктах нової техніки.

Дослідно-конструкторські роботи

Наступним етапом підготовки до реалізації нововведень є дослідно-конструкторська розробка, яка передбачає доведення результатів НДР до умов промислового освоєння та включає виконання проектної і робочої документації, дослідну перевірку впроваджуваних технічних рішень у галузі техніки, технології та організації виробництва. ДКР можуть виконуватися без попередніх НДР за окремим технічним завданням замовника.

Технічна підготовка виробництва

Останніми роками суспільство зробило великий стрибок у розвитку промисловості, особливо машино- і приладобудування. За цей час у країні збудовано багато нових заводів, проектно-конструкторських організацій, що привело до різкого збільшення розробки і виробництва нової техніки.

У машино-, а тим більше в приладобудуванні у зв'язку із систематичною модернізацією і розробкою нових досконалих приладів часто доводиться перебудовувати виробництво, тобто ставити перед конструкторами і технологами завдання створення та швидкого впровадження нових методів конструювання і технологічного проектування. Ось чому на сучасному етапі перед технічною підготовкою виробництва ставиться ряд нових важливих завдань, котрі мають бути вирішені найближчим часом.

Змістом технічної підготовки виробництва є комплекс технічних, організаційних та економічних заходів щодо проектування та вдосконалення конструкції виробів і технології їх виготовлення, а також щодо вдосконалення методів організації виробництва та підвищення технічного рівня підприємства.

Основними завданнями, які стоять перед технічною підготовкою виробництва на сучасному етапі, є:

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

Технічну підготовку виробництва на підприємстві здійснюють конструкторські та технологічні відділи. Крім цього, питаннями технічної підготовки виробництва займаються проектно-конструкторські та проектно-технологічні інститути з дослідними заводами і спеціальні конструкторські та технологічні бюро, що мають у своєму складі дослідні цехи.

12.4. Оцінювання економічної ефективності нововведень

Нововведення – втілення нових форм організації праці та управління, які охоплюють не тільки окреме підприємство, й їхню сукупність, галузь. Ці заходи потребують інвестування значних коштів, тому важливо оцінювати економічну ефективність нововведень, зокрема впровадження нової техніки.

У сучасних умовах високих цін на нову техніку (новою вважається техніка, яка відповідає кращим світовим зразкам, експлуатується не більше трьох років і на яку припадає найбільша частка на світовому ринку аналогічної продукції) ефективність її використання повинна оцінюватися задовго до моменту її придбання та експлуатації. Тим більше, що в практиці господарювання відомо чимало випадків, коли марно витрачались значні фінансові кошти на придбання нової техніки, яка не давала підприємству нічого, крім збитків.

Перш ніж приступити до оцінювання ефективності нових рішень, слід зупинитись на ключових моментах – *ефекті* та *ефективності*.

Ефект – це результат від будь-якого заходу (в нашому випадку – впровадження нової техніки):

- підвищення якості продукції;
- скорочення часу виробництва й обігу;
- вивільнення ресурсів тощо.

Найчастіше величину економічного ефекту оцінюють певною грошовою сумою. Ефект може бути позитивним (економія) і негативним (збитки).

Ефективність – це відносна величина, яка характеризує результативність будь-яких затрат. Її визначають зіставленням ефекту й затрат на його досягнення.

Показниками економічної ефективності нововведень є:
економічний ефект на витратах на виробництво;

$$E_B = \Pi_A - \Pi_H$$

де Π_A, Π_H – ціна аналога і нової техніки відповідно.
 річний економічний ефект від поліпшення i -го експлуатаційного параметра нової техніки:

$$E_{Pi} = B_{iA} - B_{iH}$$

де B_{iA}, B_{iH} – річні витрати на i -тий експлуатаційний параметр (амортизацію, ремонт, енергію, матеріали, заробітну плату тощо) для аналога і нової техніки відповідно;

термін окупності додаткових витрат на впровадження нової техніки:

$$T_{ок} = \frac{|E_B|}{E_{EPIЧ}}$$

де E_B – економічний ефект на витратах на виробництво; $E_{EPIЧ}$ – річний економічний ефект на витратах експлуатації;

річний економічний ефект у випадку підвищення продуктивності нової техніки:

$$E_{PPIP} = \left(Z_A \cdot \frac{\Pi_H}{\Pi_A} - Z_H \right) \cdot \Pi_H,$$

де Z_A, Z_H – витрати на випуск одиниці продукції за допомогою аналога і нової техніки відповідно; Π_A, Π_H – продуктивність аналогічної й нової техніки відповідно; $-$ коефіцієнт, який враховує збільшення продуктивності;

Умовно-річна економія від впровадження організаційних нововведень:

$$E_{yp} = (C_1 - C_2) \cdot N_2,$$

де C_1, C_2 – собівартість одиниці продукції при старій і новій організації виробництва відповідно; N_2 – річний обсяг випуску продукції при новій організації виробництва.

економія до кінця року:

$$a) E_{KP} = (C_1 - C_2) \cdot N_2 \cdot \frac{K}{12};$$

$$б) E_{KP} = E_{yp} \cdot \frac{K}{12},$$

де C_1, C_2 – собівартість одиниці продукції при старій і новій організації виробництва відповідно; N_2 – річний обсяг випуску продукції при новій організації виробництва; K – кількість місяців з моменту впровадження нововведення до кінця року.

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Чим поняття «нововведення» відрізняється від поняття «інвестиції»?
2. Чим поняття «інновація» відрізняється від поняття «нововведення»?
3. Що називають інноваційним циклом?
4. Дайте визначення інноваційному процесу. Назвіть основні етапи інноваційного процесу.
5. Назвіть основні компоненти інноваційної діяльності.
6. Яка відмінність між технічним переозброєнням, розширенням виробництва, реконструкцією і новим будівництвом?
7. Дайте визначення технічної підготовки виробництва. Назвіть форми технічної підготовки виробництва.
8. Які основні етапи включає конструкторська підготовка виробництва?
9. Що таке технологічна підготовка виробництва?
10. Які стандарти належать до системи конструкторської і технологічної документації?
11. Які основні етапи включає система розробки і постановки продукції на виробництво?

Тести для перевірки знань

1. Яке з визначень відповідає поняттям «нововведення», «інновація»:

- а) зміна з метою впровадження нового вигляду споживчих товарів, виробничих і транспортних засобів, важелів і форм організації виробництва та управління;
- б) оформлений результат досліджень і розробок;
- в) кінцевий результат впровадження нововведення; об'єкт, впроваджений у виробництво;
- г) довгострокове вкладення капіталу з метою отримання прибутку?

2. За своїм характером інноваційні процеси (нововведення) поділяються на:

- а) технічні;
- б) організаційні;

- в) комплексні;
- г) соціально-економічні.

3. За масштабом впливу на ефективність функціонування науки й виробництва всі нововведення поділяють на:

- а) глобальні;
- б) екологічні;
- в) локальні;
- г) територіальні.

4. Повний інноваційний цикл включає:

- а) фундаментальні та пошукові дослідження;
- б) дослідно-конструкторські роботи та прикладні науково-дослідні роботи;
- в) промислове освоєння;
- г) виробництво та збут.

5. Вкажіть форми технічної підготовки виробництва:

- а) виробнича;
- б) технологічна;
- в) організаційна;
- г) повна.

6. Розрізняють такі наукові дослідження:

- а) фундаментальні;
- б) пошукові;
- в) прикладні
- г) інтегровані.

7. Результатом інноваційних процесів є:

- а) нововведення в техніці та технології;
- б) нововведення в збуті;
- в) нововведення в управлінні;
- г) нововведення в організації виробництва і праці.

8. Соціально-економічні інноваційні процеси передбачають появу і впровадження:

- а) нових технологічних процесів;
- б) нових методів організації виробництва та праці;
- в) нових організаційних структур управління;
- г) процесів активізації людського фактора.

9. Проміжок часу від зародження ідеї до створення, поширення і використання нововведення називається:

- а) дифузією інновації;
- б) поширенням інновації;
- в) життєвим циклом інновації;
- г) інвенцією інновації.

10. Вкажіть показники організаційного рівня нововведень:

- а) надійність;
- б) довговічність;
- в) економічність;
- г) оптимальність.

Використана та рекомендована література

1. **Бойчик І.М.** Економіка підприємства: Навч. посібник. – Вид. 2-ге доп. і перер. – К.: Атіка, 2006. – 528 с.
2. **Гетьман О.О.** Економіка підприємства: Навч. посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: ЦНЛ, 2006. – 249 с.
3. **Закон** України «Про внесення змін до деяких законів України щодо спеціального режиму інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», від 11.05.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – 6 серпня (№32). – С. 1288–1291.
4. **Захарін С.В.** Ефективне поєднання інвестицій та інновацій в умовах перехідної економіки // Проблеми науки. – 2007. – №3. – С. 2–9.
5. **Комарницький В.С.** Використання власних фінансових ресурсів у забезпеченні інноваційно-інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні // Інвестиції: практика та досвід. – 2005. – 29 серпня (№16). – С. 26–31.
6. **Маказан Є.В.** Особливості сучасного інноваційно-інвестиційного ринку // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №11. – С. 37–40.
7. **Мельник Л.** Економіка підприємства: Навч. посібник / Л.Мельник, О. Карінцева. – Суми: Університетська книга, 2004. – 412 с.
8. **Пуцетейло П.** Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємницьких структур // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені В. Гнатюка. – 2005. – №19. – С. 176–179.
9. **Федоренко В.Г.** Інноваційна і інвестиційна стратегія України // Економіка та держава. – 2003. – №8. – С. 16–28.
10. **Шваб Л.І.** Економіка підприємства: Навч. посібник. – 4-те вид. – К.: Каравела, 2007. – 584 с.

ТЕМА 13

ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА І ВИРОБНИЧА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА

План

- 13.1. Виробнича потужність підприємства.
- 13.2. Методика розрахунку виробничої потужності.
- 13.3. План виробництва продукції.
- 13.4. Валова і реалізована продукція.

13.1. Виробнича потужність підприємства

Виробнича потужність підприємства (цеху, дільниці) — це максимальний обсяг продукції, який може виготовити підприємство (цех, дільниця) протягом року (кварталу, місяця) за допомогою закріплених (наявних у нього) за ним засобів праці (технологічної сукупності машин, устаткування і виробничих площ) відповідно до встановленої спеціалізації, кооперації виробництва та режиму роботи.

Виробнича потужність підприємства (цеху, дільниці) розраховується, як правило, в натуральних (умовно-натуральних) одиницях, іноді в верстато-годинах і, як виняток, у вартісному виразі. Різниця між виробничою потужністю й *виробничою програмою* (обсягом виробництва) є резервом підприємства, тобто виробнича програма показує ступінь використання виробничої потужності. Взаємозв'язок виробничої потужності та виробничої програми зображений на рис. 13.1.



Рис. 13.1. Взаємозв'язок виробничої потужності та виробничої програми

Разом з терміном «виробнича потужність» використовується термін «пропускна спроможність», яка характеризує максимальний випуск продукції певним устаткуванням, верстатом, агрегатом, потоковою лінією, групою верстатів. Пропускна спроможність устаткування розраховується за квартал, добу, зміну та годину, а виробнича потужність структурних одиниць виробництва — за рік (в деяких випадках — за квартал і місяць). Для розрахунку виробничої потужності підприємства використовуються показники, подані на (рис. 13.2).

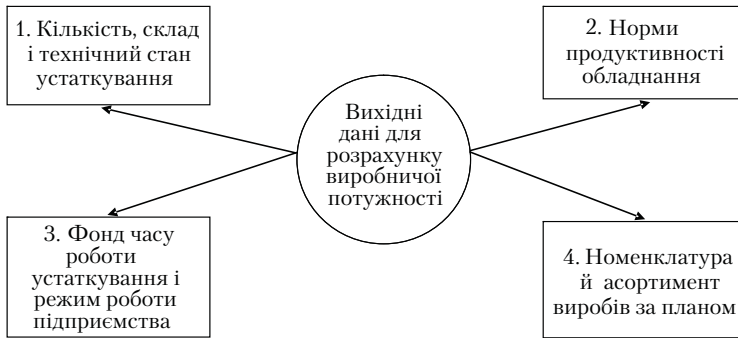


Рис. 13.2. Показники для розрахунку потужності

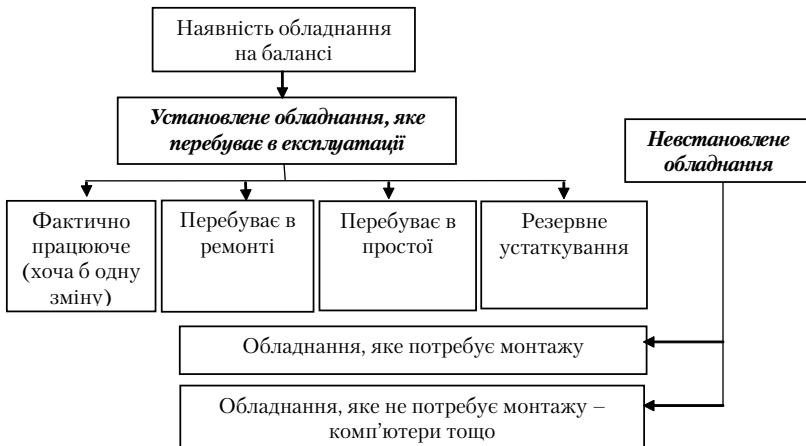


Рис. 13.3. Склад устаткування за його експлуатаційним станом

1. Кількість, склад і технічний стан устаткування та дані про виробничі площі. Склад устаткування за його експлуатаційним станом

зображений на рис. 13.3. В розрахунок виробничої потужності підприємства включається все наявне устаткування основного виробництва (зокрема, недіюче через ремонт, несправність і модернізацію), за винятком (у межах нормативу) резервного устаткування та обладнання дослідно-експериментальних і спеціалізованих ділянок для професійно-технічного навчання.

2. *Технічні норми продуктивності устаткування і трудомісткості продукції, яка випускається.* Норми продуктивності устаткування показано на рис. 13.4. Під час розрахунку виробничої потужності новозбудованих підприємств приймаються паспортні норми продуктивності устаткування, а для підприємств, які діють, – технічно обґрунтовані показники продуктивності устаткування, але не нижчі за паспортну продуктивність.



Рис. 13.4. Норми продуктивності устаткування

3. *Фонд часу роботи устаткування та режим роботи підприємства.* Структура річного фонду часу роботи устаткування зображена на рис. 13.5.

Календарний фонд часу (365 днів 24 = 8760 год.)		
Режимний фонд часу	Неробочі зміни	Неробочі дні
Плановий (ефективний) фонд часу	Час на ремонт і зупинки	
Фактичний фонд часу	Втрати	
Машинний час	Допоміжний	
Корисний машинний час	Брак	

Рис. 13.5. Фонди часу роботи устаткування

Під час розрахунку виробничої потужності підприємства приймається максимально можливий плановий (ефективний) річний фонд часу роботи устаткування. Для агрегатів безперервної дії (доменні та мартенівські печі, хімічні агрегати тощо) плановий (ефективний) фонд часу ($T_{непер}$) розраховується за формулою:

$$T_{непер} = [365 - (t_p + t_{mex})] \times 24 \text{ год.},$$

де t_p – час, необхідний за нормативами для виконання капітального і планово-запобіжного ремонту; t_{mex} – час, необхідний для технологічних зупинок агрегатів і устаткування, якщо він не включений до норми їхнього використання.

Для устаткування перервної дії плановий (ефективний) фонд часу ($T_{переп}$) визначається за формулою:

$$T_{переп} = [(365 - t_o - t_{к.р.}) \times K_{зм} \times t_{зм}] \times [(100 - \Pi_{пр}) / 100],$$

де t_o – кількість вихідних і святкових днів у році; $t_{к.р.}$ – кількість днів капітального і планово-запобіжного ремонту, якщо він проводився в робочий час; $K_{зм}$ – кількість змін роботи устаткування за добу (для підприємств повинен застосовуватися дво- або тризмінний режим); $t_{зм}$ – тривалість зміни, год.; $\Pi_{пр}$ – відсоток планових поточних простоїв.

4. *Номенклатура виробів, які випускаються, та їх кількісне співвідношення в програмі.* Види номенклатури продукції, показано на рис. 13.6.

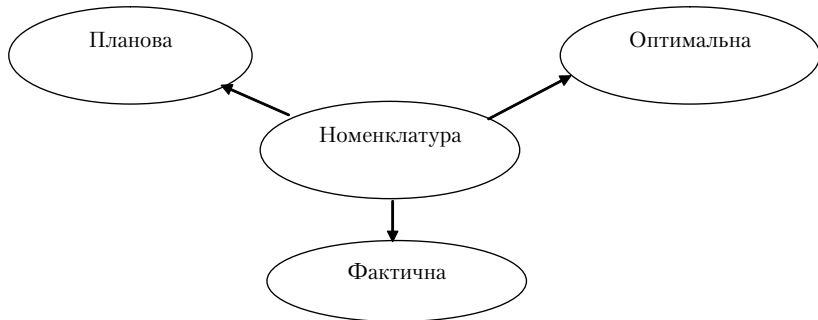


Рис. 13.6. Види номенклатури продукції, яка випускається

Номенклатура та кількісне співвідношення виробів, які випускаються, встановлюються залежно від раціональної спеціалізації підприємства, цеху або дільниці. При визначенні виробничої потужнос-

ті підприємства приймаються планова номенклатура та асортимент (трудомісткість) продукції, яка випускається. При розрахунку середньорічної виробничої потужності обсяг збільшення (зменшення) потужності за рахунок зміни номенклатури продукції (зменшення або збільшення трудомісткості) враховується в повному розмірі.

У слабомеханізованих та інших цехах різних промислових комплексів часто найважливішим фактором, який визначає величину виробничої потужності, є розмір виробничої площі. Порядок і принципи розрахунку виробничих потужностей промислових підприємств здійснюється згідно з галузевими інструкціями за групами технологічного устаткування, агрегатів та інших основних виробничих ділянок та цехів.

13.2. Методика розрахунку виробничої потужності

Виробнича потужність підприємства визначається за потужністю основних (провідних) виробничих одиниць – цехів, ділянок. *Виробнича потужність цехів і ділянок* визначається за потужністю основного технологічного устаткування (агрегатів, установок, груп устаткування тощо). Розрахунок виробничої потужності підприємства здійснюється в усіх його виробничих підрозділах – від групи технічно однотипного устаткування до виробничих ділянок, від цехів до виробничих одиниць, від виробничих одиниць до підприємства в цілому.

Потужність провідного підрозділу (наприклад, групи устаткування) визначає потужність підрозділу наступного рівня (дільниці); за потужністю провідної дільниці встановлюють потужність цеху тощо. За наявності на підприємстві декількох провідних виробництв, цехів, ділянок, агрегатів або групи устаткування виробнича потужність визначається на тих з них, які виконують найбільший за трудомісткістю обсяг робіт. Якщо є декілька виробництв або цехів із замкнутим циклом виробництва з випуску однотипної продукції, то виробнича потужність комплексу визначається як сума потужностей провідних виробництв або цехів.

Метод розрахунку виробничої потужності дільниці, цеху, заводу багато в чому визначається типом виробництва. На заводах серійного і одиничного виробництва розрахунок ведеться за групами обладнання і виробничими підрозділами. Визначення виробничої потужності починається зазвичай з розрахунку пропускної спроможності агре-

гатів або групи устаткування. Розрізняють агрегати періодичної дії, наочно-спеціалізовані та агрегати з технологічною спеціалізацією.

Виробнича потужність (*ВП*) цеху або дільниці, оснащеної одно-типним наочно-спеціалізованим устаткуванням (ткацькі верстати, прядильні машини тощо), визначається за формулою:

$$ВП = П_{год} \times T_{пл} \times H,$$

де $P_{год}$ – годинна продуктивність устаткування; $T_{пл}$ – плановий (ефективний) річний фонд часу роботи одиниці устаткування, год.; H – середньорічний парк цього виду устаткування, врахований при розрахунку виробничої потужності.

Виробнича потужність (*ВП*) агрегатів періодичної дії (хімічні агрегати, автоклави тощо) визначається за формулою:

$$ВП = B_m \times \left(\frac{T_{пл}}{t_{ц,п}} \right) \times КВГ,$$

де B_m – маса сирих матеріалів; $T_{пл}$ – плановий річний фонд часу роботи устаткування, год; $t_{ц,п}$ – тривалість циклу перероблення сировини, год.; $КВГ$ – коефіцієнт виходу готової продукції з сирих матеріалів.

Виробнича потужність (*ВП*) цехів масового і великосерійного виробництва визначається виходячи з планового (ефективного) фонду часу, ритму, або такту, роботи конвеєрів:

$$ВП = \frac{T_{пл}}{t},$$

де $T_{пл}$ – плановий фонд часу роботи конвеєра (доба, рік), хв.; t – такт сходу готових виробів з конвеєра, хв.

Виробнича потужність (*ВП*) підприємства або цеху при однорідному устаткуванні (текстильна фабрика тощо) розраховується за формулою:

$$ВП = \frac{T_{пл}}{t_{од}} \times H,$$

де $T_{пл}$ – плановий фонд часу роботи устаткування, год.; $t_{од}$ – затрати часу на одиницю продукції (трудомісткість), год./од.; H – середньорічна кількість однотипного устаткування.

Для агрегатів і верстатів з технологічною спеціалізацією потужність розраховується шляхом визначення потреби в верстатогодинах за цими агрегатами або за групою верстатів і зіставлення результатів з наявним фондом часу.

Розрахунки за виробничими площами проводяться в основному тільки на маломеханізованих складальних і ливарних цехах, обсяг випуску яких лімітується розміром виробничої площі. Пропускна здатність за виробничими площами $P_{пл}$ ($m^2 \times \text{дні}$) визначається за формулою:

$$P_{пл} = P_n \times T_{пл},$$

де P_n – виробнича площа цеху, m^2 ; $T_{пл}$ – плановий (ефективний) річний фонд часу роботи цеху (дільниці), днів.

Під час розрахунку виробничої потужності підприємства необхідно одночасно з розрахунком виробничих потужностей провідних цехів визначити потужність устаткування інших цехів і служб, щоб виявити «вузькі місця» та намітити шляхи їх усунення. Під «вузьким місцем» слід розуміти ті цехи, дільниці, агрегати та групи устаткування основного і допоміжного виробництва, чия пропускна спроможність не відповідає потужності провідної ланки, за якою встановлюється виробнича потужність підприємства.

Виробничу потужність провідного цеху ($ВП_u$) розраховують за формулою:

$$M_u = M_1 a_1, M_2 a_2, \dots, M_n a_n,$$

де M_1, M_2, \dots, M_n – виробнича річна потужність однотипного устаткування; a_1, a_2, \dots, a_n – кількість одиниць певного виду устаткування.

Розрахунок виробничої потужності підприємства в цілому не зводиться до простого підсумовування потужностей однорідних ділянок. Вона визначається на провідних дільницях і цехах на основі попереднього вирівнювання завантаження, тобто узгодження рівня використання устаткування за його групами та стадіями оброблення з розшиванням «вузьких місць».

Ступінь використання виробничої потужності підприємства характеризується коефіцієнтом використання потужності ($K_{в.п.}$), який визначається за формулою:

$$K_{в.п.} = \frac{Q_{факт}}{ВП_{с.р.}},$$

де $Q_{факт}$ – фактичний обсяг випуску продукції; $ВП_{с.р.}$ – середньорічна виробнича потужність.

13.3. План виробництва продукції

План виробництва продукції (виробнича програма) є основним провідним розділом перспективного і поточного плану підприємства та визначається на основі обсягу продажу номенклатури й асортименту продукції, її якості, маси прибутку, рівня рентабельності, розміру ринкової частки підприємства тощо. Розробка виробничої програми здійснюється на основі вивчення ринку спеціальним підрозділом підприємства *службою маркетингу*. В комплекс маркетингових заходів фірми з розробки виробничої програми як правило, входять:

- вивчення споживачів товарів (послуг) фірми та їх поведінки на ринку;
- аналіз ринкових можливостей фірми;
- оцінювання товарів, послуг, які випускаються та надаються підприємством, перспектив їхнього розвитку;
- аналіз форм і каналів збуту;
- оцінювання методів ціноутворення, які застосовує фірма;
- дослідження заходів щодо просування товарів (послуг) на ринок;
- вивчення конкурентів;
- вибір ринкової «ніші» (найбільш сприятливого сегменту ринку).

Після проведення маркетингових досліджень виробнича програма фірми розробляється в певній послідовності (рис. 13.7). Виробнича програма планується на 3–5 років, на один рік з розбивкою на квартали і місяці, розраховується в натуральних, умовно-натуральних, трудових та вартісних показниках.

Обсяг виробництва в натуральному виразі характеризується номенклатурою й асортиментом продукції, яка випускається, в фізичних одиницях, відповідних їй споживчих властивостях (міри ваги, довжини, обсягу). *Номенклатура продукції* – найменування (перелік) виробів (робіт, послуг), які випускаються. *Асортимент продукції* – *сукупність різновидів* цих виробів, за видами, типами, сортами, розміром тощо в межах номенклатури. Основою для визначення обсягу продукції у вартісному виразі служить *план виробництва продукції в натуральному виразі*. Невід'ємною частиною плану виробництва продукції в натуральному виразі є завдання з *подальшого підвищення якості продукції*.

Щоб визначити обсяг виробництва однорідних виробів, різних за матеріаломісткістю або іншими ознаками, застосовують *умовно-натуральні показники*. *Трудові показники* обсягу виробництва, які

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

виражаються, як правило, в нормо-годинах, людино-днях, верстато-годинах, у поєднанні з натуральними використовуються для визначення чисельності працівників, норм виробітку, розміру оплати праці, для планування виробничих програм заготівельних та інших цехів. *Вартісні (грошові) показники* є узагальнюючими, з їх допомогою можна визначити загальний обсяг виробництва фірми. У вартісному виразі плануються такі важливі показники виробничої програми, як обсяг валової, товарної і реалізованої продукції.



Рис. 13.7. Послідовність розроблення виробничої програми

Товарна продукція – продукція, випущена на підприємстві та призначена для реалізації. Це є основний показник плану виробництва, який слугує базою для розрахунку валової та реалізованої продукції. Склад товарної продукції ілюструється схемою на рис. 13.8.

До товарної продукції не включається вартість сировини, матеріалів, сплачених замовником. Однак якщо з цієї сировини на підприємстві виготовлена для замовника продукція, то в товарну продукцію включається вартість перероблення сировини. Товарна продукція в більшості галузей промисловості визначається за *заводським методом*, тобто в обсяг товарної продукції не включається вартість готових виробів, напівфабрикатів, виготовлених підприємством для власних потреб. Винятком є підприємства харчового комплексу, де у вартісні показники обсягу випущеної продукції включається *внутрішньозаводський оборот*, тобто вартість спожитих для власних потреб готових виробів і напівфабрикатів.

Товарна продукція з готових виробів планується в цінах підприємства. У звіті вона визначається в порівнянних (незмінних на певну дату) цінах підприємства. У платіжних документах продукцію (товари і послуги), крім цін виробника, виділяють податок на додану вартість, акцизи та інші платежі, які мають характер непрямих податків.



Рис. 13.8. Склад товарної продукції

Програма основного цеху підприємства розраховується в порядку, зворотному напрямку технологічного процесу, тобто від випускаючого цеху до обробного і далі до заготівельного. Такий поря-

док дозволяє взаємно узгоджувати терміни випуску продукції цеху з термінами випуску готових виробів, установлених у виробничій програмі підприємства.

13.4. Валова і реалізована продукція

Валова продукція – це вартість спільного результату виробничої діяльності підприємства за певний період. Валова продукція відрізняється від товарної на величину зміни залишків незавершеного виробництва на початок і кінець планового періоду. Зміна залишків незавершеного виробництва враховується тільки на підприємствах з тривалим (не менше двох місяців) виробничим циклом і на підприємствах, де незавершене виробництво велике за обсягом та може різко змінюватися в часі. В машинобудуванні враховується також зміна залишків інструментів.

Валова продукція (ВПр) розраховується за заводським методом двома способами.

По-перше, як різниця між валовим і внутрішньозаводським оборотом:

$$ВПр = B_o - B_n,$$

де B_o – валовий оборот; B_n – внутрішньозаводський оборот.

Валовий оборот – це вартість усієї продукції, виробленої за певний період усіма цехами підприємства незалежно від того, чи використовувалася ця продукція всередині підприємства для подальшого перероблення, чи була реалізована на сторону. **Внутрішньозаводський оборот** – це вартість продукції, виробленої одними й спожитої іншими цехами протягом одного й того самого періоду.

По-друге, **валова продукція** визначається як сума товарної продукції (ТП) і різниці залишків незавершеного виробництва (інструментів, пристосувань) на початок і кінець планового періоду:

$$ВП = ТП + (H_n - H_k),$$

де H_n і H_k – вартість залишків незавершеного виробництва на початок і кінець певного періоду.

Незавершене виробництво – незакінчена виробництвом продукція: заготовки, деталі, напівфабрикати, які перебувають на робочих місцях, контролі, транспортуванні, на складах у запасі, а також продукція, не прийнята відділом технічного контролю і не здана на склад готових виробів.

Незавершене виробництво обліковується за собівартістю. Для перерахунку залишків незавершеного виробництва в гуртові ціни, використовуються два способи: 1) за ступенем готовності незавершеного виробництва на основі співвідношення трудомісткості виконаних робіт і трудомісткості готового виробу; 2) за коефіцієнтами, які характеризують співвідношення вартості готових у гуртових цінах і фактичній собівартості тих самих виробів. Очікувані залишки незавершеного виробництва на початок планового року в цехах визначають за звітними даними на основі інвентаризації. На кінець планового року норматив залишків незавершеного виробництва (H_k) розраховується за формулою:

$$H_k = Q_d \times C \times T_u \times K_z,$$

де Q_d – добовий випуск продукції в натуральному виразі; C – собівартість продукції, грн; T_u – тривалість виробничого циклу, днів; K_z – коефіцієнт готовності незавершеного виробництва, який визначається за трудомісткістю або за вартістю.

Валова продукція розраховується в діючих *порівняних цінах*, тобто незмінних на певну дату цінах підприємства. За допомогою цього показника визначають динаміку загального обсягу виробництва, фондівіддачі й інших показників ефективності виробництва.

Реалізована продукція – *продукція, яка надійшла в даному періоді на ринок і яка підлягає оплаті споживачами*. Вартість реалізованої продукції визначається як вартість призначених до постачання і таких, що підлягають оплаті в плановому періоді готових виробів, напівфабрикатів власного виробництва і робіт промислового характеру, призначених до реалізації на сторону (включаючи капітальний ремонт устаткування та транспортних засобів підприємства, які виконуються силами промислово-виробничого персоналу), а також вартість реалізованої продукції та виконаних робіт для власного капітального будівництва й інших непромислових господарств, які перебувають на балансі підприємства. Грошові надходження, пов'язані з вибуттям основних засобів, матеріальних оборотних і нематеріальних активів, продажна вартість валютних цінностей, цінних паперів не включається до складу виручки від реалізації продукції, а розглядаються як доходи або збитки і враховуються при визначенні загального (балансового) прибутку.

Обсяг реалізованої продукції розраховується на основі діючих цін без податку на додану вартість, акцизів, торгових і збутових зни-

жок (для продукції, яка експортується, – без експортних тарифів). Реалізована продукція, яка включає роботи і послуги промислового характеру, напівфабрикати власного виробництва визначається на підставі заводських договірних цін і тарифів. Обсяг реалізованої продукції (PII) за планом визначається за формулою:

$$PII = Q_n + TII - Q_k,$$

де TII – обсяг товарної продукції за планом; Q_n і Q_k – залишки не-реалізованої продукції на початок і кінець планового періоду.

До залишків нереалізованої продукції на початок року включають:

- готову продукцію на складі (зокрема, відвантажені товари, документи за які не передані в банк);
- відвантажені товари, термін оплати яких не настав;
- відвантажені товари, не сплачені в строк покупцем;
- товари на відповідальному зберіганні в покупця.

На кінець року залишки нереалізованої продукції визначаються тільки за готовою продукцією на складі та відвантаженими товарами, термін оплати яких не настав.

Усі складові частини реалізованої продукції розраховуються в цінах реалізації: залишки на початок року – в діючих цінах періоду, перед плановим; товарна продукція і залишки нереалізованої продукції на кінець періоду – в цінах планованого року.

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Дайте характеристику виробничої потужності підприємства. Чим вона відрізняється від виробничої програми і від поняття «Пропускна спроможність устаткування»?
2. Розкрийте методика розрахунку виробничої потужності підприємства (цеху, дільниці, агрегату).
3. Наведіть формули розрахунку окремих видів виробничої потужності.
4. Яка послідовність розроблення плану випуску продукції та які її основні показники?
5. Як здійснюється планування випуску продукції?
6. У якій послідовності розробляється виробнича програма всередині фірми?

7. Назвіть показники виробничої програми і дайте методику їх розрахунку.
8. Яка методика розрахунку валової і товарної продукції?
9. Як планується незавершене виробництво на початок і кінець планового періоду?
10. Як розраховуються цехові програми основних цехів підприємства?
11. Розкрийте зміст заводського методу планування вартісних показників плану виробництва і реалізації продукції.
12. Яка методика розрахунку реалізованої продукції?
13. Що входить до складу залишків нереалізованої продукції на початок і кінець планового періоду?

Тести для перевірки знань

- 1. Виробнича потужність підприємства визначається за:**
 - а) потужністю основних (ведучих) виробничих одиниць (цехів, ділянок);
 - б) потужністю основних цехів;
 - в) потужністю допоміжних цехів;
 - г) потужністю основного технологічного устаткування (агрегатів і груп устаткування).
- 2. Для розрахунку виробничої потужності використовується такий склад устаткування:**
 - а) наявне устаткування;
 - б) установлене устаткування;
 - в) фактично працююче устаткування;
 - г) установлене і невстановлене устаткування.
- 3. Під час розрахунку виробничої потужності приймаються такі норми продуктивності устаткування:**
 - а) паспортну;
 - б) технічно обґрунтовану;
 - в) планову;
 - г) фактичну.
- 4. У процесі час розрахунку виробничої потужності використовується фонд часу роботи устаткування:**
 - а) календарний;
 - б) режимний;

- в) плановий;
- г) фактичний.

5. Під час визначення виробничої потужності підприємства використовується номенклатура виробів, яка випускається:

- а) оптимальна;
- б) планова;
- в) фактична;
- г) реальна.

6. У разі безперервного режиму роботи підприємства використовується фонд часу роботи устаткування:

- а) фактичний;
- б) режимний;
- в) плановий;
- г) календарний.

7. Який з розділів плану розвитку підприємства визначить максимально можливий річний обсяг випуску продукції:

- а) виробнича програма;
- б) план технічного розвитку;
- в) виробнича потужність;
- г) план маркетингу?

8. До вартісних показників виробничої програми підприємства належить:

- а) товарна продукція;
- б) реалізована продукція;
- в) витрати на 1 грн товарної продукції;
- г) валова продукція.

9. Що відповідає показнику «чиста продукція»:

- а) різниця між вартістю товарної продукції і матеріальними витратами разом з амортизацією;
- б) різниця між ціною продукції і матеріальними витратами;
- в) різниця між вартістю товарної продукції і незавершеним виробництвом.
- г) різниця між валовим і внутрішньозаводським оборотом?

10. Який з перерахованих вартісних показників є базисним для розрахунку інших показників:

- а) валова продукція;
- б) товарна продукція;
- в) реалізована продукція;
- г) чиста продукція?

Використана та рекомендована література

1. **Бойчик І.М.** Економіка підприємства: Навч. посібник. – Вид. 2-ге доп. і перер. – К.: Атіка, 2006. – 528 с.
2. **Безуглий А.** Про вилучення частини амортизаційних відрахувань та використання потужностей підприємств // Економіка України. – 2004. – №1. – С.34 – 40
3. **Гетьман О.О.** Економіка підприємства: Навч. посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: ЦНЛ, 2006. – 249 с.
4. **Економіка** виробничого підприємництва: Навч. посібник / За ред. Й.М. Петровича. – К.: Знання, КОО, 2002. – 405 с.
5. **Мельник Л.** Економіка підприємства: Навч. посібник / Л. Мельник, О. Карінцева. – Суми: Університетська книга, 2004. – 412 с.
6. **Онищенко В.О.** та ін. Організація виробництва. – К.: Лібра, 2003.
7. **Семенов Г.А.** Економіка підприємства: Навч. посібник / Г.А.Семенов, М.О. Панкова, А.Г. Семенов. – 2-ге вид. – К.: ЦУЛ, 2005. – 328 с.
8. **Управление** производственными мощностями: методология, оценки, учет. Швец И.Б. – Донецк, 1998.
9. **Шваб Л.І.** Економіка підприємства: Навч. посібник. – 4-те вид. – К.: Каравела, 2007. – 584 с.
10. **Чуй І.Р.** Фінансовий стан підприємства // Фінанси України. – 2005. – №11. – С. 27 – 31.

ТЕМА 14

ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

План

- 14.1. Форми, типи і методи організації виробництва.
- 14.2. Поточковий метод організації виробництва.
- 14.3. Партійний та індивідуальний методи організації виробництва.
- 14.4. Організація виробництва в допоміжних і обслуговувальних підрозділах підприємства.
- 14.5. Характеристика та основні групи показників якості продукції.

14.1. Форми, типи і методи організації виробництва

Організація виробництва є системою заходів, спрямованих на раціональне поєднання праці з речовинними елементами виробництва, знаряддями і предметами праці. Ця система заходів, крім того, спрямована на оптимальне поєднання виробничих процесів між собою в просторі й часі і на цій основі – на підвищення ефективності виробництва. Розрізняють форми організації суспільного виробництва, типи організації виробництва та методи організації виробничих процесів.

До форм організації виробництва в цілому належать концентрація, спеціалізація, кооперація і комбінування. *Концентрація* є процесом зосередження виготовлення продукції на обмеженій кількості підприємств і в їхніх виробничих підрозділах. Рівень концентрації залежить, передусім, від обсягу випуску продукції, величини одиначної потужності машин, агрегатів, апаратів, технологічних установок, кількості однотипного устаткування, розмірів і числа технологічно однорідних виробництв. Для вимірювання рівня концентрації використовуються показники обсягу продукції, чисельності працівників, а в окремих галузях – вартості основних фондів.

Під спеціалізацією розуміється зосередження на підприємстві і в його виробничих підрозділах випуску однорідної, однотипної продукції або виконання окремих стадій технологічного процесу. Розрізняють технологічну, предметну та подетальну спеціалізацію. *Технологічна спеціалізація* – відособлення підприємств, цехів і ділянок з метою виконання певних операцій або стадій виробничого процесу (наприклад,

прядильні, ткацькі і обробні фабрики в текстильній промисловості). *Предметна спеціалізація* передбачає концентрацію виробництва на підприємстві (в цеху) повністю готових видів продукції (наприклад, мотоциклів, велосипедів, хлібопродуктів тощо). *Подетальна спеціалізація* є різновидом предметної, заснована на виробництві окремих деталей і частин готової продукції (моторів, підшипників тощо).

У практиці діяльності підприємств часто поєднуються всі форми спеціалізації: заготівельні цехи і дільниці побудовані за технологічною ознакою, обробні – за детальною, складальні – за предметною. Для вимірювання рівня спеціалізації підприємств і його підрозділів використовуються такі показники: частка основної (профільної) продукції в загальному обсязі виробництва; кількість груп, видів і типів виробів, які випускаються підприємством; частка спеціалізованого устаткування в загальному його парку; кількість найменувань деталей, які обробляються на одиниці устаткування; кількість операцій, що виконуються з розрахунку на одиницю устаткування, тощо.

Передумовами підвищення рівня спеціалізації є стандартизація, уніфікація і типізація процесів. *Стандартизація* встановлює суворі норми якості, форми та розміри деталей, вузлів, готової продукції. Вона створює передумови для обмеження номенклатури продукції, яка випускається, та збільшення масштабів її виробництва. *Уніфікація* припускає скорочення існуючого різноманіття в типах конструкцій, формах, розмірах деталей, заготовок, вузлів, матеріалів і вибір з них найбільш технологічно та економічно доцільних. *Типізація* процесів полягає в обмеженні різноманітності виробничих операцій, розробленні типових процесів для груп технологічно однорідних деталей. Проте слід мати на увазі, що реалізація розглянутих передумов спеціалізації не повинна погіршувати споживчих властивостей готової продукції, зменшувати попиту на неї.

В умовах конкуренції в ряді випадків привабливішою для підприємства є *диверсифікація виробництва*, яка допускає різноманітність сфер діяльності за рахунок розширення номенклатури продукції. Спеціалізація на випуску обмеженого асортименту продукції, орієнтованого на задоволення чітко визначених потреб ринку, властива відносно невеликим за розмірами підприємствам.

Кооперація передбачає виробничі зв'язки підприємств, цехів, ділянок, які спільно беруть участь у виробництві продукції. В її основі лежить подетальна і технологічна форми спеціалізації. Внутрішньо-заводська кооперація виявляється в передачі напівфабрикатів з од-

них цехів в інші, в обслуговуванні основних підрозділів допоміжними. Вона сприяє повному завантаженню виробничих потужностей і ліквідації «вузьких місць», забезпечує поліпшення результатів діяльності підприємств у цілому. До основних показників, що характеризують рівень кооперації, належать: частка деталей і напівфабрикатів, отриманих по кооперованих постачаннях, у загальному обсязі продукції, яка випускається; кількість підприємств, що кооперуються з даним підприємством; частка деталей і напівфабрикатів, які поставляються на сторону, тощо.

Комбінування — це з'єднання на одному підприємстві виробництв, іноді різногалузевих, але тісно пов'язаних між собою. Комбінування може мати місце:

- на базі поєднання послідовних стадій виготовлення продукції (текстильні, металургійні й інші комбінати);
- на основі комплексного використання сировини (підприємства нафтопереробної, хімічної промисловості);
- при виділенні на підприємстві підрозділів з перероблення відходів (підприємства лісової, шкіряної й інших галузей промисловості).

Показниками, які характеризують рівень комбінування, є кількість і вартість продуктів, які одержуються з вихідної сировини, що переробляється на комбінаті; частка сировини і напівфабрикатів, які переробляються в подальший продукт на місці їх отримання (наприклад, чавуну в сталь, сталі в прокат); частка побічної продукції в загальному обсязі продукції комбінату тощо.

Організація виробництва на підприємстві – форма одиничного розподілу праці. Розрізняють такі рівні організації виробництва на підприємстві:

- 1) *організація виробництва на робочому місці* – оптимальне поєднання засобів праці, предметів праці, робочої сили;
- 2) *внутрішньоцехова організація праці* – пов'язана з організацією праці на дільницях та організацією праці між дільницями;
- 3) *міжцехова організація виробництва* – організація виробничих процесів, які виконуються цехами, спрямована на функціонування їх як єдиного цілого.

Виділяють три види організації виробництва:

- *поелементний* – усі елементи виробничого процесу повинні відповідати один одному, що є вихідним моментом його організації;
- *просторовий* – пов'язаний з певним рівнем організації цехів і ділянок та відповідним рівнем виробничої структури підприємства;

• *часовий* розріз організації виробництва – оптимальне поєднання в часі початку і закінчення окремих виробничих процесів, пов'язаних між собою.

Ступінь спеціалізації і масштаб випуску продукції визначають тип організації виробництва, а ступінь дотримання основних принципів раціональної організації виробничого процесу характеризує метод організації виробництва. Розрізняють такі *методи організації виробничого процесу*:

- потоковий;
- партійний;
- індивідуальний.

Крім методів організації виробничого процесу потрібно розрізняти **тип організації виробництва**, до яких належать:

- масове;
- серійне;
- одиничне виробництво.

Між методами організації виробничого процесу і типом організації виробництва існує взаємозв'язок:

• масовому типу організації виробництва відповідає потоковий метод;

• в умовах широкої номенклатури продукції, яка випускається, використовується серійний тип організації виробництва, якому відповідає партійний метод. Серійний тип має три градації: велико-серійне, середньо-серійне і дрібносерійне виробництво;

• одиничному типу організації виробництва відповідає індивідуальний метод.

Найбільш економічний – масовий тип з поточним методом організації виробництва. Найпоширеніший – серійний тип і партійний метод організації виробництва.

14.2. Поточний метод організації виробництва

Поточе виробництво – форма організації виробництва, заснована на ритмічній повторюваності часу виконання основних і допоміжних операцій на спеціалізованих робочих місцях, розміщених по ходу протікання технологічного процесу.

Поточний метод характеризується:

- скороченням номенклатури продукції, яка випускається, до мінімуму;
- розчленуванням виробничого процесу на операції;

- спеціалізацією робочих місць на виконання певних операцій;
- паралельним виконанням операцій на всіх робочих місцях у потоці;
- розміщенням устаткування за ходом технологічного процесу;
- високим рівнем безперервності виробничого процесу на основі забезпечення рівності або кратності тривалості виконання операцій такту потоку;
- наявністю спеціального міжопераційного транспорту для передачі предметів праці від операції до операції.

Структурною одиницею потокового виробництва є потокова лінія. *Потокова лінія* – це сукупність робочих місць, розташованих за ходом технологічного процесу, призначених для виконання закріплених за ними технологічних операцій і пов'язаних між собою спеціальними видами міжопераційних транспортних засобів. Найбільшого поширення потокові методи отримали в легкій і харчовій промисловості, машинобудуванні та металообробці, інших галузях. Потокові лінії, що існують у промисловості, різноманітні.

Для потокового методу виробництва використовуються такі нормативи: такт, ритм потокової лінії, крок конвеєра, загальна довжина і швидкість руху потокової лінії.

Такт потокової лінії (r) – інтервал часу між послідовним випуском двох деталей або виробів:

$$r = \frac{(T_{зм} - t)}{N},$$

де $T_{зм}$ – тривалість зміни, хв.; t – регламентовані втрати часу, хв.; N – виробнича програма в зміну.

Підставимо у формулу умовні дані і виконаємо відповідні розрахунки:

$$r = (480 - 30) / 90 = 5 \text{ хв.}$$

У випадку безперервно-потокового виробництва слід обов'язково дотримуватися принципу синхронізації. *Принцип синхронізації* полягає в тому, що час виконання кожної операції ($t_{ум}$) повинен бути рівний розрахунковому такту потокової лінії ($r = 5$). Це досягається розрахунком кількості робочих місць на кожній операції. Якщо тривалість операції рівна або менша часу такту, то кількість робочих місць і одиниць устаткування рівне кількості операцій. Якщо тривалість операції більша часу такту, то необхідно декілька робочих місць для синхронізації. Кількість робочих місць на кожній операції (P_m) визначається діленням штучного часу ($t_{ум}$) на час такту (r):

$$P_m = \frac{t_{um}}{r}.$$

Штучний час – це час, необхідний для виконання всіх трудових прийомів за кожною окремою операцією.

Ритм потокової лінії (R) – це час, обернений такту. Ритм характеризує кількість виробів, які випускаються за одиницю часу:

$$R = 1 / r.$$

Проведемо розрахунки: $R = 1 : 1/12 = 12$ вир./год. Відзначимо, що при визначенні ритму потокової лінії необхідні однакові величини. Слід хвилини перевести в години (5 хв. = 1/12 год.), інакше розрахунок буде неправельний. Або ж за одиницю приймати 1 год. = 60 хв. Тоді $R = 60/5 = 12$ вир./год.

Крок конвеєра (l) – це відстань між центрами двох суміжних робочих місць. Візьємо умовно $l = 6$ м.

Загальна довжина потокової лінії конвеєра залежить від кроку і кількості робочих місць:

$$L = l \times q,$$

де l – крок конвеєра, або відстань між центрами двох робочих місць; q – число робочих місць. У нашому прикладі:

$$L = 6 \times 8 = 48 \text{ м.}$$

Швидкість руху потокової лінії (v) залежить від кроку конвеєра і такту потокової лінії, вимірюється в м/хв.:

$$v = \frac{l}{r}.$$

У нашому прикладі $v = 6/5 = 1,2$ м/хв.

Тривалість технологічної частини виробничого циклу виготовлення виробу на поточковій лінії (T_u^{nom}) визначається за формулою:

$$T_u^{nom} = q \times r,$$

де q – число робочих місць; r – такт потокової лінії.

У нашому прикладі $T_u^{nom} = 8 \times 5 = 40$ хв.

Економічна ефективність поточкового методу забезпечується реалізацією всіх принципів організації виробництва: спеціалізації, безперервності, пропорційності, паралельності, прямоточності і ритмічності. Недоліки потокової організації виробництва:

- до основних вимог при виборі продукції для виготовлення потоковим методом належать відпрацьованість і відносна стабільність їхніх конструкцій, великі масштаби виробництва, що не завжди відповідає потребам ринку;

- використання конвеєрних ліній транспортувань збільшує транспортний заділ (незавершене виробництво) і затрудняє передачу інформації про якість продукції на інші робочі місця й дільниці;

- монотонність праці на поточкових лініях знижує матеріальну зацікавленість робітників і сприяє збільшенню плинності кадрів.

Заходи щодо вдосконалення поточкових методів:

- організація роботи в разі змінних протягом дня такті й швидкості поточної лінії;

- переведення робітників протягом зміни з однієї операції на іншу;

- застосування багатоопераційних машин, які потребують регулярного переключення уваги робітників на різні процеси;

- заходи матеріального стимулювання;

- впровадження агрегатно-групових методів організації виробничого процесу, поточкових ліній з вільним ритмом.

Основним напрямом підвищення економічної ефективності поточкового виробництва є впровадження напівавтоматичних і автоматичних поточкових ліній, застосування роботів та автоматичних маніпуляторів для виконання монотонних операцій.

14.3. Партійний та індивідуальний методи організації виробництва

Партійний метод організації виробництва характеризується виготовленням різної номенклатури продукції в кількостях, що визначаються партіями їх запуску-випуску. Партією називається кількість однойменних виробів, які по черзі обробляються під час кожної операції виробничого циклу з одноразовою витратою підготовчо-завершального часу. Партійний метод організації виробництва має такі характерні риси:

- запуск у виробництво виробів партіями;

- обробка одночасно продукції декількох найменувань;

- закріплення за робочим місцем декількох операцій;

- широке застосування разом з спеціалізованим устаткуванням універсального;

- використання кадрів високої кваліфікації та широкої спеціалізації;

• розташування устаткування переважно за групами однотипних верстатів.

Найбільше розповсюдження партійні методи організації отримали в серійному і дрібносерійному виробництві, заготівельних цехах масового й великосерійного виробництва, де використовується високопродуктивне устаткування, яке перевершує за потужністю пропускну спроможність пов'язаних верстатів і машин в інших підрозділах.

Для аналізу партійного методу організації виробництва використовуються такі нормативи: розмір партії, періодичність запуску-випуску, розмір запасу незавершеного виробництва і коефіцієнт серійності виробництва.

Розмір партії (П) – основний норматив. Розмір партії – це кількість однойменних деталей, які обробляються на одному робочому місці безперервно з одноразовою витратою підготовчо-завершального часу. Чим більший розмір партії, тим повніше використовується устаткування, проте при цьому зростає обсяг незавершеного виробництва й сповільнюється оборотність обігових коштів:

$$П = \frac{T_{nz}}{(t_{um} \times K_{e.o})},$$

де T_{nz} – підготовчо-завершальний час; t_{um} – час оброблення деталі на всіх операціях; $K_{e.o}$ – коефіцієнт втрат часу на переналагодження устаткування; значення коефіцієнта коливається в межах 0,03 – 0,1.

Коефіцієнт втрат часу визначається як відношення підготовчо-завершального часу (T_{nz}) до часу роботи устаткування протягом якого виготовляється партія деталей (T_n):

$$K_{e.o} = \frac{T_{nz}}{T_n}.$$

При партійному методі організації виробничого процесу розмір партії може дорівнювати:

- місячній виробничій програмі (М/1);
- 0,5 місячної програми (М/2);
- 0,25 місячної програми (М/4);
- 0,15 місячної програми (М/6);
- 0,125 місячної програми (М/8);
- добовій кількості деталей в партії (М/24).

Періодичність запуску-випуску партій деталей ($\Pi_{з.в}$) – це період часу між двома запусками чергових партій деталей. Вона визначається за формулою:

$$\Pi_{з.в} = \frac{\Pi}{C_d},$$

де Π – розмір партії, шт., м.; C_d – середньоденний випуск деталей (виробів).

Розмір запасу незавершеного виробництва (заділ) – це запас незавершеного продукту всередині виробничого циклу. Виділяють три види заділів – цикловий, страховий і оборотний. *Розмір циклового заділу* (Z_u) визначають за формулою:

$$Z_u = C_d \times T_u,$$

де C_d – середньоденний випуск деталей (виробів); T_u – тривалість виробничого циклу.

Розмір страхового заділу ($Z_{стр}$) визначають за формулою:

$$Z_{стр} = C_d \times t_{m.виз.},$$

де $t_{m.виз.}$ – час термінового виготовлення певної продукції.

Оборотний заділ – це продукція, яка перебуває на складах тощо.

Коефіцієнт серійності виробництва ($K_{сер}$) визначається за формулою:

$$K_{сер} = \frac{N_d}{P_m}$$

де N_d – загальна кількість деталеоперацій, які виконуються на робочих місцях цеху (дільниці) за добу (місяць); P_m – відповідна кількість робочих місць цеху (дільниці) за добу (місяць).

Якщо $K_{сер} = 20-30$, то це одиничний тип організації виробництва; якщо $K_{сер} = 5-20$ – серійний тип організації виробництва; якщо $K_{сер} = 3-5$ – масовий тип організації виробництва.

За показниками економічної ефективності (зростання продуктивності праці, використання устаткування, зниження собівартості, оборотності обігових коштів) партійні методи значно поступаються потоковим. Часта зміна номенклатури продукції, яка виготовляється, і пов'язане з цим переналагодження устаткування, збільшення запасів незавершеного виробництва та інші фактори погіршують фінансово-економічні результати діяльності підприємства. Проте з'являються можливості для повнішого задоволення попиту спо-

живачів на різні різновиди продукції, збільшення частки на ринку, підвищення змістовності праці робітників. Найважливіші напрями підвищення ефективності партійного методу:

- впровадження групових методів оброблення;
- впровадження *гнучких виробничих систем* (ГВС).

Індивідуальний метод організації виробництва характеризується виготовленням продукції в *одиничних екземплярах або невеликими партіями, які не повторюються*. Він застосовується при виготовленні складного унікального устаткування (прокатні стани, турбіни тощо), спеціального оснащення, в дослідному виробництві, під час виконанні окремих видів ремонтних робіт тощо. Відмітними особливостями індивідуального методу організації виробництва є:

- неповторюваність номенклатури виробів протягом року;
- використання універсального устаткування і спеціального оснащення;
- розташування устаткування за однотипними групами;
- розробка укрупненої технології;
- використання висококваліфікованих робітників широкого профілю;
- значна частка робіт з використанням ручної праці;
- складна система організації матеріально-технічного забезпечення, що створює великі запаси незавершеного виробництва, а також запаси на складі;
- високі витрати на виробництво і реалізацію продукції, низька оборотність засобів та рівень використання устаткування.

Нормативами індивідуального методу організації виробництва є: розрахунок *тривалості виробничого циклу* виготовлення замовлення в цілому і окремих його вузлів;

визначення *запасів або нормативу незавершеного виробництва*.

Напрямами підвищення ефективності індивідуального методу організації виробництва є стандартизація, уніфікація деталей і вузлів, впровадження групових методів оброблення.

14.4. Організація виробництва в допоміжних і обслуговувальних підрозділах підприємства

До допоміжних і обслуговувальних підрозділів підприємства належать ремонтне, інструментальне, транспортне, енергетичне, складське господарство тощо.

Основним завданням *ремонтного господарства* є підтримка устаткування в працездатному стані і запобігання його передчасному зносу. Організація та порядок проведення ремонтних робіт регламентуються типовим положенням. Система *планово-запобіжного ремонту* (ПЗР) охоплює комплекс заходів, які включають догляд за устаткуванням, міжремонтне обслуговування, періодичні профілактичні операції (огляди, перевірка на точність, заміна мастила, промивання), а також планово-запобіжний ремонт (поточний і капітальний). Основним нормативом системи ПЗР є *ремонтний цикл* – проміжок часу між двома черговими капітальними ремонтами, який вимірюють в роках. Кількість і послідовність вхідних у нього ремонтів та оглядів становлять *структуру ремонтного циклу*.

Обсяг ремонтних робіт у цеху в фізичних одиницях устаткування визначається згідно зі структурою ремонтного циклу і дати останнього ремонту за кожним видом устаткування та видом ремонту (поточний, капітальний). Усі нормативи витрат часу розроблені з розрахунку на одиницю ремонтоскладності кожного виду ремонтних робіт незалежно від типу ремонтovanого устаткування. Планування ремонтних робіт включає такі розрахунки:

- 1) види ремонтних робіт на кожному верстаті й агрегаті та терміни їхнього виконання;
- 2) трудомісткість ремонтних робіт, продуктивність праці, чисельність і фонд оплати праці ремонтного персоналу;
- 3) кількість і вартість необхідних для ремонту матеріалів та запчастин;
- 4) плановий простій устаткування в ремонті;
- 5) собівартість ремонтних робіт;
- 6) обсяг ремонтних робіт у цехах і підприємстві в цілому та з розбивкою на квартали і місяці.

Виробнича програма ремонтного цеху визначається множенням норм трудомісткості ремонтних операцій на обсяг ремонтних робіт за відповідними видами ремонту в одиницях ремонтоскладності. Розрахунок потреби в матеріалах, запчастинах і напівфабрикатах проводиться на підставі норм витрат матеріалів на одиницю ремонтоскладності і обсягу ремонтних робіт. Відношення загального часу простою устаткування в ремонті до річного фонду часу роботи устаткування становить відсоток простою устаткування в ремонті.

Інструментальне господарство має вирішувати такі завдання:

- безперебійне постачання інструментом усіх виробничих підрозділів підприємства;

- організація раціональної експлуатації інструменту і приладів;
- скорочення запасів інструменту без втрати нормального ходу виробничого процесу;
- зниження витрат на утримання інструментального господарства.

Інструментальне господарство становлять підрозділи з постачання інструментом, його відновлення, ремонт, регулювання, центральний склад, який займається складуванням, комплектацією і видачею інструменту. Інструмент можна класифікувати за рядом ознак. За роллю в процесі виробництва розрізняють робочий, допоміжний, контрольно-вимірювальний інструмент, пристосування, штампи, прес-форми. За характером використання інструмент буває спеціальним та універсальним (нормальним).

Залежно від галузевої належності і масштабу виробництва до складу *транспортного господарства можуть* входити різні підрозділи: транспортний відділ, цехи і дільниці залізнично-дорожнього, автомобільного, електротокарного та конвеєрного транспорту тощо. На окремих підприємствах, особливо малих, усі функції, пов'язані з внутрішньо-заводським переміщенням вантажів, може виконувати транспортний цех (дільниця) або окремих робітник. Масштаби і структура транспортного господарства підприємства оцінюються за *вантажобігом*, тобто кількістю вантажів, які прибувають, відвантажуються та переміщуються всередині підприємства. Обсяг і характер вантажобігу визначає обсяг навантажувально-розвантажувальних робіт, способи їхньої механізації.

До складу *енергетичного господарства* входять енергомережі, засоби і точки споживання енергії. На великих диверсифікованих підприємствах енергетичним господарством охоплюються тепло- й енергостанції, компресорні, насосні станції, зовнішні енергомережі й інші енергоструктури. Основним завданням організації енергетичного господарства є:

- безперебійне забезпечення підприємства всіма видами енергії;
- раціональна експлуатація енергоустаткування, його обслуговування та ремонт;
- економія паливно-енергетичних ресурсів.

Призначення *складського господарства* полягає в зберіганні необхідних запасів матеріалів, сировини, палива, напівфабрикатів і готової продукції, які забезпечують безперебійну та ритмічну роботу підприємства, збереження матеріалів.

14.5. Характеристика та основні групи показників якості продукції

Характеристика якості продукції. *Якість продукції* – сукупність властивостей продукції, яка зумовлює її придатність задовольняти певні потреби відповідно до призначення.

Якість продукції (робіт, послуг) визначається такими поняттями, як «характеристика», «властивість» і «якість». *Характеристика* – це взаємозв'язок залежних і незалежних змінних, виражених у вигляді тексту, таблиці, математичної формули, графіка. Описується, як правило, функціонально. *Властивість продукції* є об'єктивною особливістю продукції, яка може виявлятися у процесі її створення, експлуатації або споживання. Якість продукції формується на всіх етапах її життєвого циклу, Властивість продукції виражається *показниками якості*, тобто кількісними характеристиками одного або декількох властивостей продукції, які є складовими якості і розглядаються стосовно певних умов її створення й експлуатації або споживання.

Класифікаційні і оцінювальні показники. Залежно від ролі, що виконується при оцінюванні, розрізняють класифікаційні й оцінювальні показники. *Класифікаційні показники* характеризують належність продукції до певної групи в системі класифікації і визначають призначення типорозмір, сферу застосування й умови використання продукції. Класифікаційні показники використовуються на початкових етапах оцінювання якості продукції для формування груп аналогів оцінюваної продукції. В оцінюванні якості продукції ці показники, як правило, не враховуються.

Оцінювальні показники кількісно характеризують ті властивості, які утворюють якість продукції як об'єкта виробництва і споживання або експлуатації. Вони використовуються для нормування вимог до якості, оцінювання технічного рівня при розробленні стандартів, перевірки якості під час контролю, випробувань і сертифікації. Оцінювальні показники розділяють на функціональні, ресурсозберігальні і природоохоронні.

Функціональні показники

Функціональні показники характеризують властивості, які визначають функціональну придатність продукції задовольняти задані потреби. Вони об'єднують показники функціональної придатності, надійності, ергономічності та естетичності.

Показники функціональної придатності. Ці показники характеризують технічну суть продукції, властивості, які визначають здатність продукції виконувати свої функції в заданих умовах використання за призначенням (наприклад, одиничні показники – вантажопідйомність, місткість і водонепроникність, комплексні – калорійність, продуктивність тощо).

Показники надійності. Показники надійності продукції характеризують її здатність зберігати в часі (у встановлених межах) значення всіх заданих показників якості за дотримання заданих режимів і умов застосування, технічного обслуговування, ремонту, зберігання і транспортування. Одиничними показниками надійності є показники безвідмовності, ремонтпридатності, довговічності та зберігання. Надійність може характеризуватися також комплексними показниками, які забезпечують декілька властивостей (безвідмовність і відновлюваність). Показники надійності доповнюють характеристику продукції, яка дається показниками функціонального призначення.

Показники ергономісткості продукції. Ці показники характеризують зручність і комфорт продукції у виробничих і побутових процесах системи «людина – предмет – середовище». До цієї групи входять підгрупи гігієнічних, антропометричних, фізіологічних, психофізіологічних і психологічних показників.

Показники естетичності продукції. Ці показники характеризують естетичну дію продукції на людину і призначені для оцінювання її естетичної цінності, ступеня відповідності естетичним запитам тих або інших груп споживачів у конкретних умовах споживання. Виділяють підгрупи показників художньої виразності, раціональності форми, цілісності композицій, досконалості виробничого виконання й збереження товарного вигляду.

Ресурсозберігальні показники

Ресурсозберігальні показники характеризують властивості продукції, які визначають рівень ресурсів, що витрачаються, при її створенні та застосуванні. Група ресурсозберігальних показників включає підгрупи показників технологічності і ресурсоспоживання.

Показники технологічності. Показники технологічності характеризують особливості складу і структури продукції, що впливають на рівень витрат сировини, матеріалів, палива, енергії, праці та часу для виробництва продукції й (або) її споживання (експлуатації). Показники технологічності продукції в сфері виробництва виражають технологічну раціональність і спадкоємність продукції за кон-

структивними й технологічними ознаками (складовими частинами, вихідними матеріалами, структурній композиції тощо).

Показники ресурсоспоживання. Показники ресурсоспоживання продукції характеризують витрати матеріалів, палива, енергії, праці і часу при безпосередньому використанні продукції за призначенням. Для кількісного оцінювання ресурсоспоживання слід конкретизувати вид ресурсів і використовувати відповідні показники (наприклад, витрати палива, мастил або масел тощо). До кожної групи ресурсозберігальних показників, разом з одиничними, можуть входити комплексні показники, які виражають сумарні витрати всіх видів ресурсів на відповідні види робіт і приведені до вартісного виходу на одиницю або партію продукції за певний період часу.

Природоохоронні показники

Природоохоронні показники якості продукції характеризують її властивості, пов'язані з дією на людину і навколишнє середовище. Вони об'єднуються в дві групи – безпеки й екологічності.

Показники безпеки. Показники безпеки характеризують особливості продукції, які забезпечують безпеку людини при споживанні або експлуатації, транспортуванні, зберіганні й утилізації продукції. Показники безпеки продукції групують за однорідністю властивостей, що характеризуються ними, та з урахуванням різних видів небезпек.

Показники екологічності. Ці показники характеризують властивості продукції, пов'язані зі шкідливими діями на навколишнє середовище у процесі виробництва, монтажу, споживання або експлуатації, а також під час її зберігання й утилізації, та визначають:

- рівень небезпечних і шкідливих хімічних викидів у навколишнє середовище;
- питому концентрацію шкідливих речовин, газів, які викидаються в навколишнє середовище;
- рівень акустичної дії на навколишнє середовище;
- рівень електромагнітних, радіаційних та інших випромінювань;
- здатність до утворення шкідливих продуктів розпаду в умовах зберігання, транспортування, утилізації або використання;
- здатність шкідливих речовин акумулюватися в ґрунті, воді, об'єктах флори і фауни, в організмі людини тощо.

Управління якістю продукції має здійснюватися системно, тобто на підприємстві повинна функціонувати система управління якіс-

тю продукції, що є організаційною структурою, яка розподіляє відповідальність, процедури і ресурси, необхідні для управління якістю.

Стандартизація – це діяльність, пов'язана з установленням норм, правил і характеристик у цілях забезпечення: безпеки продукції; технічної та інформаційної сумісності; якості продукції; економії всіх видів ресурсів; безпеки господарюючих суб'єктів; обороноздатності.

Сертифікація – це процедура, за допомогою якої третя, уповноважена державою, сторона дає письмову гарантію, що продукція, процес або послуга відповідає заданим вимогам.

Сертифікація продукції – це діяльність з підтвердження відповідності продукції встановленим вимогам.

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Які ви знаєте форми організації суспільного виробництва?
2. Що таке диверсифікація виробництва? Чим відрізняється вона від інтеграції виробництва?
3. Що таке кооперація виробництва і як вона поєднується зі спеціалізацією?
4. Що таке комбінування виробництва і чим воно відрізняється від диверсифікації?
5. Дайте характеристику потокового методу виробництва.
6. Дайте визначення потокової лінії. Приведіть класифікацію поточкових ліній.
7. Дайте характеристику партійного методу організації виробництва. Яка сфера його застосування?
8. Дайте характеристику індивідуального методу організації виробництва. Наведіть приклади нормативів.
9. Які підрозділи підприємства відносяться до допоміжних і обслуговуючих?
10. Дайте характеристику інструментального господарства.
11. Дайте характеристику транспортного господарства.
12. Які основні завдання енергетичного господарства і складського господарства?
13. Розкрийте структуру системи показників якості продукції. Які показники не беруть участі в оцінюванні якості продукції?
14. Розкрийте структуру оціночних показників якості продукції.
15. Назвіть функціональні, ресурсозберігаючі і природоохоронні показники якості продукції.

Тести для перевірки знань

1. **Виділіть форми організації суспільного виробництва:**
 - а) спеціалізація;
 - б) концентрація;
 - в) кооперація;
 - г) комбінування.

2. **Вкажіть три типи організації виробництва:**
 - а) масовий;
 - б) потоковий
 - в) серійний;
 - г) одиничний;

3. **Вкажіть три методи організації виробництва;**
 - а) потоковий;
 - б) індивідуальний;
 - в) серійний;
 - г) партійний.

4. **Виберіть правильні варіанти відповідей.**
 - а) технологічна спеціалізація;
 - б) функціональна спеціалізація;
 - в) предметна спеціалізація;
 - г) подетальна спеціалізація.

5. **Який з перерахованих нижче нормативів поточкового методу організації виробництва є основним нормативом:**
 - а) швидкість руху потокової лінії та загальна довжина;
 - б) тривалість виробничого циклу;
 - в) такт потокової лінії та крок конвеєра;
 - г) ритм потокової лінії?

6. **Виділіть: нормативи партійного методу організації виробництва:**
 - а) розмір партії та розмір запасу незавершеного виробництва;
 - б) коефіцієнт серійності виробництва;
 - в) тривалість виробничого циклу;
 - г) періодичність запуску-випуску партії деталей.

- 7. На які дві групи поділяються показники якості залежно від ролі, яка виконується при оцінці:**
- а) функціональні показники;
 - б) класифікаційні показники;
 - в) ресурсозберігаючі показники;
 - г) оціночні показники?
- 8. На які три групи поділяються оціночні показники якості:**
- а) функціональні показники;
 - б) показники функціональної придатності;
 - в) ресурсозберігаючі показники.
 - г) природоохоронні показники?
- 9. Які з перерахованих показників належать до показників надійності:**
- а) показники довговічності та зберігання;
 - б) показники безвідмовності;
 - в) фізіологічні і психофізіологічні показники;
 - г) показники ремонтпридатності?
- 10. Які з перерахованих показників належать до показників ергономічності продукції:**
- а) психологічні і психофізіологічні показники;
 - б) гігієнічні показники;
 - в) показники відновлюваності;
 - г) антропометричні показники?

Використана та рекомендована література

1. **Баланюк І.Ф.** Маркетингова шкала оцінювання товару підприємств: методичний аспект // Інноваційна економіка. – 2007. – №3. – С. 219–226.
2. **Загородній А.Г.** Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції у процесі вибору інноваційної стратегії підприємства // Фінанси України. – 2007. – №1. – С. 99–110.
3. **Жамойда А.А.** Концепція конкурентоспособности товара // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 2. – С. 41–45.
4. **Зайцев Н.Л.** Экономика, организация и управление предприятием. – Серия «Высшее образование». – М.: Инфра – М, 2004. – 491 с.
5. **Кулик А.А.** Якість як передумова конкурентоспроможності виробництва готової продукції // Економіка АПК. – 2007. – №8. – С. 114–122.
6. **Марцин В.С.** Механізм забезпечення конкурентоспроможності товару та показники її оцінки // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №1. – С. 35–44.
7. **Організація** виробництва: Навчальний посібник / В.О. Онищенко, О.В. Редкін, А.С. Старовірець, В.Я. Чевганова. – К.: Лібра, 2003. – 336 с.
8. **Петрович Й.М.** Організація виробництва: Практикум / Й.М.Петрович, Г.М. Захарчин, С.О. Буняк. – К.: ЦУЛ, 2005. – 336 с.
9. **Чардымский М.** Теория новинок: Методика разработки новых товаров на промышленных предприятиях среднего бизнеса // Маркетолог. – 2005. – №10. – С. 33–43.
10. **Економіка** підприємства: Учебник / Под ред. А.Е. Карликан и М.Л. Шухгальтера. – М.: ИНФРА-М, 2001.

ТЕМА 15

ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ

План

- 15.1. Поняття про витрати і класифікація витрат підприємства.
- 15.2. Собівартість продукції.
- 15.3. Калькулювання собівартості продукції.
- 15.4. Кошторис витрат на виробництво і реалізацію продукції.

15.1. Поняття про витрати і класифікація витрат підприємства

Поняття про витрати. *Витрати* – це грошова оцінка вартості матеріальних, трудових, фінансових, природних, інформаційних та інших видів ресурсів на виробництво та реалізацію продукції за певний період. Як видно з визначення, витрати характеризуються: 1) грошовою оцінкою ресурсів, забезпечуючи принцип вимірювання різних видів ресурсів; 2) цільовою установкою (пов'язаною з виробництвом і збутом продукції в цілому або з якоюсь із стадій цього процесу); 3) певним періодом, тобто віднесенням на продукцію за даний період часу. Відзначимо ще одну властивість витрат: якщо витрати не залучені у виробництво і не списані (не повністю списані) на певну продукцію, то вони перетворюються на запаси сировини, матеріалів, запаси в незавершеному виробництві, запаси готової продукції тощо. Витрати мають властивість бути запасомісткими і належать до активу підприємства.

Класифікація витрат підприємства. За економічним змістом усі витрати підприємства поділяються на операційні, фінансові, звичайні та надзвичайні. Класифікація витрат і їх склад подані в табл. 15.1.

При формуванні витрат звичайної діяльності повинно бути забезпечено їх групування за елементами, єдиними й обов'язковими для організацій всіх галузей:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші витрати (поштово-телеграфні, телефонні, відрядження тощо).

Класифікація витрат підприємства та їх склад

Вид витрат	Склад витрат
1. Операційні	<p>Витрати, пов'язанні з наданням організації активів у тимчасове користування за певну плату.</p> <p>Витрати, пов'язанні з наданням прав за певну плату, виникаючих з патентів на винахід, промислові зразки й інших видів інтелектуальної власності.</p> <p>Витрати, пов'язанні з участю в статутному капіталі інших організацій.</p> <p>Витрати, пов'язанні з продажем, вибуттям і іншим списанням основних засобів та інших активів, відмінних від грошових засобів, товарів, продукції.</p> <p>Проценти, які виплачуються організацією за користування грошовими засобами (кредитами, позиками).</p> <p>Витрати, пов'язанні з оплатою послуг, які здійснюють кредитні організації.</p> <p>Інші операційні витрати</p>
2. Фінансові	<p>Штрафи, пеня, неустойка за порушення умов договору, відшкодування збитків, спричинених організацією.</p> <p>Збитки минулих років, які визнані в звітному році.</p> <p>Сума дебіторської заборгованості, за якою вийшов термін позовної давності, інших боргів, нереальних для повернення.</p> <p>Курсова різниця.</p> <p>Сума оцінки активів (за винятком позаоборотних активів).</p> <p>Інші позареалізаційні витрати</p>
3. Звичайні	<p>Витрати на закупівлю сировини, матеріалів, товарів та їхніх матеріально-технічних запасів (МТЗ).</p> <p>Витрати з переробки МТЗ для цілей виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг та їх продажу (перепродажу) товарів (витрати з утримання й експлуатації основних засобів та інших позаоборотних активів, а також з підтримки їх у робочому вигляді, комерційні витрати, управлінські витрати тощо).</p> <p>Витрати з оплати праці.</p> <p>Відрахування до страхового фонду.</p> <p>Амортизаційні відрахування</p>
4. Надзвичайні	<p>Витрати, пов'язанні з надзвичайними обставинами (стихійні лиха, пожежі, аварії тощо)</p>

Склад витрат, який враховуються в оподаткуванні, відрізняється від складу витрат, що визнаються в бухгалтерському обліку.

Витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією, поділяються на:

- матеріальні;
- витрати на оплату праці;
- амортизація;
- інші витрати.

У відповідних статтях Податкового кодексу встановлено перелік витрат, які належать до тих або інших видів, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції. До інших витрат, зокрема, належать: а) представницькі витрати, які включаються протягом звітного (податкового періоду); б) витрати платника податків на всі види реклами.

15.2. Собівартість продукції

Собівартість продукції – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції. В умовах ринкової економіки собівартість продукції є найважливішим показником виробничо-господарської діяльності підприємства. У країнах з розвинутою ринковою економікою облік витрат на виробництво та калькуляцію собівартості продукції виділений в управлінський облік, який покликаний дати інформацію для управління собівартістю продукції спеціалістам, адміністративно-управлінському персоналу підприємства.

На основі Положення бухгалтерського обліку №3 «Звіт про фінансові результати» встановлюється склад економічних елементів операційних витрат, обов'язковий для застосування на всіх підприємствах виробничої сфери (табл. 15.2).

Таблиця 15.2

Елементи витрат
1. Матеріальні витрати; - сировина й основні матеріали; - купівельні вироби; - допоміжні матеріали; - паливо зі сторони; - енергія зі сторони

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

2. Затрати на оплату праці промислово-виробничого персоналу (ПВП): - заробітна плата робітників; - заробітна плата інженерно-технічних робітників (ІТР); - заробітна плата службовців
3. Відрахування на соціальні потреби: - соціальне страхування; - пенсійний фонд; - галузевий страховий тариф
4. <i>Амортизація основних виробничих засобів і нематеріальних активів</i>
5. <i>Інші витрати:</i> - податки, збори, відрахування в спеціальні позабюджетні фонди; - платежі з обов'язкового страхування майна; - оплата послуг зв'язку, розрахункових центрів, банків; - витрати на відрядження, підготовку і перепідготовку кадрів; - плата за оренду основних фондів; - інші платежі

Під *елементом витрат* розуміють економічно однорідні витрати. Отримані за елементами витрат дані необхідні для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період, розроблення бізнес-плану, визначення обсягу закупівель ресурсів тощо.

Загалом метод групування витрат тільки за економічними елементами є досить сумнівним з погляду його доцільності. Адже в такому групуванні «тоне» показник собівартості продукції, зокрема, якщо йдеться про різні ступені її формування, починаючи від цехової собівартості. Тому з метою планування й обліку витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції, робіт та послуг, їх групують за статтями калькуляції. Принципова відмінність групування витрат за статтями калькуляції від групування за економічними елементами полягає в наявності в ній комплексних статей, які об'єднують різнорідні за економічним змістом елементи за призначенням витрат, за місцями їх виникнення і методами розподілу між окремими видами продукції залежно від обсягу виробництва кожного виду. Групування витрат за статтями калькуляції дозволяє виділити витрати, безпосередньо пов'язані з технічним процесом, і витрати, які стосуються обслуговування виробництва й управління.

Типова номенклатура калькуляційних статей витрат:

- сировина і матеріали;
- поворотні відходи (зі знаком «мінус», бо вони віднімаються від вартості використаних сировини і матеріалів);

- куповані комплектуючі вироби і напівфабрикати;
- послуги сторонніх організацій, спожиті безпосередньо у виробництві продукції;
- паливо та енергія, спожиті в технологічних цілях (цю статтю можна об'єднати з попередньою);
- заробітна плата працівників, зайнятих у виробництві (основна і додаткова);
- відрахування на соціальне страхування;
- амортизація основних засобів, які експлуатуються безпосередньо в процесі виробництва;
- витрати на підготовку й освоєння виробництва (у частині їхнього списання зі статті витрат майбутніх періодів);
- витрати на утримання й експлуатацію обладнання;
- загальновиробничі витрати;
- адміністративні витрати;
- втрати від браку;
- інші виробничі витрати;
- позавиробничі витрати (витрати на збут).

Спосіб віднесення витрат на собівартість продукції:

- прями;
- непрямі.

Функціональна роль витрат у процесі виробництва:

- основні;
- накладні.

Ступінь залежності витрат від зміни обсягу виробництва:

- змінні (пропорційні);
- постійні (непропорційні) – адміністративні витрати;

Ступінь однорідності витрат:

- одноелементні;
- комплексні.

Час виникнення витрат:

- поточні;
- майбутніх періодів;
- очікувані.

Раціональність витрат:

- виробничі;
- невиробничі.

За способом віднесення на собівартість продукції виділяються прямі й непрямі витрати. *Прямі витрати* безпосередньо пов'язані

з виготовленням конкретних видів продукції і за встановленими нормами відносяться на їх собівартість (сировина, матеріали, паливо, енергія). *Непрямі витрати* зумовлені виготовленням різних видів продукції й включаються в собівартість окремих видів продукції непрямо (умовно), пропорційно якій-небудь ознаці. До них належать частина витрат на утримання й експлуатацію устаткування, обладнання, загальновиробничі, загальногосподарські та інші витрати.

За функціональною роллю у формуванні собівартості продукції розрізняють основні й накладні витрати. *Основні витрати* безпосередньо пов'язані з технологічним процесом виготовлення виробів. Це витрати на сировину, матеріали (основні), технологічне паливо й енергію, основна заробітна плата виробничих робітників. До *накладних витрат* належать витрати, пов'язані зі створенням необхідних умов для функціонування виробництва, його організації, управління, обслуговування. Накладними є загальновиробничі й загальногосподарські витрати.

За ступенем залежності від зміни обсягу виробництва витрати поділяються на пропорційні і непропорційні. *Пропорційні витрати (умовно-змінні)* – це витрати, сума яких залежить безпосередньо від зміни обсягу виробництва (заробітна плата виробничих робітників, витрати на сировину, матеріали тощо). *Непропорційні витрати (умовно-постійні)* – це витрати, абсолютна величина яких при зміні обсягу виробництва не змінюється або змінюється непропорційно (амортизація будівель, паливо для опалювання, енергія на освітлення приміщень, заробітна плата управлінського персоналу).

У свою чергу, постійні (непропорційні) витрати поділяються на стартові і залишкові. До *стартових* належать та частина постійних витрат, які виникають з відновленням виробництва та реалізації продукції. До *залишкових* належать та частина постійних витрат, які продовжує нести підприємство, не дивлячись на те, що виробництво і реалізація продукції на якийсь час повністю зупинені. Сума постійних і змінних витрат становить *валові витрати* підприємства.

За ступенем однорідності витрати поділяються на елементні і комплексні. До *елементних* (однорідних) належать витрати, які не можна розчленувати на складові частини (витрати на сировину, основні матеріали, амортизацію основних фондів). *Комплексними* називаються статті витрат, які складаються з декількох однорідних витрат (витрати на утримання й експлуатацію устаткування, облад-

нання, загальноувиробничі, загальногосподарські й інші витрати), які можуть бути розділені на первинні елементи.

Залежно від часу виникнення і віднесення на собівартість продукції витрати можуть бути поточними, майбутніх періодів і майбутніми. *Поточні* виникають переважно в даному періоді і відносяться на собівартість продукції цього періоду. *Витрати майбутніх періодів* здійснюються на даному відрізку часу, але відносяться на собівартість продукції подальших періодів у певній долі. *Майбутні витрати* – це ще не виниклі витрати, на які резервуються засоби в кошторисно-нормалізованому порядку (оплата відпусток, сезонні витрати тощо). Цей вид класифікації дозволяє економічно обґрунтувати рівномірний розподіл витрат на виробництво і збут продукції.

За раціональністю витрат розрізняють продуктивні й непродуктивні витрати. *Продуктивними* вважаються витрати праці на виробництво продукції встановленої якості при раціональній технології й організації виробництва (плановані витрати). *Непродуктивні витрати* є наслідком недоліків у технології й організації виробництва (брак продукції, втрати від простоїв тощо) (неплановані витрати).

Є й інші ознаки класифікації витрат на виробництво та продаж продукції, деякі з яких важливі для управлінського обліку. *Релевантні витрати* (які приймаються в розрахунок) – це витрати, що мають відношення до схвалюваного рішення. Релевантні витрати, як мінімум, повинні покриватися в ціні для того, щоб компанія залишилася на ринку. *Нерелевантні витрати* (які не враховуються) – це витрати, які необхідно виключити під час прийняття остаточного рішення.

Для контролю та регулювання витрати класифікуються на регульовані і нерегульовані. *Регульовані витрати* – це витрати, величина яких може залежати від керівника (менеджера) відповідного рівня управління. *Нерегульовані витрати* – це витрати, величина яких мало залежить від керівника (менеджера), а то й взагалі може не залежати від нього. Для керівника підприємства практично всі витрати фірми є регульованими; для керівника цеху – лише витрати в межах цеху, для бригадира – витрати в межах бригади тощо. За можливістю здійснення контролю за витратами вони поділяються на контрольовані і неконтрольовані. *Контрольовані витрати можуть* контролюватися працівниками підприємства. *Неконтрольовані витрати не* піддаються контролю з боку працівників підприємства (підвищення цін, паливно-енергетичні ресурси, ставки податків тощо).

Явні витрати – це витрати, які здійснює організація в процесі виробництва та продажу продукції (робіт, послуг). *Альтернативні витрати* виникають в умовах обмежених ресурсів при виборі альтернативного варіанту з декількох. Вони означають упущену вигоду, яка виникає при обмежених ресурсах. *Маржинальні (граничні) витрати* – це додаткові витрати на одиницю продукції (а не на весь випуск). *Безповоротні витрати* – це витрати минулого періоду, на суму яких вже ніщо не може вплинути. До них відносять залишкову вартість устаткування, яке амортизується, неліквіди тощо.

15.3. Калькулювання собівартості продукції

Калькулювання (від лат. *calculatio* – рахунок, підрахунок) – це система розрахунків, за допомогою яких визначається собівартість усієї проданої продукції та її частин, собівартість конкретних видів виробів, сума витрат окремих підрозділів підприємства на виробництво та продаж продукції. Процес калькулювання собівартості продукції включає розмежування витрат на виробництво між закінченою продукцією й незавершеним виробництвом; розрахунок витрат на забраковану продукцію; оцінювання відходів виробництва і побічної продукції; визначення суми витрат, яка належать до готових виробів; розподіл витрат між видами продукції; розрахунок собівартості одиниці продукції.

Розрахунок планової калькуляції. Калькуляція собівартості необхідна для визначення ціни одиниці продукції, порівняння витрат підприємства з результатами його виробничо-господарської діяльності, визначення рівня ефективності роботи підприємства тощо. Об'єктами калькуляції залежно від особливостей продукції, яка випускається, та характеру технологічного процесу можуть бути:

- технологічний переділ;
- деталеоперація;
- деталь;
- складальна одиниця (вузол);
- виріб у цілому;
- замовлення на виготовлення декількох виробів;

1 т лиття прокату або штампувань, 1 кВт·год. електроенергії, одиниця ремонтоскладності, 1 т·км. роботи транспортних засобів тощо.

Провідне місце посідає калькуляція собівартості готових виробів, напівфабрикатів, послуг. *Калькуляційна одиниця* повинна від-

повідати одиниці вимірювання, прийнята в стандартах (технічних умовах) і плані виробництва в натуральному вираженні.

Для калькуляції собівартості одиниці продукції витрати класифікуються за статтями витрат, у яких об'єднуються витрати за ознакою місця їх виникнення й призначення.

Підприємства можуть вносити зміни в номенклатуру статей витрат на виробництво з урахуванням особливостей техніки, технології та організації виробництва. Залежно від повноти обсягу класифікаційних статей витрат на підприємствах розрізняють такі види собівартості:

- 1) собівартість проданої продукції;
- 2) виробнича собівартість, яка поділяється на повну і неповну;

Собівартість проданої (реалізованою) продукції – це витрати підприємства на її виробництво та продаж, включає підсумок усіх 15 статей витрат. *Виробнича собівартість* – це витрати підприємства на виробництво випущеної продукції. *Повна виробнича собівартість (фабрично-заводська)* формується зі всіх витрат підприємства, пов'язаних з процесом виробництва й управління підприємством. *Неповна виробнича собівартість продукції (цехова)* складається з витрат підрозділів підприємства (цехів, ділянок). Розглянемо докладну калькуляцію собівартості продукції.

Сировина та матеріали:

- витрати на сировину та матеріали;
- витрати на допоміжну сировину та матеріали.

Відходи:

- поворотні;
- безповоротні.

Куповані комплектуючі вироби і напівфабрикати.

Паливо та енергія, спожиті в технологічних цілях:

• витрати на всі види палива та енергії, які витрачаються в процесі виробництва продукції, що надходять зі сторони і виробляються самим підприємством.

Заробітна плата працівників, зайнятих у виробництві:

- основна;
- додаткова.

Відрахування на соціальні заходи.

Витрати на підготовку і освоєння виробництва:

- витрати на освоєння нових підприємств і цехів;
- витрати на підготовку й освоєння виробництва нових видів продукції;

- витрати на підготовчі роботи в добувній промисловості.

Витрати на утримання й експлуатацію обладнання.

Загальновиробничі витрати:

- заробітна плата апарату управління цехів;
- амортизація і затрати на поточний ремонт та утримання будівель (споруд) загальноцехового призначення;
- витрати на досліді, випробування і раціоналізацію цехового характеру;
- витрати на заходи з охорони праці;
- втрати від простоїв у цехах.

Адміністративні витрати

- заробітна плата управлінського персоналу;
- витрати на відрядження та службові роз'їзди;
- поштові та телефонні витрати;
- амортизація, утримання та поточний ремонт будівель і споруд;
- загальнозаводські призначення;
- витрати на підбір робочої сили, підготовку кадрів;
- податки, збори, відрахування на охорону підприємства.

Інші виробничі витрати

- витрати на гарантійне обслуговування і ремонт продукції;
- витрати на дослідні роботи тощо.

Втрати від браку.

Збутові витрати:

- витрати на тару й упаковку продукції на складах готової продукції;
- витрати на доставку продукції;
- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції.

Витрати за окремими статтями калькуляції визначаються в такому порядку: 1) нормативний розрахунок прямих витрат на виготовлення виробів; 2) розподіл непрямих витрат на собівартість окремих виробів.

Розрахунок прямих витрат. *Витрати на сировину і матеріали* розраховуються множенням норми витрат на певний виріб на ціну відповідного виду матеріальних ресурсів. До результату додають транспортно-заготівельні витрати і віднімають вартість *повернених відходів* за ціною їхньої реалізації (використання). *Вартість купованих комплектуючих виробів і напівфабрикатів* відноситься на собівартість відповідного виробу, виконання замовлення, будівництво об'єкта на підставі первинних документів обліку. Аналогічно матеріалам обчислюються *витрати за статтю «Паливо*

та енергія, спожиті в технологічних цілях» – множенням норми витрат паливно-енергетичних ресурсів на одиницю продукції на відповідні ціни.

Витрати на основну заробітну плату виробничих робітників визначаються при відрядній оплаті праці за відрядними розцінками, при почасовій оплаті – за тарифними ставками за певний час. У цю ж саму калькуляційну статтю включаються доплати за відрядно-преміальними системами оплати праці і премії робітників-відрядників. Додаткова заробітна плата виробничих робітників входить до собівартості виробів пропорційно основній. Єдиний соціальний податок і галузевий страховий внесок визначаються відповідно до встановленої норми відрахувань у відсотках до витрат на заробітну плату виробничих робітників (основну і додаткову).

Витрати на підготовку й освоєння виробництва включаються в планову калькуляцію окремих видів продукції на підставі кошторису та планованого обсягу випуску продукції за встановлений термін погашення витрат.

Розподіл непрямих витрат. Непрямі витрати розподіляються на собівартість окремих видів продукції різними методами. До витрат на обслуговування виробництва й управління відносять витрати на утримання й експлуатацію машин і устаткування, загальновиробничі та загальногосподарські витрати. *Витрати на утримання й експлуатацію устаткування* розподіляються на собівартість окремих виробів такими методами: за допомогою кошторисних ставок, які розраховуються на основі коефіцієнто-машино годин; прямим розрахунком відповідних витрат на одиницю продукції; пропорційно основній заробітній платі виробничих робітників тощо.

Загальновиробничі (цехові) витрати за окремими видами виробів розподіляються на продукцію, яка виготовляється, пропорційно основній заробітній платі виробничих робітників окремо в кожному цеху. Розподіл *загальногосподарських витрат* між окремими видами продукції проводиться аналогічно розподілу цехових витрат, враховуючи, що це витрати, загальні для всієї організації. Між видами виробленої або проданої продукції загальногосподарські витрати розподіляються пропорційно витратам на оплату праці працівників, пропорційно сукупним витратам на оплату праці працівників і витратам на утримання й експлуатацію устаткування, пропорційно витратам на перерозподіл, неповної виробничої собівартості продукції тощо.

Втрати від браку плануються як виняток в окремих виробництвах, перелік яких встановлюється в галузевих інструкціях. *Інші виробничі витрати* прямо включаються в собівартість відповідних виробів або розподіляються між окремими виробами пропорційно їхній виробничій собівартості (без інших виробничих витрат). *Комерційні витрати* розподіляються на собівартість одиниці виробу пропорційно виробничій собівартості окремих видів продукції. Відзначимо, що собівартість продукції включає тільки ті витрати, які безпосередньо пов'язані з виробництвом і продажем продукції.

Види калькуляцій. Залежно від призначення розрізняють планову, кошторисну, нормативну, проектну, звітну та госпрозрахункову калькуляцію. *Планову калькуляцію* складають на підставі прогресивних норм витрат сировини, матеріалів, палива, енергії, витрат праці, використання устаткування і норм витрат організації, обслуговування виробництва. Ці норми витрат є середніми для планованого періоду. *Планова калькуляція* визначає середню собівартість продукції або виконання робіт на плановий період (рік, квартал). *Кошторисна калькуляція* розробляється аналогічно плановій на разові роботи і виробництво виробів на замовлення зі сторони. Вона є основою ціни під час розрахунків із замовником.

Нормативна калькуляція – це розрахунок собівартості виробу за нормами витрат сировини, матеріалів, палива, енергії, напівфабрикатів, нормами і розцінками заробітної плати, затверджених кошторисом витрат з управління й обслуговування виробництва. На відміну від планової, нормативна калькуляція відображає рівень собівартості виробу на момент її складання. *Проектна калькуляція* складається для підготовки виробництва продукції і призначена для обґрунтування ефективності проєктованих нових виробництв і технологічних процесів, її розробляють за укрупненими витратними нормативами.

Звітна калькуляція показує фактичну собівартість одиниці продукції. Її складають за тими самими статтями витрат, що і в плановій, але включають деякі обґрунтовані втрати й витрати, не передбачені плановою калькуляцією (наприклад, втрати від браку, витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування виробів, недостача матеріальних цінностей у виробництві та на складі за відсутності винних осіб тощо). *Госпрозрахункову калькуляцію* розробляють на продукцію підрозділів підприємства, як правило, тільки за тими статтями, на які вони роблять вплив.

15.4. Кошторис витрат на виробництво і реалізацію продукції

За економічним змістом витрати групуються за елементами витрат. На практиці під *елементом витрат* розуміють економічно однорідні витрати (матеріальні витрати, амортизація тощо), за елементами витрат на підприємстві складається *кошторис витрат на виробництво*. Групування витрат за економічними елементами показує, що саме й на яку суму витрачено на виробництво продукції в цілому на підприємстві та її підрозділах, яке співвідношення окремих елементів витрат у загальній сумі витрат. Кошторис витрат на виробництво і реалізацію продукції складається в цілях визначення загальної суми витрат підприємства (за економічними елементами) та взаємної ув'язки цього розділу з іншими розділами бізнес-плану підприємства (рис. 15.1).

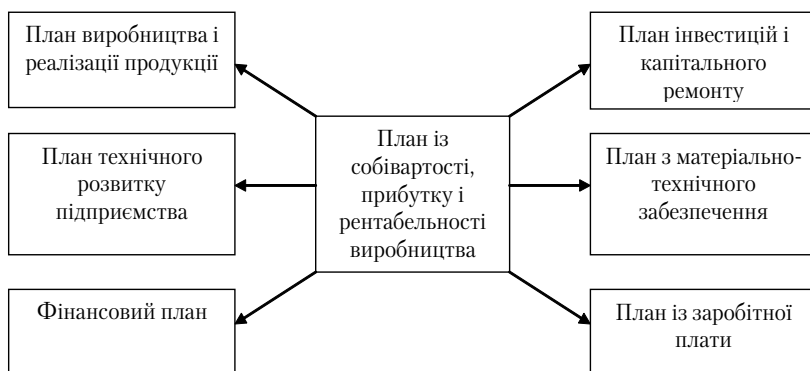


Рис. 15.1. Взаємозв'язок кошторису витрат з розділами бізнес-плану

До кошторису витрат включаються всі витрати основних і допоміжних підрозділів підприємства, які беруть участь у виробництві промислової продукції, а також виконання робіт і послуг непромислового характеру як для господарств свого підприємства (капітального будівництва тощо), так і для сторонніх організацій.

До кошторису витрат включаються також витрати на освоєння виробництва нових виробів, витрати на підготовку виробництва, витрати на збут продукції тощо. Відзначимо, що при обліку витрат за елементами не виділяють витрати на закінчену виробництвом продукцію (роботи, послуги) і незавершене виробництво.

Основою розроблення кошторису витрат є класифікація витрат за економічними елементами. Вони визначаються традиційним способом згідно з відповідними інструкціями, методиками і положеннями.

Сукупність цих витрат за елементами становить загальний обсяг витрат на виробництво продукції. Проте загальна сума витрат, відображена в кошторисі, включає не тільки витрати на виробництво товарної продукції, але й витрати, пов'язані з приростом залишків незавершеного виробництва (зокрема напівфабрикатів власного виробництва), витрати майбутніх періодів і надання послуг, які не включаються в товарну продукцію.

Виробнича собівартість валового випуску продукції розраховується так: із загальної суми витрат вираховуються витрати на роботи та послуги, які не входять до складу виробничої собівартості продукції. Враховується зміна залишків витрат майбутніх періодів; при збільшенні залишків цих витрат сума приросту віднімається від загальної суми витрат на виробництво, а при зменшенні – додається.

Виробнича собівартість виготовленої продукції обчислюється як сума витрат на випуск валового випуску продукції, зменшена (збільшена) на величину собівартості при зростанні (зменшенні) залишків незавершеного виробництва.

Собівартість реалізованої продукції розраховується шляхом збільшення (зменшення) виробничої собівартості продукції на величину зміни витрат у залишках нереалізованої продукції.

Кошторис витрат на виробництво використовується під час розроблення фінансового плану підприємства, для визначення потреби в обігових коштах, при складанні балансу доходів і витрат та визначенні ряду інших показників фінансової діяльності підприємства.

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Дайте характеристику витрат за звичайними видами діяльності.
2. Перерахуйте витрати, які входять до складу операційних витрат.
3. У яких випадках виникають надзвичайні витрати?
4. На які елементи витрат групуються витрати за звичайними видами діяльності для цілей бухгалтерського обліку?
5. Перерахуйте ознаки класифікації витрат.
6. Наведіть класифікацію витрат за економічними елементами. Яка роль кошторису витрат на виробництво?

7. Чи відрізняються поняття «основні витрати» і «прямі витрати»?
8. Для яких цілей застосовується класифікація витрат за калькуляційними статтями? Які витрати формують неповну виробничу і повну виробничу собівартість продукції?
9. Розкрийте зміст витрат за ступенем залежності від зміни обсягу виробництва. Що включають валові витрати підприємства?
10. Як розподіляються прямі витрати за окремими статтями калькуляції?
11. Дайте характеристику основним методам розподілу непрямих витрат.
12. Яка методика розробки кошторису витрат на виробництво і реалізацію продукції?

Тести для перевірки знань

1. **Що характеризує категорія собівартості продукції в машинобудівному виробництві:**
 - а) галузеві витрати;
 - б) суспільно необхідні витрати;
 - в) індивідуальні витрати підприємства;
 - г) середні народногосподарські витрати?
2. **До собівартості продукції машинобудування належать:**
 - а) поточні витрати на виробництво;
 - б) капітальні витрати;
 - в) витрати підприємства, виражені в грошовій формі, на виробництво і реалізацію продукції;
 - г) витрати на сировину, матеріали і заробітну плату тих, хто працює.
3. **Призначення класифікації витрат на виробництво за економічними елементами:**
 - а) розрахунок собівартості одиниці конкретного виду продукції;
 - б) основа для складання кошторису витрат на виробництво;
 - в) розрахунок витрат на матеріали;
 - г) визначення витрат на заробітну плату.
4. **Призначення класифікації за калькуляційними статтями витрат:**
 - а) визначення ціни на заготовку деталей і вузлів;
 - б) вирахування прямих і непрямих витрат;

- в) розрахунок собівартості одиниці конкретного виду продукції;
- г) бути основою для складання кошторису витрат на виробництво.

5. До групи витрат за статтями калькуляції включаються:

- а) сировина і основні матеріали на одиницю продукції;
- б) оплата праці робітників;
- в) амортизація основних виробничих фондів;
- г) паливо і енергія на технологічні цілі.

6. Неповна виробнича (цехова) собівартість продукції включає витрати:

- а) цеху на виконання технологічних операцій;
- б) підприємства на виробництво даного виду продукції;
- в) цеху на управління виробництвом;
- г) цеху на виконання технологічних операцій і управління цехом.

7. Повна виробнича собівартість продукції включає:

- а) витрати цеху на виробництво даного виду продукції;
- б) цехову собівартість і загальногосподарські витрати;
- в) витрати на виробництво і збут продукції;
- г) витрати підприємства на управління виробництвом.

8. Повна собівартість продукції включає:

- а) витрати на виробництво і продаж продукції;
- б) цехову собівартість;
- а) виробничу собівартість;
- г) витрати підприємства на основні і допоміжні матеріали.

9. Собівартість або витрати виробництва це:

- а) витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом;
- б) витрати на підготовку виробництва;
- в) сумарні витрати на виробництво і продаж продукції, виражені в грошовій формі;
- г) витрати, пов'язані з вдосконаленням продукції, підвищенням кваліфікації працівників.

10. По відношенню до обсягу виробництва витрати поділяються на:

- а) виробничі і невиробничі;
- б) прямі і непрямі;
- в) змінні і постійні;
- г) поточні і одноразові.

Використана та рекомендована література

1. **Білобловський С.В.** Модель бюджетування операційних витрат на підприємстві // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – №8. – С. 7–15.
2. **Грещак М.Г., Коцюба О.С.** управління витратами: Навч. - метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 131 с.
3. **Кобушко І.** Вплив екологічних витрат на фінансову стійкість роботи підприємства // Світ фінансів. – 2006. – Липень (№2). – С. 43–48.
4. **Козаченко Г.В.** Оцінювання трансакційних витрат підприємства / Г.В. Козаченко, Г.А. Макухін // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №8. – С. 56–63.
5. **Папасюк В.М.** Витрати виробництва: управлінський аспект: Монографія. – Тернопіль: Астон, 2005. – 287 с.
6. **Парнюк В.О.** Оподаткування витрат підприємств як альтернатива податку на прибуток // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6. – С. 63–71.
7. **Партин Г.О.** Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства // Фінанси України. – 2004. – №11. – С. 124–133.
8. **Сідун В.А.** Економіка підприємства: Навч. посібник / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьва. – Вид. 2-ге перероб. та доповн. – К.: ЦУЛ, 2006. – 356 с.
9. **Турило А.** Уточнення сутності поняття «витрати» і їхньої економічної оцінки на підприємстві // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №11. – С. 85–89.
10. **Цалко Ю.С.** Витрати підприємств: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с.

ТЕМА 16

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

План

- 16.1. Прибуток і доходи підприємства.
- 16.2. Механізм розподілу прибутку підприємства.
- 16.3. Методи планування прибутку підприємства.
- 16.4. Показники рентабельності.

16.1. Прибуток і доходи підприємства

Прибуток — це кінцевий фінансовий результат діяльності підприємств і в загальному вигляді є різницею між виручкою від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції. Як економічна категорія прибуток відображає чистий дохід, створений у процесі підприємницької діяльності. Прибуток як головний результат підприємницької діяльності забезпечує підприємство, його працівників і державу в цілому обіговими коштами.

Прибуток як ключова економічна категорія виконує ряд функцій. По-перше, він є показником ефективності діяльності підприємства. По-друге, прибуток виконує стимулювальну функцію, оскільки він є основним джерелом приросту власного капіталу. В умовах ринкових відносин власники і менеджери, орієнтуючись на розмір прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, ухвалюють рішення з приводу дивідендної й інвестиційної політики, яка проводиться підприємством з урахуванням перспектив його розвитку. Прибуток у ринковій економіці – рушійна сила і джерело оновлення виробничих фондів та продукції, яка випускається.

По-третє, прибуток є джерелом соціальних благ для членів трудового колективу. За рахунок нього на підприємстві після сплати податків і виплати дивідендів, а також інших першочергових відрахувань здійснюються матеріальні заохочення, надаються соціальні пільги працівникам, утримуються об'єкти соціальної сфери. По-четверте, прибуток є джерелом формування доходів бюджетів різного рівня. Він поступає до бюджету у вигляді податків, а також економічних санкцій і використовується на різні цілі, визначені витратною частиною бюджету.

Таким чином, прибуток підприємства – основний фактор його економічного і соціального розвитку. Тому важливо визначити механізм формування прибутку на підприємстві, розглянути різні види прибутку та сферу його застосування. Відповідно до бухгалтерської звітності підприємства визначають такі види прибутку:

- валовий прибуток;
- прибуток (збиток) від продажу;
- прибуток (збиток) до оподаткування;
- прибуток (збиток) від звичайної діяльності;
- чистий (нерозподілений) прибуток (збиток) звітного періоду.

Валовий прибуток визначається як різниця між виручкою від продажу товарів (робіт, послуг) і повною виробничою собівартістю реалізованої продукції.

Прибуток від продажу визначається як різниця між валовим прибутком і комерційними (витратами на збут) й управлінськими (загальногосподарськими) витратами, якщо останні визнані організацією як витрати зі звичайних видів діяльності. Прибуток від продажу можна обчислити й іншим способом: відніманням від виручки з продажу повної собівартості реалізованої продукції.

Прибуток (збиток) до оподаткування розраховується таким чином: до прибутку від продажу додається (віднімається) сальдо операційних і позареалізаційних доходів і витрат.

Прибуток від звичайної діяльності визначається відніманням від прибутку до оподаткування податку на прибуток та інших аналогічних платежів.

Чистий прибуток (нерозподілений прибуток), який залишається в розпорядженні підприємства, визначається з урахуванням сальдо надзвичайних доходів і витрат.

Поряд з показниками прибутку в даний час велику увагу приділяють поняттю «доходи підприємства (організації)», які є початковою базою для обчислення показників прибутку.

Доходами організації, згідно з бухгалтерським обліком, вважається збільшення економічних вигод у результаті надходження активів (грошових коштів, іншого майна) і (або) погашення зобов'язань, що приводить до збільшення капіталу цієї організації, за винятком внесків учасників (власників майна). Доходи поділяються на доходи від звичайних видів діяльності й інші надходження. До інших надходжень відносяться:

- операційні доходи;
- позареалізаційні доходи;

- надзвичайні доходи.

Організація самостійно визнає надходження доходами від звичайних видів діяльності або іншими надходженнями, використовуючи Положення бухгалтерського обліку «Доходи організацій».

Класифікація доходів і їх склад подані в табл. 16.1. Основними видами доходів є доходи від звичайної діяльності й операційні. Основним доходом є *виручка від продажу*, яка включає суму грошових коштів, що надійшли в рахунок оплати продукції (товарів, виконаних робіт, наданих послуг) і (або) величина дебіторської заборгованості.

Таблиця 16.1

Класифікація доходів і їх склад

Види доходів	Склад доходів
1. Доходи від звичайних видів діяльності	Виручка від продажу продукції і товарів. Находження, пов'язані з виконанням робіт, наданням послуг
2. Операційні доходи	Відсотки і дивіденди. Роялті. Орендна плата. Находження, отримання яких пов'язані з наданням за оплату в тимчасове використання своїх активів, інтелектуальної власності тощо, коли це не є предметом діяльності організації. Находження від продажу основних засобів. Нереалізований прибуток, отриманий внаслідок переоцінки ринкових цінних паперів
3. Позареалізаційні доходи	Штрафи, пеня, неустойки за порушення умов договору. Активи, отриманні без оплати (в тому числі за договором дарування). Находження відшкодування збитків, заподіяних організаціями. Прибуток минулих років, визнаний у звітному році. Суми кредиторської заборгованості, за якими пройшов термін часу. Курсова різниця. Суми дооцінки активів (за винятком позаобrotних активів). Інші позареалізаційні доходи

4. Надзвичайні доходи	Надходження, які виникли внаслідок надзвичайних обставин, страхові повернення, вартість матеріальних цінностей, що залишаються від списання активів, які не піддаються відновленню і подальшому використанню
-----------------------	--

Бухгалтерський облік істотно відрізняється від податкового обліку. Тому прибутком для оподаткування є дохід, зменшений на величину здійснених витрат, які визначаються відповідно до Податкового кодексу. До доходів належать:

- доходи від реалізації продукції (робіт, послуг), майна і майнових прав;
- позареалізаційні доходи.

Доходом від реалізації є: 1) виручка від реалізації товарів (робіт, послуг) як власного виробництва, так і раніше придбаних; 2) виручка від реалізації майна (включаючи цінні папери) і майнових прав. *Позареалізаційними доходами*, згідно з Податковим кодексом, є: а) доходи від пайової участі в інших організаціях; б) доходи від операцій купівлі-продажу іноземної валюти; в) доходи у вигляді штрафів, пені й (або) інших санкцій за порушення договірних зобов'язань, а також сум відшкодування збитків; г) інші доходи.

16.2. Механізм розподілу прибутку підприємства

Розподіл прибутку – це відрахування до бюджету і використання його за статтями на підприємстві. Законодавчо розподіл прибутку регулюється лише в тій його частині, яка надходить до бюджету різного рівня у вигляді податків та інших обов'язкових платежів. Відповідно до законодавства, прибуток за вирахуванням усіх податків, отриманий від різних форм господарської діяльності, називається *чистим прибутком*. Чистий прибуток у розпорядженні підприємства, використовується ним самостійно і спрямовується на подальший його розвиток. Розподіл чистого прибутку підприємства в загальному вигляді зображений на рис. 16.1.

Чистий прибуток спрямовується на фінансування виробничого розвитку підприємства, задоволення споживацьких і соціальних потреб, фінансування соціально-культурної сфери, відрахування до фонду оплати праці понад заробітну плату тощо. Частина чистого прибутку може бути направлена на благодійні потреби, надання допомоги театральним колективам, організацію художніх виставок тощо. Проте не вся величина чистого прибутку використовується

підприємством на власний розсуд. За рахунок чистого прибутку сплачуються деякі види зборів і податків, наприклад, податок на майно підприємства, збір за право торгівлі тощо. З чистого прибутку сплачуються штрафи за недотримання вимог з охорони довкілля від забруднення, порушення санітарних норм і правил, а також застосовуються штрафні санкції в разі приховування прибутку від оподаткування або внесків до позабюджетних фондів та інших платежів.

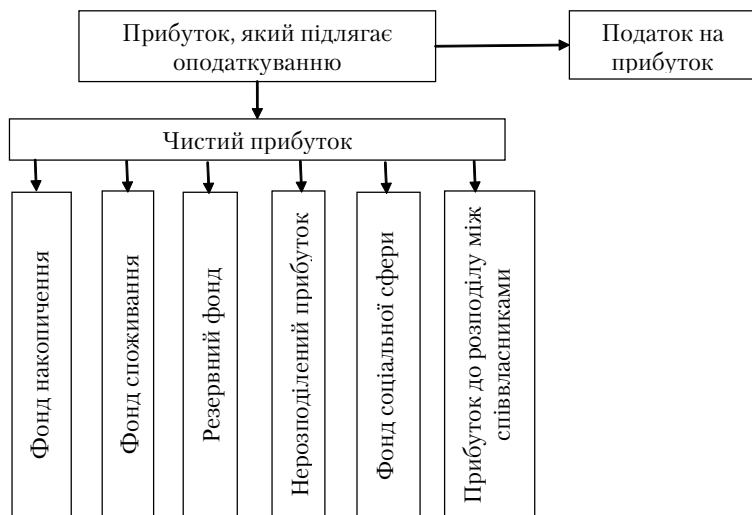


Рис. 16.1. Розподіл прибутку підприємства

Існує простіший варіант використання чистого прибутку, коли не утворюються планові фонди накопичення та споживання (рис. 16.2).

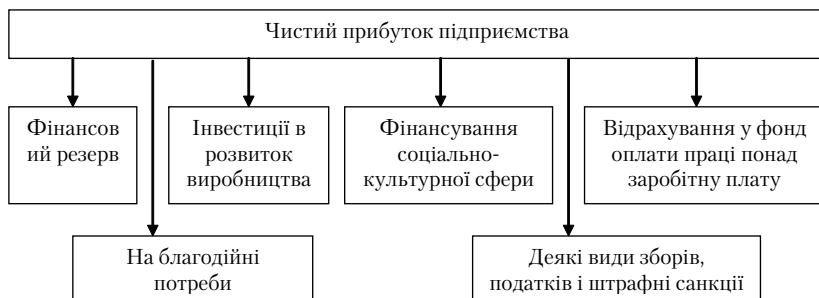


Рис. 16.2. Механізм використання чистого прибутку підприємства

Нерозподілений прибуток приєднується до статутного капіталу підприємства. Розподіл і використання прибутку мають особливості, зумовлені організаційно-правовою формою підприємства.

16.3. Методи планування прибутку підприємства

Прибуток є основним фактором економічного і соціального розвитку не тільки для підприємства, але і для економіки країни в цілому. Тому економічно обгрунтоване планування прибутку на підприємствах має важливе значення. Прибуток (збиток) планується окремо за видами, а саме:

- від продажу продукції і товарів;
- від реалізації іншої продукції та послуг нетоварного характеру;
- від реалізації основних засобів;
- від продажу іншого майна і майнових прав;
- від оплати виконаних робіт і наданих послуг тощо;
- від позареалізаційних операцій.

Основними методами планування прибутку є метод прямого рахунку, аналітичний метод і метод поєднання розрахунків. *Метод прямого рахунку* найбільш розповсюджений на підприємствах у сучасних умовах господарювання. Він застосовується, як правило, при невеликому асортименті продукції. Суть його в тому, що прибуток розраховується як різниця між виручкою від реалізації продукції (у відповідних цінах, за мінусом ПДВ і акцизів) і повною її собівартістю. Розрахунок планового прибутку (Π) здійснюється за формулою:

$$\Pi = (Q \times \Pi) - (Q \times C),$$

де Q – обсяг випуску продукції в плановому періоді, в натуральному виразі; Π – ціна за одиницю продукції (за мінусом ПДВ і акцизів); C – повна собівартість одиниці продукції.

Прибуток з товарного випуску (Π_m) планується на основі кошторису витрат на виробництво та реалізацію продукції, в якому визначається собівартість планового товарного випуску:

$$\Pi_m = \Pi_m - C_m,$$

де Π_m – вартість планового товарного випуску в діючих цінах реалізації (без ПДВ, акцизів, торгових і збутових знижок); C_m – повна собівартість планової товарної продукції (розраховується в кошторисі витрат на виробництво і реалізацію продукції).

Слід відрізнити плановий розмір прибутку з розрахунку на товарний випуск від прибутку, який планується на обсяг реалізованої продукції. Прибуток на реалізовану продукцію (Π_{pn}) в загальному вигляді розраховується за формулою:

$$\Pi_{pn} = B_{pn} - C_{pn},$$

де B_{pn} – планова виручка від реалізації продукції в діючих цінах (без ПДВ, акцизів, торгових і збутових знижок); C_{pn} – повна собівартість продукції, яка реалізується в майбутньому періоді.

Більш детально прибуток від обсягу реалізованої продукції в плановому періоді визначається як сума прибутку залишків нерелізованої продукції на початок планового періоду (Π_{mn}) плюс прибуток від обсягу випущеної товарної продукції в плановому періоді (Π_{pn}) за вирахуванням прибутку від залишків нерелізованої продукції в кінці планового періоду (Π_{nk}) за формулою:

$$\Pi_{pn} = \Pi_{mn} + \Pi_{pn} - \Pi_{nk}.$$

Ці алгоритми належать до методу прямого рахунку, коли легко визначити обсяг реалізованої продукції і собівартість. Різновидом методу прямого рахунку є *метод асортиментного планування прибутку*. За цим методом прибуток підсумовується за всіма асортиментними позиціями. До отриманого результату додається прибуток у залишках готової продукції, нерелізованої на початок планованого періоду.

Аналітичний метод планування прибутку застосовується при великому асортименті продукції, яка випускається, а також як доповнення до методу прямого рахунку, оскільки він дозволяє виявити вплив окремих факторів на плановий прибуток. При аналітичному методі прибуток розраховується не за кожним видом продукції, який випускається в плановому році, а за всією продукцією в цілому. Розрахунок прибутку за цим методом складається з трьох послідовних етапів:

- 1) визначення базової рентабельності як відношення очікуваного прибутку за звітний рік до повної собівартості товарної продукції за той же період;
- 2) розрахунок обсягу товарної продукції в планованому періоді за собівартістю звітного року і визначення прибутку товарної продукції, виходячи з базової рентабельності;
- 3) врахування впливу на плановий прибуток різних факторів (зниження собівартості продукції, підвищення її якості та сортності, зміна асортименту, цін тощо).

Після виконання розрахунків за всіма трьома етапами визначається прибуток від реалізації товарної продукції. Окрім прибутку від реалізації товарної продукції, в складі прибутку враховується прибуток від реалізації іншої продукції і послуг нетоварного характеру, прибуток від реалізації основних фондів і іншого майна, а також планові позареалізаційні доходи та витрати. Прибуток від іншої реалізації (продукції і послуг підсобного сільського господарства, автогосподарств, послуг непромислового характеру для капітального будівництва, капітального ремонту тощо) планується методом прямого рахунку. Результат від іншої реалізації може бути як позитивним, так і негативним. Прибуток (збитки) від традиційної статті позареалізаційних доходів і витрат (штрафи, пеня, неустойки тощо) визначається, як правило, на підставі досвіду минулих років. Після розрахунку прибутку (збитків) за рештою видів діяльності, а також позареалізаційних доходів і витрат та з урахуванням прибутку реалізації товарної продукції визначається валовий (загальний) прибуток підприємства.

Окрім наведених методів планування прибутку, існує *метод поєднання розрахунків*. У цьому випадку застосовуються елементи першого й другого методів.

16.4. Показники рентабельності

Рентабельність – це відносний показник ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі витрат і ступінь використання ресурсів. В основі моделі коефіцієнтів рентабельності лежить відношення прибутку (найчастіше в розрахунок показників рентабельності включають чистий прибуток) або до затрачених засобів, або до виручки від реалізації, або до активів підприємства. Таким чином, коефіцієнти рентабельності показують ступінь ефективності діяльності компанії. Показники рентабельності можна розподілити за групами (табл. 16.3).

Найбільш часто використовуються показники рентабельності активів (капіталу), рентабельності чистих активів, рентабельності власного капіталу і рентабельності реалізації.

В аналітичній роботі також часто повну суму активів замінюють на вартість поточних активів і аналізують рентабельність використання останніх. Показником прибутку, залежно від конкретних умов діяльності, бувають показники прибутку до оподаткування,

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

прибутку від звичайної діяльності або чистого прибутку. В зарубіжній практиці, як правило, застосовуються показники прибутку до оподаткування, а деякі організації враховують показники чистого прибутку. За активіви (знаменника формули) використовують такі показники:

- вартість активів на балансі;
- вартість активів на балансі плюс сума амортизації з активів, які амортизуються;
- діючі активи;
- оборотний капітал плюс позаоборотні активи.

Таблиця 16.2

Показники рентабельності

Показники рентабельності	Формули розрахунку	Призначення
Рентабельність окремих видів продукції, всієї товарної продукції виробництва	$\frac{\text{Прибуток в розрахунку на одиницю продукції}}{\text{Собівартість одиниці продукції}} \times 100\%;$ $\frac{\text{Прибуток в розрахунку на товарний випуск}}{\text{Собівартість товарної продукції}} \times 100\%;$ $\frac{\text{Балансовий (чистий) прибуток}}{\text{Сума основних виробничих фондів і матеріальних оборотних засобів}} \times 100\%$	Характеризує прибутковість різних видів продукції, всієї товарної продукції і рентабельність (прибутковість) підприємства. Є основою для встановлення ціни
Рентабельність реалізації (продажу)	$\frac{\text{Прибуток від продажу продукції}}{\text{Виручка від реалізації}} \times 100\%;$ $\frac{\text{Балансовий прибуток}}{\text{Чиста виручка від реалізації продукції + доходи від іншої реалізації}} \times 100\%$	Показує, який відсоток прибутку одержує підприємство з кожної гривні реалізації. Є основою для вибору номенклатури продукції, яка випускається

Тема 16

Рентабельність активів (капіталу)	$\frac{\text{Прибуток}}{\text{Сукупні активи}} \times 100\%$	Ці комплексні показники характеризують віддачу, яка припадає на 1 грн відповідних активів. Відображає ефективність вкладених у підприємство грошових засобів
Рентабельність поточних активів	$\frac{\text{Прибуток}}{\text{Поточні активи}} \times 100\%$	
Рентабельність чистих активів	$\frac{\text{Прибуток}}{\text{Чисті активи}} \times 100\%$	
Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \times 100\%$	Характеризує прибуток, який припадає на 1 грн власного капіталу після сплати відсотків за кредити і податків. Характеризує віддачу або дохідність власних засобів

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Дайте визначення поняття «прибуток підприємства».
2. Назвіть види прибутку відповідно до бухгалтерської звітності.
3. Як визначаються наступні види прибутку: валовий прибуток, прибуток від продажу, прибуток до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності, чистий (нерозподілений) прибуток звітного періоду?
4. Дайте визначення поняття «доходи підприємства (організації)» і приведіть їх класифікацію.
5. Дайте характеристику доходам від реалізації товарів (робіт, послуг) і доходам від звичайних видів діяльності.
6. Чим відрізняються операційні доходи, позареалізаційні доходи і надзвичайні доходи?
7. Охарактеризуйте варіанти розподілу чистого прибутку підприємства.
8. Які методи планування прибутку підприємства ви знаєте? Дайте їх характеристику.
9. У чому полягає метод прямого рахунку в плануванні прибутку?
10. Розкрийте зміст аналітичного методу планування прибутку й методу поєданого розрахунку.

11. Розкрийте механізм використання чистого прибутку підприємства.
12. Розкрийте механізм формування показників прибутку.
13. Дайте характеристику показникам рентабельності виробництва, продукції, капіталу і продажу.

Тести для перевірки знань

1. Що включає поняття «валовий прибуток підприємства»:

- а) виручку від реалізації продукції;
- б) грошовий вираз вартості товарів;
- в) різниця між виручкою від продажу продукції і повною виробничою собівартістю товарної продукції;
- г) виручку від реалізації продукції за вирахуванням акцизів?

2. Прибуток від продажу визначають:

- а) відніманням від валового прибутку комерційних і управлінських витрат;
- б) відніманням від виручки продажу повної собівартості проданої продукції;
- в) відніманням від виручки продажу повної виробничої собівартості;
- г) немає правильної відповіді.

3. Прибуток до оподаткування визначається:

- а) як різниця між виручкою від продажу і повною собівартістю проданої продукції;
- б) як різниця між прибутком від продажу і сальдо операційних і нереалізаційних доходів і витрат;
- в) як різниця між валовим прибутком і комерційними і управлінськими витратами;
- г) немає правильної відповіді.

4. Прибуток від звичайної діяльності визначають:

- а) відніманням від прибутку до оподаткування податку на прибуток і інших аналогічних платежів;
- б) відніманням від виручки продажу повної собівартості проданої продукції;
- в) відніманням від прибутку продажу податку на прибуток;
- г) немає правильної відповіді.

5. Показник чистого прибутку визначають:

- а) відніманням від прибутку продажу податку на прибуток;
- б) до прибутку продажу додають операційні і нереалізаційні доходи і віднімають операційні і нереалізаційні витрати;
- в) до прибутку від звичайної діяльності додають надзвичайні доходи і від отриманої суми віднімають надзвичайні витрати;
- г) немає правильної відповіді.

6. Який показник визначає ступінь прибутковості (ефективності) підприємства:

- а) прибуток від виробництва;
- б) рентабельність виробництва;
- в) дохід від виробництва;
- г) фонд накопичення та фонд споживання?

7. Рентабельність підприємства – це:

- а) отриманий підприємством прибуток;
- б) відносна доходність або прибутковість (вимірювана у відсотках) як відношення прибутку до витрат капіталу;
- в) відношення прибутку до середньої вартості основних фондів і обігові коштів;
- г) балансовий прибуток на 1 грн. реалізованої продукції;

8. Рентабельність продукції можна визначити як відношення:

- а) виручки від реалізації до матеріальних витрат;
- б) абсолютної величини прибутку до собівартості продукції;
- в) прибутку до матеріальних витрат;
- г) прибутку до фонду оплати праці.

9. Джерелом сплати податку на прибуток у відкритому акціонерному товаристві може бути:

- а) валова виручка;
- б) собівартість;
- в) балансовий прибуток;
- г) чистий прибуток.

10. Вкажіть правильну відповідь:

- а) поняття «дохід» і «прибуток» ідентичні;
- б) поняття «дохід» ширше від поняття «прибуток»;
- в) поняття «прибуток» ширше від поняття «дохід»;
- г) усі відповіді неправильні.

Використана та рекомендована література

1. **Азарова А.О.** Комплексне оцінювання фінансового стану підприємства // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2005. – №3. – С. 17–25.
2. **Белялов Т.Е.** Інформаційні технології у забезпечення розвитку фінансової діяльності підприємств корпоративного типу // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №10. – С. 25–31.
3. **Білик М.Д.** Сутність і оцінка фінансового стану підприємств // Фінанси України. – 2005. – №3. – С. 117–128.
4. **Долгоруков Ю.О.** Пофакторний аналіз фінансового стану малого підприємства в регіоні // Фінанси України. – 2006. – №10. – С. 129–138.
5. **Журавльова Ю.** Методичні аспекти оцінки платоспроможності підприємств у сучасних умовах господарювання // Ринок цінних паперів України. – 2005. – №3-4. – С. 33–40.
6. **Кадієвський В.** Основні характеристики позитивних фінансових результатів підприємств // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені В. Гнатюка. Серія: Економіка. – 2006. – №20. – С. 138–140.
7. **Корієв В.Л.** Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №3. – С. 97–103.
8. **Лукіна Ю.В.** Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства // Фінанси України. – 2006. – №3. – С. 113–118.
9. **Семенов А.Г.** Оцінка фінансового стану підприємства як об'єкта інвестування // Економіка промисловості. – 2005. – №2. – С. 108–117.
10. **Трийд О.М.** Методичний підхід до оптимізації фінансових потокових процесів на підприємстві // Економіка розвитку. – 2005. – №4. – С. 50–56.
11. **Фролова Т.О.** Заходи щодо зміцнення фінансового стану підприємства в рамках стратегії фінансування // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2006. – №2. – С. 201–206.
12. **Ястремська О.М.** Якість формування фінансової стратегії підприємства // Фінанси України. – 2006. – №6. – С. 121–128.

ТЕМА 17

НЕСПРОМОЖНІСТЬ (БАНКРУТСТВО) ПІДПРИЄМСТВ

План

17.1. Суть банкрутства.

17.2. Процедура банкрутства, запобігання банкрутству.

17.1. Суть банкрутства

Банкрутство – визнана арбітражним судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури. Процес банкрутства в Україні регулюється законом України «Про банкрутство» від 30 червня 1999 р. Зовнішніми ознаками неспроможності (банкрутства) є нездатність підприємства платити за боргами, якщо відповідні грошові зобов'язання або обов'язок не виконані ним протягом відповідного терміну з дати, коли вони повинні були бути виконані. Склад і розмір грошових зобов'язань, у тому числі розмір заборгованості за передані товари, виконані роботи й надані послуги, сума кредитів з урахуванням відсотків, які зобов'язаний сплатити боржник, визначаються на день подачі в арбітражний суд заяви про порушення провадження у справі про банкрутство, якщо інше не встановлено цим Законом.

Правом на звернення до арбітражного суду із заявою про визнання боржника банкрутом володіють сам боржник, конкурсний кредитор і уповноважені органи. *Конкурсними кредиторами* є кредитори за грошовими зобов'язаннями, за винятком уповноважених органів і громадян, перед якими боржник несе відповідальність за спричинення шкоди життю або здоров'ю, моральної шкоди, має зобов'язання за виплатою винагороди за авторськими договорами, а також засновників (учасників) підприємства-боржника за зобов'язаннями, що впливають з такої участі. *Уповноваженими органами* є органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, уповноважені представляти в справі про банкрутство й в процедурах банкрутства вимоги про сплату обов'язкових платежів (податків, зборів тощо) і виконання грошових зобов'язань.

Для порушення справи про банкрутство за заявою конкурсного кредитора, а також за заявою уповноваженого органу за грошовими зобов'язаннями беруться до уваги вимоги, підтверджені рішенням суду, що вступило в законну силу (арбітражного або третейського суду). Вимоги уповноважених органів про сплату обов'язкових платежів беруться до уваги для порушення справи про банкрутство, якщо вони підтверджені рішенням податкового органу, митного органу про стягнення заборгованості за рахунок майна боржника. Право на звернення до арбітражного суду виникає в конкурсного кредитора, уповноваженого органу за грошовими зобов'язаннями після закінчення 30 днів з дати направлення (пред'явлення до виконання) виконавчого документа в службу судових приставів і його копії боржнику.

Боржник має право подати до арбітражного суду заяву в разі передбачення банкрутства за наявності обставин, які очевидно свідчать про те, що він не в змозі буде виконати грошові зобов'язання й (або) обов'язок за сплатою обов'язкових платежів у встановлений термін. Обов'язком боржника з подачі заяви в суд є виникнення наступних обставин:

- задоволення вимог одного або декількох кредиторів приводить до неможливості виконання боржником грошових зобов'язань, обов'язків зі сплати обов'язкових платежів або інших платежів у повному обсязі перед іншими кредиторами;
- органом підприємства-боржника, уповноваженим відповідно до його засновницьких документів на ухвалення рішення про його ліквідацію, ухвалене рішення про звернення до арбітражного суду із заявою;
- органом, уповноваженим власником майна унітарного підприємства-боржника, ухвалене рішення про звернення до арбітражного суду із заявою;
- звернення про стягнення на майно боржника істотно ускладнить або зробить неможливою його господарську діяльність.

Процедура банкрутства щодо градоутворювальних, сільськогосподарських, фінансових організацій, стратегічних підприємств і організацій, а також суб'єктів природних монополій здійснюється з рядом особливостей, зумовлених у законі.

Законом передбачена спрощена процедура банкрутства відносно підприємств, які ліквідовуються, й підприємств, що фактично припинили свою діяльність. У першому випадку, якщо вартість майна боржника – юридичної особи, відносно якої ухвалено рішення про ліквідацію, недостатня для задоволення вимог кредиторів, арбітраж-

ний суд ухвалює рішення про визнання його банкрутом і про відкриття конкурсного виробництва та затверджує конкурсного керівника. Спостереження, фінансове оздоровлення й зовнішнє управління при банкрутстві підприємства яке ліквідується не застосовуються. Кредитори мають право пред'явити свої вимоги до такого підприємства протягом місяця з дати публікації оголошення про визнання його банкрутом.

У другому випадку, якщо керівник підприємства-боржника – юридичної особи, що фактично припинила свою діяльність, відсутній або встановити його місцезнаходження неможливо, заява про визнання підприємства банкрутом може бути подана конкурсним кредитором, уповноваженим органом незалежно від розміру кредиторської заборгованості. Арбітражний суд протягом місяця з дати ухвалення заяви щодо визнання відсутнього боржника банкрутом ухвалює рішення про визнання його банкрутом і про відкриття конкурсного виробництва. Спостереження, фінансове оздоровлення й зовнішнє управління при банкрутстві відсутнього боржника також не застосовуються. Конкурсний керівник повідомляє в письмовій формі про банкрутство відсутнього боржника всім відомим йому кредиторам цього боржника, які протягом місяця з дня отримання повідомлення можуть пред'явити свої вимоги конкурсному керівникові.

Неспроможність (банкрутство) підприємства може бути наслідком не тільки недобросовісних дій керівників підприємства відносно розпорядження майном у цілях витягання прибутку, а й неправомірних дій. Проявом такого роду дій можуть бути неправомірні дії при банкрутстві, навмисне банкрутство та фіктивне банкрутство.

Неправомірними діями при банкрутстві є дії керівника, власника організації-боржника, направлені на приховування майна або майнових зобов'язань, відомостей про майно, його розмір, місцезнаходження або іншу інформацію про майно, передача майна в інше володіння, відчуження або знищення майна, приховування, знищення, фальсифікація бухгалтерських та інших облікових документів, що відображають економічну діяльність. Відповідно до Кримінального кодексу, такі дії караються обмеженням свободи на певний строк або штрафом у визначеному розмірі.

Навмисне банкрутство – це свідоме створення або збільшення неплатоспроможності, здійснене керівником або власником комерційної організації в особистих інтересах або інтересах інших осіб. Такі дії караються штрафом або позбавленням волі.

Фіктивне банкрутство — це явно помилкове оголошення керівником або власником комерційної організації про свою неспроможність у цілях введення в оману кредиторів для отримання відстрочення або розстрочки платежів, що належать кредиторам, або знижки з боргів, для несплати боргів. Особа, що допустила такі дії, карається штрафом або позбавленням волі.

17.2. Процедура банкрутства, запобігання банкрутству

Процедура банкрутства — передбачені законом способи і порядок дій вповноважених осіб при здійсненні встановлених судом дій відносно підприємства-боржника. При розгляді справи про банкрутство боржника — юридичної особи застосовуються такі процедури банкрутства:

- розпорядження майном боржника;
- санація (відновлення платоспроможності) боржника;
- ліквідація банкрута;
- мирова угода.

З метою забезпечення майнових інтересів кредиторів в ухвалі арбітражного суду про порушення провадження у справі про банкрутство або в ухвалі, прийнятій на підготовчому засіданні, вказується про введення процедури **розпорядження майном боржника** й призначається розпорядник майна в порядку, встановленому Законом.

Розпорядник майна призначається арбітражним судом із числа осіб, зареєстрованих державним органом з питань банкрутства як арбітражні керуючі, відомості про яких надаються в установленому порядку Вищому арбітражному суду України.

Розпорядником майна не можуть призначатися особи, які: здійснювали раніше управління боржником — юридичною особою, за винятком випадків, коли з моменту усунення даної особи від управління боржником пройшло не менше трьох років; мають судимість за вчинення корисливих злочинів.

Розпорядник майна призначається на строк не більше ніж на шість місяців. Цей строк може бути продовжений або скорочений судом за клопотанням комітету кредиторів чи самого розпорядника майна або власника (органу, уповноваженого управляти майном) боржника.

Розпорядник майна має право: скликати збори кредиторів і брати в них участь з правом дорадчого голосу; аналізувати фінансове ста-

новище боржника та рекомендувати зборам кредиторів заходи щодо фінансового оздоровлення боржника; звертатися до арбітражного суду у випадках, передбачених Законом; одержувати винагороду в розмірі та порядку, передбачених Законом; залучати для забезпечення виконання своїх повноважень на договірній основі спеціалістів з оплатою їхньої діяльності з коштів боржника, якщо інше не передбачено Законом або рішенням комітету кредиторів; подавати до арбітражного суду заяву про дострокове припинення своїх обов'язків; здійснювати інші повноваження, передбачені цим Законом.

Розпорядник майна зобов'язаний: розглядати разом з посадовими особами боржника копії заяв кредиторів про грошові вимоги до боржника, які надійшли до арбітражного суду у зв'язку з порушенням справи про банкрутство та надіслані боржнику в установленому Законом порядку; вести реєстр вимог кредиторів у встановленому порядку; повідомляти кредиторів про результати розгляду їхніх вимог боржником та включення визнаних вимог до реєстру вимог кредиторів або про відмову визнання вимог боржником; вживати заходів для захисту майна боржника; аналізувати фінансову, господарську та інвестиційну діяльність боржника, його становище на товарних ринках; виявляти ознаки фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства; скликати збори кредиторів; надавати державному органу з питань банкрутства відомості, необхідні для ведення єдиної бази даних про підприємства, щодо яких порушено справу про банкрутство; надавати арбітражному суду та комітету кредиторів звіт про свою діяльність, відомості про фінансове становище боржника, пропозиції щодо можливості відновлення платоспроможності боржника; виконувати інші функції, передбачені цим Законом.

Розпорядник майна несе відповідальність за неналежне виконання своїх повноважень відповідно до законодавства України.

Повноваження арбітражного керуючого як розпорядника майна припиняються з дня затвердження арбітражним судом мирової угоди чи призначення керуючого санацією або призначення ліквідатора, якщо інше не передбачено Законом.

Після призначення розпорядника майна й до припинення процедури розпорядження майном органи правління боржника не мають права без згоди розпорядника майна приймати рішення про:

- реорганізацію (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення) і ліквідацію боржника;
- створення юридичних осіб або про участь у інших юридичних особах;

- створення філій та представництв;
- виплату дивідендів;
- проведення боржником емісії цінних паперів;
- вихід із складу учасників боржника юридичної особи, придбання в акціонерів раніше випущених акцій боржника.

З дня винесення арбітражним судом ухвали про припинення повноважень керівника боржника або органів управління боржника розпоряднику майна протягом трьох днів передаються бухгалтерська та інша документація боржника, печатки й штампи, матеріальні та інші цінності.

Санація – система заходів, які 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 у повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника;

Господарський суд за клопотанням комітету кредиторів у строк, що не перевищує строку дії процедури розпорядження майном, установленого відповідно до Закону, має право винести ухвалу про проведення санації боржника та призначення керуючого санацією.

Санація вводиться на строк не більше дванадцяти місяців.

За клопотанням комітету кредиторів чи керуючого санацією або інвесторів цей строк може бути продовжено ще до шести місяців або скорочено.

Протягом трьох місяців з дня винесення ухвали про санацію боржника керуючий санацією зобов'язаний подати комітету кредиторів для схвалення план санації боржника, крім випадків, передбачених Законом.

План санації повинен містити заходи щодо відновлення платоспроможності боржника, умови участі інвесторів, за їх наявності, в 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, визначених Законом.

У разі наявності інвесторів план санації розробляється та погоджується за участю інвесторів.

План санації може містити умови про: виконання зобов'язань боржника третіми особами; обмін вимог кредиторів на активи боржника та (або) його корпоративні права; задоволення вимог кредиторів іншим способом, що не суперечить закону.

Заходами щодо відновлення платоспроможності боржника, які містять план санації, можуть бути:

- реструктуризація підприємства;
- перепрофілювання виробництва;
- закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочка та (або) розстрочка платежів або прощення (списання) частини боргів, про що укладається мирова угода;
- ліквідація дебіторської заборгованості;
- реструктуризація активів боржника відповідно до вимог цього Закону;
- 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, який відшкодовується в першу чергу згідно зі статтею 31 цього Закону за рахунок реалізації майна боржника;
- звільнення працівників боржника, які не можуть бути задіяні 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.

Ліквідація – припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного арбітражним судом банкрутом, з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна.

У випадках, передбачених Законом, арбітражний суд приймає постанову про визнання боржника банкрутом і відкриває ліквідаційну процедуру.

Строк ліквідаційної процедури не може перевищувати дванадцяти місяців. Арбітражний суд може продовжити цей строк на шість місяців, якщо інше не передбачено Законом.

З дня прийняття арбітражним 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 страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інші види загальнообов'язкового державного соціального страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів) вважається таким, що настав;

- припиняється нарахування неустойки (штрафу, пені), процентів в інших економічних санкцій по всіх видах заборгованості банкрута;

- відомості про фінансове становище банкрута перестають бути конфіденційними чи становити комерційну таємницю;

- укладення угод, пов'язаних з відчуженням майна банкрута чи передачею його майна третім особам, допускається в порядку, передбаченому цим розділом;

- 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, визнаного банкрутом, здійснюється у випадках і порядку, передбаченому цим розділом.

З дня прийняття арбітражним судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури припиняються повноваження органів управління банкрута щодо управління банкрутом та розпорядження його майном, якщо цього не було зроблено раніше. Керівник банкрута звільняється з роботи у зв'язку з банкрутством підприємства, про що робиться запис у його трудовій

книжці, а також припиняються повноваження власника (власників) майна банкрута, якщо цього не було зроблено раніше.

Опублікування відомостей про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури здійснюється ліквідатором в офіційних друкованих органах за рахунок банкрута в п'ятиденний строк з дня прийняття постанови про визнання боржника банкрутом.

Відомості про визнання боржника банкрутом і про відкриття ліквідаційної процедури повинні містити:

- найменування та інші реквізити боржника, визнаного банкрутом;
- найменування арбітражного суду, в провадженні якого знаходиться справа про банкрутство;
- дату прийняття арбітражним судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури;
- відомості про ліквідатора (ліквідаційну комісію).

Під мировою угодою у справі про банкрутство розуміється домовленість між боржником і кредиторами стосовно відстрочки та (або) розстрочки, а також прощення (списання) кредиторами боргів боржника, яка оформляється угодою сторін. Не підлягає прощенню (списанню) за умовами мирової угоди заборгованість із сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інші види загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Мирова угода може бути укладена на будь-якій стадії провадження у справі про банкрутство.

Рішення про укладення мирової угоди від імені кредиторів приймається комітетом кредиторів більшістю голосів кредиторів членів комітету та вважається прийнятим за умови, що всі кредитори, вимоги яких забезпечені заставою майна боржника, висловили письмову згоду на укладення мирової угоди.

Рішення про укладення мирової угоди приймається від імені боржника керівником боржника чи арбітражним керуючим (керуючим санацією, ліквідатором), які виконують повноваження органів управління та керівника боржника, і підписують її.

Від імені кредиторів мирову угоду підписує голова комітету кредиторів.

Мирова угода може бути укладена тільки щодо вимог, забезпечених заставою, вимог другої та наступних черг, визначених статтею 31 Закону.

У разі, коли умови мирової угоди, укладеної згідно з правилами статті 35 Закону, передбачають розстрочку чи відстрочку

або прощення (списання) боргів чи їх частини, орган стягнення зобов'язаний погодитися на задоволення частини вимог з податків, зборів (обов'язкових платежів) на умовах такої мирової угоди з метою забезпечення відновлення платоспроможності підприємства. При цьому податковий борг, який виник у строк, що передував трьом повним календарним рокам до дня подання заяви про порушення справи про банкрутство до арбітражного суду, визнається безнадійним та списується, а податкові зобов'язання чи податковий борг, які виникли у строк протягом трьох останніх перед днем подання заяви про порушення справи про банкрутство до арбітражного суду календарних років, розстрочується (відстрочується) або списується на умовах мирової угоди. Зазначену мирову угоду підписує керівник відповідного податкового органу за місцезнаходженням боржника.

Для конкурсних кредиторів, які не брали участі в голосуванні або проголосували проти укладення мирової угоди, не можуть бути встановлені умови гірші, ніж для кредиторів, які висловили згоду на укладення мирової угоди, вимоги яких віднесені до однієї черги.

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Дайте визначення банкрутства (неспроможності) підприємства і перерахуйте його зовнішні ознаки.
2. Дайте коротку характеристику спрощених процедур банкрутства.
3. Опишіть порядок порушення справи про банкрутство підприємства.
4. Назвіть основні процедури банкрутства.
5. Що таке фіктивне і навмисне банкрутство?
6. Яка основна функція санації?
7. Опишіть основні заходи, що приймаються в процесі ліквідації.
8. Які основні умови для підписання мирової угоди?

Тести для перевірки знань

1. **Правом на звернення до арбітражного суду із заявою про визнання боржника банкрутом володіють:**
 - а) сам боржник;
 - б) конкурсний кредитор;
 - в) призначений керівник;
 - г) уповноважені органи.

2. **Обов'язком боржника з подачі заяви до суду є виникнення таких обставин:**
 - а) задоволення вимог одного або декількох кредиторів приводить до неможливості виконання боржником грошових зобов'язань, обов'язків зі сплати обов'язкових платежів або інших платежів у повному обсязі перед іншими кредиторами;
 - б) органом підприємства-боржника, уповноваженим відповідно до його засновницьких документів на ухвалення рішення про його ліквідацію, ухвалене рішення про обіг в арбітражний суд із заявою;
 - в) органом, уповноваженим власником майна унітарного підприємства-боржника, ухвалене рішення про звернення до арбітражного суду із заявою;
 - г) звернення про стягнення на майно боржника істотно ускладнить або зробить неможливою його господарську діяльність.

3. **При розгляді справи про банкрутство боржника – юридичної особи застосовуються такі процедури банкрутства:**
 - а) розпорядження майном боржника;
 - б) санація (відновлення платоспроможності) боржника;
 - в) ліквідація банкрута;
 - г) мирова угода.

4. **Розпорядник майна призначається на строк не більше ніж:**
 - а) шість місяців;
 - б) вісім місяців;
 - в) один рік;
 - г) два роки.

5. **План санації може містити умови про:**
 - а) виконання зобов'язань боржника третіми особами;
 - б) обмін вимог кредиторів на активи боржника та (або) його корпоративні права;

- в) задоволення вимог кредиторів іншим способом, що не суперечить закону;
- г) усі відповіді підходять.

6. Строк ліквідаційної процедури не може перевищувати:

- а) шести місяців;
- б) восьми місяців;
- в) дванадцяти місяців;
- г) чотирнадцяти місяців.

7. Відомості про визнання боржника банкрутом і про відкриття ліквідаційної процедури повинні містити:

- а) найменування та інші реквізити боржника, визнаного банкрутом;
- б) найменування арбітражного суду, в провадженні якого перебуває справа про банкрутство;
- в) дату прийняття арбітражним судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури;
- г) відомості про ліквідатора (ліквідаційну комісію).

8. Ліквідаційну масу підприємства-банкрута становлять:

- а) майнові права підприємства;
- б) майно підприємства;
- в) майно банкрута, що є предметом застави;
- г) усі попередні відповіді правильні.

9. Процес санації підприємства починається з:

- а) визначення цілей та стратегії санації;
- б) бізнес-плану санації;
- в) системи санаційних заходів;
- г) проекту санації.

10. У разі банкрутства підприємства в насамперед відшкодовуються:

- а) зобов'язання перед працівниками підприємства-банкрута;
- б) витрати, пов'язані з провадженням справи про банкрутство в арбітражному суді та вимоги кредиторів, забезпечені заставою;
- в) вимоги кредиторів, не забезпечені заставою;
- г) вимоги до бюджетів.

Використана та рекомендована література

1. **Андрущак Є.М.** Діагностика банкрутства українських підприємств // Фінанси України. – 2004. – №9. – С. 118–125.
2. **Байцям В.** Напрями зниження рівня збитковості підприємств // Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України. – 2004. – №4. – С. 144–150.
3. **Закон** України «Про банкрутство» з доповненнями від 30 червня 1999 р.
4. **Журавльова Ю.** Класифікація зовнішніх факторів впливу на платоспроможність підприємства // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2005. – №4. – С. 60–67.
5. **Журавльова Ю.Ю.** Сутність платоспроможності підприємства// Фінанси України. – 2006. – №1. – С. 116–120.
6. **Лежетьокова В.Г.** Методичні підходи до оцінки вартості фінансово-неспроможних підприємств// Менеджер. – 2005. – №2. – С. 127–131.
7. **Манойленко О.В.** Підходи до оцінки санаційного потенціалу тимчасово неплатоспроможних суб'єктів господарювання// Економіка та держава. – 2006. – №1. – С. 60–63.
8. **Мержа Н.В.** Аналіз ймовірності банкрутства підприємств в економіці України // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №9. – С. 65–69.
9. **Оцінка** і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А.Зінченко, Ю.С. Копчак. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.
10. **Тесленко Т.І.** Модель діагностики банкрутства підприємств машинобудівної галузі// Фінанси України. – 2006. – №3. – С.106–112.
11. **Шандова Н.В.** Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №9. – С. 169–173.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ГРИНЧУЦЬКИЙ Валерій Іванович
КАРАПЕТЯН Едуард Томікович
ПОГРІЩУК Борис Васильович

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Керівник видавничих проектів – Б. А. Сладкевич
Оригінал-макет підготовлено
ТОВ «Центр учбової літератури»
Дизайн обкладинки – Б. В. Борисов

Підписано до друку 26.09.2008. Формат 60x84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.
Умовн. друк. арк. 39,5.
Наклад 800 прим.

Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006