УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

Заснована 2015 року і є продовженням започаткованої 2001 року
серії «Митна справа в Україні»

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Підручник

За редакцією
доктора економічних наук, професора Л.Л. Лазебник

Ірпінь
2021

УДК 658(075.8)
ББК 65.291я73
Е 45

Рекомендовано до друку Вченою радою
Університету ДФС України
(протокол № 15 від 24 грудня 2020 р.)

Рецензенти:

Г.М. Филюк, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

Г.М. Пилипенко, д.е.н., професор, професор кафедри туризму та економіки підприємства Національного ТУ «Дніпропетровська політехніка»;

О.В. Чернова, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки УДФСУ.

Автори: **Лазебник Л.Л.,** д.е.н., професор; **Бодров В.Г.,** д.е.н., професор; **Гурочкіна В.В.,** к.е.н., доцент; **Калач Г.М.,** к.е.н., доцент; **Ляшенко Г.П.,** к.е.н., доцент; **Марченко О.І.,** к.е.н., доцент; **Мельничук Г.С.,** к.е.н., доцент; **Минчинська І.В.,** ст. викладач; **Піжук О.І.,** к.е.н., доцент; **Ружинська Н.О.,** к.е.н., доцент; **Слюсарева Л.В.,** к.е.н., доцент; **Ткаченко В.В.,** к.е.н., доцент.

Е 45 **Економіка підприємства** / Л.Л. Лазебник, В.В. Гурочкіна, Л.В. Слюсарева та ін. ; за заг. ред. Л.Л. Лазебник. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2021. – 426 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні» ; т. 166).
ISBN 978-966-337-621-9

У рамках підручника, який охоплює комплекс питань, пов'язаних із господарською діяльністю підприємств, надається загальна характеристика управління і структури підприємств, детально розкриваються склад і особливості основних засобів та нематеріальних активів, розглядається специфіка витрат на виробництво, інвестиційних ресурсів, персоналу і оплати праці, виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції. Окрема тема присвячується фінансово-економічним результатам діяльності підприємства. У результаті формується цілісне уявлення про організацію процесу управління підприємством.

Для студентів економічних спеціальностей закладів вищої освіти.

УДК 658(075.8)
ББК 65.291я73

© Лазебник Л.Л., Гурочкіна В.В.
Слюсарева Л.В. та ін., 2021
© Університет ДФС України, 2021

ISBN 978-966-337-621-9

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА 7

ТЕМА 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА 9
1.1. Поняття, ознаки та основні напрями діяльності підприємства 9
1.2. Види підприємств: класифікація за різними ознаками 13
1.3. Об'єднання підприємств: поняття, види та мета діяльності 23
1.4. Господарські товариства. Статут підприємства 27
Тестові завдання 31
Питання для самоконтролю 34
Список рекомендованих джерел 35

ТЕМА 2. УПРАВЛІННЯ І СТРУКТУРА ПІДПРИЄМСТВА 37
2.1. Загальна структура підприємства 37
2.2. Виробнича структура підприємства 39
2.3. Організаційна структура підприємства 44
2.4. Поняття управління, принципи, функції та методи управління підприємством 52
Тестові завдання 58
Питання для самоконтролю 61
Список рекомендованих джерел 62

ТЕМА 3. ОСНОВНІ ЗАСОБИ 64
3.1. Поняття, класифікація та структура основних засобів та оборотних активів 64
3.2. Оцінка основних засобів 69
3.3. Спрацювання, амортизація та відтворення основних засобів 74
3.4. Ефективність використання основних засобів та оборотних активів 82
Практичні завдання 87
Завдання для самостійного розв'язку 89
Тестові завдання 94
Питання для самоконтролю 97
Список рекомендованих джерел 98

ТЕМА 4. ПЕРСОНАЛ І ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ 100
4.1. Класифікація і структура персоналу 100
4.2. Облік та визначення чисельності персоналу 109
4.3. Продуктивність праці 115
Практичні завдання 130
Завдання для самостійного розв'язку 138
Тестові завдання 142
Питання для самоконтролю 145
Список рекомендованих джерел 145

ТЕМА 5. ОПЛАТА ПРАЦІ 147
5.1. Поняття, функції та види оплати праці 147
5.2. Організація оплати праці на підприємстві 152
5.3. Форми і системи оплати плати 159
5.4. Структура фонду заробітної плати 178
5.5. Державне регулювання оплати праці 181
Завдання для самостійного розв'язку 192
Тестові завдання 194
Питання для самоконтролю 197
Список рекомендованих джерел 198

ТЕМА 6. НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ТА АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА 202
6.1. Нематеріальні ресурси підприємства 202
6.2. Нематеріальні активи підприємства 209
6.3. Оцінка вартості та амортизація нематеріальних активів 223
Практичні завдання 228
Завдання для самостійного розв'язку 231
Тестові завдання 232
Питання для самоконтролю 236
Список рекомендованих джерел 237

ТЕМА 7. ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ 239
7.1. Інвестиції та капітальні вкладення 239
7.2. Джерела інвестиційних ресурсів підприємств 246
7.3. Обчислення обсягу та оцінка ефективності інвестицій 252

Завдання для самостійного розв'язку 267
Тестові завдання 268
Питання для самоконтролю 272
Список рекомендованих джерел 273

ТЕМА 8. ВИРОБНИЦТВО, ЯКІСТЬ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ 276
8.1. Виробнича потужність підприємства та виробнича програма.....276
8.2. Продукція підприємства: сутність, види, обчислення показників обсягу.....282
8.3. Загальна характеристика маркетингової діяльності підприємства.....286
8.4. Матеріально-технічне забезпечення 290
8.5. Якість, показники якості продукції.....295
8.6. Конкурентоспроможність продукції.....303
Практичні завдання 306
Завдання для самостійного розв'язку 319
Тестові завдання 312
Питання для самоконтролю 315
Список рекомендованих джерел 316

ТЕМА 9. ВИТРАТИ ТА ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ.....318
9.1. Загальна характеристика витрат на виробництво продукції та їх видова класифікація 318
9.2. Кошторис витрат на виробництво: сутність та методика складання 325
9.3. Собівартість окремих видів продукції підприємства 329
9.4. Ціни на продукцію: сутність та методика встановлення 340
Практичні завдання 345
Завдання для самостійного розв'язку 348
Тестові завдання 350
Питання для самоконтролю 353
Список рекомендованих джерел 353

ТЕМА 10. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 355
10.1. Поняття і класифікація фінансових результатів діяльності підприємства 355
10.2. Дохід підприємства. Прибуток підприємства: поняття, функції, види, джерела формування та напрями використання 360
10.3. Сутність та оцінка фінансово-економічного стану підприємства 367
10.4. Ефективність діяльності підприємства: сутність, види, показники та резерви зростання 379
Практичні завдання 386
Завдання для самостійного розв'язку 391
Тестові завдання 393
Питання для самоконтролю 397
Список рекомендованих джерел 398

ПЕРЕЛІК ТАБЛИЦЬ 400

ПЕРЕЛІК РИСУНКІВ 403

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 405

ДОДАТКИ 421

ПЕРЕДМОВА

Економіка підприємства – система знань про раціональне ведення будь-якої конкретної господарської справи. Підприємство в такому випадку розглядається не тільки як господарюючий суб'єкт (організація), а й як певний бізнес – справа, що приносить дохід. Зміст підручника відповідає затвердженій робочій програмі обов'язкової дисципліни «Економіка підприємства» для підготовки в УДФСУ здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальності, 051 Економіка та галузі знань, 07 Управління та адміністрування спеціальностей, 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, 071 Облік і оподаткування, 072 Фінанси, банківська справа та страхування, 073 Менеджмент. У підручнику представлені характеристики можливих організаційно-правових форм підприємств, різні сторони їх діяльності, викладено основи й особливості ефективного використання всіх ресурсів, що перебувають у розпорядженні підприємства (трудових, матеріальних і фінансових), особливості формування витрат на виробництво і реалізацію продукції, необхідні умови отримання і розподілу прибутку і доходів. Також розглянуто організаційно-економічну і управлінську діяльність підприємства.

Як уже було зазначено вище, курс «Економіка підприємства» викладається здобувачам вищої освіти першого (бакалаврського) рівня для набуття організаційно-управлінських, інформаційно-аналітичних, підприємницьких та розрахунково-економічних компетентностей.

Курс «Економіка підприємства» націлений на отримання майбутніми економістами, підприємцями, обліковцями, фінансистами та менеджерами програмних результатів навчання, передбачених освітньо-професійними програмами, отримання базових знань з основних напрямів найбільш ефективного функціонування підприємств, щоб ці знання сприяли прийняттю ними в практичній діяльності ефективних господарських рішень з управління підприємством. Підручник допоможе здобувачам швидше та

ґрунтовніше засвоїти курс «Економіка підприємства». Крім викладення найбільш значущих теоретичних положень та визначення поширених термінів, цьому сприяє також детальний розв'язок актуальних задач із наведенням їх додаткового переліку для самостійного розв'язку, наявність питань для перевірки рівня засвоєння знань та списку літератури для кращого засвоєння матеріалу.

ТЕМА 1
ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Після вивчення цього розділу ви ***зможете***:

- пояснити сутність, ознаки і напрями діяльності підприємства;
- дати класифікацію видів підприємств за різними ознаками;
- охарактеризувати поняття, види та мету діяльності об'єднань підприємств.

1.1. Поняття, ознаки та основні напрями діяльності підприємства

Перед тим, як освоювати щось нове, варто визначитися із спеціальною термінологією, що використовується в такій сфері. Зокрема, у цьому питанні визначимось, що розуміють під економікою, підприємством й економікою підприємства.

Термін «економіка» має широке розповсюдження і декілька визначень.

У буквальному перекладі з грецької мови **економіка** (*oikonomike*) – це мистецтво ведення домашнього господарства. Під **економікою** розуміють також національне господарство країни або його частини, що включає відповідні галузі і види виробництв.

Щодо загальнонаукового визначення поняття **«економіка»** – це наука про те, як суспільство використовує певні обмежені ресурси для виробництва необхідних товарів (послуг) і розподіляє їх серед різних груп людей. Науковці, характеризуючи зміст економіки, частіше за все поділяють її на «мікроекономіку» та «макроекономіку».

Мікроекономіка досліджує діяльність окремих економічних суб'єктів, що відіграють істотну роль у функціонуванні економіки. Мікроекономіка розглядає економічну систему на мікрорівні, характеризує поведінку учасників економічної діяльності та пояснює, ким, як і чому економічні рішення приймаються на цьому рівні, що, скільки і коли купити або продати.

Макроекономіка досліджує економіку як єдине ціле в системі, в комплексі всіх її проблем на рівні господарства країни. Макроекономіка досліджує походження і природу доходів населення, багатства нації в цілому, продуктивність суспільної праці і фактори, що її визначають, безробіття, інфляцію тощо. Якщо макроекономіка розглядає економічні процеси на рівні національної економіки, то мікроекономіка – на рівні підприємства, господарюючого суб'єкта.

Економіку підприємства розглядають як науку про те, як завдання виробництва з обмежених ресурсів певних продуктів і їх розподілу вирішується в рамках окремо взятого підприємства.

Предметом економіки підприємства є дослідження специфічних закономірностей розвитку підприємств, форм і методів управління ними, раціональне поєднання всіх елементів виробничого процесу для найефективнішого їх використання.

У підручнику, аналогічно до Господарського кодексу України (глава 7, стаття 62), під **підприємством** будемо розуміти самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності.

В Україні станом на кінець 2019 року зареєстровано понад 1,9 млн суб'єктів господарювання, з яких більше 380 тис. підприємств. У табл. 1.1 наведено кількість підприємств та інших суб'єктів господарювання у розрізі видів економічної діяльності.

Ознаки підприємства: організаційна єдність, визначений комплекс засобів виробництва, відокремлене майно, майнова відповідальність, власна назва, самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки у банках, печатка, товарний знак, дозвіл на випуск і реалізацію певної кількості продукції певної якості, оперативно-господарська і економічна самостійність тощо.

Підприємства можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності. Підприємство, якщо законом не встановлене інше, діє на підставі статуту.

Таблиця 1.1

Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності 2019 р.

	Кількість суб'єктів господарювання				
	усього, одиниць	підприємства		фізичні особи-підприємці	
		одиниць	у % до загального показника	одиниць	у % до загального показника
Усього	1941701	380673	100,0	1561028	100,0
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	75450	50239	13,2	25211	1,6
Промисловість	130324	47679	12,5	82645	5,3
Будівництво	56855	31869	8,4	24986	1,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	834159	101427	26,6	732732	46,9
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	96235	17487	4,6	78748	5,1
Тимчасове розміщування й організація харчування	69689	7885	2,1	61804	4,0
Інформація та телекомунікації	206147	15917	4,2	190230	12,2
Фінансова та страхова діяльність	10086	4205	1,1	5881	0,4
Операції з нерухомим майном	98361	38980	10,2	59381	3,8
Професійна, наукова та технічна діяльність	134800	30704	8,1	104096	6,7
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	53787	18917	5,0	34870	2,2
Освіта	15429	2642	0,7	12787	0,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	30994	6942	1,8	24052	1,5
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	15168	2351	0,6	12817	0,8
Надання інших видів послуг	114217	3429	0,9	110788	7,1

Джерело: Державна служба статистики України.

Підприємства, незалежно від форми власності, організаційно-правової форми, а також установчих документів, на основі яких вони створені та діють, мають рівні права та обов'язки.

Підприємство не має у своєму складі інших юридичних осіб.

Підприємства в Україні здійснюють свою діяльність відповідно до вимог Господарського кодексу України, якщо інше щодо підприємств окремих видів не передбачено іншими законами, прийнятими згідно з Господарським кодексом України (рис. 1.1).

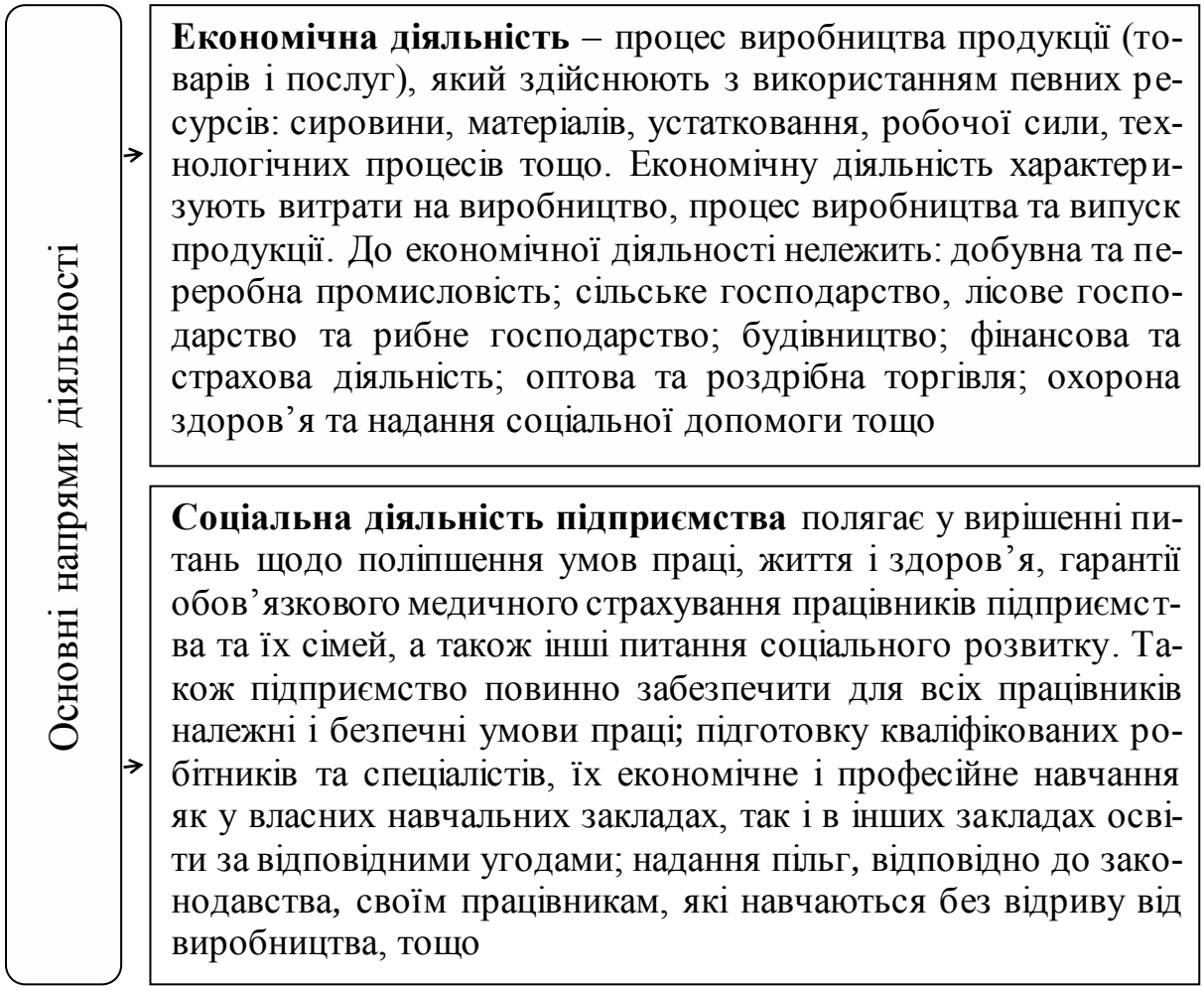


Рис. 1.1. Основні напрями діяльності підприємства

Діяльність будь-якого підприємства можна описати як модель «вхід-вихід»: на «вході» підприємства є всі види матеріальних і нематеріальних ресурсів (сировина, техніка, персонал, фінанси, інформація тощо), а на «виході» – товари, послуги, висококваліфікований персонал та ін. (рис. 1.2).

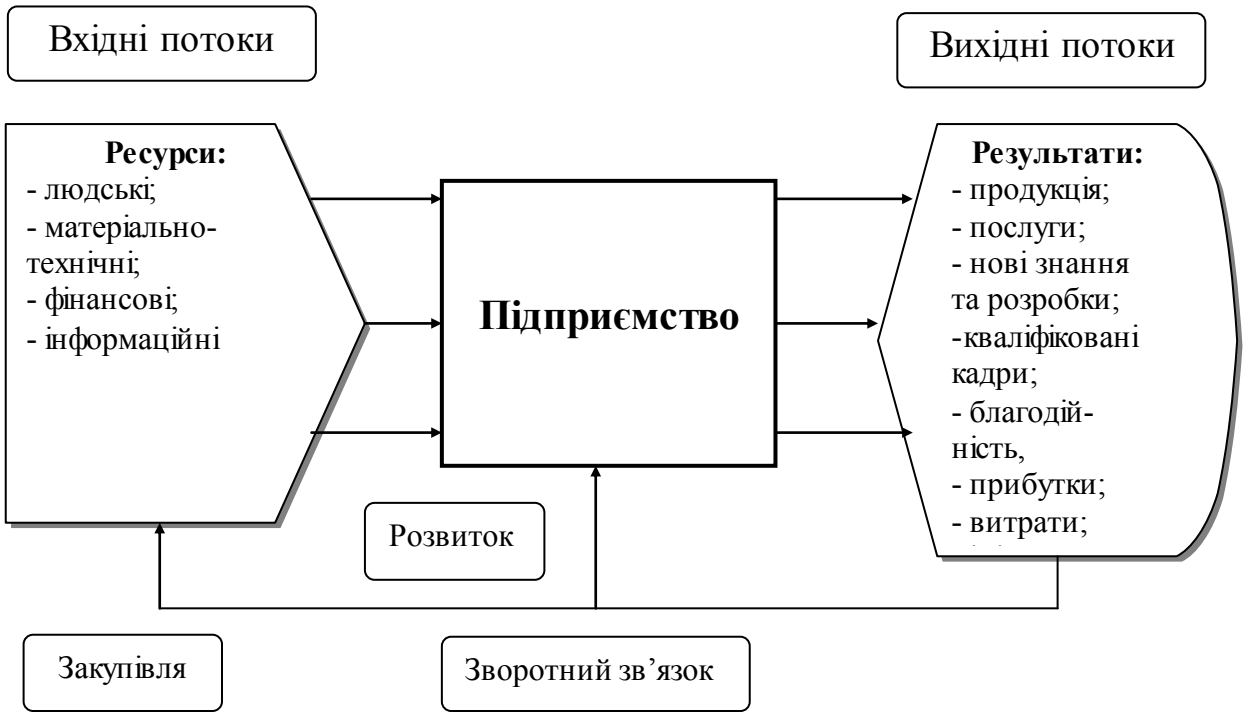


Рис. 1.2. Типова схема діяльності підприємства

Основним законодавчим актом, що регулює діяльність підприємств в Україні, є **Господарський кодекс України,** а також внутрішні нормативні акти: статут, колективний договір.

1.2. Види підприємств: класифікація за різними ознаками

Підприємства як суб'єкти господарювання відрізняються між собою за різними ознаками. Можна виділити такі види підприємств.

1. За метою і характером діяльності:

– ***комерційні*** – це такі, які здійснюють операції та угоди з купівлі-продажу або перепродажу товарів. Це різні торговельні підприємства. Основна функція – доведення товару до споживача;

– ***некомерційні*** – це організації, які не ставлять головною метою своєї діяльності отримання прибутку, який при можливому одержанні не ділиться між учасниками. Некомерційна організація здатна проводити підприємницьку діяльність тільки в тому випадку, якщо вона слугує досягненню цілей, заради яких вона створена (громадські та релігійні організації, благодійні фонди, некомерційні партнерства, установи).

2. За формою власності:

– ***приватні*** – це такі, які засновані на капіталі та праці їх власників і праці найманих працівників;

– ***колективні*** – це такі підприємства, власність яких виникла внаслідок переходу всього майна державного підприємства у власність трудового колективу, викупу орендованого майна або придбання майна іншими законними способами. Майно колективного підприємства, включаючи вироблену продукцію і отримані доходи, є загальним надбанням його колективу. Частка працівника в доходах визначається його трудовим внеском у створення майна колективного підприємства;

– ***комунальні*** – це такі підприємства, власність яких належить територіальній (АКП «Міжнародний аеропорт «Харків», КП «Київпастранс», КО «Харківський зоопарк»).

Приклад

КП «Київпастранс» – одне з найбільших транспортних комунальних підприємств на теренах України, соціальний перевізник № 1. Підприємство є власністю територіальної громади міста Київ, на якому працює майже 10 тисяч працівників. Станом на червень 2019 р. пасажирські перевезення здійснюються за 105 автобусними маршрутами (100 міських, 2 приміських та 3 міжнародних), 50 – тролейбусним (4 з яких нічні) та 20 – трамвайними.

Основні функції підприємства:

– надання послуг з перевезення пасажирів наземним автомобільним та електротранспортом (тролейбус, трамвай, фунікулер);

– підвищення якості транспортних послуг;

– забезпечення ефективного управління міським наземним транспортом загального користування;

– створення сприятливих умов для його розвитку.

Послугами наземного пасажирського транспорту щоденно користуються близько 1,7 млн мешканців та гостей столиці, із яких 53 % мають право на пільговий проїзд.

Комунальне підприємство «Київпастранс» є соціально орієнтованим підприємством, у якому на постійній основі впроваджуються соціально спрямовані заходи. Їх основною метою є популяризація наземного громадського транспорту міста Київ, однак формат таких заходів завжди різнопланови. Загалом діяльність комунального підприємства спрямована на задоволення потреб з перевезення пасажирів та якісного надання транспортних послуг;

– ***державні*** – це самостійні господарські одиниці з правами юридичної особи, які функціонують на основі державної форми власності у різних галузях економіки. Вони виробляють продукцію і продають її, надають послуги, діють на основі розрахунків доходів та витрат і тому змушені дбати про зниження витрат на виробництво одиниці продукції. Державні підприємства функціонують у ринковому середовищі на загальних ринкових принципах. Проте вони мають свої особливості. Їхнім власником є не конкретна приватна особа чи група людей, а держава в цілому. Діяльність державних підприємств будується на поєднанні прав власника майна (держави) та принципів самоуправління трудового колективу. Державні органи, що уповноважені здійснювати управління державним підприємством, не мають права втручатися в його господарську діяльність. Вони вирішують питання створення підприємства, визначення мети і напряму діяльності, його реорганізації чи ліквідації, а також здійснюють контроль за ефективністю використання та збереження довіреного підприємству майна, за умови збитковості фінансують його за рахунок коштів державного бюджету. Станом на початок 2020 року в Україні налічувалося 3 750 державних підприємств, із них близько половини – на стадії банкрутства й ліквідації[1].

Приклад

Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта» (УДППЗ «Укрпошта») є національним оператором поштового зв'язку України згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 січня 2002 року. Засновником і акціонером АТ «Укрпошта» є держава в особі Міністерства інфраструктури України. Діяльність Укрпошти регламентується Законом України «Про поштовий зв'язок», іншими законами України, а також нормативними актами Всесвітнього поштового союзу, членом якого Україна є з 1947 року.

2 лютого 1994 року на підставі рішення Кабінету Міністрів України було створене Українське об'єднання поштового зв'язку «Укрпошта» як окрема державна структура у результаті реформування галузі зв'язку (розподілу на поштовий та електрозв'язок).

[1] Незабаром «неживі» підприємства викреслять із відповідного реєстру. URL: https://tsn.ua/groshi/ponad-1-5-tisyachi-ukrayinskih-derzhpidpriyemstv-perebuvayut-na-stadiyi-bankrutstva-y-likvidaciyi-738049.html

У липні 1998 року об'єднання було реорганізовано в УДППЗ «Укрпошта» (Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта»). З 1999 року Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта» перетворене в унітарне підприємство, що засноване на державній власності та належить до сфери управління Міністерства інфраструктури України. Цього ж року введено нову 5-ти значну систему поштової індексації України.

1 березня 2017 року Укрпошта стала публічним акціонерним товариством. Ця процедура корпоратизації державного підприємства стала найкоротшою в історії України – і тривала лише 8 місяців. Навесні 2017 року Укрпошта презентувала свій новий бренд. Відтепер основним візуальним символом Укрпошти є поштовий ріжок, який, підкреслюючи символи поштової служби, трансформується у значок геолокації – пін.

Восени 2017 року Укрпошта оголосила про розміщення облігацій загальною вартістю 600 млн грн у кількості 6 тисяч штук.

2018 року Укрпошта вперше провела аудит фінансової звітності із залученням міжнародного аудитора.

10 найбільших держпідприємств: АТ «НАК «Нафтогаз України», ДП «Національна енергетична компанія «Укренерго», ДП «НАЕК «Енергоатом», АТ «Укрзалізниця», ДП «Адміністрація морських портів України», ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», АТ «Укрпошта», ДПЗД «Укрінтеренерго», ДП «Вугілля України», ДП «Антонов»;

– ***змішані*** – це підприємства, в яких держава володіє частиною майна (акцій). Управління пакетом акцій, що залишились у державній власності, здійснює уповноважена особа;

– ***спільні комунальні підприємства***, що діють на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами – суб'єктами співробітництва.

3. За належністю капіталу:

– ***національні підприємства*** – належать підприємцям своєї країни;

– ***підприємства з іноземними інвестиціями*** – підприємства, створені відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному фонді яких, за його наявності, становить щонайменше 10 %;

– ***іноземні*** – підприємства, створені відповідно до законодавства України, які є власністю іноземних підприємців.

4. За юридичним статусом і формою господарювання:

– ***одноосібні*** **–** це підприємства, які є власністю однієї людини, яка несе повну відповідальність як за ведення бізнесу, так і за наслідки, пов'язані з цією діяльністю;

– ***кооперативні*** **–** підприємства, що утворюються, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діють на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, зокрема через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства;

– ***орендні*** – це господарські одиниці, які самостійно здійснюють підприємницьку та іншу діяльність на основі строкового платного володіння і користування майном, переданим в оренду орендареві за договором.

Приклад

Виробництво закарпатських коньяків бере свій початок із створення цеху спиртокуріння Ужгородського винрадгоспу в селі Великі Лази, де 1959 року було вироблено і закладено в дубові бочки першу партію коньячного спирту. На базі цього виробництва 1961 р. створюється Закарпатський коньячний комбінат, де вже наступного року було виготовлено першу партію коньяку «Три зірки».

З 1967 до 1970 рр. відбувається значне розширення виробництва: збудовано два цехи витримки коньячних спиртів, купажу коньяків, цех спиртокуріння. За цей період виробництво поступово перебазовувалось до Ужгорода, в результаті чого 1977 року підприємство перейменовано в Ужгородський коньячний завод. Для збільшення обсягів виробництва коньяків, забезпечення їх високої якості 1986 року введено в експлуатацію цех витримки коньячних спиртів площею 4 тис. кв. м, поєднаний з кунажним цехом, відділенням обробки холодом прогресивним стелажним методом витримки коньячних спиртів у бочках. З 1991 р. Ужгородський коньячний завод став *орендним підприємством* (далі – ОП) з колективною формою власності, найбільшим акціонером якого є трудовий колектив (близько 200 осіб).

За роки існування підприємства значно зросла його матеріальна база. Зведено і реконструйовано ряд інженерно-технічних споруд і цехів, вирішено проблему надійного автотранспортного забезпечення, водопостачання з власних джерел. На підприємстві здійснено ряд заходів, спрямованих на підвищення показників виробництва і покращення умов праці.

Нині коньячний завод спеціалізується на випуску коньяків з витримкою від 3 до 12 років з коньячних спиртів, вироблених з екологічно чистої

сировини. Спирт витримується в дубових бочках, що зберігаються в наземних приміщеннях, які відповідають найвищим стандартам спиртосховищ у коньячному виробництві. На підприємствах діє чотири цехи, інші допоміжні виробничі підрозділи.

Основними пріоритетами підприємства були і залишаються надійне довготривале співробітництво зі стратегічними партнерами щодо стабільного й безперебійного забезпечення виробництва якісною сировиною і матеріалами, співпраця з інвесторами і кредиторами на взаємовигідних умовах, розширення мережі фірмової торгівлі з урахуванням кон'юнктури ринку і потреб конкретного споживача.

ОП «Ужгородський коньячний завод» успішно працює на ринку України, має фірмові магазини у багатьох містах області, торгових партнерів у Києві і Львові;

– ***господарські товариства*** – об'єднання юридичних або фізичних осіб, господарська діяльність яких спрямована на отримання прибутку.

5. За технологічною і територіальною цілісністю:

– ***материнські (головні)*** – підприємство, яке володіє більшістю акцій або більшістю у статутному капіталі дочірнього підприємства (холдингова компанія);

– ***дочірні*** – підприємство (суб'єкт господарювання), контрольним пакетом акцій якого володіє материнська компанія.

Приклад

ПАТ «Державна акціонерна компанія «Хліб України» (ПАТ «ДАК «Хліб України») – компанія, провідний оператор на українському ринку зерна, у галузі виготовлення хлібних та інших борошняних виробів. Створена 22 серпня 1996 р.

ДАК «Хліб Україна» як правонаступник Головного управління з хлібопродуктів та Головного управління комбікормової промисловості Міністерства сільського господарства і продовольства України виступала одним із провідних операторів на вітчизняному ринку зерна.

Метою компанії ПАТ «ДАК «Хліб України» є задоволення потреб населення, установ і підприємств будь-якої форми власності у продовольчому і фуражному зерні, продуктах його переробки, надання послуг зі зберігання, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, провадження посередницької і торговельної діяльності на зерновому ринку.

Дочірні підприємства перебувають у Волинській, Дніпропетровській, Донецькій, Житомирській, Закарпатській, Івано-Франківській, Кіровоградській, Луганській, Львівській, Миколаївській, Одеській, Полтавській,

Рівненській, Сумській, Тернопільській, Харківській, Херсонській, Хмельницькій («Богданівецький комбінат хлібопродуктів»), Черкаській («Тальнівецький комбінат хлібопродуктів), Чернівецькій («Чернівецький комбінат хлібопродуктів»), Чернігівській («Прилуцький хлібокомбінат № 1») областях;

– ***асоційовані*** – підприємство, в якому інвестору прямо або через дочірні компанії належить понад 20 % голосів (пакет акцій), тобто підприємство, в якому інвестор має суттєвий вплив і яке не є дочірнім підприємством інвестора;

– ***філії*** – це відокремлений підрозділ юридичної особи, що розташований поза її місцезнаходженням, та здійснює всі або частину її функцій.

6. За масштабом діяльності та кількістю працюючих Суб'єкти господарювання, залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік, можуть належати до малих, середніх або великих підприємств (таблиця 1.2):

– ***мікропідприємства*** – це юридичні особи (суб'єкти господарювання) будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) ***не перевищує 10 осіб*** та річний дохід від будь-якої діяльності ***не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро***, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– ***малі підприємства*** – це підприємства (суб'єкти господарювання) будь-якої організаційно-правової форми, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) ***не перевищує 50 осіб*** та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, ***еквівалентну 10 мільйонам євро***, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– ***великі*** – це підприємства (суб'єкти господарювання), у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) ***перевищує 250 осіб*** та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну ***50 мільйонам євро***, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва.

Таблиця 1.2

Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства 2019 р.

	Усього, одиниць	Зокрема							
		великі під-приємства		середні під-приємства		малі під-приємства		з них мікропід-приємства	
		одиниць	у % до заг. кількості підприємств	одиниць	у % до заг. кількості підприємств	одиниць	у % до заг. кількості підприємств	одиниць	у % до заг. кількості підприємств
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Усього	380597	518	0,1	17751	4,7	362328	95,2	313380	82,3
зокрема									
сільське, лісове та рибне господарство	50239	34	0,1	2281	4,5	47924	95,4	42633	84,9
промисловість	47679	258	0,6	5025	10,5	42396	88,9	32630	68,4
будівництво	31869	11	0,0	921	2,9	30937	97,1	25952	81,4
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспорт-них засобів і мотоциклів	101427	155	0,2	3185	3,1	98087	96,7	86950	85,7
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	17487	29	0,2	1163	6,6	16295	93,2	13382	76,5
тимчасове розміщування й організація харчування	7885	3	0,1	271	3,4	7611	96,5	6303	79,9
інформація та телекомунікації	15917	9	0,1	355	2,2	15553	97,7	13717	86,2
фінансова та страхова діяльність	4129	5	0,1	293	7,1	3831	92,8	3222	78,0

Продовження таблиці 1.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
операції з нерухомим майном	38980	2	0,0	440	1,1	38538	98,9	35724	91,6
професійна, наукова та технічна діяльність	30704	7	0,0	591	1,9	30106	98,1	27601	89,9
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	18917	3	0,0	859	4,5	18055	95,5	15027	79,4
освіта	2642	–	–	55	2,1	2587	97,9	2193	83,0
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	6942	1	0,0	2168	31,2	4773	68,8	3077	44,3
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2351	1	0,1	102	4,3	2248	95,6	1910	81,2
надання інших видів послуг	3429	–	–	42	1,2	3387	98,8	3059	89,2

Джерело: Державна служба статистики України.

7. За функціонально-видовою ознакою:

– *промислові*;

– *будівельні*;

– *транспортні;*

– *сільськогосподарські*;

– *торговельні* та інші.

8. Залежно від способу утворення:

– ***унітарні*** – підприємства, що створюються одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує, відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує

питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника;

– ***корпоративні*** – підприємства, що утворюються, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діють на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, зокрема через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Приклад

Акціонерне товариство «Державна акціонерна компанія «Українське видавничо-поліграфічне об'єднання» (скорочена назва АТ «ДАК «Укрвидавполіграфія») утворено на виконання Указу Президента України від 16.09.1998 №1033 «Про вдосконалення державного управління інформаційною сферою», у відповідності із постановами Кабінету Міністрів України від 31.10.1998 № 1720 та 26.11.1998 № 1870 з метою підвищення ефективності державного управління в системі видавничої підготовки, поліграфічного виконання і розповсюдження друкованої продукції.

Нині АТ ДАК «Укрвидавполіграфія» – найбільша в Україні видавничо-поліграфічна компанія, яка забезпечує реалізацію узгодженої стратегії 27 поліграфічних, видавничих, книготорговельних, постачальницьких підприємств, а також 3 спеціалізованих науково-дослідних та проєктних інститутів;

Підприємства компанії розташовані у більшості регіонів України та є, як правило, регіональними лідерами у своїй галузі. Вони мають у своєму розпорядженні повний комплекс технологічного обладнання для випуску всього спектра поліграфічної продукції: книг, журналів, газет, образотворчої продукції, плакатів, буклетів, візиток, бланків, календарів, етикеток, упаковок тощо.

Гнучка цінова політика, швидкість та якість дають можливість належно оцінити роботу підприємств холдингу. Постійними клієнтами поліграфічних підприємств є найбільші видавництва України.

1.3. Об’єднання підприємств: поняття, види та мета діяльності

Порядок утворення та діяльності груп підприємств в Україні регулюється положеннями Господарського кодексу України, в якому об’єднання підприємств визнається як господарська організація, що утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань.

Згідно з Господарським кодексом України виділяють такі основні форми об’єднань підприємств (ст. 120): асоціації, корпорації, консорціуми, концерни. В українському законодавстві передбачається можливість утворення й інших групових форм, наприклад, таких як картель, синдикат, трест, холдинг, фінансово-промислова група та ін.

Асоціація – договірне об’єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності об’єднаних підприємств шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації та кооперації виробництва, організації спільних виробництв для задоволення переважно господарських потреб його учасників. Асоціація не має права втручатися у господарську діяльність підприємств-учасників.

Корпорація – договірне об’єднання, створене на основі злиття виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Консорціум – тимчасове статутне об’єднання виробничого і банківського капіталу для досягнення його учасниками спільної господарської мети.

Концерн – статутне об’єднання підприємств виробництва, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємців. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.

Приклад

Державний концерн «Укрторф» об'єднує в своєму складі на правах дійсних членів концерну сім державних підприємств з видобування й переробки торфу («Волиньторф», «Житомирторф», «Київторф», «Поділляторф», «Рівнеторф», «Сумиторф», «Чернігівторф»). Підприємства концерну щороку видобувають 500–550 тис. т торфу, з якого 30–40 тис. т має сільськогосподарське призначення, а решта – паливне. Кусковий паливний торф виробляється у кількості 25–30 тис. т, торфові паливні брикети – по 200–250 тис. т на рік. Концерн виробляє науково-технічну політику торфової галузі України, керує технічним переозброєнням виробництва, представляє інтереси підприємств галузі в державних інституціях країни і в стосунках із закордонними партнерами.

Холдинг – специфічна організаційна форма об'єднання капіталів. Холдинги самі безпосередньо не займаються виробничою діяльністю, а використовують свої фінансові ресурси для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств. Завдяки цьому холдинги здійснюють контроль за діяльністю таких підприємств. Об'єднані у холдинг суб'єкти мають юридичну та господарську самостійність. Однак рішення основних питань їх діяльності належать холдинговій компанії.

Приклад

Метінвест – міжнародна вертикально інтегрована гірничо-металургійна група компаній. До структури групи входять видобувні й металургійні підприємства в Україні, Європі та США, а також мережа продажів у всіх основних регіонах світу, які контролюють весь виробничий ланцюжок – від видобутку руди та вугілля до виробництва напівфабрикатів і готової продукції. Близькість групи підприємств до основних залізничних ліній і портів дозволяє оперативно постачати сировину і металопродукцію у всьому світі. Підприємства групи виробляють в рік близько 10,8 млн т сталі, більше 11 млн т металопрокату, понад 5 млн т коксу і більше 40 млн т залізорудної сировини, не тільки повністю забезпечуючи власні потреби, але й будучи ключовим постачальником для сталеплавильних компаній України і країн Європи. Засноване ТОВ «Метінвест Холдинг», керуюча компанія групи Метінвест, для централізованого управління підприємствами вугільної, гірничорудної, коксохімічної, металургійної та трубної галузей Групи СКМ. Метінвест отримав 400 млн дол. США у рамках синдикованого кредиту BNP Paribas S.A., що визнаний угодою року та відзначений нагородою Awards for Excellence за версією журналу Trade Finance Magazine.

2018 р. група «Метінвест» купила 23,7 % акцій компанії «Южкокс» (раніше «Євраз Южкокс», Кам'янське, Дніпропетровська область) за 30 млн доларів США, а також придбала 100 % акцій компанії «Юністіл» (Кривий Ріг, Дніпропетровська область).

Промислово-фінансова група (ПФГ) – об'єднання юридично і економічно самостійних підприємств різних галузей народного господарства. На відміну від концерну фінансові групи очолюють один або декілька банків, які розпоряджаються капіталом підприємств, які входять до їх складу, координують всі сфери їх діяльності.

Приклад

«Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ) – найбільша фінансово-промислова група України. Діяльність сконцентрована в чотирьох основних сферах: металургія і видобуток вугілля; виробництво електроенергії; банківська справа і страхування; телекомунікації. Крім того, СКМ володіє і управляє активами в інших секторах бізнесу, включаючи нерухомість, медіа-бізнес, видобуток і переробку глин, роздрібну торгівлю, машинобудування, виробництво пива, автозаправні станції, спорт. Крім українських активів, СКМ володіє компаніями в країнах Євросоюзу та Швейцарії.

Компанія СКМ заснована 2000 р. Основний акціонер (володіє 90 % акцій) – Рінат Ахметов, згідно з рядом рейтингів, найбагатший українець. СКМ володіє контрольними пакетами акцій більше 90 підприємств (включаючи опосередковане володіння), на яких працюють близько 165 тис. осіб. Входить до числа найбільших вітчизняних інвесторів в українській економіці. Гірничо-металургійні підприємства СКМ, об'єднані в групу «Метінвест», щорічно виробляють 10,8 млн т сталі. Частка «Донбаської паливно-енергетичної компанії» (ДТЕК), енергетичного бізнесу СКМ становить 22 % всього виробництва електроенергії українськими теплоелектростанціями. СКМ володіє 44 % акцій компанії «Астеліт», яка управляє третім за кількістю абонентів українським оператором мобільного зв'язку life :).

На сьогодні домінуюче становище в групі як за обсягами виробництва, так і за обсягами прибутку займають підприємства важкої промисловості. Однак здійснювана стратегія реструктуризації бізнесу групи передбачає збільшення частки постіндустріальних напрямів – фінансового, телекомунікаційного, медіа та інших – у загальній структурі бізнесу групи СКМ.

З метою підвищення ефективності управління підприємствами в рамках однієї галузі або єдиного ланцюжка створення вартості в складі групи виділені галузеві холдинги «Метінвест» (гірничо-металургійний сектор), «ДТЕК» (енергетичний сектор), «Фарлеп-Інвест» (телекомунікаційний сектор), «Еста Холдинг» (нерухомість).

У сучасних умовах необхідність існування великих організаційних структур бізнесу обумовлена:

1) для асоціацій – це необхідність постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв;

2) для корпорацій – це потреба в консолідації виробничо-господарської діяльності підприємств, координація зусиль у вирішенні складних технічних, фінансових, соціально-економічних проблем, забезпечення захисту спільних інтересів тощо;

3) для консорціумів – необхідність досягнення певної спільної господарської мети – реалізація цільових програм, науково-технічних, будівельних проєктів тощо;

4) для концернів – використання можливостей великомасштабного виробництва, комбінування, кооперування виробничих і технологічних зв'язків з метою отримання ефективних результатів і стійкого утримання ринкової кон'юнктури, вигідного використання інвестицій для найрезультативніших проєктів, інші формування, необхідні для забезпечення успіху;

5) для холдингів – володіння контрольним пакетом акцій інших фірм з метою ділового контролю над ними та управління їх діяльністю;

6) для промислово-фінансових груп – підвищення ефективності національної економіки та діяльності окремих підприємств-учасників промислово-фінансових об'єднань на основі об'єднання матеріальних та фінансових ресурсів.

На сьогодні в Україні господарські об'єднання створені у найбільш важливих сферах діяльності держави: автобудівельній (корпорації – УкрАВТО та Агро-Союз, Автоальянс), торфовидобувній (концерн – Укрторф), нафтогазовій (концерни – Галнавтогаз та Нафтоенерго), ядерній енергетиці (концерн – Ядерне паливо), спиртовій (концерн – Укрспирт), телерадіомовлення (Концерн радіомовлення, радіозв'язку та телебачення) та інших.

1.4. Господарські товариства. Статут підприємства

Господарське товариство – підприємство або інший суб'єкт господарювання, створений юридичними особами або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі у підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку. У випадках, передбачених Господарським кодексом України, господарське товариство може діяти у складі одного учасника. Господарські товариства є юридичними особами.

Відповідно до Закону України «Про господарські товариства» (розділ 1, ст. 1) до господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства.

Залежно від виду майнової відповідальності своїх учасників товариства діляться на:

– повне товариство – це господарське товариство, всі учасники якого, відповідно до укладеного між ними договору, здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном;

– товариство з обмеженою відповідальністю (далі – ТОВ) – це господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Таке товариство несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, тільки в межах своїх вкладів.

Приклад

ТОВ «Лайфселл» – один з найбільших українських операторів мобільного зв'язку, який був заснований 2005 р. Компанія має багату історію і позиціонує себе як провайдер, який одним з перших пропонує найновіші технології в сфері телекомунікацій своїм абонентам. Надає послуги у стандартах GSM-EDGE, UMTS-HSPA+. Кількість абонентів на кінець 2019 р. становила 8 млн. Мережа 2G охоплює територію, на якій проживає понад 98 % населення України. У 91 місті України працюють 6 центрів обслуговування абонентів та 190 ексклюзивних магазинів lifecell. Оператор надає послуги роумінгу в мережах 468 партнерів у 196 країнах світу;

– командитне товариство – це господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном (повні учасники або компліментарії), а інші учасники беруть участь у діяльності товариства лише своїми вкладами (командисти);

– товариство з додатковою відповідальністю (далі – ТДВ) – це господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Воно несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а у разі його недостатності учасники товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у розмірах, кратних до вкладу кожного з них. Граничний розмір відповідальності учасників передбачається в установчих документах.

Приклад

Товариство з додатковою відповідальністю «Булат» є одним із небагатьох ливарних підприємств Західної України. Ливарну справу було започатковано 40 років потому відкриттям чавунно-ливарного цеху, в якому виготовлялись вироби для сільгосптехніки: шестерні, зірочки, півмуфти, корпуси підшипників, кронштейни, та ін. 1991 року почав роботу сталеплавильний цех, освоєна технологія виплавки сталі в дугових сталеплавильних печах.

Структура підприємства «Булат»: сталеплавильний цех, чавуноливарний цех, механоскладальний цех, модельна ділянка, відділ технічного контролю.

За період діяльності ТДВ «Булат» завоювало довіру та прихильність клієнтів і партнерів. Основними напрямами роботи є виробництво ливарних виробів із чавуну та сталі, термообробка, металообробка (токарні, фрезерні, зварювальні, складальні та інші роботи). Товариство постійно вдосконалює знання ливарної справи, вивчаючи досвід західних партнерів, освоюючи нові технології. Працює над покращенням якості виробів, використовуючи дані сучасної заводської лабораторії та відділу технічного контролю. Партнерами є провідні машинобудівні, будівельні, газопостачальні, сільськогосподарські організації. Замовниками є підприємства України, Грузії та ЄС. Виготовлена продукція з виливок поставляється до Туреччини, Казахстану, Туркменістану;

– акціонерне товариство (далі – АТ) – це товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій. Весь прибуток АТ належить акціонерам і поділяється на дві частини: 1) розподіляється між акціонерами у вигляді дивідендів; 2) нерозподілений прибуток, що використовується на реінвестування.

Відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» (розділ 1 ст. 5) акціонерні товариства за типом поділяються на публічні акціонерні товариства та приватні акціонерні товариства.

Відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» (розділ 1 ст. 4) акціонерами товариства визнаються фізичні і юридичні особи, а також держава в особі органу, уповноваженого управляти державним майном, або територіальна громада в особі органу, уповноваженого управляти комунальним майном, які є власниками акцій товариства.

Приклад

Акціонерне товариство «Державний ощадний банк України» – один із найбільших фінансових інститутів української держави, що має розгалужену мережу установ. Це єдиний в Україні банк, що має закріплену законом державну гарантію повного збереження грошових коштів та інших цінностей громадян, довірених банку. За даними британського журналу *The Banker*, 2014 р. Ощадбанк посідав десяту позицію в рейтингу найбільших банків Центральної та Східної Європи та 367-у в рейтингу серед 1000 найкращих світових банків. Головний офіс Ощадбанку розташований у Києві. 2019 р. банк отримав чистий прибуток в розмірі 255 млн грн, що на 92,9 млн грн більше, ніж за 2018 р. 2020 року Ощадбанк посідає перше місце за приростом строкових коштів фізичних осіб – 5,2 млрд грн. Ощадбанк очолив рейтинг надійності найбільших роздрібних банків України за версією журналу «Гроші». Ощадбанк є єдиним державним банком серед 6 найкращих провідних банків згідно з цим рейтингом.

Статутом товариства може бути передбачена можливість укладення договору між акціонерами, за яким на акціонерів покладаються додаткові обов'язки, зокрема обов'язок участі у загальних зборах, і передбачається відповідальність за його недотримання.

Статут підприємства – це офіційно зареєстрований документ, який визначає форму власності підприємства, сферу його діяльності, спосіб управління та контролю, порядок утворення майна підприємства й розподілу прибутку, порядок реорганізації підприємства та інші положення, які регламентують діяльність юридичної особи.

Статут підприємства – це його мала конституція, його основний закон.

Завдання статуту – дати найбільш повне уявлення про правовий статус підприємства як самостійного суб'єкта підприємницької діяльності, що має всі права юридичної особи, про його внутрішній механізм управління і самоуправління, режим формування та розпорядження його коштами і прибутком. Таке призначення статуту виявляється і в його структурі, яка, як правило, складається з таких розділів (статей), як:

– найменування та місцезнаходження підприємства;
– загальні положення;
– предмет, цілі та напрями діяльності підприємства;
– юридичний статус підприємства;
– зовнішньоекономічна діяльність;
– майно підприємства;
– виробничо-господарська діяльність;
– прибуток та його розподіл;
– відшкодування збитків;
– органи управління та контролю підприємства;
– організація й оплата праці;
– компетенція і повноваження органів трудового колективу;
– облік та звітність;
– припинення діяльності підприємства (реорганізація та ліквідація).

Усі ці розділи повинні міститися в статутах усіх видів підприємств незалежно від їх організаційних форм власності. Водночас вони можуть об'єднуватися, а «наповнення» цих розділів конкретними положеннями залежить від виду підприємства, вимог та бажань власників-засновників.

Організація підприємства, якщо кількість осіб, які бажають його заснувати, двоє або більше, починається з розробки та прийняття установчого договору.

Тестові завдання

1. В якому з наведених визначень розкрито зміст поняття «підприємство»:

1) самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність суб'єкта господарювання з метою досягнення економічного та соціального розвитку й одержання прибутку;

2) самоврядна статутна організація, що утворюється на засадах угоди та рівноправності з метою представництва і захисту законних інтересів роботодавців;

3) самостійний суб'єкт господарювання, створений для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної та іншої господарської діяльності, передбаченої чинним законодавством;

4) суб'єкт господарювання, створений юридичною особою та/або громадянином шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності з метою отримання прибутку.

2. Які установчі документи розробляють у процесі створення підприємства:

1) статут;

2) установчий договір;

3) рішення про створення підприємства;

4) усі відповіді правильні.

3. Що підтверджує набуття підприємством прав юридичної особи:

1) відкриття рахунків в установах банків;

2) свідоцтво про державну реєстрацію;

3) статут та установчий договір;

4) усі відповіді правильні.

4. Відповідно до Господарського кодексу України підприємства відносять до великих, середніх або малих за:

1) площею;

2) формою власності;

3) положенням на споживчому ринку;

4) кількістю працюючих та обсягом валового доходу від реалізації.

5. До добровільних об'єднань підприємств і організацій не належать:

1) асоціації;

2) корпорації;

3) науково-технічні об'єднання;

4) консорціуми.

6. Найпростішою формою договірного об'єднання підприємств є:

1) консорціум;

2) корпорація;

3) асоціація;

4) холдинг.

7. Якщо підприємство утворюється двома засновниками за їх спільним рішенням, діє на основі об'єднання майна та підприємницької діяльності засновників, їх спільного управління справами, то за способом утворення таке підприємство є:

1) корпоративним;

2) товариством;

3) унітарним;

4) кооперативним.

8. Поділ підприємства на види доцільно здійснювати для:

1) визначення обсягів необхідних капіталовкладень у створення підприємства;

2) виокремлення специфічних характеристик окремих видів підприємств унаслідок проведення логічного поділу підприємства як загального явища на окремі складові;

3) обрання найкращого розташування підприємства;

4) визначення найбільш ефективно працюючого підприємства.

9. Організаційною формою існування різновиду угоди для кооперації у сфері збуту або закупівель є:

1) трест;

2) холдинг;

3) синдикат;

4) концерн.

10. Якщо у статутному капіталі підприємства іноземна інвестиція становить 10 %, підприємство визнається:

1) іноземним;

2) з іноземними інвестиціями;

3) змішаним;

4) національним.

11. Господарське товариство, в якому один учасник несе додаткову відповідальність усім своїм майном, а інші учасники, присутні в його діяльності, – лише своїми внесками, відповідає такому виду господарського товариства:

1) товариство з повною відповідальністю;

2) товариство з обмеженою відповідальністю;

3) товариство з додатковою відповідальністю;

4) командитне товариство.

12. Первиною ланкою у структурі національної економіки є:

1) сукупність юридичних осіб;

2) підприємство;

3) сукупність фізичних осіб;

4) усі відповіді правильні.

13. Основне завдання підприємства полягає у:

1) задоволенні потреб ринку з метою одержання прибутку;

2) ефективному використанні основних засобів і оборотних активів;

3) підвищенні продуктивності праці й ефективному використанні системи мотивації праці;

4) підвищенні якості продукції, що випускається.

14. Основними документами, що регулюють діяльність підприємства, є:

1) Господарський кодекс України;

2) статут;

3) ліцензія;

4) патент.

15. У якій організаційно-правовій формі найбільш доцільно створювати підприємство у випадку, якщо необхідно залучати значні фінансові ресурси:

1) публічне акціонерне товариство;

2) товариство з обмеженою відповідальністю;

3) товариство з додатковою відповідальністю;

4) приватне акціонерне товариство.

Питання для самоконтролю

1. Дайте характеристику поняття «підприємство».

2. Розкрийте основні напрями діяльності підприємства.

3. За якими видами класифікуються підприємства?

4. Яким основним документом регулюється діяльність підприємства?

5. Назвіть основні недоліки акціонерного товариства як організаційно-правової форми існування підприємства.

6. Як поділяють підприємства згідно зі способом утворення та формування статутного капіталу підприємства?

7. Якою може бути форма власності підприємства?

8. Які критерії використовують для поділу підприємства за розмірами?

9. Доцільність поділу підприємств на великі, середні, малі та мікропідприємства.

10. Назвіть найважливіші фактори, що впливають на вибір місцезнаходження підприємства.

Список рекомендованих джерел

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства : підручник / І.М. Бойчик. – К.: Кондор, 2016. – 378 с.

2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

3. Дмитрієв І.А. Економіка підприємства : навчальний посібник для практичних занять і самостійної роботи студентів вищих навчальних закладів / І.А. Дмитрієв, І.Ю. Шевченко. – Х.: ХНАДУ, 2018. – 292 с.

4. Економіка підприємства : навч. посіб. / Н.Б. Юрченко, Р.С. Кравчук, І.Б. Запухляк, І.І. Василик. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2018. 377 с.

5. Економіка підприємства : навч. посіб., практикум / Я.С. Витвицький, У.Я. Витвицька, Н.О. Гавадзин, Р.Р. Зелінський ; ред. Петренко В.П. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2016. 306 с.

6. Болтянська Л.О. Економіка підприємства: навч. посібник з грифом МОН / Л.О. Болтянська, Л.О. Андрєєва, О.І. Лисак. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 668 с.

7. Економіка підприємства. Тренінг-курс : навч. посібник / [Г.М. Филюк та ін.]. – К. : Київський університет, 2017. – 191 с.

8. Економіка підприємства : навчальний посібник / Л.Л. Лазебник, В.В. Ткаченко та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 500 с.

9. Економіка підприємства : магістерський курс : навчальний посібник / за ред. проф. А.І. Яковлєва, доц. Л.С. Ларки. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – 516 с.

10. Економіка підприємства : навчальний посібник / О.М. Бандурка, Є.В. Ковальов, М.А. Садиков, О.С. Маковоз; за заг. ред. О.М. Бандурки. – Харків : ХНУВС, 2017. – 192 с.

11. Економіка підприємства : підручник / за заг. та наук. ред. Г.О. Швиданенко. – 4-те вид, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2009. – 816 с.

12. Кузьмин В.М. Економіка підприємства та управлінська економіка : практикум / В.М. Кузьмин. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2019. – 51 с.

13. Лойко В.В. Економіка підприємства : навч. посібн. / В.В. Лойко, Т.П. Макаровська. – К. : КНУТД, 2015. – 267 с.

14. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17

15. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-р.

16. Словник економіста та підприємця / Туренко А.М., Дмитрієв І.А., Іванілов О.С., Шевченко І.Ю. – Х. : ХНАДУ, 2018. – 340 с.

17. Laframboise K. and R. F. Gaining Competitive Advantage from Integrating Enterprise Resource Planning and Total Quality Management // Journal Supply Chain Management, vol. 41, no. 3, pp. 49–64, 2005.

ТЕМА 2
УПРАВЛІННЯ І СТРУКТУРА ПІДПРИЄМСТВА

Після вивчення цього розділу ви ***зможете***:

- з'ясувати сутність і значення загальної структури підприємства;
- визначити особливості виробничої структури підприємства;
- познайомитись з організаційною структурою підприємства;
- зрозуміти принципи, функції та методи управління підприємством.

2.1. Загальна структура підприємства

Структура підприємства – це сукупність елементів і взаємозв'язків між ними, побудовані з метою найефективнішого перетворення вхідних ресурсів на завершальний продукт і досягнення поставлених цілей.

Розрізняють **три види структури підприємства**:

1) загальну;

2) виробничу;

3) організаційну.

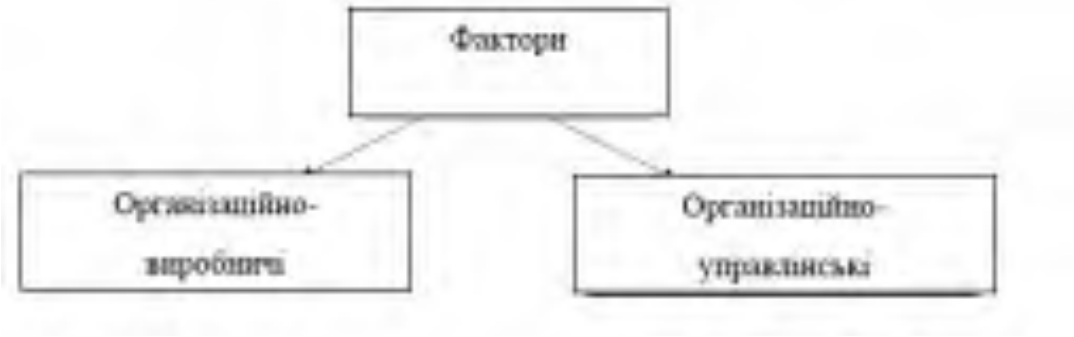
Загальна структура підприємства – це комплекс виробничих підрозділів, організацій з управління підприємством та обслуговування працівників, їх кількість, величина, взаємозв'язки та співвідношення між ними за розміром зайнятих площ, чисельності працівників і пропускної здатності.

Загальна структура формується з двох частин: виробничої структури підприємства та організаційної структури управління. Спочатку формується виробнича структура, а потім вибудовується організаційна структура управління підприємством.

Під **виробничою структурою** розуміють перелік цехів, виробництв та інших виробничих підрозділів підприємства і взаємозв'язків між ними.

Організаційна структура – це організації з управління підприємством, що визначають склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів.

На загальну структуру управління підприємства впливає ряд чинників (рис. 2.1).



- розмір організації;
- характер продукції, що випускається, та технологія її виробництва;
- виробничий профіль підприємства;
- орієнтація на місцевий, національний або зовнішні ринки;
- обрана стратегія розвитку (поглинання, зростання, скорочення);
- функції управління;
- інформаційні технології, що застосовуються;
- система методів управління;
- стиль роботи керівника

Рис. 2.1. Фактори, що впливають на організаційну структуру управління підприємством

Одним із найважливіших завдань будь-якого підприємства є проєктування оптимальної загальної структури управління підприємства.

Оптимальна структура – це структура, що найкраще дозволяє підприємству ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, продуктивно і результативно розподіляти і направляти зусилля своїх співробітників і в такий спосіб задовольняти потреби клієнтів і досягати своїх цілей з високою ефективністю.

Основними ознаками оптимальної організаційної структури є: наявність у структурі груп спеціалістів; невелика кількість рівнів керівництва; нечисельні підрозділи з наявним висококваліфікованим персоналом; швидка реакція на зміни; велика продуктивність праці; низькі витрати.

2.2. Виробнича структура підприємства

Сучасні підприємства об'єднують різні за своїми видами діяльності підрозділи, що пов'язані між собою єдиним процесом виготовлення продукції або надання послуг.

На багатьох підприємствах здійснюються всі стадії життєвого циклу виробу: **довиробнича**, **виробнича** й **післявиробнича**. Довиробнича стадія включає дослідно-конструкторську розробку нового виробу, маркетингові дослідження ринку, виробнича – його виготовлення, а післявиробнича – реалізацію. Все це розширює склад підрозділів підприємства, ускладнює зв'язки між ними й висуває високі вимоги до організаційно-економічного обґрунтування виробничої структури, тобто до раціональної організації функціонування й розміщення кожного виробничого підрозділу, до налагодження щільних виробничих зв'язків між цехами й ділянками.

Виробнича структура підприємства – це форма організації виробничого процесу, що включає склад і розміри виробничих підрозділів підприємства, форми їх взаємозв'язків між собою, співвідношення підрозділів за потужністю (пропускної здатності устаткування), чисельності працівників, а також розміщення підрозділів на території підприємства.

Виробнича структура підприємства відображає характер поділу праці між окремими підрозділами, а також їх кооперовані зв'язки в єдиному виробничому процесі зі створення продукції. Вона впливає на ефективність і конкурентоспроможність підприємства. Склад, розміри виробничих підрозділів, ступінь їх пропорційності, раціональність розміщення на території підприємства, стійкість виробничих зв'язків впливають на ритмічність виробництва й рівномірність випуску продукції, визначають витрати виробництва й, отже, рівень чистого доходу підприємства. Тому ефективна виробнича структура підприємства повинна відповідати таким вимогам:

– простота (достатній й обмежений склад виробничих підрозділів);

– відсутність дублюючих виробничих ланок;

– забезпечення прямоточності виробничого процесу на основі раціонального розміщення підрозділів на території;

– пропорційність потужності цехів, ділянок, пропускної здатності устаткування;

– стабільні форми спеціалізації й кооперування цехів і дільниць;

– адаптивність, гнучкість, тобто здатність до оперативної перебудови всієї організації виробничих процесів відповідно до змін кон'юнктури ринку.

Розрізняють два типи виробничих структур:

1**. Комплексна** виробнича структура (багатостадійна). При ній на підприємстві існують всі стадії виробничого процесу: заготівельна, обробна й випускаюча.

2. **Спеціалізована** (1–2-стадійна) виробнича структура, при якій відсутні одна або дві стадії. Виробничий процес за відсутніми стадіями забезпечується у формі поставок з інших підприємств.

Елементи виробничої структури

Первинним елементом виробничої структури є робоче місце – це частина виробничої площі цеху оснащена основним устаткуванням і допоміжними пристроями, предметами праці, що обслуговується одним або декількома робітниками. На робочому місці виконується частина виробничого процесу, за ним може бути закріплено кілька деталеопераций.

Види робочих місць:

– просте робоче місце (одна одиниця устаткування, один робітник);

– багатоверстатне робоче місце – один робітник обслуговує кілька видів устаткування (як правило, що працюють в автоматичному режимі);

– комплексне робоче місце (характерне для безперервних виробничих процесів) – один агрегат або установка обслуговується бригадою робітників.

Залежно від закріплення за робочим місцем виробничої площі виділяють **стаціонарні** й **рухомі** робочі місця. **Рухомі** робочі місця стосуються таких категорій робітників, як наладчики, ремонтники, транспортні робітники. Виробничі площі їм не виділяються.

За рівнем спеціалізації робочі місця підрозділяються на **спеціалізовані** (за робочим місцем закріплюється виконання трьох-п'яти деталеопераций) і **універсальні** (закріплення деталеопераций або відсутнє, або їхня кількість є досить великою – більше 20).

Сукупність робочих місць, на яких виконуються технологічно однорідні операції або різні операції з виготовлення одного-двох видів продукції, становить **виробничу дільницю.**

Дільниці створюються за двома принципами:

1. Технологічний. Дільниця складається з однотипного устаткування (група токарських верстатів, група фрезерних, свердлильних верстатів); робітники на дільниці виконують певний вид операції. Закріплення за робітниками місць виготовлення певних видів продукції відсутнє. Такий тип дільниць характерний для дрібносерійного й одиничного типів організації виробництва.

2. Предметно-замкнений. На такій дільниці використовується різнотипне устаткування, що розташовується під час технологічного процесу. Робочі місця спеціалізуються на виготовленні певного виду продукції (деталей). На дільниці зайняті робітники різних спеціальностей. Різновидом такого типу дільниць є потокові лінії. Цей тип дільниць характерний для великосерійного та масового виробництв, його робота відрізняється більшою ефективністю порівняно з дільницею, створеною за технологічним принципом.

Декілька виробничих дільниць об'єднуються в цехи. **Цех** – адміністративно-ізольована (відокремлена) частина підприємства, що спеціалізується або на виготовленні продукції, або її складових, або на виконанні певної стадії виробничого процесу.

За призначенням цехи підрозділяються на:

1) **основні** – виробництво основної профільної продукції або закінченої частини виробничого процесу. За стадіями виробничого процесу основні цехи підрозділяються на заготівельні, обробні й випускаючі;

2) **допоміжні** – виробництво допоміжної за призначенням продукції для основних цехів (інструментальний, ремонтний цех, енергетичне господарство, будівельний цех);

3) **обслуговуючі** – надання виробничих послуг як основному цеху, так і забезпечуючим цехам (транспортне господарство, складське господарство);

4) **дослідно-експериментальні –** виготовлення й випробування макетів і дослідних зразків нових видів продукції;

5) **підсобні й побічні**. До підсобних належать цехи, що здійснюють видобуток й обробку допоміжних матеріалів, наприклад кар'єр з видобутку формувальної землі, торфорозробки, вогнетривкий цех, що постачає основні цехи вогнетривкими виробами (на металургійному заводі). До підсобного відносять також цехи з виробництва тари для упакування продукції. Побічні цехи – це ті, у яких виготовляється продукція з відходів виробництва.

Залежно від виду спеціалізації виділяють такі **типи виробничої структури основних цехів:**

– технологічна;

– предметна (або подетально-вузлова, якщо підприємство спеціалізується на випуску деталей або вузлів до виробів);

– змішана (предметно-технологічна).

У цехах з ***технологічною*** спеціалізацією виконується певна частина виробничого процесу. Продукція, що випускається цехом, часто змінюється та не закріплена за робочими місцями. Цей вид виробничої структури найменш ефективний порівняно із предметною і подетально-вузловою.

До основних недоліків технологічної структури варто віднести:

– високу трудомісткість продукції й низьку ефективність використовуваних ресурсів, а отже, високі витрати виробництва;

– більші втрати часу на періодичне переналагодження обладнання, транспортні роботи з переміщення предметів праці від однієї ділянки до іншої, більші втрати часу на міжзмінний й міжопераційний простій деталей і напівфабрикатів. Це спричиняє високу тривалість виробничого циклу виробу, низьку оборотність оборотних коштів, а, отже, порівняно низьку рентабельність виробництва.

Предметна або подетально-вузлова структура основних цехів характерна для масового випуску продукції сталої номенклатури.

При такому типі виробничої структури кожен цех спеціалізується на випуску одного або декількох конструктивно подібних виробів. У цехах дільниці створюються за предметно-замкненим принципом.

Переваги предметної структури порівняно з технологічною:

– сприяє впровадженню прогресивного високопродуктивного спеціалізованого обладнання (автоматизованих потокових ліній, гнучких виробничих систем);

– спрощує планування, а також міжцехову й внутрішньоцехову кооперацію;

– сприяє скороченню виробничих циклів виготовлення деталей і вузлів;

– підвищує відповідальність працівників цехів і ділянок за якість продукції й виконання плану з номенклатури;

– сприяє підвищенню продуктивності праці, поліпшенню інших економічних показників цехів і підприємства в цілому.

Найпоширенішою є змішана структура (предметно-технологічна). При ній заготівельні цехи мають технологічну структуру: обробні – подетально-вузлову, а випускаючі – предметну.

В умовах мінливої кон'юнктури ринку предметна структура стає більше вразливою. З огляду на це положення може стати процес диверсифікації виробництва (розширення видів продукції і започаткування нових видів діяльності). Цьому слугує широке використання стандартизації й уніфікації конструкції продукції, що випускається, і на цій основі підвищення гнучкості виробничої структури.

Виробнича одиниця як елемент виробничої структури – це комплекс спеціалізованих цехів, що мають самостійну структуру управління (але не є юридичною особою). Виробничі одиниці створюються на великих підприємствах, холдингових компаніях, концернах; можуть функціонувати на правах філій зі збереженням юридичної самостійності.

У табл. 2.1 представлена виробнича структура меблевого комбінату.

Таблиця 2.1

Виробнича структура меблевого комбінату

Основні цехи		**Допоміжні**	**Обслуго-вуючі**	**Підсобні і побічні цехи**
Заготівельні	**Обробні і збиральні**			
Деревостружних плит (ДСП)	Корпусні меблі	Інструментальний	Транспортне господарство	Тарний
Розкрійний	Високохудожні меблі	Енергетичний	Складське господарство	Кухонних меблів
Фурнітурний	М'які меблі	Будівельний		
Столярний		Ремонтний		

Фактори, що впливають на формування виробничої структури:
- виробничий профіль підприємства;
- обсяги виробництва продукції;
- рівень спеціалізації;
- місцезнаходження підприємства.

2.3. Організаційна структура підприємства

Організаційна структура підприємства являє собою сукупність усіх його служб і існуючих між ними зв'язків як по вертикалі, так і по горизонталі від керівника до безпосереднього виконавця залежно від зв'язків за критерієм інформації та підпорядкування.

Існують різні типи організаційних структур управління підприємствами. Ця різноманітність пов'язана з різницею в розмірах і специфікою виробничо-комерційної діяльності підприємств. Очевидно, що організаційна структура невеликої кав'ярні не може збігатися із структурою потужного агрохолдингу.

На рівні малого підприємства зазвичай не існує проблеми оптимізації організаційної структури. Якщо функції управління на такому підприємстві здійснюються належним чином, то їх виконання потребує такої обмеженої кількості працівників, що проблеми організаційної структури поступаються проблемам, пов'язаним із особистісними якостями і принципами соціальної психології.

Потреба в належній організації ієрархічних та інформаційних зв'язків виникає у випадках, коли між дирекцією і персоналом, що виконує безпосередню роботу, існує проміжний керівний склад.

Існують різні системи побудови організаційної структури підприємства:

– лінійна;

– лінійно-штабна;

– функціональна;

– дивізіональна;

– матрична.

У таблиці 2.2 наведено найбільш розповсюджені типи організаційної структури підприємства та їх «описові гасла», що розкривають їх сутність.

Таблиця 2.2

Основні типи організаційної структури підприємства та їх «описові гасла»

Назва організаційної структури	**Описове гасло**
Функціональна	«один підрозділ = одна функція»
Лінійна	«один підрозділ = один процес»
Матрична	«один процес або один проєкт = група співробітників з різних функціональних підрозділів»
Дивізіональна	«один підрозділ = один контрагент (клієнт або клієнтська група, постачальник, підрядник тощо)»

Лінійна – це структура, між елементами якої існують лише одноканальні взаємодії, кожен підлеглий має лише одного лінійного керівника, який виконує всі адміністративні та інші функції у відповідному підрозділі (рис. 2.2). Лінійна організаційна структура використовується на невеликих підприємствах з нескладною технологією виробництва. До таких підприємств можуть належати малі підприємства, а також підрозділи великих підприємств (наприклад, виробнича дільниця, розподілена на бригади).

Перевагами такої структури є:

– чіткість взаємовідносин;

– оперативність і несуперечливість управлінських рішень;

– надійний контроль.

Недоліком є те, що керівник повинен виконувати, крім основних координуючих функцій, ряд робіт: облік, роботу з кадрами, контроль.

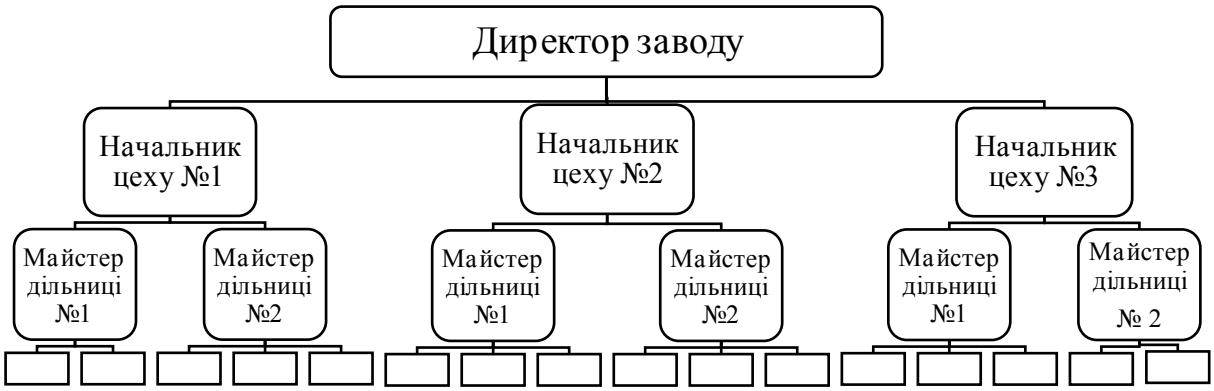


Рис. 2.2. Лінійна організаційна структура управління підприємством

Приклад

Форма організаційної структури ДКП «Луцьктепло»[2] лінійна. Керівництво підприємством здійснює директор, якого призначає Луцька міська рада, шляхом укладання з ним контракту.

Трудові договори із працівниками підприємства укладає директор, керуючись чинним законодавством України.

Діюча організаційна структура підприємства наведена у Звіті про управління ДКП «Луцьктепло» за 2019 р.

Лінійно-штабна структура (рис. 2.3) передбачає створення при лінійному керівництві спеціальних функціональних служб (штабів), які допомагають йому вирішувати певні виробничі завдання і формувати відповідні управлінські рішення. При цьому штаби не дають безпосередніх розпоряджень лінійним керівникам. Такі структури можуть використовуватись на малих підприємствах, а також в підрозділах підприємств, наприклад в цехах, основне функціональне забезпечення діяльності яких здійснюють служби підприємств. Основна перевага такої структури в тому, що лінійні керівники мають можливість сконцентрувати увагу на поточному лінійному керівництві, а недоліки – збільшення управлінських витрат, зниження оперативності. Така структура є ефективною в масовому виробництві з незначними технологічними змінами.

[2] Звіт про управління (звіт керівництва) за 2019 рік ДКП Луцьктепло. URL: http://teplo-dkp.lutsk.ua/ua/zvit_pro_upravlinnya/

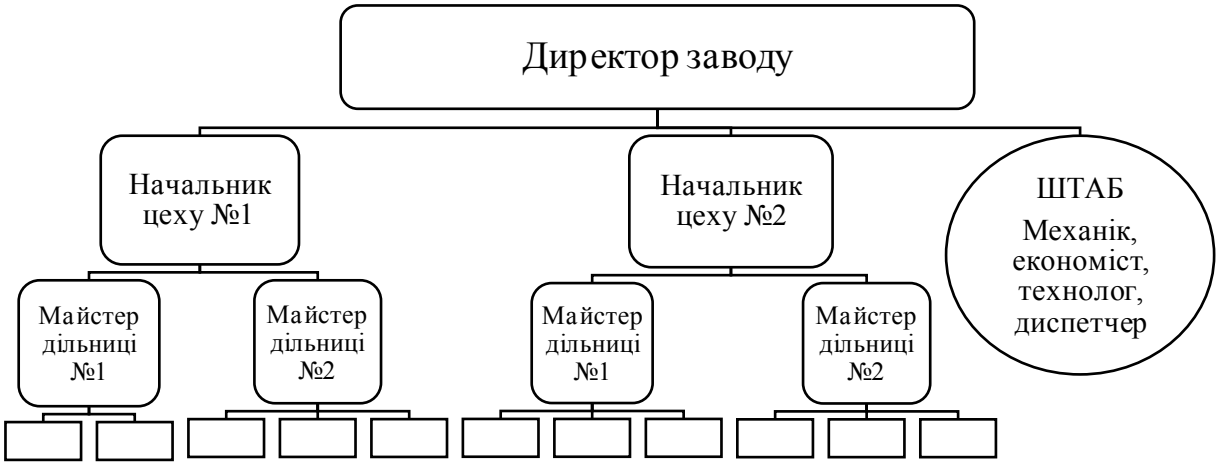


Рис. 2.3. Лінійно-штабна організаційна структура управління підприємством

Функціональна структура (рис. 2.4) також передбачає наявність штабів, але їх персонал має не лише дорадчі права, а й право керівництва і прийняття рішень. Досить часто такі структури мають підприємства, що належать кільком власникам одночасно і які мають однакові частки власності та управляють різними функціональними сферами діяльності. Тому кожний виробничий підрозділ отримує розпорядження одночасно від декількох керівників функціональних підрозділів підприємства. Основа функціональної структури – це групування персоналу відповідно до завдань: маркетинг, бухгалтерський облік, фінанси, виробництво, збут. Ця система, з одного боку, спрямована на підвищення якості праці, з іншого – на підтримку взаємодії між відділами. Функціональна структура забезпечує компетентне керівництво з кожної функції управління. В цьому її основна перевага, а недоліками є можлива суперечливість і неузгодженість рішень. Найчастіше ця структура використовується у поєднанні з лінійною.

Рис. 2.4. Функціональна організаційна структура управління підприємством

Приклад

Форма організаційної структури ПрАТ «Укргідроенерго»[3] лінійно-функціональна. Структура товариства зумовлена роботою компанії за декількома напрямами: експлуатація ГЕС, реконструкція ГЕС та будівництво нових гідроелектростанцій, що вимагає взаємодії та елементів функціонального підпорядкування окремих підрозділів у складі товариства. Відносно організаційної структури, що діяла 2018 р., у 2019 р. змін не відбувалось. Упродовж 2019 р. в апараті управління та філіях товариства відбулися зміни у зв'язку із запровадженням Закону України «Про новий ринок електроенергії», що зумовило певний перерозподіл функцій між структурними підрозділами.

Основними елементами організаційної структури апарату управління ПрАТ «Укргідроенерго» є департаменти, служби та відділи, що підпорядковуються в межах функціонального навантаження заступникам генерального директора за напрямом, головному інженеру або безпосередньо генеральному директору. Важливим органом формування науково-технічної політики в складі апарату управління є науково-технічна рада.

Основні елементи організаційної структури філій ПрАТ «Укргідроенерго»: адміністративно-управлінські підрозділи; виробничі підрозділи; підрозділи охорони; підрозділи непромислового персоналу.

Організаційна структура товариства зорієнтована на ефективне й швидке прийняття рішень та реалізацію загальної стратегії. ПрАТ «Укргідроенерго» є основною енергогенеруючою компанією, що забезпечує покриття пікових навантажень, регулювання частоти та потужності, виробником екологічно чистої електроенергії. Товариство вирішує ряд важливих та пріоритетних для держави завдань: реалізує проєкт реабілітації гідроелектростанцій, здійснює будівництво Дністровської ГАЕС та Канівської ГАЕС.

Органами товариства є: вищий орган товариства – загальні збори; наглядова рада; виконавчий орган (одноосібний) – генеральний директор; ревізійна комісія.

Дивізіональна структура (рис. 2.5) управління будується не за функціональними ознаками, а за принципами групування виробничих підрозділів: за продуктами, групами споживачів, місцем розташування. Виникнення цієї структури пов'язане з поглибленням поділу управлінської праці, тобто вищі ланки управління займаються лише загальними питаннями (фінансовими, юридичними, кадровими), а решту своїх функцій делегують виробничим підрозділам (відділенням), які мають свою власну структуру управління і можуть автономно функціонувати. Розповсюдження цієї структури пов'язано з процесом диверсифікації виробництва

[3] Звіт про управління (звіт керівництва) за 2019 рік компанії Укргідроенерго. URL: https://uhe.gov.ua/public_reporting

і виникненням корпорацій, конгломератів. Ефективне використання такої структури можливе лише на найбільших підприємствах, що мають у своєму складі декілька технологічно не пов'язаних між собою виробництв чи регіональних центрів.

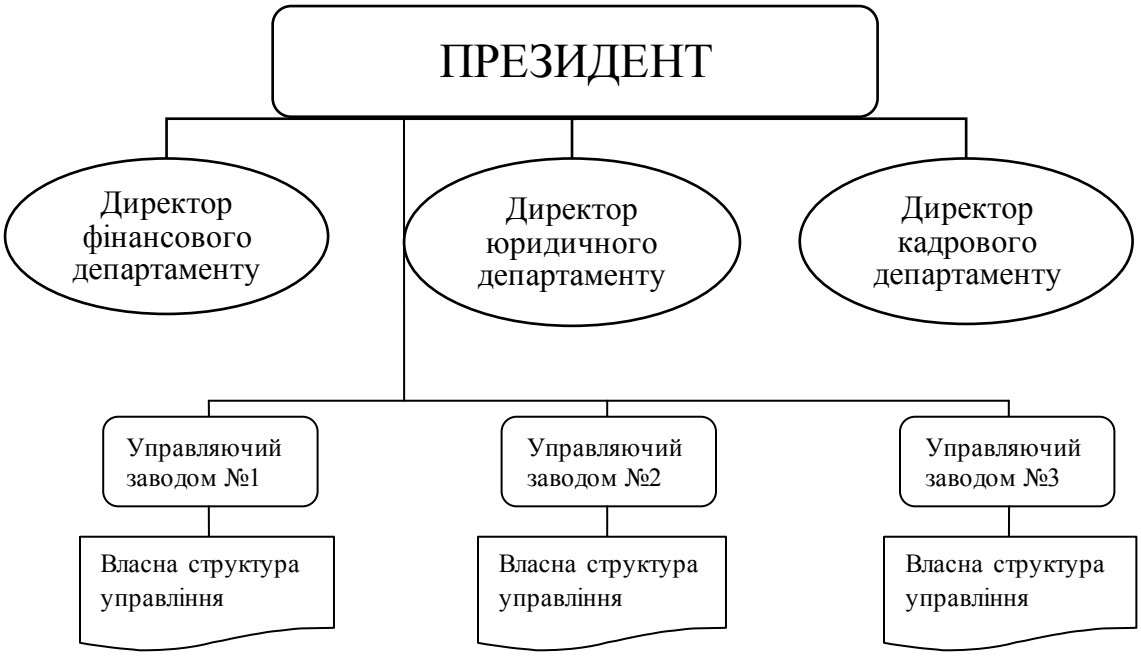


Рис. 2.5. Дивізіональна організаційна структура управління підприємством

Приклад

Державне підприємство «Адміністрація морських портів України» (ДП «АМПУ») – одне з найбільших державних підприємств, що має стратегічне значення для економіки і безпеки України. Форма організаційної структури ДП «АМПУ»[4] дивізіональна.

ДП «АМПУ» входить у сферу управління Міністерства інфраструктури України і забезпечує функціонування морських портів, утримання та використання об'єктів портової інфраструктури. Структура підприємства складається з центрального офісу в Києві, Головного представництва, філії «Дельта-Лоцман», філії «Днопоглиблювальний флот» та 13 філій в морських портах України.

Діюча організаційна структура підприємства наведена у Звіті про управління ДП «АМПУ» за 2019 рік.

Всі організаційні структури управління узагальнено можна розділити на лінійно-функціональні та дивізіональні. Порівняльна характеристика організаційних структур відображена в таблиці 2.3.

[4] Звіт про управління (звіт керівництва) за 2019 рік ДП «АМПУ». URL: http://www.uspa.gov.ua/images/zvit_finince/zvit-2019.pdf

Таблиця 2.3

Порівняльна характеристика організаційних структур управління

Лінійно-функціональні	Дивізіональні
Забезпечують виконання спеціалізованих задач, що контролюються за допомогою планів та бюджетів	Децентралізовані операції підрозділів з централізованою оцінкою результатів
Найбільш ефективні в стабільному середовищі	Найбільш ефективні в змінному середовищі
Сприяють ефективному виробництву стандартизованих товарів та послуг	Придатні для умов диверсифікації за товарами чи регіонами
Забезпечують економію на управлінських видатках	Орієнтовані на оперативне прийняття рішень
Передбачають спеціалізацію функцій та високу компетентність	Створюють організаційні умови для комплексного підходу
Орієнтовані на цінову конкуренцію	Успішно функціонують за нецінової конкуренції
Розраховані на використання існуючих технологій та наявного ринку	Орієнтовані на освоєння нових ринків та нових технологій
Швидко вирішують проблеми, що перебувають у компетенції однієї служби	Швидко вирішують складні міжфункціональні проблеми

Матрична структура (рис. 2.6) передбачає створення, поряд з лінійними керівниками та функціональним апаратом управління, тимчасових проєктних груп, які формуються зі спеціалістів функціональних підрозділів і займаються створенням нових видів продукції.

Після завершення робіт над проєктом спеціалісти повертаються до своїх функціональних підрозділів. Керівник проєкту виконує роль лінійного керівника щодо членів групи.

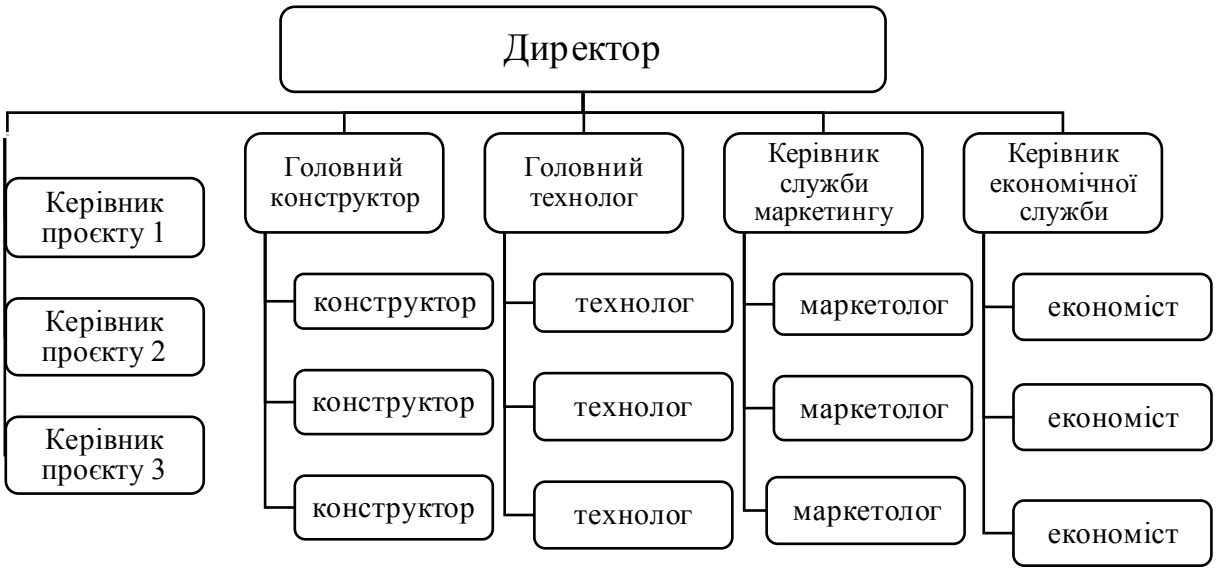


Рис. 2.6. Матрична організаційна структура управління підприємством

Множинна структура управління використовується сучасними компаніями, які включають ряд підприємств. В її основі лежить поєднання різних організаційних структур управління. Таке багатоструктурне рішення буде все більше використовуватись у майбутньому.

Підбиваючи підсумок, зазначимо, що управління підприємством здійснюється, відповідно до статуту, на основі поєднання прав власника щодо господарського використання свого майна і принципів самоврядування трудового колективу. Власник підприємства визначає структуру управління, штатний розпис, реалізує свої права щодо управління підприємством безпосередньо або через уповноважені ним органи. Рішення із соціально-економічних питань щодо діяльності підприємства приймаються органами управління за участю трудового колективу та уповноважених ним органів.

Під час створення раціональної структури управління підприємством необхідно правильно встановити чисельність зайнятих у сфері управління. Кількість працівників функціональних підрозділів підприємства визначається на основі відповідних нормативів. Залежно від виконуваних функцій такими підрозділами можуть бути відповідні відділи, бюро, групи. Нормативи

встановлюються науково-дослідними інститутами праці і відображаються в основних методичних рекомендаціях. На підприємствах найчастіше чисельність управлінського персоналу встановлюється у відсотках до чисельності робітників і фіксується у штатному розписі підприємства.

2.4. Поняття управління, принципи, функції та методи управління підприємством

Управління підприємством – це процес планування, мотивації, організації і контролю, необхідний для того, щоб сформувати та досягнути цілей підприємства.

Теоретичні основи управління підприємством закладені ще на початку XX ст. Фредеріком Тейлором, який запропонував відмовитися від форм управління, які базуються лише на власному досвіді і знаннях, і перейти до системи управління, яка б базувалася на систематизації і класифікації у вигляді стандартів, прийомів і управлінських знань щодо форм управління, які використовувалися в той час деякими крупними фірмами.

На цьому етапі роль і значення управління зросли. Це можна пояснити багатьма причинами. Насамперед це розвиток науки і техніки, в результаті чого збільшились і стали більш складними масштаби виробництва. Це обумовило появу нових підходів у системі управління:

– поведінковий підхід, спрямований на підвищення ефективності людських ресурсів;

– кількісні методи, які отримали назву дослідження операцій і моделі;

– процесний підхід (набув широкого розповсюдження з другої половини XX ст.). Його сутність полягає в тому, що всі функції управління розглядаються як взаємопов’язані, тобто управління – це неодноразова дія, а серія безперервних взаємопов’язаних дій (управлінських функцій).

В умовах ринку виживає і розвивається той, хто забезпечує адаптивність (гнучкість) управління до мінливих умов господарювання. Умовно це можна виразити формулою: знати – вміти – хотіти – встигати.

Вже на початку XX ст. Генрі Форд започаткував наукову організацію виробництва і комерції, сформулювавши 72 принципи, деякі з них актуальні і сьогодні, наприклад:

– хто боїться ризику і невдач, той обмежує свою діяльність;

– якомога менше адміністративного духу в діловому житті і побільше духу підприємництва;

– якщо ціна на товари є вищою щодо доходів споживачів, то ціни потрібно знизити до рівня доходів.

Принцип – це основне правило, вимога, ідея управління, його основа. Основні принципи визначаються філософією і стратегією керівництва підприємства. Певною мірою вони є рекламою підприємства.

До загальних принципів управління підприємством відносять:

– економічність – досягнення мінімально необхідних затрат на побудову й утримання управлінського апарату;

– пропорційність – виробнича діяльність не повинна визивати диспропорції у розвитку підприємства;

– системність – кожна ланка у виробництві розглядається як частина більш великої системи;

– гнучкість – можливість швидкої перебудови відповідно до змін.

Функція управління – це дії, які виконує цей процес (управління) на підприємстві. Анрі Файоль, який є засновником процесного підходу до управління підприємством, запропонував шість вихідних функцій управління: прогнозування, планування, організація, розпорядження, координацію і контроль.

1. Планування – це розробка й практичне здійснення планів, що визначають майбутній економічний стан підприємства, шляхи, способи і засоби його досягнення. Виділяється планування окремих сфер діяльності, видів ресурсів, наприклад виробниче планування, фінансове планування, соціальне планування. Спочатку визначається роль і місце підприємства на цьому етапі,

потім цілі розвитку підприємства, формується політика досягнення цілей (ресурси і фінансове забезпечення, джерела їх отримання). І вже після цього складаються цільові програми і бюджети.

2. Організація (франц. *organisation* від лат. *organizo* – впорядкування) – процес, направлений на встановлення таких зв'язків і взаємовідносин між працівниками, які дозволяють досягнути цілей підприємства. Це розподіл праці між групами і окремими працівниками, координація різних видів діяльності, а також встановлення меж влади і відповідальності.

3. Облік. Його сутність полягає у фіксації стану і параметрів економічних процесів, що протікають на підприємстві, зборі та нагромадженні відомостей про них, відображенні цих даних в облікових відомостях. Розрізняють аналітичний облік, бухгалтерський облік, управлінський облік. Облік може здійснюватися в поточних і незмінних (зіставних) цінах, а також в іноземній валюті.

4. Регулювання (від лат. *regula* – правило, *regulore* – підпорядковувати правилу) – це, по-перше, підпорядкування певному порядку, правилу; по-друге, керівництво рухом, напрямом, діями, відносинами тощо; по-третє, вплив на економічні процеси для одержання потрібних показників, досягнення потрібного ступеня задоволення потреб. Отже, регулювання – це коригувальний вплив на економіку підприємства з метою підтримки процесів, що протікають у ньому, на певному рівні або запобігання, гальмування несприятливих економічних явищ для підприємства.

5. Контроль – одна з основних функцій управління підприємством. Контроль здійснюється на основі спостереження за розвитком підприємства з метою забезпечення оптимального його функціювання (вимірювання досягнутих результатів і співвіднесення їх з очікуваними). Для того щоб контрольні процеси могли реалізуватися, необхідно, щоб на підприємстві були добре організовані такі управлінські процеси, як облік та аналіз.

6. Аналіз (від греч. *analysis* – розкладання) – вивчення складових частин, елементів досліджуваної системи. В економіці підприємства аналіз застосовується з метою виявлення сутності, закономірностей, тенденцій економічних і соціальних процесів.

Практична реалізація функцій управління підприємством здійснюється за допомогою методів управління, тобто способів і прийомів впливу на колектив працівників та окремих виконавців.

Економічні методи управління – це такі методи, які реалізовують матеріальні інтереси людини, пов'язані з її участю у виробничих процесах (будь-якій іншій діяльності), шляхом використання товарно-грошових відносин. Ці методи мають такі форми реалізації – фінансування, кредитування, ціноутворення, штрафні санкції тощо.

Організаційні методи управління (рис. 2.7) базуються на мотивах примусового характеру. Їх існування й практичне застосування зумовлене зацікавленістю людей у спільній організації праці. Організаційні методи управління – це комплекс способів і прийомів впливу на працівників, заснованих на використанні організаційних відносин та адміністративній владі керівництва. Всі організаційні методи управління поділяють на регламентуючі й розпорядчі. Зміст **регламентуючих методів** полягає у формуванні структури та ієрархії управління, делегуванні повноважень і відповідальності певним категоріям працівників підприємства, визначенні орієнтирів діяльності підлеглих, наданні методичної інструктивної та іншої допомоги виконавцям.

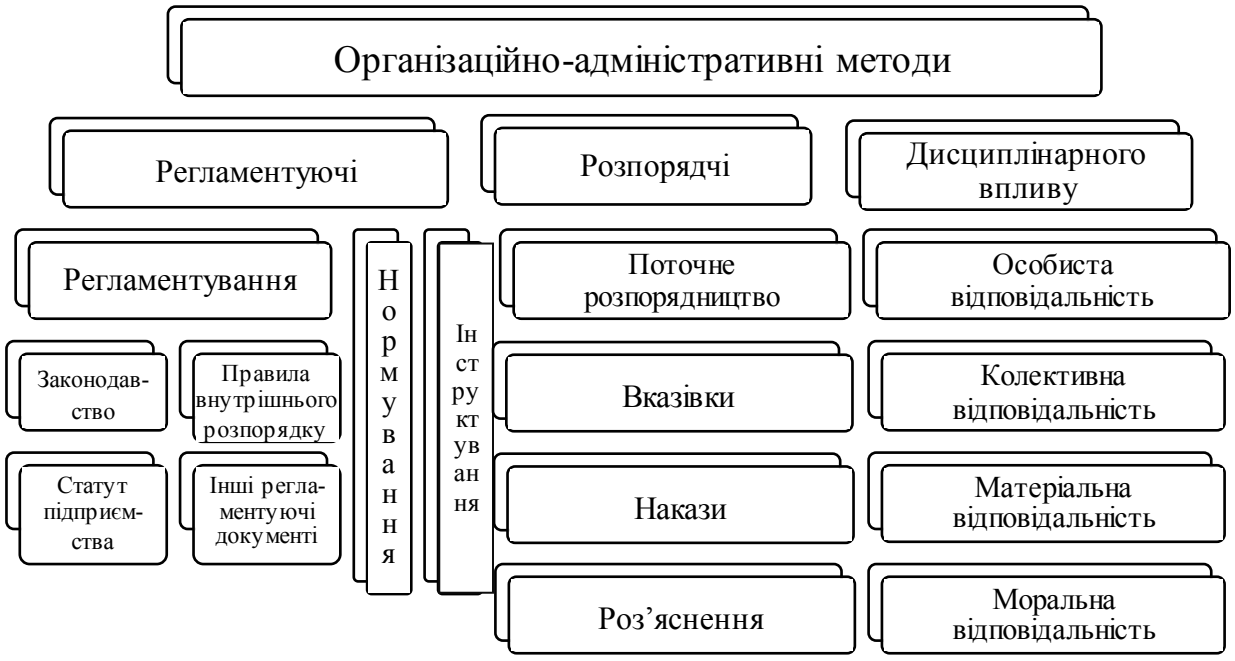


Рис. 2.7. Організаційно-адміністративні методи управління

Розпорядчі методи управління охоплюють поточну (оперативну) організаційну роботу і базуються, як правило, на наказах керівників підприємств. Вони передбачають визначення конкретних завдань для виконавців, розподіл цих завдань між ними, контроль виконання, проведення нарад з питань поточної діяльності підприємства.

Соціально-психологічні методи управління реалізовують мотиви соціальної поведінки людини. Рівень сучасного виробництва, зростання загальноосвітнього та професійно-кваліфікаційного рівня працівників є причиною істотних змін у системі ціннісних орієнтацій і в структурі мотивації трудової діяльності людей. Традиційні форми матеріального заохочення поступово втрачають свій пріоритетний стимулюючий вплив. Все більшу значимість набувають такі чинники, як змістовність і творчий характер праці, можливості прояву ініціативи, суспільне визнання, моральне заохочення тощо. Тому розуміння закономірностей соціальної психології та індивідуальної психіки працівника є необхідною умовою ефективного управління виробничою або будь-якою іншою діяльністю підприємства. Практична реалізація соціально-психологічних методів управління здійснюється за допомогою різноманітних засобів соціального орієнтування та регулювання, групової динаміки, вирішення конфліктних ситуацій, гуманізації праці та ін.

Залежно від специфіки управлінських цілей виділяють і використовують такі **соціальні методи:**

– підвищення соціально-виробничої активності (новаторство, обмін досвідом, змагання, моральне заохочення, обговорення, ціннісні орієнтири, критика, постановка проблем і перспективних цілей);

– соціально-історичного успадкування (соціально-виробничі традиції, обряди, ритуали, наприклад свято праці, посвята у робітники, виконання гімну, урочисті збори і вечори. Вони виконують роль методів управління, якщо активно підтримуються);

– управління рольовою поведінкою (професійна роль характеризується змістом, правами і відповідальністю, соціальним статусом, престижем. Зокрема, загроза погіршення соціального

статусу людини внаслідок звільнення її з посади, яку вона займає в організації, примушує її більш відповідально ставитися до своїх обов'язків, не допускаючи промахів, які б спричинили звільнення);

– вдосконалення комунікацій (формування неформальних стосунків у групі, яка сприяє розкріпаченню особистості, більшій довірі між членами колективу);

– соціального регулювання (укладання договорів, взаємних зобов'язань, використання різних систем відбору, компромісу та об'єднання інтересів);

– пропаганди та агітації (призначених для поширення і пояснення політики в сфері економіки, суспільного життя, формування переконань та ідеалів);

– особистого прикладу (цей метод розрахований на наслідування – керівник сам має бути взірцем у роботі, поведінці, ставленні до членів колективу);

– метод організуючих умов (створення обставин, ситуації, які спрямовують дії працівників у потрібному напрямі. Для цього в колективі формується певна організаційна культура).

Психологічні методи управління. Вони використовуються з метою гармонізації стосунків працівників підприємства і встановлення сприятливого психологічного клімату. Психологічні методи управління поділяють на такі групи:

– методи формування і розвитку трудового колективу (дають можливість підтримувати на оптимальному рівні кількісне співвідношення між працівниками з урахуванням їхньої психологічної сумісності для регулювання групових стосунків усередині колективу);

– методи гуманізації стосунків у трудовому колективі (стиль керівництва трудовим колективом, культура управління та організації праці). Завданням методів гуманізації стосунків у трудовому колективі є створення оптимальних відносин між працівниками і керівником, утвердження принципів соціальної справедливості щодо робочих умов тощо;

– методи психологічного спонукання (мотивації). Сутність цих методів полягає у формуванні у працівників мотивів до високопродуктивної праці через розвиток ініціативи та підприємливості;

– методи професійного відбору і навчання. Ці методи спрямовані на те, щоб психологічні характеристики людини відповідали виконуваній роботі.

Отже, для ефективного управління підприємством необхідно, щоб його структура відповідала цілям і завданням діяльності та була пристосована до них. Організаційна структура є базисом для формування окремих адміністративних функцій. Структура встановлює взаємовідносини працівників всередині підприємства та відповідальність за врахування трендів зовнішнього середовища. Для побудови ефективної системи управління на підприємстві необхідно знати типові організаційні структури.

Тестові завдання

1. Зміни в організації завжди починаються зі змін:

1) цілей;
2) технології;
3) структури;
4) персоналу.

2. До методів управління не належать:

1) економічні;
2) соціально-психологічні;
3) адміністративно-правові;
4) практичні.

3. Соціально-психологічні методи управління:

1) реалізують матеріальні інтереси участі людини у виробничих процесах;
2) базуються на мотивах примусового характеру;
3) реалізують мотиви соціальної поведінки людини;
4) забезпечують соціальні та психологічні потреби клієнтів.

4. Економічні методи управління підприємством реалізують мотиви:

1) соціальної поведінки людини;

2) зацікавленості у спільній праці;

3) застосування адміністративних санкцій;

4) матеріального інтересу участі людини у виробничих процесах.

5. До різновидів організаційної структури управління підприємства не належить структура:

1) дивізіональна;

2) корпусна;

3) лінійно-штабна;

4) множинна.

6. Якщо спеціальні підрозділи при діючих керівниках виконують дорадчі, не розпорядчі функції, то така структура управління називається:

1) штабною;

2) функціональною;

3) лінійно-штабною;

4) матричною.

7. Організаційна структура управління підприємством – це:

1) сукупність усіх виробничих, невиробничих та управлінських підрозділів;

2) внутрішній устрій підприємства, який характеризує склад підрозділів і систему взаємозв'язків, підпорядкованості та взаємодії між ним;

3) форма системи управління, яка визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів;

4) сукупність складових будь-якого об'єкта, які мають підпорядкований допоміжний характер і забезпечують умови для нормальної діяльності об'єкта в цілому.

8. Лінійна організаційна структура управління здебільшого застосовується для управління:

1) малими підприємствами;
2) великими підприємствами;
3) об'єднаннями підприємств;
4) великими і малими підприємствами.

9. Функціональна організаційна структура управління застосовується для управління:

1) середніми за розміром та чисельністю працівників підприємств;
2) великими підприємствами;
3) об'єднаннями підприємств;
4) середніми і малими підприємствами.

10. Який із вказаних типів організаційної структури управління спирається на розподіл повноважень та відповідальності за функціями управління і прийняття рішень по вертикалі:

1) лінійна;
2) функціональна;
3) лінійно-функціональна;
4) дивізіональна.

11. До елементів виробничої структури не належить:

1) цех;
2) виробнича дільниця;
3) допоміжне господарство;
4) робоче місце.

12. Вкажіть структуру управління, що будується не за функціональними ознаками, а за принципами групування виробничих підрозділів: за продуктами, групами споживачів, місцем розташування:

1) лінійно-функціональна;
2) матрична;
3) дивізіональна;
4) функціональна.

13. Вкажіть структуру, що передбачає створення, поряд з лінійними керівниками та функціональним апаратом управління, тимчасових проєктних груп, які формуються зі спеціалістів функціональних підрозділів і займаються створенням нових видів продукції:

1) дивізійна;
2) лінійно-штабна;
3) матрична;
4) дивізіональна.

14. Вкажіть організаційну структуру управління підприємством, в якій система управління побудована за видами товарів і послуг або групами споживачів, або географічними регіонами:

1) дивізіональна;
2) лінійна;
3) функціональна;
4) програмно-цільова.

15. Які повноваження можуть конфліктувати в матричній організаційній структурі:

1) лінійні та матричні;
2) проєктні та функціональні;
3) рекомендуючі та лінійні;
4) паралельні та лінійні.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть типи виробничих структур підприємства.
2. Назвіть завдання, які вирішуються в процесі управління підприємством.
3. Що є первинним елементом виробничої структури підприємства?
4. Назвіть критерії, якими потрібно керуватися під час побудови на підприємстві ефективної системи управління.

5. Як у процесі формування системи управління можна поєднати інтереси власників і найманих працівників?

6. Вкажіть методи, які застосовуються під час здійснення процесу управління підприємством.

7. Чим відрізняються матрична і дивізіональна структури управління підприємством?

8. Назвіть основні характеристики, притаманні лінійно-функціональній структурі управління.

9. Чи існує зв'язок між структурою управління підприємством і результативністю його діяльності?

10. Для яких підприємств є доцільним упровадження лінійно-штабної організаційної структури управління?

Список рекомендованих джерел

1. Петренко К.В. Економіка і організація виробництва : навчальний посібник / К.В. Петренко, Н.Є. Скоробогатова. – К. : КПІ імені Ігоря Сікорського, 2019. – 177 с.

2. Кулик Т.П. Організація, планування і управління виробництвом : навч. посіб. / Т.П. Кулик. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2019. – 232 с.

3. Гринчуцький В.І. Економіка підприємств: навч посіб. / В.І. Гринчуцький. – К. : ЦУЛ, 2018. – 248 с.

4. Дяків О.П. Управління персоналом : навчально-методичний посібник / О.П. Дяків, В.М. Островерхов. – 2-ге вид. перер. і доп. – Тернопіль : ТНЕУ, 2018. – 288 с.

5. Економіка підприємства : навчальний посібник / О.М. Бандурка, Є.В. Ковальов, М.А. Садиков, О.С. Маковоз; за заг. ред. О.М. Бандурки. – Харків : ХНУВС, 2017. – 192 с.

6. Кузьмин В.М. Економіка підприємства та управлінська економіка : практикум / В.М. Кузьмин. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2019. – 51 с.

7. Манів З.О. Економіка підприємства : навч. посіб. / З.О. Манів, І.М. Луцький. – К. : Зання, 2017. – 580 с.

8. Рульєв В.А. Управління персоналом : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич, Т.Л. Мостенська. – К. : Кондор, 2013. – 309 с.

9. Фролова Л.В. Тренінг з економіки підприємства : навч.-метод. посібник / Л.В. Фролова, О.С. Кравченко. – К. : Ліра-К, 2013. – 154 с.

10. Altan M., Arkan F. Relationship Between Firm Value And Financial Structure: A Study On Firms In ISE Industrial Index, Journal of Business & Economics Research (JBER). 2011. Vol. 9 (9). Pp. 61–66.

11. Cicon JE, Ferris SP, Kammel AJ, Noronha G (2012) European corporate governance: a thematic analysis of national codes of governance. Eur Financ Manag 18:620–648. URL: https://doi.org/10.1111/j.1468-036X.2010.00542.x

ТЕМА 3
ОСНОВНІ ЗАСОБИ

Після вивчення цього розділу ви ***зможете***:

- з'ясувати сутність, класифікацію та структуру основних засобів і оборотних активів підприємства;
- зрозуміти методи оцінки основних засобів;
- з'ясувати особливості спрацювання, амортизації та відтворення основних засобів;
- розраховувати ефективність використання основних засобів та оборотних активів.

3.1. Поняття, класифікація та структура основних засобів та оборотних активів

Для кожного підприємства виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг) здійснюється у процесі взаємодії людської праці та засобів виробництва. В першій темі ми розглядали одну з ознак підприємства – наявність майнового комплексу, яким володіє, розпоряджається або користується організація у підприємницькій діяльності. Підприємство як майновий комплекс складається з двох частин: основні засоби (засоби праці) й оборотні активи (платіжні засоби, необхідні для забезпечення запасів предметів праці і безперебійних процесів виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг). Ці дві частини майна підприємства по-різному беруть участь у процесі виробництва і переносять свою вартість на собівартість новоствореної продукції, робіт, послуг.

Ознаки основних засобів:

– беруть участь у кількох виробничих циклах (багаторазово);

– частинами переносять свою вартість на собівартість виробленої продукції упродовж строку корисного використання;

– зберігають свою натуральну форму;

– після повного зносу (після закінчення терміну корисного використання) відтворюються знову (в колишній або іншій, більш сучасній натуральній формі).

Одне з визначень основних засобів запропоновано у Податковому кодексі України, в якому зазначено, що **основні засоби** *(fixed assets)* – це матеріальні активи, зокрема запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 20 000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 20 000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) (підпункт 14.1.138 пункту 14.1 статті 14 Податкового кодексу України).

Варто зауважити, що в економіці підприємства щодо «основної» частини майна використовуються два поняття: основні фонди і основні засоби. Термін «основні фонди» найчастіше характеризує натурально-речовий склад і роль цієї частини майна в діяльності підприємства. Термін «основні засоби» використовується, коли характеризують і оцінюють вартісні аспекти. В економіці України до 90-х років XX ст. в основному застосовувався термін «основні фонди», оскільки всі підприємства були державні, і їм в розпорядження передавалося державне майно – виділялися «фонди». У методичній літературі можна спостерігати, що при оцінці основних засобів використовують символ «Ф» як скорочення терміна «фонди».

Основні засоби використовуються протягом певного часу, який встановлюється за кожним видом або об'єктом основних засобів підприємствами самостійно і називається терміном корисного використання. Ці засоби мають складну структуру, яка відображається в облікових і статистичних формах, що заповнюються підприємствами: бухгалтерському балансі, в поясненнях до бухгалтерського балансу, звіту про фінансові результати тощо.

Відповідно до Міжнародного стандарту фінансової звітності (IAS) 16 «Основні засоби» все майно підприємства поділяється на

вісім класів. **Клас основних засобів** – це група основних засобів, які подібні за своєю природою і характером використання у діяльності підприємства. Нижче наведені приклади окремих класів основних засобів:

– (a) земельні ділянки;
– (b) земельні ділянки та будівлі;
– (c) машини та обладнання;
– (d) водяні судна;
– (e) повітряні судна;
– (f) автотранспортні засоби;
– (g) меблі та приладдя;
– (h) офісне обладнання.

Відповідно до Податкового кодексу України у складі основних засобів виділяють такі облікові групи майна підприємства:

– земельні ділянки;
– капітальні витрати на поліпшення земель;
– будинки, споруди та передавальні пристрої;
– машини та обладнання;
– транспортні засоби;
– інструменти, прилади, інвентар (меблі);
– тварини;
– багаторічні насадження;
– інші основні засоби;
– бібліотечні фонди;
– малоцінні необоротні матеріальні активи;
– тимчасові (нетитульні) споруди;
– природні ресурси;
– інвентарна тара;
– предмети прокату;
– інші необоротні матеріальні активи.

За функціональним призначенням усі основні засоби поділяють на дві частини:

– виробничі засоби – які беруть безпосередню участь у виробничому процесі (робочі машини та механізми; транспортні засоби; силові машини та устаткування; виробничий інвентар та інструмент);

– невиробничі засоби – які не беруть безпосередньої участі у виробничому процесі, але сприяють його здійсненню (житлові будинки; культурно-побутові об'єкти тощо).

Залежно від участі у процесі виробництва всі виробничі засоби поділяють на активні та пасивні.

До ***активної частини*** належать основні засоби, які безпосередньо діють на предмети праці або забезпечують регулювання засобів праці (наприклад, устаткування, інструменти, пристрої та прилади для вимірювання тощо). Основні елементи активної частини визначають величину виробничої потужності підприємства, технічний рівень виробництва та продуктивності праці.

До ***пасивної частини*** належать основні засоби, які створюють умови для здійснення процесу виробництва і забезпечують його нормальне функціонування (наприклад, будівлі і споруди). Як правило, строк експлуатації об'єктів активної частини основних засобів коротший за відповідний показник за об'єктами пасивної частини. Тому за інших рівних умов, інвестуючи капітал переважно в пасивну частину основних засобів, підприємець не очікує на швидке його відшкодування. З цієї причини часто для ведення бізнесу застосовуються орендовані будівлі та приміщення, що не передбачає відволікання з обороту значних коштів і заморожування їх на тривалий строк. У цьому разі у складі основних засобів переважає активна частина.

Оборотні активи (*circulating assets*) – це інша частина майна підприємства, призначена для забезпечення безперебійності процесів виробництва і збуту продукції. Основна ознака оборотних активів – вони постійно змінюють свою натурально-речову форму. В окремому випадку, коли оборотні активи вкладені в запаси предметів праці і незавершеного виробництва (тобто мають речову структуру), їх називають оборотними засобами (оборотними фондами). Оборотні активи не споживаються, а постійно переходять з однієї форми в іншу – обертаються. Наприклад, запаси матеріальних ресурсів передаються на робоче місце, конкретні матеріали використовуються у виробництві певної продукції, і витрати на них включаються до собівартості продукції, яка продається, виручка від її реалізації надходить на підприємство, і запаси знову поновлюються.

Оборотні активи – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи дванадцяти місяців з дати балансу.

Склад і структура оборотних активів характеризують фінансовий стан підприємства, тому більш детально їх можна представити так:

– ***виробничі запаси*** (запаси сировини, основних і допоміжних матеріалів, господарського інвентарю, паливно-мастильних матеріалів тощо);

– ***незавершене виробництво*** (предмети праці, які не пройшли усіх стадій обробки);

– ***напівфабрикати власного виготовлення*** (предмети праці, які повністю перероблені у такому виробничому підрозділі, але потребують доробки в інших підрозділах);

– ***витрати майбутніх періодів*** (витрати, які зроблено в цей момент, але які будуть відшкодовані за рахунок собівартості продукції у наступні періоди).

Співвідношення окремих елементів оборотних активів, виражене у відсотках до їх загальної вартості, визначає їх **структуру**.

Оборотні активи забезпечують безперебійний процес виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг). Вони мають ту особливість, що у разі правильної їх організації та стабільної роботи підприємства оборотні активи не витрачаються, а лише змінюють свою форму. Здійснюючи безперервний кругообіг, вони переходять зі сфери обігу до сфери виробництва і назад, приймаючи послідовно форму фондів обігу і оборотних виробничих активів.

Кругообіг та елементний склад оборотних активів (рис. 3.1):

– 1-я стадія: зі сфери обігу до сфери виробництва (Г–Т). Оборотні активи з грошової форми переходять у форму виробничих запасів (предмети праці або товари);

– 2-я стадія: виробництво (Т ... В ... Т). Оборотні активи беруть участь у процесі виробництва і приймають форму незавершеного виробництва і напівфабрикатів. На стадії виробництва створюється готова продукція. Результатом стадії виробництва є перехід оборотних активів з виробничої форми в товарну;

– **3-тя стадія:** зі сфери виробництва до сфери обігу (Т–Г). Створена продукція надходить на склад готових виробів, відвантажується покупцеві і в результаті реалізації готової продукції вкладені в неї оборотні активи повністю відшкодовуються з виручки від реалізації, тобто приймають грошову форму.

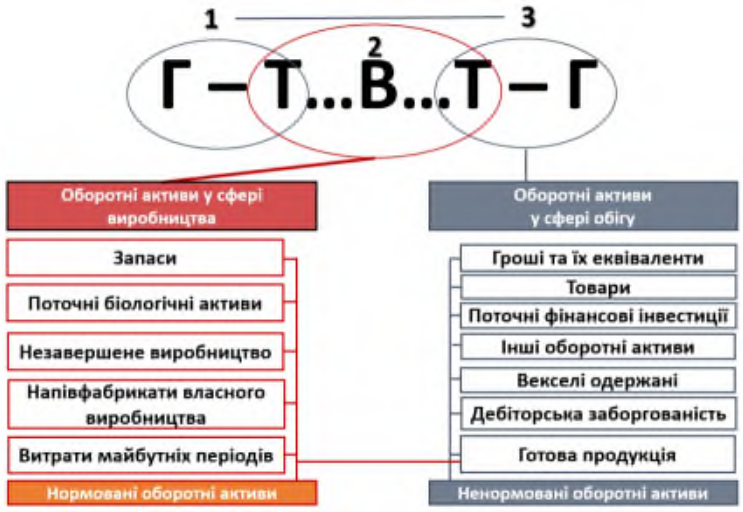


Рис. 3.1. Кругообіг та елементний склад оборотних активів

Оборотні активи відіграють важливу роль у житті кожного суб'єкта господарювання. По-перше, наявність оборотних активів є обов'язковою умовою нормального функціонування виробництва і реалізації продукції. По-друге, їх обсяг, структура і швидкість обороту щільно пов'язані з платоспроможністю підприємства. По-третє, раціональність використання оборотних активів суттєво впливає на фінансові результати діяльності (рівень витрат, прибуток, рентабельність тощо).

3.2. Оцінка основних засобів

Оцінка основних засобів підприємства є грошовим вираженням їх вартості. Вона необхідна для визначення загального обсягу основних засобів, їх динаміки та структури, розрахунку економічних показників господарської діяльності підприємства. Структуру вартості основних засобів в Україні у розрізі видів економічної діяльності, за даними Державної служби статистики, відображено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Структура вартості основних засобів в Україні за видами економічної діяльності у 2014–2019 рр., млн грн

Показник	2014	2017	2019
Усього	13752117	7733905	9574186
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	171392	341622	469383
Промисловість	1937821	2454483	3455860
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	362722	422959	429722
Переробна промисловість	756277	1168230	1150463
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	758886	781271	1719131
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	59936	82023	156544
Будівництво	64352	78704	117057
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	125507	195377	304498
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	9752902	1280369	1187183
Тимчасове розміщування й організація харчування	27276	28786	36209
Інформація та телекомунікації	69440	111757	129537
Фінансова та страхова діяльність	49718	66275	96103
Операції з нерухомим майном	533328	928615	1113248
Професійна, наукова та технічна діяльність	29626	35319	106765
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	333493	1376683	1535779
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	389	264	452081
Освіта	3117	3785	152681
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	11124	17359	149008
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	23038	22306	260239
Надання інших видів послуг	1822	2652	8555

Основні засоби підприємства оцінюються:

– залежно від моменту проведення оцінки – за первісною (початковою) чи відновною вартістю;

– залежно від стану основних засобів – за повною або залишковою вартістю.

Характеристики різних видів вартості основних засобів з методиками їх оцінки наведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Види вартості основних засобів залежно від часу її визначення та стану основних засобів

Види вартості основних засобів	Характеристика	Методика розрахунку
1	2	3
Первісна (початкова) ($В_п$)	Фактична вартість основних засобів на момент введення в експлуатацію чи придбання. Формується з фактичних витрат підприємства на придбання, спорудження або виготовлення основних засобів, включаючи витрати на доставку, монтаж та введення у експлуатацію. Визначається у цінах, що діють на момент придбання або спорудження. За цією вартістю об'єкт основних засобів зараховується на баланс підприємства	$B_п = B_{пр} + B_д + B_м + B_{з.д} + B_{ін}$, де $В_{пр}$ – витрати на придбання об'єкта основних засобів, грн; $В_д$ – витрати на доставку, грн; $В_м$ – витрати на монтаж, грн; $В_{з.д}$ – витрати на введення у експлуатацію, грн; $В_{ін}$ – інші витрати, пов'язані з придбанням або спорудженням об'єкта основних засобів, грн
Відновна ($В_в$)	Вартість основних засобів за сучасних умов виробництва (враховує ті самі втрати, що і первісна вартість, але за сучасними цінами у результаті проведеної переоцінки)	$B_в = \frac{B_п}{(1+\frac{\Delta П}{100})^t}$, де ΔП – річний приріст продуктивності праці в країні, %; t – кількість років, що пройшли від року створення діючого об'єкта основних засобів. З урахуванням зносу відновна вартість визначається: $B_в^{зн} = B_в - (АВ \times t)$, де АВ – щорічна сума амортизаційних відрахувань, грн

Продовження таблиці 3.2

1	2	3
Залишкова ($В_з$)	Вартість основних засобів, ще не перенесена на вартість виготовленої продукції (є розрахунковою величиною і визначається як різниця між повною (первісною) вартістю та накопиченою на момент обчислення сумою амортизаційних відрахувань основних засобів). Залишкова вартість основних засобів на кінець звітного періоду стає первісною на початок наступного звітного періоду	$B_з = B_п - C_{зн}$, де $С_{зн}$ – сума накопиченого зносу об'єкта основних засобів, грн
Справедлива ($В_с$)	Вартість, за якою можна продати об'єкт основних засобів або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату. Визначається як сума грошових коштів, за якою об'єкт основних засобів може бути обміняний або був безоплатно отриманий від фізичних чи юридичних осіб у разі, якщо відсутня достовірна інформація про первісну вартість основних засобів	
Переоцінена	Вартість основних засобів після переоцінки (дооцінки або уцінки). Розраховується із застосуванням індексу переоцінки	$I_п = \frac{B_c}{B_з}$, де $І_п$ – індекс переоцінки основних засобів. Переоцінена початкова вартість об'єкта основних засобів ($Вп^п$) розраховується: $B_п^п = B_п \times I_п$. Переоцінена сума зносу об'єкта основних засобів ($Сзн^п$) визначається: $C_{зн}^п = C_{зн} \cdot I_п$
Ліквідаційна ($В_л$)	Залишкова вартість основних засобів на момент їх вибуття (спричиненого спрацюванням). Згідно з П(С)БО7 це – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) основного засобу після закінчення строку його корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією)	

Продовження таблиці 3.2

1	2	3
Середньорічна ($B_{ср}$)	Відображення вартості основних засобів у разі їх руху (введення та/або виведення з експлуатації) упродовж звітного періоду. Розраховується з метою спрощення обліку, економічних розрахунків, аналізу наявності, стану і руху основних засобів, оскільки введення і вибуття основних засобів упродовж звітного періоду відбувається нерівномірно	$B_{ср} = B_{п} + \frac{B_{вв} \times t_{вв}}{12} - \frac{B_{вив} \times t_{вив}}{12}$, де $Bп$ – вартість основних засобів на початок року, грн; $t_{вв}$ – кількість повних місяців упродовж року, коли основні засоби перебували на балансі підприємства; $t_{вив}$ – кількість повних місяців упродовж року, коли основні засоби не перебували на балансі підприємства; $B_{вив}$ – вартість основних засобів, що вибули упродовж року з балансу підприємства, грн; $B_{вв}$ – вартість основних засобів, що надійшли упродовж року на баланс підприємства, грн

Характеристика основних засобів в Україні з урахуванням ступеня їх зносу, за даними Державної служби статистики за 2000–2018 рр., відображена на рисунку 3.2.

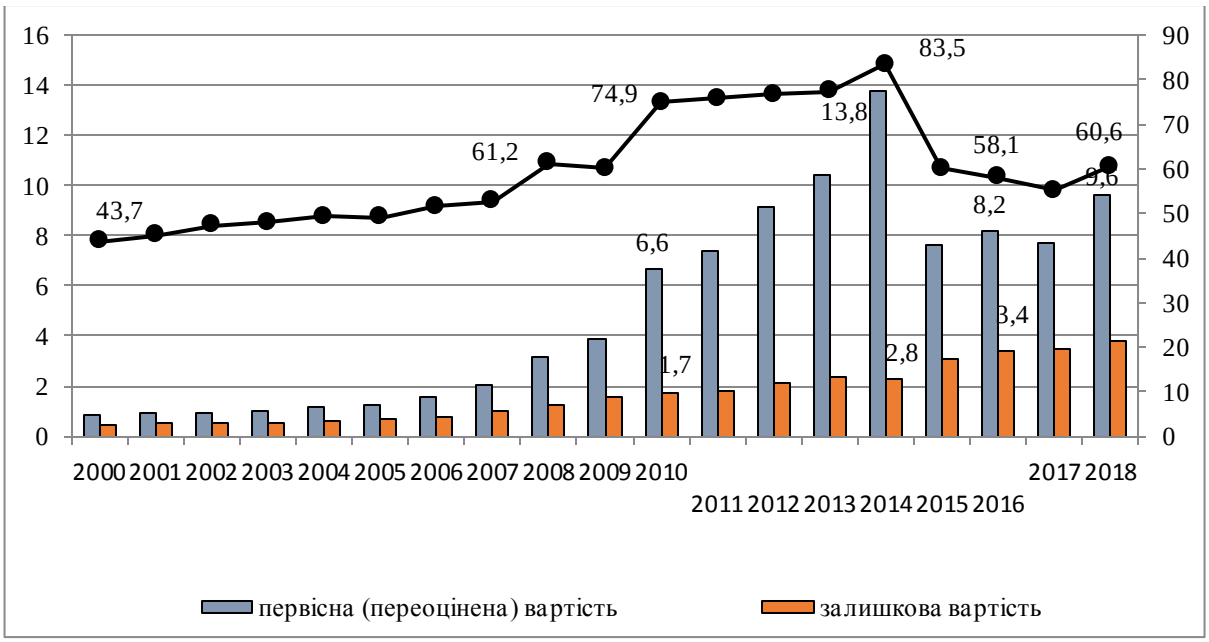


Рис. 3.2. Вартість та стан основних засобів в Україні за 2000–2018 рр., трлн грн

3.3. Спрацювання, амортизація та відтворення основних засобів

Упродовж усього строку експлуатації основні засоби зазнають фізичного та морального (техніко-економічного) старіння – зносу (рис. 3.3).

Фізичне спрацювання основних засобів (фізичний знос) – поступова втрата ними своєї споживчої вартості, що призводить до зменшення їх реальної вартості – **економічного** спрацювання. Ступінь фізичного спрацювання окремої одиниці засобів праці визначають двома розрахунковими методами:

– за строком експлуатації;

– за даними обстежень технічного стану.

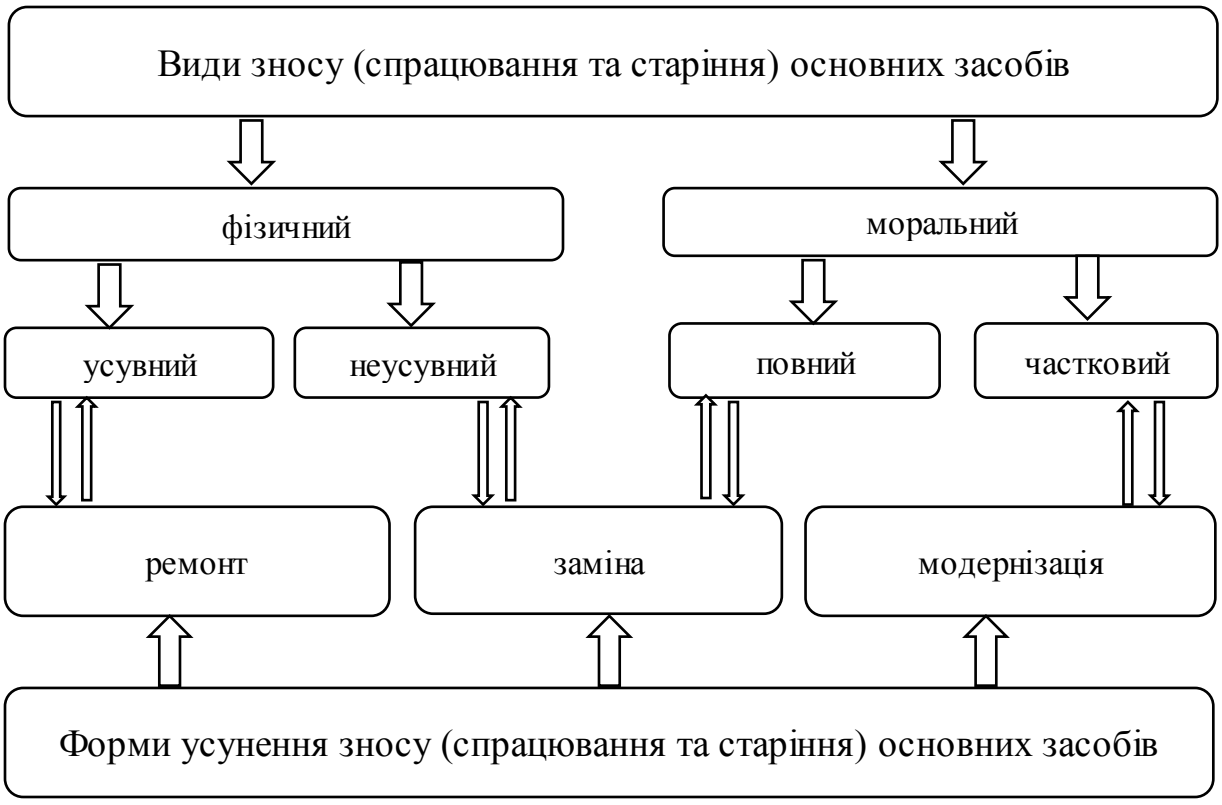


Рис. 3.3. Види зносу (спрацювання та старіння) основних засобів

Техніко-економічне старіння основних засобів (моральний знос) – це процес знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу. Ступінь техніко-економічного старіння можна визначити за допомогою коефіцієнта $К_{тес}$ (3.1):

$$K_{тес} = 1 - \frac{B_1}{B_0} \times \frac{П_0}{П_1}, \qquad (3.1)$$

де B_0, B_1 – повна вартість застосовуваного і нового об'єктів основних засобів;

$П_0$, $П_1$ – продуктивність застосовуваного і нового об'єктів основних засобів.

Вибір ефективних джерел фінансування відтворення основних засобів є актуальною проблемою для підприємств. Найбільш надійними з можливих є власні джерела відтворення основних засобів, оскільки для них притаманна простота і довгострокова основа залучення, вони забезпечують стійкий фінансовий стан підприємства і знижують ризик банкрутства. Основним власним джерелом відтворення основних засобів для підприємств є амортизаційні відрахування. При цьому останні є найважливішим інструментом акумулювання фінансових ресурсів для забезпечення не тільки простого, але і певною мірою розширеного відтворення. За оцінками фахівців, у розвинених країнах світу амортизаційні відрахування покривають потреби підприємств в оновленні основних засобів на 70–80 %[1].

Необхідною умовою відновлення засобів праці в натурі є їх відтворення. В економічному сенсі амортизація є відстроченим механізмом повернення здійснених витрат. Для підприємства амортизаційні відрахування – це фінансовий результат перенесення вартості основних засобів на собівартість продукції, внаслідок чого формується джерело власних фінансових ресурсів для придбання нового обладнання та модернізації виробничих процесів[2].

---

[1] Лазар П. Державне регулювання фінансових ресурсів інвестиційно-інноваційного розвитку регіонів. *Ефективне державне управління* : збірник наукових праць. 2012. Вип. 30. С. 473.

[2] Лазебник Л.Л. Роль амортизаційних відрахувань у конкурентоспроможності підприємства. *Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України* : зб. матер. наук.-практ. конференції, 28–29 вересня 2017 р. / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Київ, 2017. С. 100 URL: http://econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/science/conferences/2017/Finance/Proceedings.pdf

Амортизаційні відрахування – грошовий вимір амортизації – сума, розмір якої визначається за нормою амортизації, що характеризує щорічний розмір відрахувань у відсотках до первісної (залишкової) вартості основних засобів. Амортизація нараховується до досягнення об'єктом ліквідаційної вартості (якщо визначення такої мало місце) або повного списання. Іншими словами, амортизація – це процес перенесення вартості основних засобів на вартість новоствореної продукції з метою їх повного відновлення.

Для цілей оподаткування податком на прибуток сума амортизаційних відрахувань прирівнюється до витрат і зменшує фінансовий результат до оподаткування. Сума нарахованої амортизації також використовується при обчисленні залишкової вартості основних засобів. Сума амортизаційних відрахувань залежить від методу нарахування амортизації, вартості, яка підлягає амортизації, та строку корисного використання основного засобу.

У П(С)БО 7 «Основні засоби» передбачено такі **методи нарахування амортизації:**

1) прямолінійний;

2) метод зменшення залишкової вартості;

3) метод прискореного зменшення залишкової вартості;

4) кумулятивний;

5) виробничий.

Розглянемо ці методи амортизації на прикладі 1.

Приклад 1. Виробниче підприємство ввело у грудні минулого року в експлуатацію електричний снігоприбирач, первісна вартість якого становить 20 000 грн. Ліквідаційна вартість становить 2 000 грн. Електричний снігоприбирач розрахований на прибирання 72 000 м^3 снігу, термін експлуатації становить 5 років. Розрахувати щорічні амортизаційні відрахування прямолінійним методом зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивним та виробничим методами.

Розв'язання

1. Прямолінійний метод – полягає у визначенні річної суми амортизації шляхом ділення вартості об'єкта на очікуваний термін корисного використання. Цей метод найбільш прийнятний

для нарахування амортизації за об'єктами, які опосередковано беруть участь у виробничому процесі, у випадках, коли досить точно визначити обсяг економічних вигід від їх використання неможливо. Це можуть бути адміністративні будівлі, меблі, службові автомобілі тощо (формула 3.2):

$$A = \frac{B_п - B_л}{T_{експл}}, \qquad (3.2)$$

де $B_п$ – первісна вартість основних засобів;

$B_л$ – ліквідаційна вартість основних засобів;

$T_{експл}$ – строк корисного використання основних засобів.

Розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань прямолінійним методом:

$$A = \frac{20000 - 2000}{5} = 3600 \ грн.$$

Таблиця 3.3

Розрахунок амортизації прямолінійним методом

Період, роки	Залишкова вартість, грн	Річна сума амортизації, грн	Місячна сума амортизації, грн (колонка 3 ÷ 12 місяців)
1	20 000	3 600	300
2	16 400	3 600	300
3	12 800	3 600	300
4	9 200	3 600	300
5	5 600	3 600	300
Всього		18 000	–

2. Метод зменшення залишкової вартості – нараховується шляхом множення норми амортизації на залишкову вартість об'єкта. Річний відсоток амортизації визначається за формулою 3.3:

$$N_a = 1 - \sqrt[n]{\frac{B_л}{B_п}}, \qquad (3.3)$$

де N_a – норма амортизації;

n – кількість років корисного використання об'єкта, років.

Одержаний результат необхідно помножити на 100. Цей метод досить трудомісткий і найбільше підходить для визначення амортизації об'єктів, які швидко знецінюються, оскільки на початковому етапі (перший рік експлуатації) знос значно перевищує наступні нарахування.

Розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань методом зменшення залишкової вартості:

$$N_a = 1 - \sqrt[5]{\frac{2000}{20000}} = 1 - 0{,}1^{\frac{1}{5}} = 1 - 0{,}6310 = 0{,}3690$$

$$A_1 = 20000 \times 0{,}369 = 7380 \ \ грн;$$

$$A_2 = (20000 - 7380) \times 0{,}369 = 4656{,}78 \ \ грн;$$

$$A_3 = (20000 - 7380 - 4656{,}78) \times 0{,}369 = 2938{,}43 \ \ грн;$$

$$A_4 = (20000 - 7380 - 4656{,}78 - 2938{,}43) \times 0{,}369 = 1854{,}15 \ \ грн;$$

$$A_5 = (20000 - 7380 - 4656{,}78 - 2938{,}43 - 1854{,}15) \times 0{,}369 = 1169{,}97 \ \ грн.$$

Таблиця 3.4

Розрахунок амортизації методом зменшення залишкової вартості

Період, роки	Залишкова вартість, грн	Річна сума амортизації, грн	Місячна сума амортизації, грн (колонка 3 ÷ 12 місяців)
1	20 000	7 380,00	615,00
2	12 620	4 656,78	388,07
3	7 963,22	2 938,43	244,87
4	5 024,79	1 854,15	154,51
5	3 170,64	1 169,97	97,50
Всього		≈ 18 000	–

3. Метод прискореного зменшення залишкової вартості – відрізняється від прямолінійного методу тільки тим, що нараховується на залишкову вартість об'єкта основних засобів і при цьому сума амортизації множиться на 2. Водночас через те, що амортизація нараховується на залишкову вартість об'єкта, прискорений метод має ті самі властивості, що і метод зменшення

залишкової вартості, а саме: більшу суму амортизації у перший рік і поступове її зменшення до кінця терміну експлуатації об'єкта.

$$N_a = \frac{B_п - B_л}{T_{експл} \times B_п} \times 100\% \qquad (3.4)$$

Розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань методом прискореного зменшення залишкової вартості:

$$N_a = \frac{20000 - 2000}{5 \times 20000} \times 100\% = 18\%$$

$$A = B_з \times N_a \times 2$$

$$A_1 = 20000 \times 0{,}36 = 7200 \ \ грн$$
$$A_2 = (20000 - 7200) \times 0{,}36 = 4608 \ \ грн$$
$$A_3 = (20000 - 7200 - 4608) \times 0{,}36 = 2949 \ \ грн$$
$$A_4 = (20000 - 7200 - 4608 - 2949) \times 0{,}36 = 1887 \ \ грн$$

Оскільки залишкова вартість після 4 років експлуатації становить 3 356 грн, то останній рік сума амортизації становитиме $3356 - 2000 = 1356 \ грн$.

$$A_5 = 20000 - 7200 - 4608 - 2949 - 1887 - 2000 = 1356 \ грн.$$

Таблиця 3.5

Розрахунок амортизації методом прискореного зменшення залишкової вартості

Період, роки	Залишкова вартість, грн	Річна сума амортизації, грн	Місячна сума амортизації, грн (колонка 3 ÷ 12 місяців)
1	20 000	7 200	600
2	12 800	4 608	384
3	8 192	2 949	245,75
4	5 243	1 887	157,25
5	3 356	1356	113
Всього		18 000	–

4. Кумулятивний метод – річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт визначається діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму кількості років його корисного використання. Сума кількості років вираховується так: наприклад, якщо строк корисного використання об'єкта 3 роки, то сума кількості років дорівнюватиме 1 + 2 + 3 = 6.

$$A = (B_п - B_л) \times \frac{T_к}{\sum_1^n T}, \qquad (3.5)$$

де $T_к$ – кількість років, що залишилися до закінчення терміну використання об'єкта основних засобів;

$\sum_1^n T$ – сума кількості років корисного використання об'єкта основних засобів.

Розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань кумулятивним методом. Строк корисного використання об'єкта 5 років, звідси сума кількості років дорівнюватиме 1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15.

$$A_1 = (20000 - 2000) \times \frac{5}{15} = 6000 \ грн;$$

$$A_2 = (20000 - 2000) \times \frac{4}{15} = 4800 \ грн;$$

$$A_3 = (20000 - 2000) \times \frac{3}{15} = 3600 \ грн;$$

$$A_4 = (20000 - 2000) \times \frac{2}{15} = 2400 \ грн;$$

$$A_5 = (20000 - 2000) \times \frac{1}{15} = 1200 \ грн.$$

Таблиця 3.6

Розрахунок амортизації кумулятивним методом

Період, роки	Залишкова вартість, грн	Річна сума амортизації, грн	Місячна сума амортизації, грн (колонка 3 ÷ 12 місяців)
1	20 000	6 000	500
2	14 000	4 800	400
3	9 200	3 600	300
4	5 600	2 400	200
5	3 200	1 200	100
Всього		18 000	–

5. Виробничий метод – місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції, який підприємство планує виробити з використанням об'єкта основних засобів.

$$C_A = \frac{B_п - B_л}{Q_{заг}}, \qquad (3.6)$$

де C_A – ставка амортизації;

$Q_{заг}$ – загальний обсяг продукції, який планується випустити на цьому об'єкті основних засобів.

$$A = Q_м \times C, \qquad (3.7)$$

де A – сума амортизаційних відрахувань за місяць.

$Q_м$ – обсяг продукції, випущеної за місяць на цьому об'єкті основних засобів.

Розрахунок амортизаційних відрахувань виробничим методом:

$$C_A = \frac{20000 - 2000}{72000} = 0{,}25 .$$

Припустимо, що в січні снігоприбирачем було прибрано 2 050 м^3 снігу, у лютому – 1 900 м^3, у березні – 2 100 м^3. З урахуванням цих даних проведемо розрахунок амортизації виробничим методом.

$$A_{січ} = 2050 \times 0{,}25 = 512{,}5 \ грн$$
$$A_{лют} = 1900 \times 0{,}25 = 475 \ грн$$
$$A_{бер} = 2100 \times 0{,}25 = 525 \ грн .$$

Таблиця 3.7

Розрахунок амортизації виробничим методом

Період, місяць	Залишкова вартість, грн	Місячна сума амортизації, грн	Обсяг виробництва, м3
Січень	20 000	512,5	2 050
Лютий	19 487,5	475	1 900
Березень	19 012,5	525	2 100
…	…	…	…
Всього		18 000	72 000

Згідно з Податковим кодексом України метод нарахування амортизації підприємства вибирають самостійно згідно з національними чи міжнародними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку з єдиним обмеженням, крім «виробничого» методу.

3.4. Ефективність використання основних засобів та оборотних активів

Система показників, яка характеризує ефективність використання основних засобів, охоплює два блоки:

1) показники ефективності відтворення окремих видів і всієї сукупності основних засобів;

2) показники стану і використання основних засобів у цілому та їх окремих видів.

Розрізняють дві форми відтворення основних засобів – екстенсивну та інтенсивну.

Екстенсивне відтворення здійснюється за допомогою залучення додаткових ресурсів на незмінній технічній основі, не змінюючи при цьому середню продуктивність праці. **Інтенсивне** відтворення передбачає заміну діючих основних засобів на нові, більш ефективні.

Сукупність техніко-економічних заходів щодо ефективного використання основних засобів підприємства можна поділити на дві групи:

1) збільшення екстенсивного навантаження;

2) підвищення інтенсивного навантаження.

Якщо екстенсивне завантаження обмежується лише календарним фондом робочого часу, то можливості підвищення інтенсивного навантаження устаткування, його продуктивності є необмеженими.

Таблиця 3.8

Показники використання основних засобів

1. Показники технічного стану та руху основних засобів	
1	**2**
Показник	**Методика розрахунку**
Коефіцієнт зносу основних засобів ($К_{зн}$)	$$К_{зн} = \frac{С_{зн}}{В_{п}},$$ де $С_{зн}$ – сума зносу основних засобів (накопичена амортизація), грн; $В_{п}$ – первісна вартість основних засобів, грн
Коефіцієнт придатності основних засобів ($К_{прид}$)	$$К_{прид} = \frac{В_{з}}{В_{п}},$$ де $В_{з}$ – залишкова вартість основних засобів, грн; $В_{п}$ – первісна вартість основних засобів, грн
Коефіцієнт оновлення основних засобів ($К_{он}$)	$$К_{он} = \frac{В_{вв}}{Вкін.},$$ де $В_{вв}$ – вартість введених основних засобів протягом року, грн; $В_{кін.}$ – вартість основних засобів на кінець року, грн
Коефіцієнт вибуття основних засобів ($К_{виб}$)	$$К_{виб} = \frac{В_{виб}}{В_{п}},$$ де $В_{виб}$ – вартість основних засобів, які вибули протягом року, грн; $В_{п}$ – вартість основних засобів на початок року, грн

Продовження таблиці 3.8

2. Показники завантаження основних засобів	
1	**2**
Показник	**Методика розрахунку**
Коефіцієнт екстенсивного завантаження ($К_{екст}$)	Відношення фактично відпрацьованого фонду робочого часу до загального фонду робочого часу
Коефіцієнт змінності роботи обладнання ($К_{зм}$) (показник екстенсивного використання основних засобів)	$$К_{зм} = \frac{Nз}{Nд}, \text{ або } К_{зм} = \frac{Т_ф}{Т_ф^{зм}},$$ де $N_з$ – кількість відпрацьованих змін; $N_д$ – кількість відпрацьованих днів; $Т_ф$ – фактичний фонд роботи всього обладнання, год.; $Т_ф^{зм}$ – фактичний фонд роботи обладнання при однозмінній роботі, год.
Коефіцієнт інтенсивного використання ($К_{інт}$)	$$К_{інт} = \frac{ВП_ф}{ВП_{пл}},$$ де $ВП_ф$ та $ВП_{пл.}$ – фактичний та плановий випуск продукції за одну зміну, відповідно
Коефіцієнт інтегрального використання обладнання ($К_{інтегр}$)	$$К_{інтегр} = К_{екст} \times К_{інт}$$
3. Показники технічного оснащення підприємства	
1	**2**
Показник	**Методика розрахунку**
Фондооснащеність ($Ф_{осн}$)	$$Ф_{осн} = \frac{В_{ср}}{S_{вир.}},$$ де $В_{ср}$ – середньорічна вартість основних засобів, грн; $S_{вир}$ – виробнича площа ($м^2$, га тощо)
Фондоозброєність ($Ф_{озбр}$)	$$Ф_{озбр} = \frac{Вср}{\bar{Ч}_{пвп}},$$ де $В_{ср}$ – середньорічна вартість основних засобів, грн; $Ч_{пвп}$ – середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу, осіб

Продовження таблиці 3.8

1	2
Механоозброєність ($М_{озбр}$)	$$М_{озбр} = \frac{Т_м}{Тр},$$ де $Т_м$ – час роботи робітників на механізованих роботах, людино-годин; $Тр$ – загальна трудомісткість виготовленої продукції, людино-годин.
Енергоозброєність ($Е_{озбр}$)	$$Е_{озбр} = \frac{Е}{Ч_{пвп}},$$ де $Е$ – енергетична потужність (електроенергія), що обслуговує виробничий процес; $Ч_{пвп}$ – середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу, осіб
4. Показники ефективності використання основних засобів	
1	**2**
Показник	**Методика розрахунку**
Фондовіддача (ФВ)	$$ФВ = \frac{ВП}{Вср},$$ де ВП – обсяг випуску продукції, грн; $В_{ср}$ – середньорічна вартість основних засобів, грн;
Фондомісткість (ФМ)	$ФМ = \frac{Вср}{ВП}$, або $ФМ = \frac{1}{ФВ}$
Рентабельність основних засобів ($Р_{оз}$)	$$Р_{оф} = \frac{ЧП}{Вср},$$ де ЧП – чистий прибуток, отриманий підприємством за рік, грн; $В_{ср}$ – середньорічна вартість основних засобів, грн;

Таблиця 3.9

Показники ефективності використання оборотних активів

Показник	Характеристика показника	Методика розрахунку
Коефіцієнт оборотності	Кількість оборотів оборотних активів за звітний період (місяць, рік тощо)	$К_{об} = \frac{РП}{Зал.оа}$, оборотів, де РП – обсяг реалізованої продукції за звітний період, грн, Зал.$_{оа}$ – середньорічний (середньомісячний) залишок оборотних активів, грн
Коефіцієнт завантаження	Відображає вартість оборотних активів, що припадає на 1 грн вартості випущеної продукції	$К_{зав} = \frac{Зал.оа}{РП} = \frac{1}{К_{ОБ}}, грн$ Величина, обернена до коефіцієнта оборотності
Тривалість одного обороту	Швидкість обороту (тривалість одного обороту оборотних активів)	$Т_{об} = \frac{360}{К_{об}}, дні$
Рентабельність оборотних активів	Відображає ефективність використання оборотних активів підприємства для генерації прибутку (чистого прибутку)	$R_{об} = \frac{ЧП}{S_{оа.}} \times 100\%,$ де ЧП – чистий прибуток, отриманий підприємством за рік, грн; $S_{оа}$ – середньорічна сума оборотних активів, грн. Середньорічна сума оборотних активів = Сума оборотних активів на початок року / 2 + Сума оборотних активів на кінець року / 2 (1) або Середньорічна сума оборотних активів = Сума значень вартості оборотних активів на кінець кожного кварталу / 4 (2) або Середньорічна сума оборотних активів = Сума значень вартості оборотних активів на кінець кожного місяця / 12 (3)

Практичні завдання

Приклад 2. Визначити середньорічну та залишкову вартість основних засобів за рік та річну суму амортизаційних відрахувань, якщо на початку року їх вартість становила 270 млн грн, у квітні було введено в експлуатацію 5 верстатів вартістю 800 тис. грн кожен, а з 1 жовтня виведено з експлуатації основних засобів на суму 120 млн грн. Річна норма амортизації 15 %, а термін служби основних засобів – 8 років.

Розв'язання

1. Знаходимо середньорічну вартість основних засобів за формулою:

$$B_{ср} = B_п + \frac{B_{вв} \times t_в}{12} - \frac{B_{вив} \times t_{вив}}{12}$$

$$B_{вв} = Ц \times C = 800 \times 5 = 4 \text{ (млн грн)}$$

$$B_{ср} = 270 + \frac{4 \times 9}{12} - \frac{120 \times 3}{12} = 270 + 3 - 30 = 243(\textit{млн грн}).$$

2. Знаходимо річну суму амортизаційних відрахувань:

$$A = \frac{B_п \times N_а}{100\%}$$

$$A = \frac{243 \times 15\%}{100\%} = 36{,}45(\textit{млн.грн}) \text{ або } A = 243 \times 0{,}15 = 36{,}45 \textit{ (млн грн)}.$$

3. Знаходимо залишкову вартість основних засобів:

$$B_{зал} = B_п - (t \times A)$$

$$B_{зал} = 243 - (8 \times 36{,}45) = 243 - 218{,}7 = 24{,}3 \textit{ (млн грн)}.$$

Приклад 3. Річний план реалізації продукції на підприємстві становить 28 млн грн. Середньомісячна сума оборотних активів запланована у сумі 7 млн грн. Внаслідок запровадження нової технології тривалість одного обороту скоротилась на 10 днів. Визначити планову і фактичну тривалість одного обороту, плановий і фактичний коефіцієнт оборотності та кількість вивільнених оборотних активів внаслідок прискорення їх оборотності.

Розв'язання

1. Визначаємо кількість оборотів, які зроблять оборотні активи за рік, щоб випустити продукції на суму 28 млн грн:

$$К_{об} = \frac{РП}{О_з}$$

$$К_{об} = \frac{28}{7} = 4 \text{ (обороти).}$$

2. Визначаємо тривалість одного обороту оборотних активів за планом упродовж року:

$$Т_{об} = \frac{Ф_{пл}}{К_{об\,пл}}$$

$$Т_{об} = \frac{360}{4} = 90 \text{ (днів).}$$

3. Визначаємо фактичну тривалість одного обороту оборотних активів:

$$Т_{об_ф} = 90 - 10 = 80 \text{ (днів).}$$

4. Визначаємо фактичний коефіцієнт оборотності:

$$К_{об} = \frac{Ф}{Т_{об_ф}}$$

$$К_{об_ф} = \frac{360}{80} = 4{,}5 \text{ (обороти).}$$

5. Розраховуємо фактичну кількість оборотних активів:

$$О_{з_ф} = \frac{РП}{К_{об_ф}}$$

$$О_{з_ф} = \frac{28}{4{,}5} = 6{,}22 \text{ (млн грн).}$$

6. Визначаємо кількість вивільнених оборотних активів:

$$О_{з_{вив}} = О_{з_{пл}} - О_{з_ф}$$

$$О_{з_{вив}} = 7 - 6{,}22 = 0{,}78 \text{ (млн грн).}$$

Завдання для самостійного розв'язку

Задача 1

Первісна вартість основних виробничих засобів інструментального цеху на початок року становить 430 тис. грн. Вартість зносу цих засобів на початок року – 70 тис. грн. З 11 травня введені в експлуатацію нові засоби на суму 705 тис. грн; з 14 травня виведені з експлуатації застарілі засоби, первісна вартість яких становить 225 тис. грн, а вартість зносу – 180 тис. грн. Середньорічна норма амортизації – 20 %. Визначити вартість основних засобів на початок року та залишкову вартість на кінець року.

Задача 2

Визначити первісну та залишкову вартість устаткування за кожним видом основних засобів, а також річну суму амортизації на одиницю найменування за такими даними:

№ з/п	Найменування основних засобів	Кількість, шт.	Ціна за 1 шт., тис. грн	Витрати на доставку 1 шт., тис. грн	Норма амортизації, %
1.	Верстати	14	1 138,7	2,6	12
2.	Транспортні засоби	28	118,2	2,2	7
3.	Електродвигуни	53	87,9	6,1	11

Основні засоби експлуатуються упродовж 7 років.

Задача 3

Первісна вартість основних засобів механічного цеху без врахування амортизації за минулий рік на початок року становить 1 140 тис. грн. Знос основних засобів на початок року – 18 %. За рік в експлуатацію були введені нові основні засоби на суму 125 тис. грн. Середньорічна норма амортизації становить 20 %. Визначити первісну та залишкову вартість основних засобів на кінець року.

Задача 4

Балансова вартість основних виробничих засобів підприємства на початок року становила 80 млн грн. Упродовж квітня і листопада будуть введені в дію нові основні засоби вартістю 700 та 1 250 тис. грн., відповідно. Крім того, за раніше укладеною угодою із зарубіжною фірмою буде придбане у жовтні того самого року обладнання вартістю 1,3 млн дол. США. Витрати на його транспортування та монтаж становитимуть 11 % від вартості імпортної техніки. У вересні цього самого року має бути виведене з експлуатації устаткування через повне фізичне спрацювання на загальну суму 1,7 млн грн. Економічне спрацювання (амортизація) основних виробничих засобів досягне 25 %.

Визначити:

- середньорічну вартість основних виробничих засобів підприємства;
- залишкову вартість основних засобів підприємства.

Задача 5

Підприємство на початок року мало основних засобів на суму 870 тис. грн. З 1 вересня були введені основні засоби на суму 160 тис. грн, а з 1 березня – виведені основні засоби на суму 236 тис. грн. Річна сума зносу становить 114 тис. грн. Визначити залишкову вартість основних засобів після 7 років експлуатації.

Задача 6

Первісна вартість верстата – 500 тис. грн, витрати на ремонт і модернізацію верстата за 8 років експлуатації становлять 75 %. Верстат важить 7 тонн, вартість однієї тонни брухту – 3 400 грн. За рік на цьому верстаті буде вироблено 5 000 деталей. Визначити суму амортизації на 1 деталь.

Задача 7

Підприємство здійснює прискорену амортизацію активної частини основних засобів, зокрема нових фрезерних верстатів з ЧПУ. Визначте, яким методом краще нараховувати амортизацію (методом прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивним методом), якщо первісна вартість верстата – 1 700 тис. грн, а нормативний строк служби верстата – 5 років.

Задача 8

Первісна вартість токарного верстата становить 840,5 тис. грн. Норма амортизації – 16 %. На такому верстаті оброблюється деталь – корпус. Норма часу на обробку однієї деталі на цьому верстаті становить 15 хв. Верстат упродовж року працює 3 806 год. Визначте амортизаційні відрахування на одну деталь.

Задача 9

Підприємство придбало новий напівавтомат вартістю 450 тис. грн. Нормативний строк його служби – 6 років. Розрахувати річні суми амортизаційних відрахувань методами: прямолінійним, прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивним.

Задача 10

Підприємство здійснює прискорену амортизацію фрезерних верстатів з ЧПУ. Початкова вартість верстата – 650 тис. грн, а нормативний строк його служби – 6 років. Розрахуйте накопичену суму амортизаційних відрахувань кумулятивним методом.

Задача 11

Підприємство на початок року мало основних засобів на суму 90 450 тис. грн. З 1 липня введені основні засоби на суму 280 тис. грн, а з 1 листопада були виведені основні засоби на суму 201 тис. грн. Середньорічна норма амортизації основних засобів – 15 %. На підприємстві працює 1 400 осіб. У середньому кожен виготовляє продукції на суму 480 800 грн. Визначити річну суму амортизації, залишкову вартість основних засобів після 4 років експлуатації, а також показник фондовіддачі і фондомісткість. Як зміниться випуск продукції, якщо фондовіддачу збільшити на 7 %?

Задача 12

Середньорічна вартість основних виробничих засобів підприємства становить 2,5 млн грн, а обсяг виготовленої продукції за звітний період – 950 тонн, оптова ціна за 1 тонну – 3 000 грн. Планом на наступний рік передбачено підвищити випуск продукції на 10 %. Визначити розмір фондовіддачі у звітному і базових періодах.

Задача 13

Визначити показники використання основних засобів (фондовіддачу, фондомісткість, фондоозброєність), якщо відомо, що вартість основних засобів на початок року становить 16 900 тис. грн, у лютому буде введено основних засобів на 600 тис. грн, у липні – на 500 тис. грн, обсяг випуску продукції становить 9 500 тис. грн. Чисельність промислово-виробничого персоналу – 794 осіб.

Задача 14

Обчислити показники використання основних засобів, а також коефіцієнт зношення основних засобів на кінець року, якщо відомо, що їх первісна вартість на початок року становить 10 млн грн, на кінець року – 12,1 млн грн. Залишкова вартість основних засобів на кінець року – 11,3 млн грн. За звітний період вартість випущеної продукції – 25 млн грн, чисельність робітників – 3 200 осіб.

Задача 15

Визначити усі види вартісної оцінки основних засобів, якщо відомі такі дані: вартість фрезерних верстатів становить 295 тис. грн, електрокара – 374 тис. грн. На основі наведених даних розрахувати відновну та залишкову вартість на початок року, якщо норма амортизації устаткування 24 %. Визначити показник фондовіддачі за минулий рік, якщо підприємство в минулому році випустило продукції на суму 94 тис. грн.

Задача 16

Вартість реалізованої товарної продукції підприємства за звітний квартал становить 1 500 млн грн, а середня сума всіх оборотних активів підприємства – 500 млн грн. Визначити суму вивільнених оборотних активів підприємства внаслідок прискорення їх оборотності порівняно з минулим кварталом, якщо відомо, що тривалість одного обороту в минулому кварталі становила 32 дні.

Задача 17

У звітному році підприємство реалізувало продукції на суму 25 млн грн при середніх залишках оборотних активів – 5 млн грн. Планом у наступному році передбачено збільшити обсяг реалізованої продукції на 24 %, а зростання коефіцієнта оборотності – на 16 %. Визначити суму вивільнених (або додатково залучених) оборотних активів.

Задача 18

Визначити коефіцієнт оборотності оборотних активів і середню тривалість одного обороту за даними таблиці:

Підприємство	**Обсяг реалізованої продукції за рік, тис. грн**	**Середня сума оборотних активів за рік, тис. грн**
Завод залізобетонних виробів	22 000	4 709
Комбінат керамічних виробів	12 788	1 795
Цегельний завод	3 180	435
Об'єднання «Будпластмас»	261 761	16 732

Задача 19

Річний план реалізації продукції в оптових цінах – 45 тис. грн. Середньорічний залишок оборотних засобів запланований у сумі 9 тис. грн. За рахунок деяких складальних операцій тривалість одного обороту зменшилась на 7 днів. У році 360 днів. Визначте:

а) планову і фактичну тривалість одного обороту;

б) планову і фактичну кількість оборотів;

в) кількість вивільнених оборотних засобів за рахунок прискорення їх оборотності, якщо обсяг реалізованої продукції фактично збільшується на 7 %.

Задача 20

Визначити норматив оборотних активів у незавершеному виробництві, оборотність оборотних активів підприємства, якщо відомо, що випуск продукції за рік становить 10 000 одиниць, собівартість виробу – 80 тис. грн, ціна виробу на 30 % перевищує його собівартість, середньорічний залишок оборотних активів – 50 тис. грн, тривалість виробничого циклу виготовлення виробу – 5 днів, коефіцієнт зростання витрат у незавершеному виробництві – 0,5.

Задача 21

Річний план реалізації продукції підприємства становить 32,5 млн грн, середньорічна сума оборотних активів – 6,5 млн грн. Внаслідок проведеної механізації виробничих процесів фактична тривалість одного обороту була доведена до 60 днів. Визначити абсолютну суму вивільнених оборотних активів та на яку суму можна збільшити план реалізації продукції за рахунок вивільнених активів за умови, що виробнича потужність підприємства дозволяє збільшити випуск продукції.

Задача 22

У звітному році підприємством реалізовано продукції на суму 100 млн грн за нормативом власних оборотних активів 12 млн грн. На наступний рік намічено збільшити випуск продукції на 30 %. При цьому передбачається 50 % необхідного приросту нормативу оборотних активів одержати за рахунок кредиту банку, а решту суми – за рахунок прискорення оборотності оборотних активів. Як повинна змінитись тривалість обороту оборотних активів?

Тестові завдання

1. Виробничі споруди та будівлі підприємства є:

1) активною частиною основних засобів;
2) пасивною частиною основних засобів;
3) цілеспрямованою частиною основних засобів;
4) резервною частиною основних засобів.

2. Виробнича структура основних засобів підприємства – це:

1) активна частина основних засобів у їх загальній вартості;

2) пасивна частини основних засобів у їх загальній вартості;

3) співвідношення різних груп основних засобів у їх загальній вартості;

4) власний варіант відповіді.

3. Значна питома вага активних основних засобів у їх загальній кількості характеризує:

1) прогресивність їх структури;

2) нестабільність їх структури;

3) диспропорції у структурі виробничих засобів підприємства;

4) правильна відповідь відсутня.

4. Залежно від участі у виробничому процесі виділяють:

1) виробничі і невиробничі основні засоби;

2) активні і пасивні основні засоби;

3) виробничі й активні основні засоби;

4) оборотні та необоротні основні засоби.

5. Для визначення структури основних засобів підприємства, ступеня їх спрацювання, калькулювання собівартості продукції, розрахунку економічних показників ефективності господарської діяльності підприємства використовують форму оцінки основних засобів:

1) натуральну;

2) вартісну;

3) виробничу;

4) загальногосподарську.

6. Вартість, за якою основні засоби заносяться на баланс підприємства:

1) первісна;

2) відновна;

3) повна;

4) справедлива.

7. Вартість основних засобів підприємства, що відображає величину недоамортизованої їх частини:

1) залишкова;
2) ліквідаційна;
3) повна;
4) відновна.

8. Втрата основними засобами їх первісної споживчої вартості у результаті спрацювання – це знос:

1) вартісний;
2) моральний;
3) фізичний;
4) повний.

9. Процес перенесення вартості основних засобів на вартість готової продукції з метою нагромадження коштів для повного їх відновлення – це:

1) амортизація;
2) норма амортизації;
3) фізичний знос;
4) моральний знос.

10. Вартість продукції, випущеної з однієї гривні використаних основних засобів, характеризує показник:

1) фондомісткості;
2) фондовіддачі;
3) рентабельності;
4) фондоозброєності.

11. Не використовується під час оцінки ефективності оборотних активів:

1) коефіцієнт оборотності;
2) тривалість одного обороту;
3) вартість вивільнених оборотних активів;
4) коефіцієнт змінності.

12. З якої вартості основних засобів визначається сума амортизаційних відрахувань:

1) відновної;

2) первісної;

3) залишкової;

4) ліквідаційної.

13. Первісна вартість основних засобів – це:

1) ринкова вартість на момент оцінки;

2) фактична вартість на момент придбання і зарахування на баланс;

3) вартість засобів у теперішніх цінах;

4) вартість основних засобів після їх переоцінки.

14. Норма амортизації основних засобів – це:

1) процент втрати ними своєї первісної вартості;

2) щорічний відсоток відшкодування вартості зношеної частини основних засобів;

3) процент щорічного оновлення основних засобів;

4) щорічна частина амортизаційного фонду підприємства, яка використовується для ремонту основних засобів.

15. Якщо вартість основних засобів характеризує витрати на їх відтворення в сучасних умовах, то вона називається:

1) початковою;

2) реальною;

3) справедливою;

4) відновною.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть ознаки, за якими відрізняються основні засоби та оборотні активи підприємства.

2. Чи можна ототожнювати виробничі засоби підприємства із засобами виробництва? Відповідь обґрунтуйте.

3. Чим відрізняються основні виробничі та основні невиробничі засоби підприємства?

4. У якому випадку об'єкт основних засобів визнається активом?

5. Назвіть основні критерії класифікації основних засобів підприємства.

6. Про що свідчить висока питома вага активної частини основних засобів у їх загальній кількості?

7. Назвіть та охарактеризуйте види оцінки основних засобів підприємства.

8. З якою метою здійснюється оцінка основних виробничих засобів підприємства в натуральних показниках?

9. З якою метою застосовується вартісна форма оцінки основних засобів?

10. Порівняйте види зносу основних засобів підприємства.

11. Охарактеризуйте фактори, які впливають на швидкість морального зносу основних засобів підприємства.

12. Порівняйте переваги та недоліки існуючих методів нарахування амортизації основних засобів підприємства.

13. Охарактеризуйте показники ефективності використання основних засобів та оборотних активів підприємства.

Список рекомендованих джерел

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства : підручник / І.М. Бойчик. – К. : Кондор, 2016. – 378 с.

2. Економіка підприємства : навчальний посібник / Лазебник Л.Л., Ляшенко Г.П., Ткаченко В.В. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 500 с.

3. Економіка підприємства : навч. посіб. / О.С. Трегубов [та ін.] ; за заг. ред. Трегубова О.С. ; Донец. нац. ун-т ім. Василя Стуса. – Вінниця : ТВОРИ, 2019. – 228 с.

4. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – 3-є вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.

5. Економіка підприємства. Тренінг-курс : навч. посібник / Г.М. Филюк та ін. – К. : Київський університет, 2017. – 191 с.

6. Сучасні проблеми економіки підприємства: собівартісь продукції та управління витратами : навч. посіб. для студентів спец. 051 – «Економіка підприємства» / С.П. Сударкіна [та ін.] ; за ред. М.І. Ларки, С.П. Сударкіної; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». – Харків : Друкарня Мадрид, 2019. – 111 с.

7. Основні засоби України за 2016 рік: статистичний бюлетень / відп. за випуск І.С. Петренко. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 17 с.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/27.htm

9. Hackman ST (2010) Production economics: integrating the microeconomic and engineering perspectives. Springer, Berlin.

ТЕМА 4
ПЕРСОНАЛ І ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

Після вивчення цього розділу ви ***зможете***:

- охарактеризувати економічну роль, критерії класифікації і структуру персоналу підприємства;
- з'ясувати особливості обліку та визначення чисельності персоналу;
- усвідомити значення та способи обрахунку продуктивності праці персоналу підприємства.

4.1. Класифікація і структура персоналу

У практичній діяльності суб'єктів господарювання широко вживають терміни: трудові ресурси, трудовий колектив, трудовий потенціал, кадри, персонал. Але перевагу віддають терміну «персонал», тому що саме персонал – це основна складова виробничого процесу. Отже, у теорії і практиці перевагу віддають терміну «персонал» як більш універсальному.

Як зазначають автори навчально-методичного посібника «Економіка підприємства»[1], **персонал підприємства** – це сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, що зайняті на підприємстві та входять до його облікового складу.

Основними ознаками персоналу є такі:

– наявність трудових взаємовідносин із роботодавцем, які оформляються трудовим договором;

– володіння певними якісними характеристиками (професією, спеціальністю, кваліфікацією, компетентністю тощо), наявність яких визначається діяльністю працівника на конкретній посаді або робочому місці;

– цілеспрямованість діяльності персоналу, тобто створення працівнику умов для досягнення цілей підприємства.

[1] Економіка підприємства: теорія і практикум: навчально-методичний посібник. / В.І Блонська, Т.Г. Васильців, С.С. Гринкевич та інші ; за ред. О.Ю. Міценко і О.І. Ященко. Видавництво «Магнолія 2006». Львів, 2015. 688с.

Загалом, весь персонал підприємства можна класифікувати за рядом ознак (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Класифікація персоналу підприємства

Класифікаційна ознака	**Вид персоналу**
За принципом участі працівників у діяльності	1) основної діяльності (промислово-виробничий персонал); 2) неосновної діяльності (непромисловий персонал); 3) управлінський
За характером виконуваних функцій	1) керівники; 2) спеціалісти; 3) службовці; 4) робітники
За специфікою та складністю виконуваних робіт:	
– за професіями, спеціальностями	відповідно до Класифікатора професій
– за рівнем кваліфікації	1) висококваліфіковані; 2) кваліфіковані; 3) малокваліфіковані; 4) некваліфіковані
За рівнем освіти	1) спеціалісти найвищої кваліфікації; 2) спеціалісти вищої кваліфікації; 3) спеціалісти середньої кваліфікації; 4) спеціалісти-практики
За визначенням основного місця роботи	1) штатні працівники; 2) сумісники; 3) працівники, які виконують роботи від імені інших підприємств (на аутсорсі)

За принципом участі працівників у діяльності підприємства персонал підприємства поділяють на дві великі групи: персонал основної діяльності та персонал неосновної діяльності. На промислових підприємствах персонал основної діяльності називають промислово-виробничий персонал, а неосновної – непромисловий персонал (рис. 4.1).

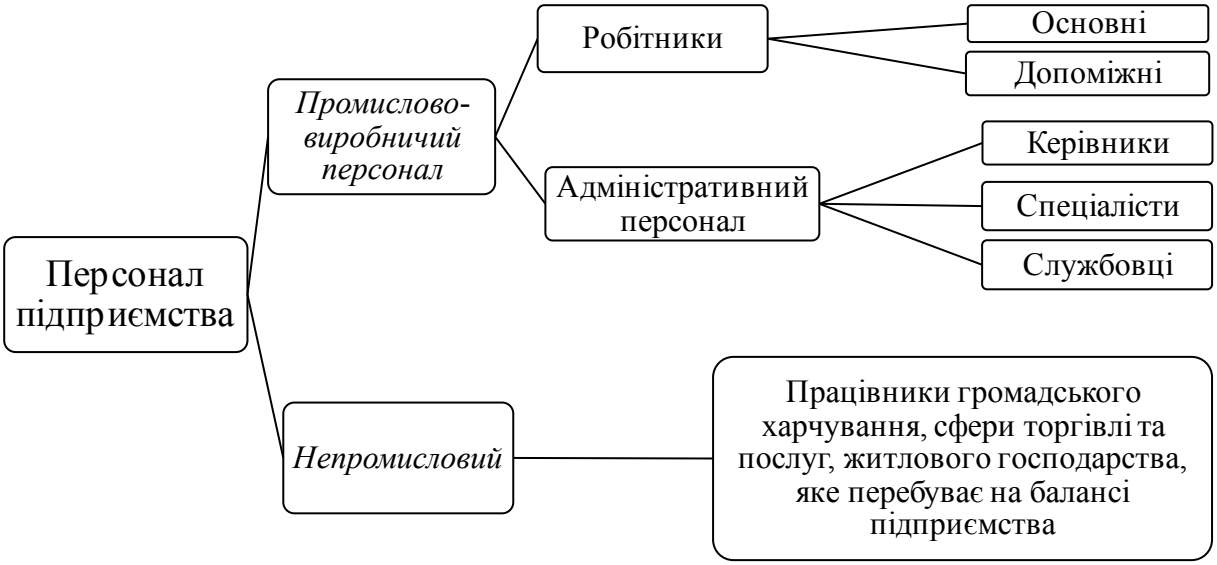


Рис. 4.1. Класифікація персоналу підприємства за принципом участі у виробничій діяльності

Промислово-виробничий персонал (далі – ПВП) включає працівників, зайнятих у виробництві або обслуговуванні. Такі працівники працюють в основних і допоміжних підрозділах підприємства (цехах, лабораторіях, службах охорони тощо).

Непромисловий персонал (далі – НПП) включає працівників, які безпосередньо не пов'язані з процесом виробництва, працюють у невиробничій сфері підприємства (їдальнях, медичних частинах, житлово-комунальному господарстві тощо).

Такий поділ має важливе практичне значення, використовується для узгодження трудових показників при визначенні продуктивності праці, для розрахунку заробітної плати та формування фонду оплати праці.

За ознакою участі у процесі виробництва виділяють дві важливі категорії персоналу: управлінський та виробничий.

Управлінський персонал – це працівники, трудова діяльність яких спрямована на виконання управлінських функцій. До них належать лінійні та функціональні керівники і спеціалісти. Управлінський персонал зайнятий переважно розумовою та інтелектуальною працею.

Виробничий персонал – це виконавці, які втілюють у життя рішення керівників, безпосередньо реалізують плани організації, зайняті створенням матеріальних цінностей або наданням

виробничих послуг і переміщенням вантажів. Виробничий персонал поділяють на основних робітників, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі зі створення матеріальних цінностей, та допоміжних, які виконують функції обслуговування основного виробництва.

Залежно від характеру виконуваних функцій персонал підприємства поділяють на чотири категорії:

1) **керівники** – це працівники, що працюють на керівних посадах, наприклад, директор, заступники директора, головний інженер, головний бухгалтер, начальники цехів та їх заступники, завідувачі відділів тощо;

2) **спеціалісти** – це працівники, які виконують інженерно-технічні, економічні та деякі інші роботи (технологи, інженери, економісти, бухгалтери, юристи, соціологи, маркетологи тощо);

3) **службовці** – це працівники, які здійснюють оформлення та кругообіг документації, господарське обслуговування (працівники архіву, секретарі, діловоди, касири тощо);

4) **робітники** – це працівники, які безпосередньо зайняті в процесі створення матеріальних цінностей. У свою чергу, робітників, залежно від того, в якому за технологічним призначенням цеху вони працюють, поділяють на основних, допоміжних та обслуговуючих. До цієї категорії належать прибиральники, охоронці, водії транспортних засобів, кур'єри, гардеробники тощо.

Зважаючи на те, що персонал підприємства має різні здібності, які можуть проявлятись по-різному, важливою є класифікація персоналу за специфікою та складністю виконуваних робіт, що дозволяє поділити увесь персонал підприємства за професіями, спеціальностями, кваліфікацією. Потрібно зауважити, що **професія** – це вид трудової діяльності, здійснення якої потребує комплексу спеціальних знань, підготовки і практичних навичок, наприклад, економіст, юрист, водій, слюсар тощо). Професія вказує на галузеву належність і відображає особливості технології виготовлення продукції або надання послуг, а також на специфічні умови праці у певній галузі, наприклад, будівельники, лікарі тощо.

В Україні з 1995 р. введений у дію Класифікатор професій, який відповідає Міжнародній стандартній класифікації професій

(ISCO-88). Нині чинний Класифікатор професій України ДК 003:2010[1] зі змінами, затвердженими наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 18 серпня 2020 року № 1574, дозволяє здійснити розподіл працівників та виділяє дев'ять професійних груп:

1. Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери

Ця група охоплює широке коло професій, пов'язаних зі здійсненням різноманітних функцій управління та керівництва. Професії працівників цієї групи пов'язані із формуванням державної політики, законодавчим регулюванням, вищим державним управлінням, правосуддям та прокурорським наглядом, керівництвом підприємствами, установами, організаціями.

2. Професіонали

У цій групі об'єднані професії, що передбачають високий рівень знань у різних галузях науки. До неї належать професії, що вимагають від працівника освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліста, магістра, наукового ступеня (кандидата наук, доктора наук), вченого звання (старшого наукового співробітника, доцента, професора).

3. Фахівці

У цій групі об'єднані професії, що вимагають знань в одній або більше галузях наук і яким відповідає кваліфікація молодшого бакалавра, бакалавра та спеціаліста.

4. Технічні службовці

Група об'єднує професії, що передбачають знання, необхідні для підготовки, збереження, відновлення інформації та проведення обчислень (виконання секретарських обов'язків, записи та опрацювання цифрових даних, обслуговування клієнтів). Це професії, до яких можна застосувати рівень кваліфікації «молодший бакалавр», а також професії, які вимагають повної загальної середньої та професійної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві.

[1] Класифікатор професій – Національний класифікатор України «Класифікатор професій ДК 003:2010», затверджений наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики України від 28.07.2010. № 327.

5. Працівники сфери торгівлі та послуг

До цієї групи належать професії, що передбачають знання, необхідні для надання послуг торгівлі в крамницях та на ринках. Такі професії потребують повної загальної середньої та професійної освіти або повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві.

6. Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства

Ці професії передбачають знання, необхідні для вирощування врожаю, розведення тварин, полювання, розведення чи вилову риби; збереження та експлуатації лісів з орієнтацією на ринок і реалізацію продукції. Професії цієї групи потребують повної загальної середньої та професійної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві.

7. Кваліфіковані робітники з інструментом

Професії цієї групи передбачають знання, необхідні для вибору способів використання матеріалів, інструментів, визначення стадій виробничого процесу, характеристик та призначення кінцевої продукції. Для професій цієї групи необхідна повна загальна середня та професійна освіта чи повна загальна середня освіта та професійна підготовка на виробництві, а для деяких професій, пов'язаних з виконанням робіт високої кваліфікації, потрібна кваліфікація молодшого бакалавра.

8. Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин

У цій групі об'єднані професії, що передбачають знання, необхідні для експлуатації та нагляду за роботою машин і устаткування та їх складання. Для деяких професій, пов'язаних з виконанням робіт високої кваліфікації, потрібна кваліфікація молодшого бакалавра. Професії, пов'язані з виконанням робіт середньої кваліфікації, потребують повної загальної середньої та професійної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві. Для професій, пов'язаних з виконанням робіт низької кваліфікації, достатньо повної середньої освіти та мінімальної професійної підготовки на виробництві чи інструктажу.

9. Найпростіші професії

Професії цієї групи потребують знань для виконання простих робіт з використанням ручних інструментів, а в окремих випадках зі значними фізичними зусиллями (збереження та охорона майна, прибирання приміщень, території тощо). Для виконання цих завдань достатньо неповної середньої освіти та мінімальної професійної підготовки на виробництві чи інструктажу.

У межах професії виділяють **спеціальність**, яка характеризує різновид трудової діяльності та вимагає від виконавця вужчої, але поглибленої підготовки. Так, у межах професії лікар можна виділити спеціальності: педіатр, офтальмолог, кардіолог та ін.

Кваліфікація характеризує якість і складність праці та відображає сукупність спеціальних знань і навичок, які визначають ступінь підготовки працівника до виконання професійних функцій певної складності. Така характеристика сприяє поглибленню поділу праці на підприємстві, а отже, дозволяє диференціювати оплату праці, стимулювати працівників до якісної та високопродуктивної праці.

Рівень кваліфікації визначається та присвоюється працівнику спеціальною кваліфікаційною комісією на основі порівняння його знань та досвіду з вимогами, викладеними у тарифно-кваліфікаційних довідниках (характеристиках), та юридично закріплюється у відповідних документах: дипломах, посвідченнях тощо.

Оскільки кваліфікація персоналу підприємства визначається рівнем здобутої освіти та практичним досвідом роботи, актуальним є виділення таких груп персоналу:

– спеціалісти найвищої кваліфікації (працівники, які мають наукові ступені та звання);

– спеціалісти вищої кваліфікації (які мають вищу освіту на рівні магістра чи спеціаліста і значний досвід практичної роботи);

– спеціалісти середньої кваліфікації (працівники, які мають вищу освіту на рівні молодшого бакалавра чи бакалавра та деякий досвід практичної роботи);

– спеціалісти-практики (працівники, які не мають спеціальної освіти).

В Україні 2011 року була затверджена Національна рамка кваліфікацій (далі – НРК)[1], в якій систематизовано і структуровано за компетентностями представлений опис різних кваліфікаційних рівнів освіти. Кожний рівень – це завершений етап освіти, що характеризується рівнем складності освітньої програми, сукупністю компетентностей особистості, які визначені, як правило, стандартом освіти та відповідають певному рівню Національної рамки кваліфікацій. В Україні постійно здійснюється модернізація освітніх і професійних стандартів, створюються умови для удосконалення Національної системи кваліфікацій, що сприяє розвитку кваліфікації, дозволяє проводити ідентифікацію кваліфікаційних рівнів працівників та здійснювати зіставлення вітчизняних кваліфікацій на національному та міжнародному рівнях. НРК виділяє вісім кваліфікаційних рівнів, а зростання порядкового номера кваліфікаційного рівня відповідає зростанню рівня складності відповідних кваліфікацій.

Потрібно зазначити, що **структура персоналу** підприємства є співвідношенням між окремими групами і категоріями персоналу. Структура персоналу дозволяє проаналізувати питому вагу відповідної категорії працівників у загальній чисельності персоналу як загалом по підприємству, так і за окремими його підрозділами. Адже для ефективного управління важлива не проста констатація чисельності (або її динаміки) окремих категорій працівників, а вивчення співвідношення між ними.

Динаміка структури персоналу підприємства є важливою характеристикою та основою для ефективного управління персоналом підприємства. Потрібно зазначити, що найбільш поширеними є такі види структур персоналу підприємства: функціональна, професійно-кваліфікаційна, статева та вікова.

Функціональна структура – це кількісне співвідношення між різними категоріями працівників, які відрізняються характером виконуваних функцій. Так, аналізуючи зростання чисельності спеціалістів і службовців у загальній структурі персоналу, можна виявити причини, за рахунок яких це відбулося, – підвищення

[1] Постанова Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341 «Про затвердження Національної рамки кваліфікацій».

технічної оснащеності виробництва, збільшення обсягів науково-дослідних і управлінських робіт, ускладнення виробничих зв'язків тощо.

Професійно-кваліфікаційна структура – це частка працівників різних професій та кваліфікаційних рівнів у загальній чисельності персоналу. Зміни у такій структурі можуть бути пов'язані із якісними і кількісними зрушеннями у технології виробництва та організації праці, в індивідуальних характеристиках працівників.

Статева структура персоналу характеризується співвідношенням працівників різних статей у загальній чисельності персоналу підприємства. Аналіз такої структури дозволяє виявити виробництва з переважно «жіночою» працею, наприклад, текстильна, швейна та навпаки «чоловічою» працею, наприклад будівництво.

Вікова структура персоналу відображає співвідношення чисельності працівників відповідних вікових груп у загальній чисельності персоналу підприємства. Вивчаючи віковий склад, використовують такі групування: 16, 17, 18, 19, 20–24, 25–29, 30–34, 35–39, 40–44, 45–49, 50–54, 55–59, 60–64, 65 і старші[1].

Зазначимо, що професійно-кваліфікаційна структура персоналу підприємства відображається у штатному розписі – документі, який щороку затверджує керівник підприємства. Цей документ об'єднує перелік згрупованих за відділами і службами посад із зазначенням розряду (категорії) робіт і посадового окладу. Штатний розпис переглядають протягом року за допомогою внесення до нього змін згідно з наказами керівника підприємства. Рух персоналу відображається у звіті із праці, в якому є відомості про зміну чисельності та структури. Звіти складають за звітні періоди (місяць, квартал, рік). Форми місячного і квартального звітів з праці представлені відповідно в додатках А і Б.

Структуру персоналу вивчають і аналізують загалом по підприємству та за окремими його підрозділами. У різних галузях і сферах виробництва структура персоналу відрізняється залежно

[1] Економіка підприємства: навч. посіб. / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба та ін.; за ред. А.В. Шегди. К.: Знання-Прес, 2002. С.177.

від специфіки діяльності. Формування структури персоналу відбувається під впливом різних чинників, серед яких:

– попит на кваліфіковану робочу силу;

– нестача на підприємствах кадрів робітничих професій;

– перерозподіл персоналу зі сфери промисловості та сільського господарства до сфери ринкової інфраструктури;

– залучення для роботи на підприємствах працівників з більш високим рівнем освіти, ніж є у тих, які вибувають за межі працездатного віку;

– невідповідність між потребою підприємств у робочій силі певних спеціальностей та кваліфікації та її пропозицією на ринку праці, що є наслідком «перекосів» у системі освіти.

Отже, персонал підприємства є важливим елементом трудових ресурсів, його класифікація та аналіз основних характеристик дозволяє ефективно здійснювати управління на підприємстві.

4.2. Облік та визначення чисельності персоналу

Крім структури, персонал підприємства характеризується кількісним складом. Кількісною характеристикою персоналу підприємства є його чисельність. **Численність персоналу** – це економічний статистичний показник, який визначає кількість людей, які належать до тієї чи іншої категорії за певними ознаками. Це можна обчислити шляхом сумування чисельності основних, допоміжних робітників, службовців, спеціалістів та керівників, або як суму чисельності промислово-виробничого персоналу та чисельності непромислового персоналу.

Чисельність персоналу підприємства залежить від характеру, складності, трудомісткості виробничих (або інших) і управлінських процесів, ступеня їх механізації, автоматизації, комп’ютеризації.

У практиці обліку кадрів виділяють облікову (списокову та середньоспискову) і явочну чисельність персоналу.

Спискова чисельність ($Ч_{сп.}$) персоналу на певну дату – це чисельність усіх постійних, тимчасових і сезонних працівників, які прийняті на роботу на один і більше днів, незалежно від того, чи перебувають вони на роботі, у відпустці, відрядженні, «на лікарняному» тощо.

Середньоспискова чисельність ($Ч_{ссп.}$) персоналу підприємства за певний період (місяць, квартал, рік) визначається як сума щоденної облікової спискової чисельності персоналу, віднесена до кількості календарних днів розрахункового періоду.

Явочна чисельність ($Ч_{яв.}$) включає усіх працівників, які фактично з'явились на роботу у певному періоді (протягом робочого дня, тижня, місяця тощо). Число фактично працюючих показує чисельність персоналу не тільки тих, що з'явилися на роботу, але і тих, що фактично приступили до роботи. Різниця між явочною чисельністю і числом фактично працюючих показує кількість осіб, які перебувають у цілоденних простоях (наприклад, через відсутність електроенергії, матеріалів, деталей, інструментів тощо).

У практиці управління персоналом для обліку стану і руху персоналу використовують абсолютні та відносні показники, серед яких важливу роль відіграє показник чисельності різних категорій працівників.

Чисельність основних ($Ч_{ор.}$) та допоміжних робітників ($Ч_{доп.р.}$), необхідну підприємству у плановому році, можна обчислити на основі методів, наведених у таблиці 4.2.

Чисельність спеціалістів і службовців визначається на основі затвердженого на підприємстві штатного розпису, яким встановлюється чисельність працівників кожної із зазначених категорій згідно з чинними нормативами чисельності та з урахуванням обсягів фінансування їх утримання. Нормативи чисельності розробляються науково-дослідними інститутами праці на основі обсягів виконуваних робіт кожною категорією працівників. Наприклад, чисельність спеціалістів визначається виходячи із чисельності основних робітників та вартості основних засобів, або на основі кількості робочих місць в основному виробництві і вартості основних засобів, або на основі чисельності робітників, номенклатури використовуваних матеріалів і комплектуючих, кількості постачальників і споживачів та ін.

Чисельність керівників усіх рівнів (вищої, середньої і нижньої ланок) визначається на основі середніх норм керованості з урахуванням галузевих особливостей виробництва. Наприклад, на одного керівника нижчої ланки (завідувачі секторами, майстри) припадає в середньому 25 робітників; на одного керівника середньої ланки (керівники функціональних служб, начальники цехів, відділів) – 10 спеціалістів; на одного керівника вищої ланки – 6–8 керівників середньої ланки.

Таблиця 4.2

Методи розрахунку чисельності робітників підприємства

Метод розрахунку	Формула розрахунку	Позначення
1	**2**	**3**
Основні робітники		
За трудомісткістю виробничої програми	$Ч_{ор} = \frac{Т_{пов}}{Ф_{еф} \times К_{вн}}$ або $Ч_{ор} = \frac{N \times T_{шт}}{Ф_{еф} \times К_{вн}}$, осіб	$Ч_{ор.}$ – чисельність основних робітників, осіб; $T_{пов.}$ – повна трудомісткість виробничої програми, тобто кількість робочого часу, що витрачена на виготовлення продукції (включає технологічну трудомісткість, трудомісткість обслуговування та управління підприємством), н-год.; $Ф_{еф.}$ – ефективний фонд часу роботи одного середньосписко-вого працівника, год.; $К_{вн.}$ – середній коефіцієнт виконання норм по підприємству (як правило, приймається на рівні 1,10 – 1,20). N – кількість одиниць продукції, яку необхідно виготовити у запланованому періоді, шт.; $T_{шт.}$ – норма часу на обробку однієї деталі, н-год.

Продовження таблиці 4.2

1	2	3
За нормами обслуговування	$Ч_{ор} = \frac{n \times З_{м} \times К_{сс}}{Н_{обс}}$	n – кількість одиниць устаткування, яке обслуговується, одиниць; $З_{м}$ – кількість змін роботи устаткування; $К_{сс}$ – коефіцієнт спискового складу, який обчислюється як відношення явочної чисельності робітників до їх спискової чисельності; $Н_{обс.}$ – норма обслуговування на одного робітника, одиниць
За нормами виробітку	$Ч_{ор} = \frac{N}{Ф_{еф} \times К_{вн} \times Н_{вир}}$	$Н_{вир.}$ – годинна норма виробітку одного робітника, шт.
Допоміжні робітники		
На ненормованих роботах	$Ч_{доп.р} = n_{доп} \times З_{м} \times К_{сс}$	$Ч_{доп.р.}$ – чисельність допоміжних робітників, осіб; $n_{доп.}$ – кількість робочих місць допоміжних робітників або на основі звітних даних за попередні періоди шляхом коригування чисельності відповідно до зміни виробничих умов

Чисельність непромислового персоналу визначається аналогічно до розрахунку основних і допоміжних робітників, спеціалістів, службовців та керівників.

Під час обчислення чисельності працівників підприємства використовуються показники номінального та дійсного (ефективного, корисного) фондів робочого часу одного середньоспискового працівника, які, в свою чергу, визначаються на основі балансу робочого часу (таблиця 4.3).

Таблиця 4.3

Розрахунок балансу робочого часу середньоспискового працівника (дані умовні)

Показник	Очікуваний результат	
	Поточного року	Розрахункового року
Кількість календарних днів	365	365
Вихідні та святкові дні	110	109
Номінальний фонд робочого часу, днів	255	256
Невиходи на роботу, днів	38	36
з них:		
відпустки	21	23
захворювання	10	9
невиходи, що дозволені законом	2	2
з дозволу адміністрації	1	1
прогули	2	1
цілодобові простої	1	-
страйки	1	-
Явочний робочий час, днів	217	220
Номінальна тривалість робочого дня, годин	8,00	8,00
Внутрішньозмінні втрати робочого часу та простої, годин	0,45	0,40
Середня тривалість робочого дня, годин	7,55 (8,00-0,45)	7,6 (8,00-0,4)
Ефективний фонд робочого часу за рік, годин	1638,35 (217×7,55)	1672 (220×7,6)

Баланс робочого часу середньоспискового працівника складається на плановий рік на основі виробничого календаря, який оприлюднюється на початку кожного календарного року в інтернет-мережі або друкованих засобах масової інформації.

Рух кадрів на підприємстві визначається за допомогою показників, зведених до таблиці 4.4.

Таблиця 4.4

Розрахунок показників руху кадрів на підприємстві

Показник	Формула розрахунку	Позначення
Коефіцієнт обороту по прийому кадрів ($К_{о.пк}$), %	$К_{о.пк} = \frac{Ч_{пр}}{Ч_{ссп}} \times 100\%$	$Ч_{пр.}$ – чисельність прийнятих на роботу працівників за період, осіб; $Ч_{ссп.}$ – средньоспискова чисельність працівників за період, осіб.
Коефіцієнт обороту по вибуттю кадрів ($К_{о.вк}$), %	$К_{о.вк} = \frac{Ч_{зв}}{Ч_{ссп}} \times 100\%$	$Ч_{зв.}$ – чисельність працівників, звільнених за період з будь-яких причин, осіб.
Коефіцієнт плинності кадрів ($К_{плин.}$), %	$К_{плин.} = \frac{Ч_{зв.н.о.}}{Ч_{ссп}} \times 100\%$	$Ч_{зв.н.о.}$ – чисельність працівників, які вибули за надлишковим оборотом (звільнені за власним бажанням або через порушення умов договору або трудової дисципліни), осіб
Коефіцієнт стабільності кадрів ($К_{стаб.}$), %	$К_{стаб.} = \frac{Ч_{прац.в.п.}}{Ч_{ссп}} \times 100\%$	$Ч_{прац.в.п.}$ – чисельність працівників, які пропрацювали весь період (рік), осіб
Коефіцієнт загального обороту кадрів ($К_{ок}$) , %	$К_{ок} = \frac{Ч_{пр} + Ч_{зв}}{Ч_{ссп}} \times 100\%$	
Втрати чисельності працівників від плинності кадрів, осіб	$\Delta Ч = \frac{К_{плин} \times Ч_{ссп} \times Д_{н}}{Т_{пл} \times 100}$	$Д_{н.}$ – перерва в роботі при кожному переході працівника з однієї організації в іншу (для укрупнених розрахунків приймається рівним 20 дням), днів; $Т_{пл.}$ – плановий фонд робочого часу одного робітника, дні

Аналіз чисельності персоналу повинен здійснюватися систематично з метою своєчасного прийняття рішень керівником підприємства та кадровою службою щодо її відповідності поставленим управлінським і виробничим завданням.

4.3. Продуктивність праці

Від забезпеченості підприємства достатньою кількістю працівників необхідного рівня кваліфікації та досвіду залежить результативність діяльності підприємства, а отже, і його ефективність.

Ефективність праці – це її результативність, тобто співвідношення обсягу вироблених благ чи цінностей (матеріальних і нематеріальних) до витрат праці.

Економічний зміст ефективності полягає у відображенні співвідношення між одержаними результатами і витраченими ресурсами на їх досягнення:

$$E_{ф} = \frac{P}{B}, \qquad (4.1)$$

де $E_ф$ – ефективність (продуктивність);

P – результативність;

B – витрати ресурсів.

Результативність характеризується обсягами та вартістю виробленої і реалізованої продукції, розмірами доданої вартості, прибутку, а також показниками конкурентоспроможності, якості життя, екології тощо.

Витрати ресурсів визначаються фізичним обсягом або вартістю використаних економічних ресурсів, які зазвичай поділяють на три великі групи:

1) працівники;

2) природні ресурси;

3) капітал (фізичний або фінансовий).

Відповідно, можна окремо визначити ефективність використання працівників, природних ресурсів або капіталу.

У випадку, коли результати виражені обсягами продукції, формується показник продуктивності. Згідно з рекомендаціями Міжнародної організації праці (далі – МОП) розрізняють поняття «продуктивність» і «продуктивність праці».

Продуктивність – це ефективність використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) під час виробництва різних товарів і надання послуг. Вона характеризує взаємозв'язок між кількістю і якістю вироблених товарів або

наданих послуг та ресурсами, які були витрачені на їх виробництво. Продуктивність дозволяє порівнювати виробництво на різних рівнях економічної системи (на рівні окремого робітника, цеху, підприємства, організації, виду економічної діяльності й держави) з використаними ресурсами. Під час оцінювання необхідно враховувати зростання вартості енергії, сировини, витрат, пов'язаних з безробіттям, тощо.

Продуктивність є загальним показником, який, по-перше, показує ефективність використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації тощо) для виробництва різної продукції, по-друге, відображає взаємозв'язок між кількістю і якістю вироблених товарів або наданих послуг і ресурсами, витраченими на їх виробництво, по-третє, дозволяє зіставляти результати виробництва на різних економічних рівнях.

Сучасна економічна теорія стверджує, що неможливо точно визначити роль і частку витрат тих чи інших ресурсів на виробництво продукції, саме тому для визначення ефективності виробництва найчастіше використовується показник продуктивності праці.

Продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу працівників, витраченого на виготовлення одиниці продукції. Зростання продуктивності праці означає збільшення кількості продукції, виробленої за одиницю часу, або економію робочого часу, витраченого на одиницю продукції.

Визначаючи економічний зміст продуктивності праці, треба мати на увазі, що праця, яка витрачається на виробництво тієї чи іншої продукції, складається з[1]:

1) живої праці, що витрачається у цей момент безпосередньо в процесі виробництва певної продукції;

2) минулої праці, уречевленої в раніше створеній продукції, яка використовується для виробництва нової продукції (сировина, матеріали – повністю; машини, обладнання – частково).

---

[1] Економіка підприємства : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Г.О. Швиданенко, О.С. Федонін, О.Г. Мендрул [та ін.] ; за заг. ред. Г.О. Швиданенко. К. : КНЕУ, 2009. С. 284.

У процесі виробництва функцією живої конкретної праці є створення нової вартості, а також перенесення робочого часу, матеріалізованого в речових елементах виробництва, на створюваний продукт. Тому продуктивність праці відображає ефективність як живої, так і сукупної (живої та уречевленої) праці.

На рис. 4.2 представлені методи вимірювання продуктивності праці.

Рис. 4.2. Методи вимірювання та показники рівня продуктивності праці

Як видно з рисунка 4.2, продуктивність праці вимірюється відношенням обсягу виробленої продукції до затрат праці (середньосписковой чисельності персоналу або відпрацьованих ними кількості людино-днів, людино-годин тощо). Залежно від прямого

або оберненого відношення існують два показники: виробіток і трудомісткість.

Виробіток – це кількість продукції, виробленої за одиницю часу, або кількість продукції, яка припадає на одного середньосписконого (середньооблікового) працівника чи робітника за рік, квартал, місяць. Виробіток вимірюється відношенням обсягу виробленої продукції до величини робочого часу, затраченого на його виробництво, та розраховується таким чином:

$$В = \frac{Q}{Ч_{ссппвп}}, \qquad (4.2)$$

або

$$В = \frac{Q}{Т_р}, \qquad (4.3)$$

де Q – обсяг виготовленої продукції;

$Ч_{ссппвп}$ – середньосписконова (облікова) чисельність промислово-виробничого персоналу (робітників);

$Т_р$ – трудомісткість продукції (нормо- або грн-годин).

Розрізняють годинний, денний та річний показники виробітку залежно від одиниці виміру робочого часу.

Годинний виробіток – це виробіток на одну відпрацьовану людино-годину, який розраховується за формулою:

$$В_{год.пл} = \frac{Q_{пл}}{Ч_{ссппвп.пл} \times Т_{еф}}, \qquad (4.4)$$

$$В_{год.ф} = \frac{Q_{ф}}{Ч_{ссппвп.ф} \times Т_{еф}}, \qquad (4.5)$$

де $В_{год.пл(ф)}$ – плановий (фактичний) годинний виробіток на одну відпрацьовану людино-годину;

$Q_{пл\ (ф)}$ – плановий (фактичний) обсяг продукції, послуг чи робіт у відповідних одиницях вимірювання за певний період;

$Т_{еф\ (ф)}$ – ефективний фонд робочого часу одного працівника або робітника в годинах за цей же період;

$Ч_{\ ссппвп.пл\ (ф)}$ – планова (фактична) середньосписконова чисельність промислово-виробничого персоналу.

Денний виробіток – це виробіток на один відпрацьований людино-день одного середньоспискового працівника промислово-виробничого персоналу, що визначається за формулою:

$$В_{ден.пл.} = \frac{Q_{ден.пл.}}{Ч_{сспшвп.пл} \times Т_{еф.ден.}}, \quad (4.6)$$

$$В_{ден.ф.} = \frac{Q_{ден.ф.}}{Ч_{сспшвп.ф} \times Т_{еф.ден.}}, \quad (4.7)$$

де $В_{ден.пл.(ф)}$ – виробіток плановий (фактичний) на один відпрацьований людино-день;

$Q_{ден.пл.\ (ф)}$ – плановий (фактичний) обсяг продукції, виробленої за день у відповідних одиницях вимірювання;

$Т_{еф.ден.}$ – ефективний фонд одного працівника або робітника в днях за рік.

Річний виробіток (квартальний, місячний) – це виробіток на одного середньоспискового працівника, розраховується за формулою:

$$В_{річн.\ кварт.,місяч\ пл} = \frac{Q_{річн\ кварт.,місяч\ пл.}}{Ч_{сспшвп.пл}}; \quad (4.8)$$

$$В_{річн.\ кварт.,місяч\ ф} = \frac{Q_{річн\ кварт.,місяч\ ф.}}{Ч_{сспшвп.ф}}; \quad (4.9)$$

де $В_{річ\ (кварт.,\ рік).пл\ (ф)}$ – виробіток на одного середньооблікового працівника на рік;

$Q_{річ.пл\ (ф)}$ – плановий (фактичний) обсяг продукції у відповідних одиницях вимірювання за рік, квартал, місяць;

$Ч_{пвп.пл\ (ф)}$ – планова (фактична) середньоспискова чисельність працівників промислово-виробничого персоналу або робітників за рік, квартал, місяць.

Натуральні вимірювачі виробітку визначаються шляхом ділення обсягу виробленої продукції у фізичних одиницях (N) (штуках, метрах, тоннах тощо) на кількість затраченого часу в нормо-годинах (t):

$$В = \frac{N}{t}, \text{ од./год.}; \quad (4.10)$$

Цей метод є достатньо точним і достовірним. Однак його доцільно використовувати тоді, коли підприємство виробляє однорідну, порівнювану продукцію на окремих робочих місцях чи дільницях. Якщо підприємство випускає кілька видів продукції, яка є подібною, але відрізняється окремими параметрами і характеристиками (обсягом, калорійністю, продуктивністю тощо), то доцільно використовувати умовно-натуральні вимірювачі продуктивності праці, аналогічно до визначення натуральних показників обсягу виробництва продукції.

Вартісні вимірювачі продуктивності праці визначаються діленням обсягу виробленої продукції в грошовому вимірі (Q) на затрати праці, виражені в середньосписковій чисельності працівників ($Ч_{ссп}$) або відпрацьованій ними кількості людино-днів, людино-годин:

$$В = \frac{Q}{Ч_{ссп}}, \text{ грн/осіб;} \qquad (4.11)$$

Вони є найбільш універсальними, дозволяють оцінювати рівень виробітку під час виробництва принципово різної продукції. Недоліком вартісних вимірювачів є те, що вони залежать від «цінового чинника», тобто необґрунтоване завищення цін на продукцію призводить до фіктивного зростання продуктивності праці.

Трудові вимірювачі виробітку – це ділення обсягу продукції, представленого у затратах робочого часу в нормо-годинах (Т), на середньосписокову чисельність працівників ($Ч_{ссп.}$):

$$В = \frac{T}{Ч_{ссп.}}, \text{ год./осіб.} \qquad (4.12)$$

Такі показники найчастіше використовуються на робочих місцях при оцінці незавершеного виробництва; сфера їх застосування є досить обмеженою, вони вимагають наукової обґрунтованості використовуваних норм.

Оберненим показником до виробітку є трудомісткість, яка характеризує кількість робочого часу, затраченого на виробництво одиниці продукції і визначається діленням затрат праці на обсяг

виробництва продукції. **Трудомісткість** – це обернений показник виробітку, він характеризує витрати робочого часу на виготовлення одиниці продукції та розраховується за формулою:

$$T_{р.} = \frac{T}{Q}, \qquad (4.13)$$

де $T_{р.}$ – трудомісткість продукції у нормо-годинах, або грн-год;

T – витрати праці на виготовлення обсягу усієї продукції (нормо- або грн-годин).

Залежно від складу трудових витрат існують такі види трудомісткості: технологічна, трудомісткість обслуговування виробництва, виробнича, трудомісткість управління виробництвом (рис. 4.3).

Рис. 4.3. Види трудомісткості

За характером і призначенням трудомісткість може бути:

1) **нормативна** – визначає затрати праці на виготовлення одиниці продукції або виконання певного обсягу робіт, розраховані згідно з чинними нормами;

2) **фактична** – виражає фактичні затрати праці на виготовлення одиниці продукції або певного обсягу роботи;

3) **планова** – це затрати праці на одиницю продукції або виконання певної роботи з урахуванням можливої зміни нормативної трудомісткості шляхом здійснення заходів, передбачених комплексним планом підвищення ефективності виробництва.

Зростання продуктивності праці є загальним об'єктивним економічним законом, його сутність полягає у тому, що з розвитком суспільного виробництва, впровадженням нових технологій та використанням сучасних матеріалів, покращенням організації праці працівник виготовляє за одиницю часу все більший обсяг матеріальних благ. Одночасно цей закон є і законом розвитку людського суспільства, а тому у всіх країнах велика увага приділяється зростанню продуктивності праці на макро- і мікроекономічних рівнях. Приклад розвинених країн показує, що існує певна кореляція між рівнем продуктивності праці та рівнем доходу на душу населення.

Приклад

Перша десятка країн за рівнем продуктивності праці (США, Швейцарія, Гонконг, Швеція, Сінгапур, Норвегія, Канада, Об'єднані Арабські Емірати, Німеччина та Катар) входить до числа перших 25 країн світу за рівнем доходу на душу населення. Такий аналіз дає підставу стверджувати, що одним із пріоритетів стратегії розвитку національної економіки має стати підвищення показника продуктивності праці.

В умовах ринкової економіки рівень продуктивності праці є одним із найважливіших показників, що характеризує ефективність. На макроекономічному рівні показник ВВП дає уявлення як про рівень розвитку економіки, так і про її ефективність та продуктивність. За даними Світового банку, у рейтингу країн за рівнем ВВП у розрахунку на душу населення за параметром купівельної спроможності Україна серед 187 країн світу займає 98 місце (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

Україна в рейтингу країн з найвищим рівнем ВВП на душу населення за параметром купівельної спроможності, дол. США

№ з/п	Країна	2018	2019
1.	Люксембург	116786	121293
2.	Сінгапур	100051	101376
3.	Кабар	96733	96491
4.	Ірландія	84460	88241
5.	Швейцарія	69357	70989
6.	ОАЕ	68549	69901
7.	Норвегія	67640	66832
8.	США	68549	65281
9.	Бруней	61814	64673
10.	Гонконг, Китай	62513	62375
11.	Україна	12629	13341

Джерело: https://ru.wikipedia.org/wiki

За даними Міністерства фінансів України, ВВП України зростає за фактичними цінами, а за реальними – спостерігається спад (табл.4.6).

Таблиця 4.6

ВВП України за 2012–2019 рр., млн грн

№ з/п	Роки	Номінальний ВВП (у фактичних цінах)	Реальний ВВП (у цінах попереднього року)	Різниця реальний-номінальний	%
1.	2012	1408889	1304064	- 104825	- 7,4
2.	2013	1454931	1410609	- 44322	- 3,0
3.	2014	1566728	1365123	- 201605	- 12,9
4.	2015	1979458	1430290	- 549168	- 27,7
5.	2016	2383182	2034430	- 348752	- 14,6
6.	2017	2982920	1445587	- 537333	- 18,0
7.	2018	3558706	3083409	- 475297	- 13,4
8.	2019	3974564	3675728	- 298836	- 7,5

Джерело: URL: index.minfin.com.ua

Отже, для зростання ВВП необхідно розвивати економіку як на макрорівні, так і мікрорівні та підвищувати продуктивність праці.

Для зрозуміння реальних причин низького рівня продуктивності праці проводять детальний аналіз факторів та резервів її підвищення.

Фактори підвищення продуктивності праці – це засади, причини, що дають можливість підвищити продуктивність праці. **Резерви підвищення продуктивності праці** — це невикористані можливості економії затрат праці (як живої, так і уречевленої), які виникають унаслідок дії тих чи інших факторів. Отже, фактори створюють потенціальні можливості підвищення продуктивності праці. Поки ці можливості не використані, тобто фактори не задіяні, вони є резервами. Після реалізації наявних можливостей резерви зникають, а фактори стають задіяними. Отже, резерви підвищення продуктивності праці на підприємстві можна розглядати як реальні для підприємства фактори підвищення продуктивності праці, які поки що не задіяні з будь-яких причин (рис. 4.4).

Рис. 4.4. Фактори та резерви зростання продуктивності праці

Розрізняють дві основні групи факторів зростання продуктивності праці: зовнішні (на які не можна вплинути на рівні окремого підприємства) і внутрішні (які підконтрольні керівництву і працівникам підприємства) (рис. 4.5).

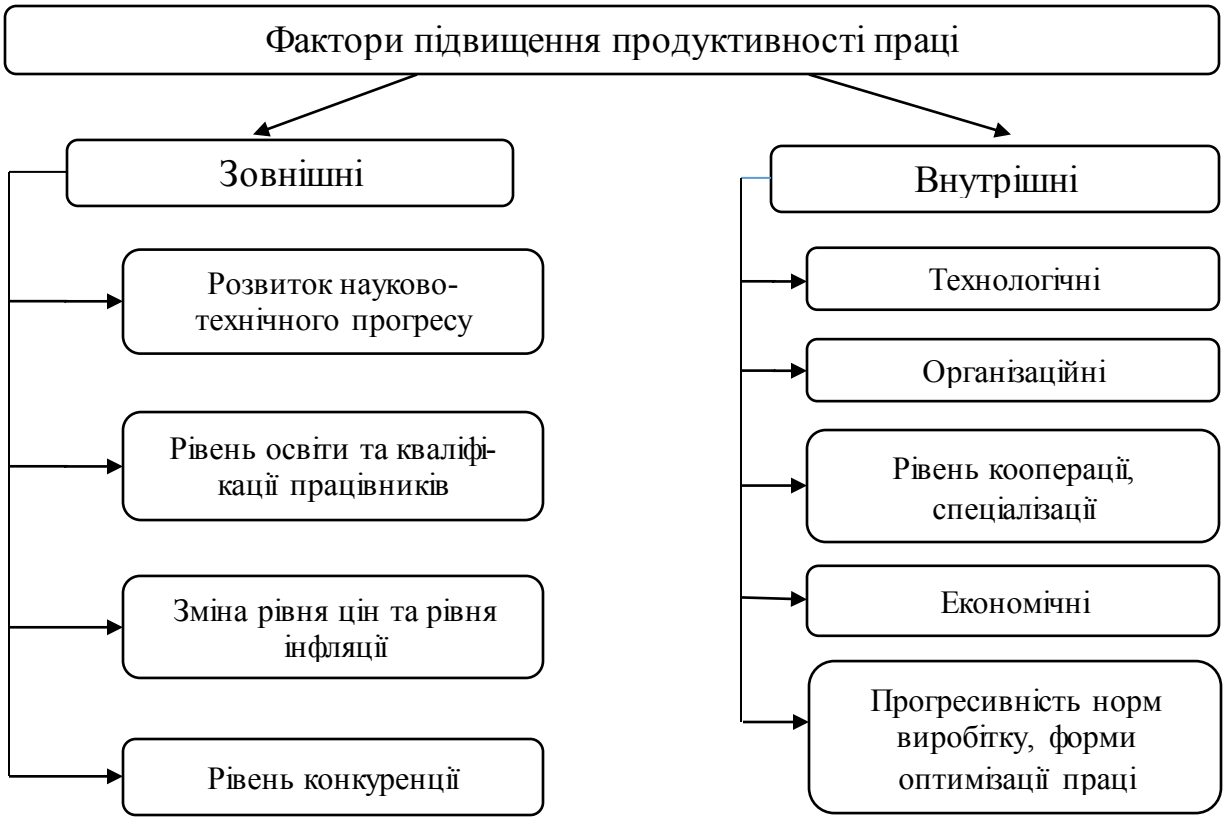


Рис. 4.5. Фактори зростання продуктивності праці

Крім наведених на рис. 4.5 факторів, у практичному господарюванні використовують й інші інтегровані угруповання факторів, які впливають на зростання продуктивності праці, а саме: матеріально-технічні, економічні, організаційні, соціальні (рис. 4.6).

Якщо той чи інший фактор розглядати як можливість, то процес її реалізації пов'язують із резервами.

В умовах динамічного ринкового середовища **резерви зростання** продуктивності праці об'єднують у такі групи:

1) резерви, що утворюються у результаті впливу матеріально-технічних факторів (неповне використання засобів праці за часом і виробничої потужності, недовикористання можливостей технології і прогресивних видів сировини та ін.);

2) резерви, пов'язані з впливом організаційних чинників виробництва (недоліки в управлінні та організації працею і виробництвом);

3) соціальні резерви (неефективне використання здібностей до праці працівника, його творчих здібностей, низька мотивація і дисципліна праці).

Залежно від елементів процесу праці виділяють дві групи резервів:

1) резерви поліпшення використання живої праці – це всі види резервів, пов'язаних з організацією праці, умовами праці, кадровою політикою, мотивацією праці;

2) резерви більш ефективного використання засобів праці і предметів праці, які є основними й оборотними засобами підприємства. До цієї групи належать резерви кращого використання основних засобів як за часом, так і за потужністю; а також резерви комплексного використання та економії оборотних засобів.

Рис. 4.6. Внутрішні фактори зростання продуктивності праці

За ознакою можливості використання усі резерви поділяють на **резерви запасу і резерви втрат. Резерви запасу** за своєю економічною природою найбільш співвідносяться з поняттям резерву взагалі, оскільки є невикористаними можливостями більш

ефективної організації праці. Так, наприклад, до резервів запасу відносять недовикористання устаткування за часом, яке може бути викликане перебоями в завантаженні роботи обладнання, перебої в енергопостачанні, непродуктивне використання часу роботи на цьому обладнанні, недостатню кваліфікацію працівника та ін.

Резерви втрат передбачають втрати робочого часу, перевитрати всіх видів енергії, сировини і матеріалів. Ця група резервів пов'язана з економним та ефективним використанням матеріально-технічних факторів виробництва. До втрат робочого часу відносять втрати робочого часу, які виникають у зв'язку із простоями, прогулами, неявками на роботу працівників, а також непродуктивні витрати праці, обумовлені необхідністю виправлення браку або перевищують планові витрати праці, що є наслідком порушення технології.

Для найповнішого використання резервів зростання продуктивності праці на підприємствах розробляються програми управління продуктивністю, у яких зазначаються види резервів, конкретні терміни і заходи щодо їх реалізації, плануються витрати на ці заходи й очікуваний економічний ефект від їх упровадження, призначаються відповідальні виконавці.

Резерви підвищення продуктивності праці безмежні, як і науково-технічний прогрес, удосконалення організації виробництва, праці й управління. Тому доцільно в кожний конкретний період використовувати саме ті резерви, що дають максимальну економію праці за мінімальних витрат.

Планування продуктивності праці здійснюється методом прямого рахунку та пофакторним методом.

Метод прямого рахунку здійснюється визначенням рівня продуктивності праці, тобто виробітку ($В_{пл.}$) шляхом ділення запланованого обсягу випуску продукції у вартісному вимірі або в натуральних одиницях ($Q_{пл.}$) на планову чисельність промислово-виробничого персоналу ($Ч_{пвп\ пл.}$).

За пофакторним методом приріст продуктивності праці розраховується через економію чисельності працівників під впливом різних факторів, наприклад, у таблиці 4.7 представлені формули для обчислення економії витрат від зменшення чисельності робітників під впливом техніко-економічних чинників.

Таблиця 4.7

Економія робочої сили під впливом техніко-економічних факторів

Техніко-економічні фактори	Формула розрахунку	Позначення
1	**2**	**3**
Підвищення технічного рівня виробництва	$Етехн.р. = [(T_1 – T_2) \times Q_{пл.} / Ф_{еф.} \times К_{вн.}] \times К_ч$,	$Е_{техн.р.}$ – економія робочої сили внаслідок підвищення технічного рівня виробництва; $T_1 – T_2$ – трудомісткість виготовлення одиниці продукції відповідно до і після впровадження технічного заходу, нормо-годин; $Q_{пл.}$ – плановий обсяг випуску продукції, натур.од.; $Ф_{еф}$ – ефективний фонд робочого часу одного робітника в плановому періоді, год.; $К_{вн.}$ – коефіцієнт виконання норм; $К_ч$ – коефіцієнт часу, який визначається діленням кількості місяців дії заходу в плановому році на 12
Структурні зрушення у виробництві	$Е_{стр.зр.} = (Т_{б.} – Т_{пл.}) \times Q_{пл.} / Ф_{еф.} \times К_{вн.}$	$Е_{стр.зр.}$ – економія робочої сили за рахунок структурних зрушень у виробництві; $Т_{б.} – Т_{пл.}$ – відповідно трудомісткість продукції в базовому і плановому періодах, нормо-години; $Q_{пл.}$ – обсяг випуску продукції за планом, млн грн
Збільшення питомої ваги кооперованих поставок	$Е_{кооп.п.} = [100 – (100 – П_{пл.} / 100 – П_б)] \times Чб.$	$Е_{кооп.п.}$ – зменшення чисельності робітників за рахунок збільшення питомої ваги кооперованих поставок; $П_б$, $П_{пл.}$ – питома вага кооперованих поставок відповідно в базовому і плановому періодах, %; $Ч_{б.}$ – чисельність робітників у базовому періоді, осіб

Продовження таблиці 4.7

1	2	3
Вдосконалення управління виробництвом	$Е_{вд.упр.} = \sum Ч_{КСб} - \sum Ч_{КСпл}$	$Е_{вд.упр.}$ – зменшення чисельності працюючих за рахунок вдосконалення управління виробництвом; $\sum Ч_{КСб}$ – сумарна чисельність керівників, спеціалістів і службовців у базовому періоді, осіб; $\sum$ЧСнорм. – те ж саме за прогресивними нормами, прийнятими в плановому періоді, осіб
Покращання використання робочого часу	$Е_{роб.час.} = (Д_{пл.} - Д_{б.} / Д_{пл.}) \times Ч_{пвп.} \times П_{роб.}$	$Е_{роб.час.}$ – зменшення чисельності робітників у результаті покращання використання робочого часу; $Д_{б}$, $Д_{пл.}$ – число робочих днів, відпрацьованих у середньому одним робітником відповідно в базовому і плановому періодах; $Ч_{пвп.}$ – вихідна чисельність промислово-виробничого персоналу, скоригована з врахуванням впливу структурних зрушень у виробництві, осіб; $П_{роб.}$ – питома вага робітників у базовій чисельності ПВП, %
Збільшення обсягу виробництва	$Е_{об.вир.} = Ч_{ум.-пост.б} \times (\Delta Q - \Delta Ч_{ум.пост.}) / 100$	$Е_{об.вир.}$ – зменшення чисельності працівників при збільшенні обсягу виробництва; $Ч_{ум.-пост.б}$ – чисельність умовно-постійного персоналу (промислово-виробничий персонал мінус основні робітники) в базовому періоді, осіб; ΔQ – приріст обсягу виробництва, %; $\Delta Ч_{ум.пост.}$ – приріст чисельності умовно-постійного персоналу, %

Загальна економія чисельності працівників (Езаг.) знаходиться як сума економії чисельності по кожному з перерахованих факторів.

Якщо зробити розрахунки за конкретними формулами (особливо під впливом економічних і соціальних факторів), економія чисельності та відповідне зростання продуктивності праці визначається на підставі експертних оцінок, ситуаційного аналізу, зіставлення з аналогами тощо.

Практичні завдання

Приклад 1. Визначте коефіцієнт вибуття кадрів та коефіцієнт плинності кадрів на основі таких даних. Середньоспискова чисельність працівників підприємства за рік становила 600 осіб. Протягом року звільнилися за власним бажанням 37 осіб, звільнено за порушення трудової дисципліни 5 осіб, вийшли на пенсію 11 осіб, вступили до закладів освіти і були призвані до Збройних сил 13 осіб, переведені на інші посади в інші підрозділи підприємства 30 осіб.

Розв'язання

1. Визначаємо коефіцієнт обороту щодо вибуття кадрів:

коефіцієнт обороту щодо вибуття кадрів розраховується за формулою:

$$К_{о.вк} = \frac{Ч_{зв}}{Ч_{сп}} \times 100\%,$$

де $Ч_{зв}$ – чисельність звільнених за період працівників з будь-яких причин, осіб;

$Ч_{сп}$ – середньоспискова чисельність працівників за період, осіб.

$$[(37+5+11+13+) / 600] \times 100\% = 11\%.$$

2. Визначаємо коефіцієнт плинності кадрів.

Коефіцієнт плинності кадрів визначається за формулою:

$$К_{плин.} = \frac{Ч_{зв.н.о}}{Ч_{сп}} \times 100\%,$$

де $Ч_{зв.н.о.}$ – чисельність працівників, які вибули за надлишковим оборотом (звільнені за власним бажанням або через порушення умов договору або трудової дисципліни), осіб.

[(37 +5) / 600] × 100% = 7%.

Приклад 2. На початок місяця на підприємстві налічувалося 48 осіб персоналу. Через тиждень було прийнято на роботу ще 5 осіб. Протягом місяця було звільнено трьох працівників за власним бажанням, одного — за прогули. У середині місяця за результатами атестації був виданий наказ про переведення восьми працівників на інші посади. Двоє жінок перебувають у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею 3-річного віку, шість працівників – у щорічній відпустці, один відсутній на роботі через хворобу. Визначте облікову (списокову) та явочну чисельності персоналу цього підприємства на кінець місяця, якщо ситуація збережеться до початку наступного місяця.

Розв'язання

1. Визначаємо облікову (списокову) чисельність персоналу.

Облікова (списокова) чисельність ($Ч_{сп}$) – це чисельність усіх постійних, тимчасових і сезонних працівників, які прийняті на роботу на один і більше днів, незалежно від того, чи перебувають вони на роботі, у відпустці, відрядженні, «на лікарняному» тощо.

Облікова чисельність на кінець місяця:

48 + 5 – 3 – 1- 8 + 2 + 6 + 1 = 50 (осіб).

2. Визначаємо явочну чисельність персоналу.

Явочна чисельність ($Ч_{яв}$) включає усіх працівників, які фактично з'явилися на роботу у певному періоді (протягом робочого дня, тижня, місяця тощо).

Явочна чисельність на кінець місяця:

48 + 5 – 3 – 1 – 2 – 6 – 1 = 40 (осіб).

Приклад 3. Річний обсяг виробництва на підприємстві становить 900 тис. виробів. Трудомісткість виготовлення одного виробу – 0,3 нормо-годин. Тривалість робочої зміни 8 годин, режим роботи однозмінний. Непродуктивні втрати часу становлять 10 % щозміни. Норма виробітку перевиконується у середньому на 3 %. Визначте кількість робітників, потрібну підприємству, якщо в розрахунковому році 265 робочих днів.

Розв'язання

1. Розраховуємо трудомісткість річної виробничої програми:

$900000 \times 0,3 = 270000$ *нормо-годин.*

2. Розраховуємо дійсний фонд часу роботи одного робітника за рік таким чином: кількість робочих днів у році × час, що використано за одну зміну × тривалість робочої зміни:

$265 \times (100 - 10) \times 8 = 1908$ *(год.)*

3. Визначаємо коефіцієнт виконання норми виробітку:

$100\% + 3\% = 103\% = 1,03$.

4. Визначаємо потрібну кількість робітників за такою формулою:

$$Ч_{ор} = \frac{Т_{пов}}{Ф_{еф} \times К_{вн}},$$

де $Т_{пов}$ – повна трудомісткість виробничої програми, тобто кількість робочого часу, що витрачена на виготовлення продукції, н-год.;

$Ф_{еф}$ – ефективний фонд часу роботи одного середньосписково-го працівника, год.;

$К_{вн}$ – середній коефіцієнт виконання норм по підприємству, визначається десятковим дробом.

$270000 : (1908 \times 1,03) \approx 137$ *(осіб).*

Приклад 4. У цеху підприємства налічується 30 одиниць устаткування. Підприємство планує працювати наступного року у двозмінному режимі. Кожну одиницю устаткування мають обслуговувати одночасно чотири робітники. Визначте кількість робітників, потрібних цеху для обслуговування устаткування. Невиходи на роботу становлять 5 %.

Розв'язання

Визначаємо кількість робітників, потрібних цеху для обслуговування устаткування, за такою формулою:

$$Ч_{ор} = \frac{n \times З_м \times К_{сс}}{Н_{обс}},$$

де n – кількість одиниць устаткування, яке обслуговується, одиниць;

$З_м$ – кількість змін роботи устаткування;

$К_{сс}$ – коефіцієнт спискового складу, який обчислюється як відношення явочної чисельності робітників до їх спискової чисельності;

$Н_{обс}$ – норма обслуговування на одного робітника, одиниць.

1. Визначаємо норму обслуговування ($Н_{обс}$):

1 : 4 = 0,25.

2. Визначаємо коефіцієнт спискового складу ($К_{сс}$):

100 : (100 – 5) = 1,05.

3. Визначаємо потрібну кількість робітників для обслуговування 30 одиниць устаткування за вищенаведеною формулою:

30 × 2 × 1,05 : 0,25 = 252 (особи).

Приклад 5. Визначити необхідну чисельність робітників-відрядників за такими даними:

– річний обсяг виробництва виробів 500 тис. шт.;

– трудомісткість виробу 0,4 нормо-годин;

– тривалість робочої зміни – 8 годин;

– режим роботи однозмінний;

– внутрішньозмінні витрати часу з вини робітників – 2 %;

– втрати часу на регламентовані простої – 3 %;

– відсоток виконання норм виробітку – 104 %;

– Кількість робочих днів у році – 224.

Розв'язання

Чисельність основних робітників-відрядників розраховується за формулою:

$$Ч_{ор.} = \frac{Т_{пов}}{Ф_{еф} \times К_{вн}},$$

де $Т_{пов.}$ – трудомісткість виробничої програми;

$Ф_{еф}$ – ефективний фонд часу роботи одного середньосписко-вого працівника, год.;

$К_{вн.}$ – середній коефіцієнт виконання норм виробітку на під-приємстві.

1) визначаємо ефективний фонд робочого часу:

Феф. = 224 × 8 × (100 – 2 - 3) : 100 = 1702,4 (год.);

2) визначаємо чисельність робітників-відрядників:

Чор. = (500000 × 0,4) : (1702,4 ×1,04) = 113 (осіб).

Приклад 6. Розрахувати виробіток продукції підприємства «Ясен» за рік в умовних одиницях, а також темпи його зростання, якщо:

– випуск продукції А за результатами першого півріччя становив – 7000 т., а за результатами другого півріччя – на 15 % більше, при цих показниках трудомісткість 1тонни продукції А – 10 нормо-год.;

– випуск продукції Б за результатами першого півріччя становить – 9000 т., а за результатами другого півріччя – на 5 % більше, при цих показниках трудомісткість 1 тонни продукції Б – 30 нормо-год.

За умовну одиницю береться трудомісткість 1 тонни продукції підприємства. Чисельність робітників у другому півріччі 167 осіб, що на 3 % більше від їх кількості за даними попереднього звітного періоду.

Розв'язання

Визначаємо виробіток продукції підприємства за такою формулою:

$$B = \frac{Q \times T_{1т.А}}{Ч_{ПВП}},$$

де Q – обсяг продукції, у натуральних одиницях, в тоннах;

$T_{1т.А}$ *– трудомісткість 1 тонни продукції, в нормо-годинах;*

$Ч_{пвп}$ *– чисельність робітників, осіб.*

1. Визначаємо випуск продукції А за друге півріччя в тоннах:

$Q_{AII} = Q_{AI} \times 1{,}15 = 7000 \times 1{,}15 = 8050$ *(т).*

2. Визначаємо виробіток продукції А за перше і друге півріччя:

1) $В = \frac{7000 \times 10}{162} = 432$ *нормо-год./люд.*

2) $В = \frac{8050 \times 10}{167} = 482$ *нормо-год./люд.*

3. Визначаємо темп зростання виробітку продукції А:

$\Delta B = (482 - 432) : 432 \times 100\ \% = 11{,}6\ \%.$

Аналогічно розрахунки проводимо для продукції Б.

Приклад 7. Визначте виробіток на одного працюючого в плановому періоді та очікуваний процент зростання продуктивності праці, якщо відомо, що підприємство у звітному періоді випустило продукції на суму 12 млн грн. При цьому виробіток на

одного працюючого становить 40000 грн. Наступного року підприємство планує скоротити чисельність працюючих на 5 осіб порівняно зі звітним.

Розв'язання

1. Визначаємо чисельність працюючих у звітному періоді:

$$Ч_{ссп.} = \frac{12000000}{40000} = 300 (осіб).$$

2. Визначаємо чисельність робітників у плановому періоді:

$Ч_{пл} = 300\text{-}5 = 295$ *(осіб).*

3. Визначаємо виробіток на одного працюючого в плановому періоді:

$$ПП_{в.пл} = \frac{12000000}{295} = 40678 \, грн.$$

4. Визначаємо зміну продуктивності праці у плановому періоді:

$$\Delta ПП = \frac{(40678 - 40000)}{40000} \times 100\ \% = 1{,}695 = 1{,}7\ \%,$$

або

$$ДПП = \frac{40678}{40000} \times 100\ \% - 100\ \% = 1{,}695 = 1{,}7\ \% .$$

Приклад 8. Середньоспискова чисельність промислово-виробничого персоналу на підприємстві у звітному році 120 осіб, обсяг товарної продукції – 1280 тис. грн. У плановому році продуктивність праці підвищиться на 8 %, а обсяг виробництва продукції – на 5 %.

Обчислити чисельність промислово-виробничого персоналу у плановому році.

Розв'язання

1. Визначаємо продуктивність праці (виробіток) у звітному періоді за такою формулою:

$$Взв. = Q : Ч_{пвп},$$

де Q – овсяг виробленої продукції;

$Ч_{пвп}$ *– чисельність промислово-виробничого персоналу.*

В =1280 : 120 = 10,67 (тис.грн /осіб).

2. Визначаємо підвищення продуктивності праці (виробітку) у плановому періоді:

Впл. = 10,67 × 1,08 = 11,52 (тис.грн/осіб).

3. Визначаємо планову чисельнісит промислово-виробничого персоналу:

Чпвп.пл. = (1280 × 1,05) : 11,52 = 117 (осіб).

Приклад 9. У базовому році середньооблікова чисельність працівників на підприємстві становила 710 осіб. У цьому році загальна кількість звільнених з роботи на підприємстві становила 30 осіб, зокрема за власним бажанням 10 осіб. На роботу прийняли 15 осіб.

Визначити коефіцієнти руху кадрів на підприємстві.

Розв'язання

1. Визначаємо коефіцієнт обороту щодо прийняття на роботу за такою формулою:

$$Коп = Чп : Чссп,$$

де Чп. – чисельність прийнятих на роботу за відповідний період;

Чссп. – середньоспискова (середньооблікова) чисельність працівників у цьому ж періоді.

Коп = 15 : 710 = 0,02.

2. Визначаємо коефіцієнт обороту щодо вибуття (звільнення) за такою формулою:

$$Коз = Чзв.\ заг. : Чссп,$$

де Чзв. заг. – загальна чисельність звільнених за відповідний період з будь-яких причин.

Коз = 30 : 710 = 0,04.

3. Визначаємо коефіцієнт плинності персоналу за такою формулою:

$$Кпл = Чзв. : Чссп,$$

де Чзв. – чисельність звільнених за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни або з інших причин, не пов'язаних з виробництвом.

Кпл = 10 : 710 = 0,01.

Завдання для самостійного розв'язку

Задача 1

За даними, що наведені в таблиці, визначити індекс зміни продуктивності праці в галузі.

Показники діяльності заводів

Підприємства	План		Звітний рік	
	Валова продукція, млн грн	Чисельність працюючих, осіб	Валова продукція, млн грн	Чисельність працюючих, осіб
1	28	4800	30,4	5600
2	44	8700	44,0	8250
3	30	6000	33,5	6350

Задача 2

Визначити чисельність робітників у галузі в плановому періоді, якщо відомі такі дані:

– чисельність працюючих у галузі в базовому році становить 1570 тис. осіб, із них непромислового персоналу – 95 тис. осіб;

– частка робітників у чисельності промислово-виробничого персоналу становила в базовому році 64 %, обсяг валової продукції склав 492 млн грн;

– планується збільшити обсяг валової продукції на 5,7 %, продуктивність праці – на 4,9 %.

Задача 3

Визначити збільшення середнього виробітку одного працюючого, а також можливе зменшення числа працюючих у плановому році, порівняно з базовим роком, за такими даними:

– питома вага поставок на завод комплектуючих виробів у порядку кооперування в базовому році становила 16 % від загальної трудомісткості продукції;

– у зв'язку з розширенням кооперованих зав'язків поставки на плановий рік повинні збільшитися на 4 %;

– середню кількість працюючих прийнято у плановому році в розмірі 3650 осіб;

– виходячи із рівня продуктивності праці базового року, обсяг виробництва продукції у плановому році становив 15 млн грн.

Задача 4

Визначити загальний процент зростання продуктивності обладнання в плановому році і кількість вивільнених робітників, якщо відомо, що з 1 січня планового року на підприємстві буде додатково встановлено 47 верстатів, продуктивність яких вища за продуктивність діючих на 40 %. Крім того, у результаті модернізації 35 верстатів їх продуктивність збільшиться на 10 %. Верстатний парк становить у поточному році 652 одиниці.

Задача 5

Визначити зростання продуктивності праці та відносне вивільнення робітників за рахунок зниження трудомісткості продукції за такими даними:

– річний випуск деталей цехом становить 54 тис. шт.;

– трудомісткість виробу знизиться з 52 до 47 хв./деталь;

– ефективний річний фонд робочого часу працівника – 1860 год.;

– коефіцієнт виконання норм виробітку – 1,15.

Задача 6

Визначити підвищення продуктивності праці на підприємстві «Заграва» в результаті автоматизації виробничого процесу, якщо до впровадження у виробництво автоматичної лінії для виготовлення 125 тис. од. продукції у виробництві було задіяно 2500 осіб, а після впровадження – кількість робітників скоротилася на 40 осіб. Ціна одиниці продукції – 27 грн.

Задача 7

На підприємстві випускається продукція, детальна інформація наведена в таблиці.

Виробництво продукції на підприємстві

№ з/п	Види продукції	2019		2020		Трудомісткість одиниці виробу, люд.-годин
		Обсяг виробництва, од.	Ціна за одиницю, грн	Обсяг виробництва, од.	Ціна за одиницю, грн	
1.	Пальто жіноче	2500	630,0	2815	720,0	6,2
2.	Пальто чоловіче	1915	519,0	1630	615,0	5,4
3.	Жакет жіночий	813	460,0	940	510,0	6,0
4.	Жакет чоловічий	946	396,0	1060	415,0	5,8
5.	Разом	6174	х	6445	х	х

У 2019 році на підприємстві було 20 робітників, у 2020 році – 22 робітники.

Визначити:

– виробіток на одного робітника в натуральному і трудовому вимірі у 2019 і 2020 роках;

– виробіток у вартісному вимірі у діючих та зіставних (зіставні ціни взяти ціни 2019 року) у 2019 і 2020 роках;

– динаміку всіх показників виробітку. Зробити висновки.

Задача 8

Визначити відсоток збільшення виробітку продукції (на 1 робітника) внаслідок зниження трудомісткості на кожному підприємстві і разом по всіх підприємствах у цілому, за даними таблиці.

Підприємства				
	А	**Б**	**В**	**Г**
Трудомісткість виробничої програми, нормо-годинах	36200	43400	52300	30200
В наступному році передбачається знизити трудомісткість виробничої програми, нормо-годинах	6200	3400	2300	200
Кількість працюючих, осіб	120	130	140	100
Зменшення кількості робітників, %	5	5	5	5

Задача 9

Визначити відсоток зростання продуктивності праці на підприємстві в плановому періоді, а також чисельність працівників у плановому періоді, за такими даними:

– виробнича програма підприємства на плановий період визначена в обсязі 4260 тис. грн, що на 25 % більше, ніж у звітному періоді;

– виробіток на одного працівника у звітному періоді становив 88750 грн;

– у плановому періоді чисельність промислово-виробничого персоналу зменшиться на 8 осіб.

Тестові завдання

1. Залежно від виконуваних функцій персонал підприємства поділяється на:

1) промислово-виробничий і непромисловий персонал;
2) керівників, спеціалістів, службовців, робітників;
3) професії, спеціальності;
4) жінок і чоловіків.

2. Персонал підприємства поділяється на промислово-виробничий і непромисловий за ознакою:

1) характером участі у виробничій діяльності;
2) характером виконуваних функцій;
3) складністю виконуваних робіт;
4) віковим і професійним складом.

3. До промислово-виробничого персоналу виробничого підприємства не належить:

1) головний бухгалтер;
2) юрист-консультант;
3) лікар відомчої лікарні;
4) прибиральниця, яка працює у цеху.

4. Працівник підприємства, який оформляє документацію, належить до категорії:

1) керівник;
2) спеціаліст;
3) службовець;
4) робітник.

5. Вид трудової діяльності, здійснення якої потребує відповідних спеціальних знань і практичних навичок, називається:

1) категорією;
2) кваліфікацією;
3) спеціальністю;
4) професією.

6. Продуктивність праці вимірюється методами:

1) натуральним;
2) вартісним;
3) трудовим;
4) усі відповіді правильні.

7. Рівень продуктивності праці характеризується показниками:

1) фондоозброєності праці.
2) виробітку;
3) трудомісткості;
4) правильні відповіді 2) та 3).

8. Серед методів вимірювання продуктивності праці найпоширенішим є метод:

1) трудовий;
2) натуральний;
3) виробничий;
4) вартісний.

9. Продуктивність праці – це:

1) витрати фізичної, розумової, нервової енергії робітника в одиницю часу;

2) спроможність у процесі праці створити певну кількість продукції в одиницю часу;

3) ступінь результативності праці за найменших трудових витрат;

4) правильні відповіді 1) і 2).

10. Сума витрат праці промислово-виробничого персоналу (живої праці) на виробництво одиниці продукції має назву:

1) продуктивність праці;
2) виробіток;
3) міра живої праці;
4) трудомісткість.

11. Метод вимірювання продуктивності праці залежить від:

1) способу визначення обсягів виробленої продукції;
2) кількості відпрацьованих робітником годин;
3) кількості робітників, які займаються виготовленням цього виду продукції;
4) інтенсивності праці.

12. Обернений показник рівня продуктивності праці – це:

1) виробіток;
2) трудомісткість;
3) чиста продукція;
4) рентабельність.

13. Показник рівня продуктивності праці, який визначається кількістю продукції, виробленої одним працівником за одиницю робочого часу, – це:

1) виробіток;
2) трудомісткість;
3) чиста продукція;
4) аутсорсінг.

14. У разі ефективної роботи працівника за 8 годин його денний виробіток становитиме 800 грн, трудомісткість становитиме:

1) 1;
2) 0,1;
3) 0,01;
4) 10.

15. Кількість продукції в натуральних показниках, яку необхідно виробити за одиницю часу в конкретних організаційно-технічних умовах, – це:

1) норма обслуговування;
2) норма виробітку;
3) норма часу;
4) норма керованості.

Питання для самоконтролю

1. З якою метою здійснюється розподіл персоналу за певними класифікаційними групами?

2. Охарактеризуйте значення термінів «професія», «спеціальність» та «кваліфікація».

3. Охарактеризуйте продуктивність праці як узагальнюючий показник ефективності праці. Поясніть значення підвищення продуктивності праці для розвитку підприємства.

4. За допомогою яких показників можна визначити рівень продуктивності праці персоналу підприємства?

5. Поясніть, як ведеться розрахунок виробітку у натуральних, вартісних та трудових одиницях виміру.

6. На яких підприємствах доцільно застосовувати натуральний метод вимірювання продуктивності праці?

7. Які із чинників зростання продуктивності праці є особливо актуальними в сучасних умовах?

8. Якими будуть соціальні наслідки від зростання продуктивності праці?

9. Чи можна підприємству управляти зовнішніми чинниками зміни продуктивності праці?

Список рекомендованих джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI / Верховна Рада України – офц. сайт (чинна редакція від 01.01.2021).

2. Про затвердження Національної рамки кваліфікацій: постанова Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341 (із змінами, внесеними згідно з постановами КМ: від 12.06.2019 № 509; від 25.06.2020 № 519).

3. Економіка підприємства: підручник / за ред. І.М. Бойчик. – К.: Кондор, 2016. – 378 с.

4. Економіка підприємства: теорія і практикум: навчально-методичний посібник / В.І. Блонська, Т.Г. Васильців, С.С. Гринкевич та інші ; за ред. О.Ю. Міценко і О.І. Ященко. – Львів: Магнолія 2006, 2015. – 688с.

5. Економічна активність населення України : стат. зб. / відп. за вип. І.В. Сеник ; Держ. служба статистики України. – Київ, 2018. – 215 с.

6. Економіка підприємства: підручник / за ред. Г.О. Швиданенко. – 4-е вид., перер. і доп. – К.: КНЕУ, 2009. – 816, [8] с.

7. Економіка праці : навчальний посібник / за заг. ред. Г.В. Назарової. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. – 330 с.

8. Економічні і соціально-трудові аспекти управління персоналом: теорія та практика : монографія / О.В. Безпалько та ін. ; за заг. ред. д.е.н., проф. Драган О.І. – Київ : Кафедра, 2017. – 272 с.

9. Управління персоналом та економіка праці : [навч. посіб.] / П.Г. Перерва, А.М. Колот, О.Й. Рофе та ін. ; за ред. проф. М.І. Погорєлова [та ін.]. – Харків : Щедра садиба плюс ; НТУ «ХПІ», 2015. – 521 с.

10. Український ринок праці: інперативи та можливості змін: колективна монографія [Електронний ресурс] / за наук. ред. проф. І.Л. Петрової, к.е.н, В.В. Близнюк; НАН України, ДУ «Ін-тут екон. та прогноз. НАН Україна ». – К., 2018. – 356 с. – Режим доступу : http://ief.org.ua/docs/mmg/306.pdf

11. Human Development Report 2019. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. New York : UNDP, 2019. – 239 p.

ТЕМА 5
ОПЛАТА ПРАЦІ

Після вивчення цього розділу ви ***зможете***:

- пояснити зміст, функції та види оплати праці на підприємстві;
- охарактеризувати особливості організації оплати праці на підприємстві;
- виокремити форми і системи оплати праці;
- з'ясувати структуру фонду заробітної плати;
- усвідомити значення та інструменти державного регулювання оплати праці

5.1. Поняття, функції та види оплати праці

Заробітна плата, її рівень та питання формування й організації становлять основу соціально-трудових відносин у суспільстві, оскільки стосуються інтересів основних учасників трудового процесу, прямо чи опосередковано впливають на доходи всіх членів суспільства й формують основу добробуту країни та її населення. Згідно із Законом України «Про оплату праці» (ст. 1) заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства, а також регулюється чинним законодавством України, відповідними указами і постановами, іншими нормативно-правовими актами. Нормативно-правова база регулювання формування оплати праці наведена на рис. 5.1.

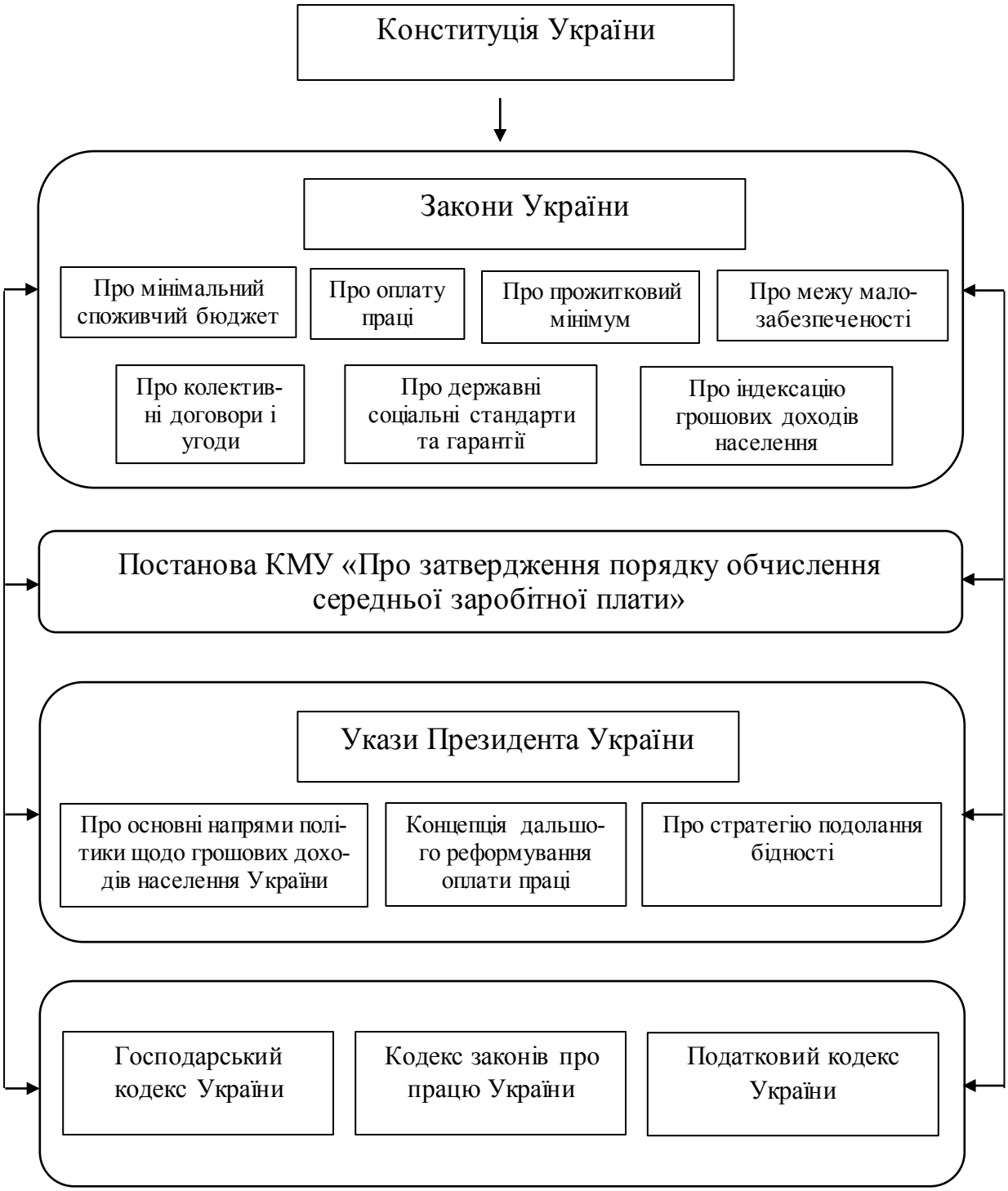


Рис. 5.1. Нормативно-правова база регулювання оплати праці в Україні

Заробітну плату можна розглядати з різних позицій.

По-перше, як уже зазначалося вище, заробітна плата є грошовою винагородою, яку, згідно з трудовою угодою, власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу.

По-друге, заробітна плата – це елемент ринку праці, що виступає як ціна, за яку працівник продає свою робочу силу.

По-третє, для найманого працівника заробітна плата – це його трудовий дохід, який він отримує у результаті реалізації здатності до праці та який повинен забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили.

По-четверте, для підприємства заробітна плата – це елемент витрат на виробництво та основний фактор матеріального заохочення працівників до праці.

Розрізняють номінальну і реальну заробітну плату (рис. 5.2).

Рис. 5.2. Види заробітної плати

Структура заробітної плати – це співвідношення окремих її складових у загальному обсязі. Структура заробітної плати включає: основну заробітну плату, додаткову заробітну плату, інші заохочувальні і компенсаційні виплати (рис. 5.3).

Основна заробітна плата – це винагорода за роботу, виконану у межах встановлених норм праці (норм часу, виробітку, обслуговування, посадових обов'язків). Оскільки основна заробітна плата визначається за тарифною системою, розцінками з оплати праці за одиницю праці (роботи), то її називають базовою (тарифною) частиною заробітної плати.

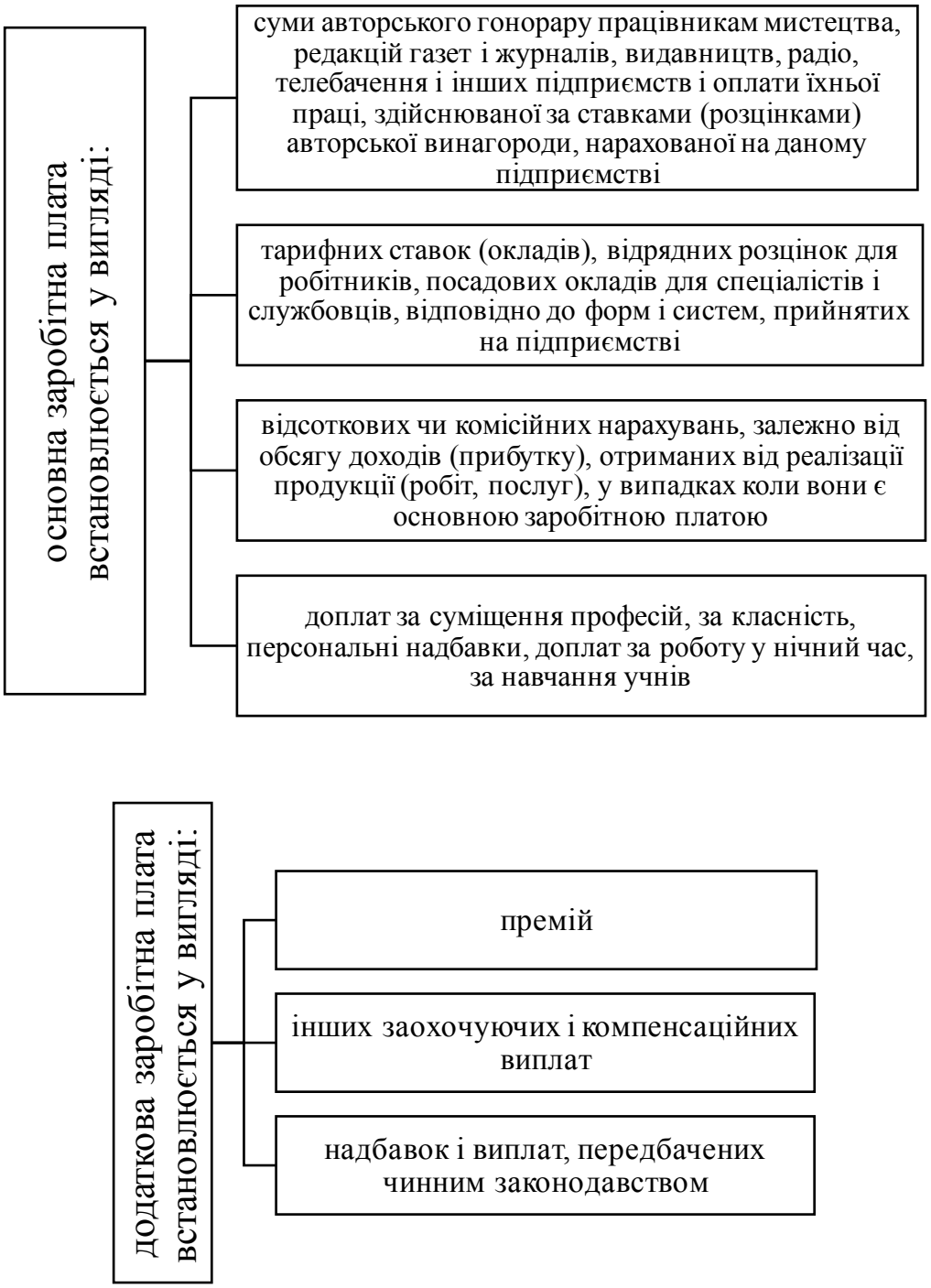


Рис. 5.3. Структура заробітної плати

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи і винахідливість, за особливі умови праці. Рівень додаткової заробітної плати, як правило, залежить від кінцевих результатів діяльності підприємства. Додаткова заробітна плата включає надбавки і доплати до тарифних ставок і посадових окладів у передбачених законодавством

розмірах, премії робітникам, керівникам, фахівцям та іншим службовцям за виробничі результати, включаючи премії за економію конкретних видів матеріальних ресурсів, винагороди (процентні надбавки за вислугу років, стаж роботи, передбачені чинним законодавством, оплату праці працівників за виконання робіт відповідно до договорів цивільно-правового характеру, оплату за роботу у вихідні і святкові (неробочі) дні, у понаднормовий час, процентні і комісійні винагороди, виплачувані додатково до тарифної ставки (окладу), суми виплат, пов'язаних з індексацією заробітної плати працівників, оплату щорічних основних і додаткових відпусток, грошову компенсацію за невикористані відпустки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством. Нарахування додаткової заробітної плати відбувається залежно від досягнутих і запланованих показників, умов виробництва, кваліфікації працівників. Джерелом додаткової заробітної плати є фонд матеріального стимулювання, який створюється за рахунок прибутку. Його розмір не є гарантованим і може змінюватись відповідно до зміни результатів господарської діяльності підприємства (стаття 2 Закону України «Про оплату праці»).

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати враховують: винагороди за підсумками роботи підприємства за рік, премії за спеціальними системами та положеннями, компенсаційні та інші грошові й матеріальні виплати, не передбачені актами чинного законодавства, або такі, що здійснюються понад установлені зазначеними актами нормами.

Заробітна плата в ринковій економіці виконує ряд функцій: відтворювальну, стимулюючу, регулюючу, соціальну (рис. 5.4).

Для забезпечення реалізації заробітною платою вищеозначених функцій необхідна правильна організація оплати праці на підприємстві.

Рис. 5.4. Функції заробітної плати

5.2. Організація оплати праці на підприємстві

Організація оплати праці – це один із найважливіших інструментів, що визначає взаємозв'язок міри праці і міри її оплати. Міру праці визначають її кількісні та якісні аспекти, а міру оплати – прожитковий рівень як вихідна її основа. **Організація заробітної плати на підприємстві** – це її побудова, систематизація її елементів, що забезпечує взаємозв'язок кількості і якості праці з розмірами заробітної плати.

Організації оплати праці властиві певні принципи, схематично зображені на рисунку 5.5.

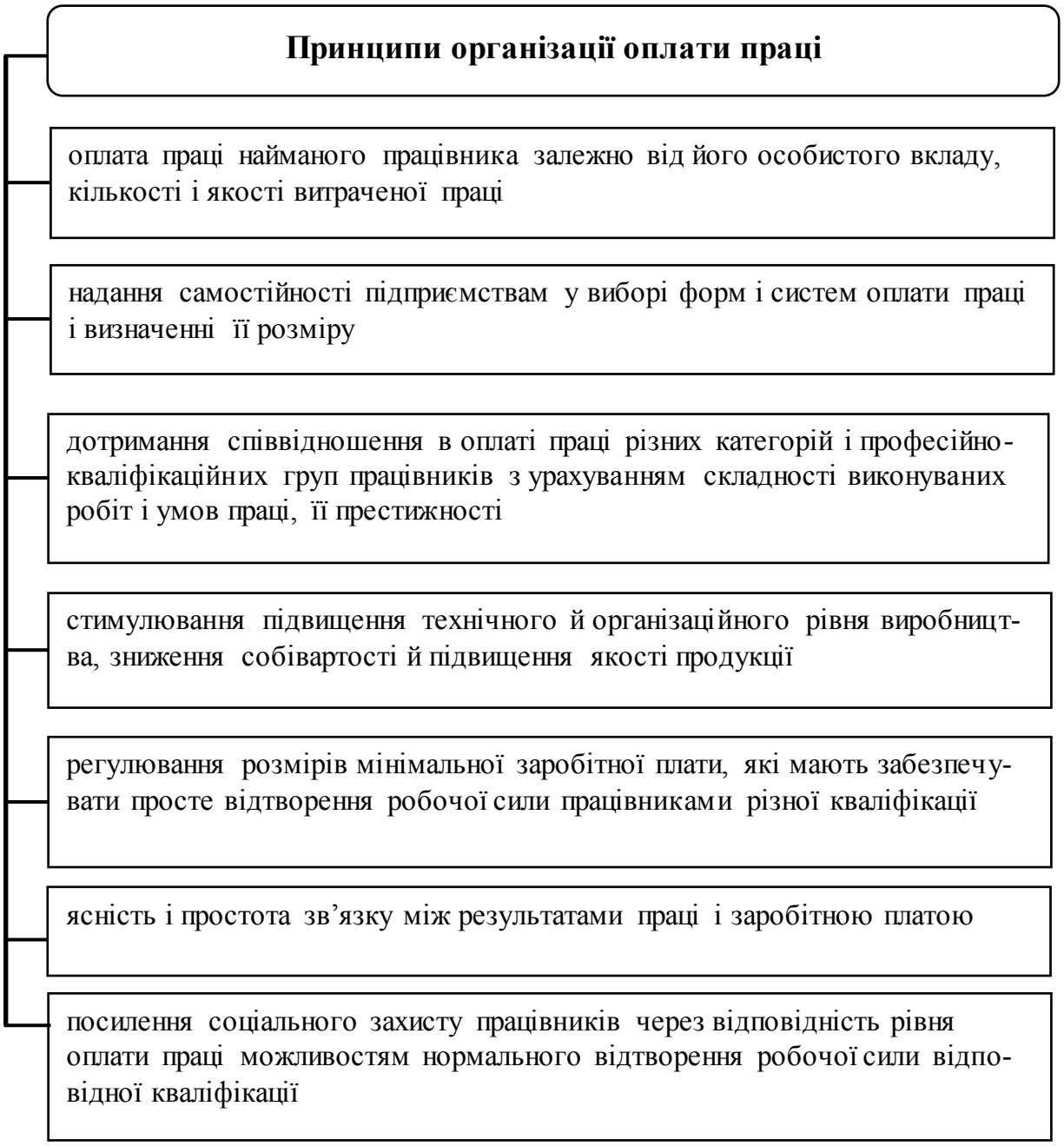


Рис. 5.5. Принципи організації оплати праці

Згідно із Законом України «Про оплату праці» механізм організації оплати праці складається з таких елементів:

– ринкового регулювання;
– державного регулювання;
– колективно-договірного регулювання;
– механізму визначення індивідуальної заробітної плати безпосередньо на підприємстві з використанням таких елементів, як тарифна система, безтарифна модель, нормування праці та ін.

Суб'єктами організації оплати праці є: органи державної влади та місцевого самоврядування; власники, об'єднання власників або їхні представницькі органи; профспілки, об'єднання профспілок або їхні представницькі органи; працівники.

Держава здійснює регулювання оплати праці працівників підприємств усіх форм власності шляхом встановлення розміру мінімальної заробітної плати, інших норм і гарантій, встановлення розмірів оплати праці керівників підприємств, заснованих на державній, комунальній власності, працівників підприємств, установ і організацій, які фінансуються і дотуються з бюджету, регулювання фондів оплати праці підприємств-монополістів згідно з переліком, що визначається Кабінетом Міністрів України, а також оподаткування доходів працівників. Розміри заробітної плати працівників установ і організацій, які фінансуються з бюджету, визначаються Кабінетом Міністрів України.

Договірне регулювання оплати праці працівників підприємства здійснюється на основі системи угод, що укладаються на державному (генеральна угода), галузевому (галузева угода), регіональному (регіональна угода) і виробничому (колективний договір) рівнях згідно з Законом України «Про колективні договори і угоди».

У ст. 8 цього законодавчого акта зазначається, що угодою на державному рівні щодо оплати праці регулюються такі норми, як умови зростання фондів оплати праці, міжгалузеві співвідношення у сфері праці, мінімальні соціальні гарантії у сфері оплати праці, розмір прожиткового мінімуму. Повний перелік питань, що потребують врегулювання, виносяться на переговори та становлять зміст угоди на державному рівні, визначається сторонами угоди в межах їхньої компетенції.

На **державному рівні** переговори проводяться між Кабінетом Міністрів і всеукраїнськими об'єднаннями професійних спілок України. Результатом переговорів є укладення генеральної (міжгалузевої) угоди, яка досягається з урахуванням консультацій з галузевими державними органами управління, концернами, асоціаціями, радами підприємств, радами підприємців, а також галузевими та іншими профспілками або спілками (об'єднаннями) працівників.

Остання чинна Генеральна угода про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні на 2019–2021 роки була укладена 14 травня 2019 року між всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців в особі Спільного представницького органу сторони роботодавців на національному рівні, всеукраїнськими об'єднаннями професійних спілок в особі Спільного представницького органу репрезентативних всеукраїнських об'єднань профспілок на національному рівні та Кабінетом Міністрів України. Положення Генеральної угоди діють безпосередньо і є обов'язковими для всіх суб'єктів, що перебувають у сфері дії сторін, у тому числі під час розроблення та укладання галузевих (міжгалузевих) і територіальних угод, колективних договорів на підприємствах. Генеральна угода містить тристоронні домовленості, а також окремі зобов'язання сторін, спрямовані на розвиток економіки, вітчизняного виробництва, зростання продуктивної зайнятості, вирішення актуальних питань оплати, охорони та умов праці, забезпечення соціального захисту працюючих.

Галузева угода – це різновид колективних угод, які укладаються відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди», Закону України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності», Кодексу законів про працю, на двосторонній основі з метою регулювання виробничих, трудових і соціально-економічних відносин в установах та підприємствах, узгодження інтересів їх працівників і роботодавців.

Галузеві угоди розробляються з метою посилення соціального захисту працівників підприємств, які перебувають у сфері діяльності сторін, що підписали угоду, і спрямовані на удосконалення колективно-договірного регулювання соціально-економічних і трудових відносин, розвиток елементів системи соціального партнерства, реалізацію конституційних прав і гарантій найманих працівників певної галузі.

Галузева угода укладається на 2–3 роки між центральним органом виконавчої влади в особі профільного Міністерства та роботодавцями в особі Всеукраїнських об'єднань організацій роботодавців і профспілкових органів. Положення і норми Галузевої угоди діють безпосередньо і є обов'язковими для усіх суб'єктів, які її підписали.

У Галузевій угоді визначаються:

– мінімальні коефіцієнти співвідношень тарифних ставок і місячних окладів робітників загальних (наскрізних) професій;

– форми і системи оплати праці, умови запровадження та розміри премій, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат;

– перелік, умови запровадження та розміри доплат і надбавок до тарифних ставок і посадових окладів працівників підприємств;

– в установах і організаціях, що фінансуються з бюджету, розміри основної заробітної плати, а також доплати, надбавки та інші виплати, що здійснюються за рахунок бюджетних асигнувань, встановлюються відповідними актами Кабінету Міністрів України тощо.

Змістом галузевої угоди як одного з основних нормативних актів у сфері організації заробітної плати, відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди» (ст. 8), є такі галузеві норми: нормування і оплати праці, встановлення для підприємств галузі (підгалузі) мінімальних гарантій заробітної плати відповідно до кваліфікації на основі єдиної тарифної сітки по мінімальній межі та мінімальних розмірів доплат і надбавок з урахуванням специфіки, умов праці окремих професійних груп і категорій працівників галузі (підгалузі); встановлення мінімальних соціальних гарантій, компенсацій, пільг у сфері праці і зайнятості; трудових відносин; умов і охорони праці; житлово-побутового, медичного, культурного обслуговування, організації оздоровлення і відпочинку; умов зростання фондів оплати праці; встановлення міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень в оплаті праці; забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків; заборона дискримінації.

Галузева (міжгалузева) угода не може погіршувати становище працівників порівняно з генеральною угодою.

Угода на галузевому рівні є складовою пакета документів, що регулюють соціально-економічні відносини між об’єднаннями найманих працівників, роботодавців та владою. Сторонами угоди на галузевому рівні є власники, об’єднання власників чи

уповноважені ними органи і профспілки або об'єднання профспілок або інших представницьких організацій трудящих, які мають повноваження, достатні для ведення переговорів, укладення угоди і реалізації її норм на більшості підприємств, що входять до сфери її дії.

На практиці сторонами угод на галузевому рівні є міністерства, відомства, державні комітети, а за їх відсутності – інші об'єднання власників за галузевим принципом (асоціації, корпорації, консорціуми, концерни), і галузеві профспілки або об'єднання профспілок чи інших представницьких організацій трудящих, які мають відповідні повноваження. За наявності на галузевому рівні кількох профспілок чи їх об'єднань або інших уповноважених трудовим колективом на представництво органів, вони повинні сформувати спільний представницький орган для ведення переговорів і укладення колективної угоди. У разі недосягнення згоди у створенні спільного представницького органу угода вважається укладеною, якщо її підписали представники профспілок чи їх об'єднань або інші уповноважені трудовим колективом на представництво органи, до яких входить більше половини найманих працівників галузі, території.

Прикладами чинних угод є Галузева угода авіаційної промисловості України на 2019–2020 рр. та Галузева угода між об'єднанням підприємств хлібопекарної промисловості «Укрхлібпром» та профспілкою працівників агропромислового комплексу України на 2020–2022 рр.

Самостійність підприємств за умов ринкової економіки веде до розширення сфери договірних відносин на цьому рівні, підвищує статус колективного договору, його роль у регулюванні соціально-трудових відносин у цілому і розподільних відносин зокрема. Зазначимо, що відповідно до чинного законодавства колективний договір є єдиним нормативним актом на рівні підприємства, в якому закріплюються усі умови і розміри оплати праці. У цьому можна переконатися, звернувшись до ст. 15 Закону України «Про оплату праці» та до ст. 7 Закону України «Про колективні договори та угоди».

У колективному договорі, згідно із Законом України «Про колективні договори і угоди», встановлюються взаємні зобов'язання сторін, які стосуються регулювання виробничих, трудових, соціально-економічних відносин, зокрема:

– змін в організації виробництва і праці;
– забезпечення продуктивної зайнятості;
– нормування й оплати праці, установлення системи, розмірів заробітної плати та інших видів трудових виплат (доплат, надбавок, премій та ін.);
– установлення гарантій, компенсацій, пільг;
– участі трудового колективу у формуванні, розподілі й використанні прибутку підприємства (якщо це передбачено статутом);
– режиму роботи, тривалості робочого часу і відпочинку;
– умов й охорони праці;
– забезпечення житлово-побутового, культурного, медичного обслуговування, організації оздоровлення і відпочинку працівників;
– гарантії діяльності профспілкової чи інших представницьких організацій трудящих;
– умов регулювання фондів оплати праці та встановлення міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень в оплаті праці;
– забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків;
– заборони дискримінації.

Структура колективного договору, його розділи, додатки визначаються сторонами самостійно на основі зобов'язань, взятих кожною стороною, із зазначенням посадових осіб, відповідальних за їх реалізацію, і строків виконання.

Положення колективного договору поширюються на всіх працівників підприємств незалежно від того, чи є вони членами профспілки, і є обов'язковими як для роботодавця, так і для працівників підприємства. Колективно-договірна система трудових відносин на рівні підприємства має сприяти захисту інтересів як роботодавців, так і працівників, поліпшенню організації трудових відносин, а також забезпеченню їх стабільності.

Колективні договори підлягають повідомній реєстрації місцевими органами державної виконавчої влади, а контроль за їх виконанням проводиться безпосередньо сторонами, які його уклали, чи уповноваженими ними представниками.

5.3. Форми і системи оплати праці

Безпосередня робота з організації заробітної плати на підприємстві полягає у виборі моделі формування заробітної плати, виборі форм і систем заробітної плати, розробці умов і правил преміювання.

В умовах ринкових відносин поширення набули дві системи оплати праці: тарифна та безтарифна (рис. 5.6).

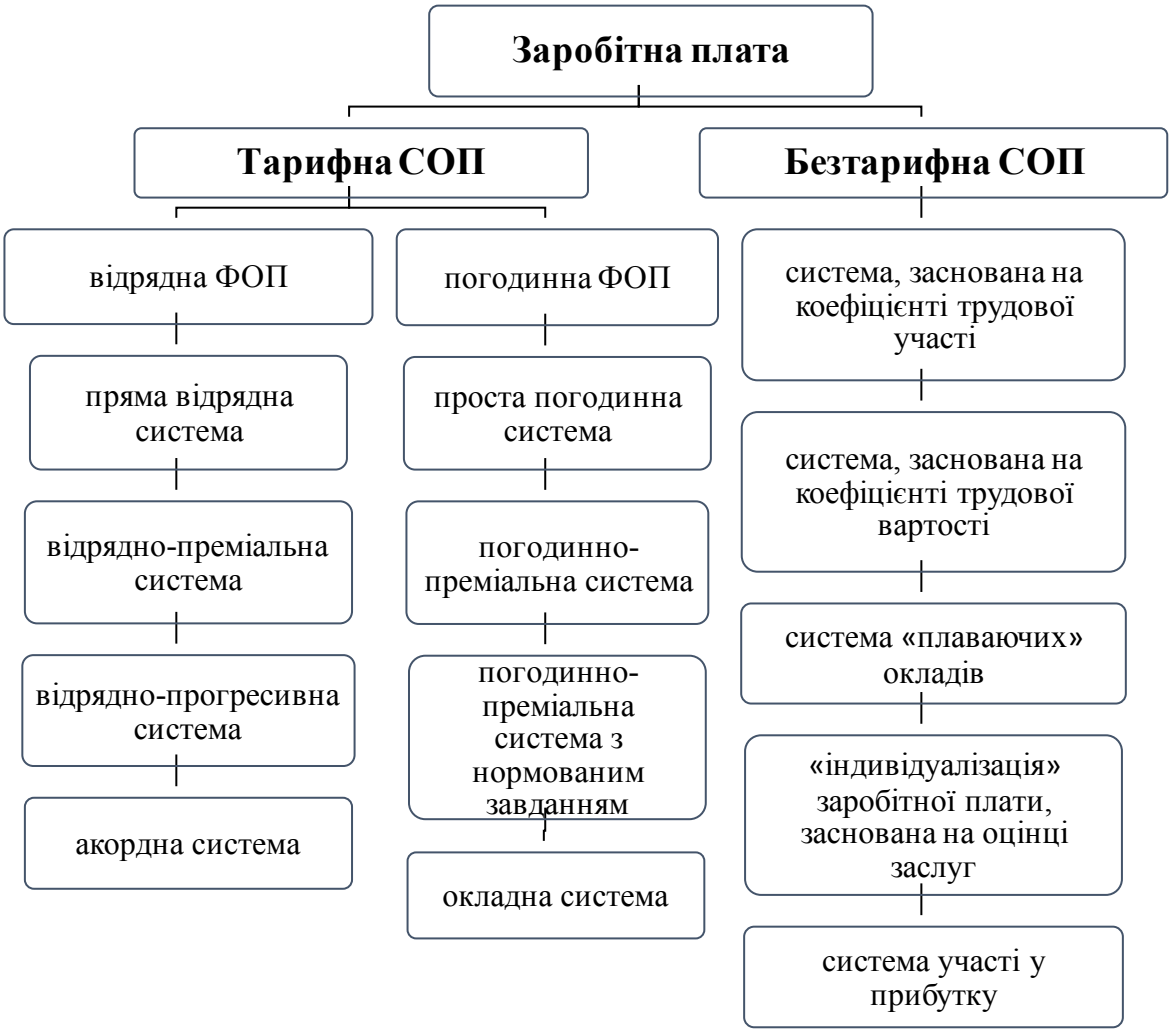


Рис. 5.6. Форми і системи заробітної плати

Тарифна система оплати праці (далі – ТСОП) – це сукупність нормативних документів, які забезпечують диференціацію оплати праці з урахуванням складності робіт, що виконуються, умов праці, інтенсивності та характеру праці.

Тарифна система є основою для встановлення правильного співвідношення між темпами зростання продуктивності праці та

середньої заробітної плати працівників і відображає поділ працівників за професіями, спеціальностями і кваліфікацією.

Основними складовими елементами тарифної системи є:

– тарифно-кваліфікаційні довідники робіт і професій робітників;

– кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців;

– тарифна сітка;

– тарифна ставка;

– схеми посадових окладів (або єдина тарифна сітка).

Національний класифікатор України «Класифікатор професій ДК 003:2010» розроблено на виконання постанови Кабінету Міністрів України від 04.05.93 № 326 «Про Концепцію побудови національної статистики України та Державну програму переходу на міжнародну систему обліку і статистики».

Класифікатор професій призначений для застосування центральними органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, організаціями роботодавців України, всіма суб'єктами господарювання під час запису про роботу у трудові книжки працівників. Професійні назви робіт, які наведені у цьому класифікаторі професій, рекомендовано застосовувати під час утворення нових назв професій та посад у зв'язку з розвитком нових видів економічної діяльності та технологій.

Класифікатор професій забезпечує інформаційну підтримку щодо вирішення таких завдань:

– розрахунків чисельності працівників, обліку складу і розподілу кадрів за професійними угрупованнями різних рівнів класифікації, планування додаткової потреби в кадрах тощо;

– систематизації статистичних даних з праці за професійними ознаками;

– аналізу та підготовки до публікації статистичних даних, а також розроблення відповідних прогнозів щодо зайнятості, доходів, охорони праці, освіти, перепідготовки кадрів, що вивільняються, тощо;

– підготовки статистичних даних для періодичних оглядів зі статистики праці, що розробляються Міжнародною організацією праці (далі – МОП);

– вирішення питань контролю та аналізу міжнародної міграції, міжнародного набору та працевлаштування громадян.

Кваліфікаційний довідник посад керівників, спеціалістів і службовців є нормативним документом, у якому даються загальногалузеві кваліфікаційні характеристики кожної посади. За його допомогою визначається перелік виконуваних обов'язків кожним керівником, спеціалістом і службовцем, правильно установлюється поділ праці між керівниками та спеціалістами.

Тарифна сітка – це основа регулювання професійно-кваліфікаційного поділу працівників, основа централізованого регулювання рівня заробітної плати різних категорій і груп. Вона містить певну кількість розрядів та відповідних їм коефіцієнтів. Існує таке поняття як **єдина тарифна сітка** (далі – ЄТС). Відповідно до ЄТС кожний співробітник може розрахувати розмір свого місячного окладу, дізнавшись конкретний коефіцієнт для свого розряду. Коефіцієнт – це фіксоване поняття, яке визначається лише ЄТС, тому інші фактори трудового процесу на його розмір не впливають. Для співробітників, які працюють за першим розрядом, він дорівнює одиниці, після чого він поступово збільшується.

Тарифний розряд – показник, що відображає рівень кваліфікації робітника. Чим більше професійних навичок вимагає та чи інша робота, тим вищий її тарифний розряд. Саме тому, наприклад, оклад у вихователя нижче, ніж у шкільного вчителя. Ставка працівника в Україні розраховується враховуючи два фактори: мінімальний оклад, передбачений тарифною сіткою, а також тарифні розряди, визначені Кабінетом Міністрів на конкретний рік.

Тарифний коефіцієнт – показник, що характеризує співвідношення між різними розрядами і показує, у скільки разів оплата праці кожного розряду кваліфікованих робітників вища від оплати праці робітника 1-го розряду.

У таблицях 5.1 та 5.2 представлені для прикладу шкали міжрозрядних тарифних коефіцієнтів для робітників, на основі яких здійснюється формування тарифної сітки та схеми посадових окладів на підприємствах авіаційної[1] та хлібопекарної[1] промисловості України.

[1] Галузева угода авіаційної промисловості України на 2019–2020 рр.

Таблиця 5.1

Мінімальні міжкваліфікаційні співвідношення для встановлення тарифних ставок робітників за різними розрядами авіаційної промисловості

Розряд	1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт	1,0	1,1	1,4	1,65	1,9	2,2	2,5	2,8
Тарифна ставка	36,11	39,72	50,55	59,58	68,61	79,44	90,28	101,11

Таблиця 5.2

Мінімальні міжкваліфікаційні співвідношення для встановлення тарифних ставок робітників за різними розрядами хлібопекарної промисловості

Розряд	1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт	1,00	1,09	1,20	1,35	1,55	1,80
Тарифна ставка	36,11	39,36	43,33	48,75	55,97	65,00

Тарифна ставка – це виражений у грошовій формі абсолютний розмір оплати праці різних груп робітників в одиницю робочого часу. Залежно від обраних одиниць робочого часу встановлюються годинні, денні або місячні тарифні ставки.

У таблиці 5.3 подані посадові оклади працівників бюджетної сфери України за єдиною тарифною сіткою на 2019, 2020, 2021 роки. Оклади визначені згідно з розрядами та тарифними ставками з урахуванням коефіцієнта підвищення окладу. Показники можуть змінюватись при внесенні відповідних змін до Державного бюджету України.

Схема посадових окладів (тарифних ставок) працівників установ, закладів та організацій, що фінансуються з бюджету, розраховується виходячи з:

– розміру посадового окладу (тарифної ставки) працівника 1 тарифного розряду, встановленого у розмірі прожиткового мінімуму для працездатних осіб на 1 січня календарного року.

– міжпосадових (міжкваліфікаційних) співвідношень розмірів посадових окладів (тарифних ставок) і тарифних коефіцієнтів.

[1] Галузева угода між об'єднанням підприємств хлібопекарної промисловості «Укрхлібпром» та профспілкою працівників агропромислового комплексу України на 2020–2022 рр.

Таблиця 5.3

Таблиця посадових окладів (тарифних ставок) працівників бюджетної сфери, оплата праці яких здійснюється за Єдиною тарифною сіткою, на 2019–2021 рр.

Розряди	Коефіцієнт підвищення окладу	Оклад тарифна ставка) згідно розряду (грн)			
		з 01.01.2019 по 31.12.2019	з 01.01.2020 по 31.08.2020	з 01.09.2020 по 31.12.2020	з 01.01.2021 по 31.12.2021
1	1,00	1921	2102	2225	2270
2	1,09	2094	2291	2425	2474
3	1,18	2267	2480	2626	2679
4	1,27	2440	2670	2826	2883
5	1,36	2613	2859	3026	3087
6	1,45	2785	3048	3226	3292
7	1,54	2958	3237	3427	3496
8	1,64	3150	3447	3649	3723
9	1,73	3323	3636	3849	3927
10	1,82	3496	3826	4050	4131
11	1,97	3784	4141	4383	4472
12	2,12	4073	4456	4717	4812
13	2,27	4361	4772	5051	5153
14	2,42	4649	5087	5385	5493
15	2,58	4956	5423	5741	5857
16	2,79	5360	5865	6208	6333
17	3,00	5763	6306	6675	6810
18	3,21	6166	6747	7142	7287
19	3,42	6570	7189	7610	7763
20	3,64	6992	7651	8099	8263
21	3,85	7396	8093	8566	8740
22	4,06	7799	8534	9034	9216
23	4,27	8203	8976	9501	9693
24	4,36	8376	9165	9701	9897
25	4,51	8664	9480	10035	10238

Підприємства можуть використовувати диференціацію тарифних ставок першого розряду за трьома основними ознаками:

1) за формами оплати праці (тарифні ставки для погодинників і для відрядників);

2) за окремими професійними групами (для верстатників, для слюсарів, та ін.);

3) за умовами праці (тарифні ставки для робіт із нормальними умовами праці, з тяжкими і шкідливими, з особливо тяжкими і шкідливими).

Знаючи діючу тарифну сітку і тарифну ставку 1-го розряду, можна визначити тарифну ставку будь-якого розряду за формулою:

$$T_n = T_1 \times K_n, \qquad (5.1)$$

де T_n – тарифна ставка n-го розряду;

T_1 – тарифна ставка 1-го розряду;

K_n – тарифний коефіцієнт n-го розряду.

Визначення середнього тарифного коефіцієнта. У тому випадку, коли застосовується єдина тарифна сітка і відомі тарифні розряди робіт і робітників, а отже, їх тарифні коефіцієнти, середній тарифний коефіцієнт групи робітників визначається як середня арифметична величина з тарифних коефіцієнтів, зважена за числом робітників у кожному розряді, а середній коефіцієнт робіт – це середня арифметична величина з тарифних коефіцієнтів, зважена за трудомісткістю робіт (у нормо-годинах) кожного розряду:

$$Кс = \frac{\sum К \times Ч}{\sum Ч}, \quad або \quad Кс = \frac{\sum К \times ТР}{\sum ТР}, \qquad (5.2)$$

де $Кс$– середній тарифний коефіцієнт групи робітників;

$\sum К \times Ч$ – загальна чисельність робітників, приведена до робітників 1-го розряду;

$\sum Ч$ – загальна чисельність робітників;

$\sum К \times ТР$ – загальна трудомісткість робіт, виражена у нормо-годинах, приведена до 1-го розряду;

$\sum ТР$ – загальна трудомісткість робіт, виражена у нормо-годинах.

Якщо застосовується єдина тарифна сітка, тарифні розряди робіт (робітників) і їх чисельність невідомі, а відомий лише середній тарифний розряд, то середній тарифний коефіцієнт робітників (робіт) можна визначити за формулою:

$$Кс = Км + (Кб - Км) \times (Рс - Рм), \qquad (5.3)$$

або

$$Кс = Кб - (Кб - Км) \times (Рб - Рс), \qquad (5.4)$$

де $Кс$ – середній тарифний коефіцієнт робіт (робітників);

$Км$ – тарифний коефіцієнт, відповідний меншому з двох суміжних розрядів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній розряд;

$Кб$ – тарифний коефіцієнт, відповідний більшому з двох суміжних розрядів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній розряд;

$Рс$ – середній тарифний розряд робітників (робіт);

$Рм$ – менший з двох суміжних розрядів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній тарифний розряд;

$Рб$ – більший з двох суміжних розрядів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній тарифний розряд.

Середній тарифний коефіцієнт робітників (робіт), на яких поширюється єдина тарифна сітка та тарифна ставка 1-го розряду, можна також визначити за формулою:

$$K_c = \frac{T_c}{T_1}, \qquad (5.5)$$

де K_c – середній тарифний коефіцієнт робіт (робітників);

T_c – середня тарифна ставка оплати робітників (робіт);

T_1 – тарифна ставка 1-го розряду.

Визначення середнього тарифного розряду. Середній тарифний розряд зазвичай визначають за відомим середнім тарифним коефіцієнтом за формулами:

$$Рс = Рм + \frac{Кс - Км}{Кб - Км}, \quad або \quad Рс = Рб - \frac{Кб - Кс}{Кб - Км}, \qquad (5.6)$$

де $Р_с$ – середній тарифний розряд робітників (робіт);

$Р_м$ – тарифний розряд, відповідний меншому з двох суміжних тарифних коефіцієнтів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній тарифний коефіцієнт;

$К_с$ – середній тарифний коефіцієнт робітників (робіт);

$К_м$ – менший з двох суміжних тарифних коефіцієнтів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній тарифний коефіцієнт;

$К_б$ – більший з двох суміжних тарифних коефіцієнтів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній тарифний коефіцієнт;

$Р_б$ – тарифний розряд, відповідний більшому з двох суміжних тарифних коефіцієнтів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній тарифний коефіцієнт.

Приклад 1. Необхідно визначити середній тарифний коефіцієнт і середній розряд групи робітників-відрядників кількістю 40 осіб, зайнятих на роботах з нормальними умовами праці. Серед працівників 15 осіб мають II розряд, 20 осіб – III розряд, а 5 осіб – IV розряд. Для знаходження середнього розряду необхідно скористатися тарифною сіткою, наведеною в табл. 5.1.

Розв'язання

1. Визначаємо середній тарифний коефіцієнт. Його можна визначити за формулою 5.2:

$$Кс = \frac{\sum К \times Ч}{\sum Ч}$$

Кс = (1,1 × 15 + 1,4 × 20 + 1,9 × 5) / 40 = 1,35.

2. Визначаємо середній розряд. З табл. 5.1 видно, що розрахований середній тарифний коефіцієнт менший за тарифний коефіцієнт 1.4, якому відповідає III розряд, і більший за коефіцієнт 1,1, якому відповідає II розряд. Отже, він знаходиться між II і III розрядами і визначається за формулою 5.6:

$$Рс = Рм + \frac{Кс - Км}{Кб - Км}$$

Рс = 2 + ((1,35 - 1,1) / (1,4 - 1,1)) = 2,83.

Розрахунок середньої тарифної ставки. Коли відомі тарифні ставки оплати праці робітників (робіт), їх середня тарифна ставка визначається як середня арифметична величина з тарифних ставок, зважена по числу робітників (нормо-годин), які мають однакові тарифні ставки, за допомогою формул:

$$Тсер = \frac{\sum Т \times Ч}{\sum Ч}, \quad або \quad Тсер = \frac{\sum Т \times ТР}{\sum ТР}, \qquad (5.7)$$

де $Тсер$ – середня тарифна ставка оплати праці робітників (робіт);

$\sum Т \times Ч$ – загальна сума тарифних ставок всіх робітників;

$\sum Т \times ТР$ – загальна сума оплати всіх робіт.

Середню тарифну ставку можна також знайти через середній тарифний коефіцієнт за допомогою формули:

$$Тсер = Т_1 \times Кс, \qquad (5.8)$$

де $Тсер$ – середня тарифна ставка групи робітників (робіт);

$Т_1$ – тарифна ставка 1-го розряду для даної групи робітників (робіт);

$Кс$ – середній тарифний коефіцієнт даної групи робітників (робіт).

При тарифній системі оплати праці діють дві форми оплати праці: відрядна і погодинна.

Відрядна заробітна плата – це оплата за кожну одиницю продукції чи виконаний обсяг робіт, вона використовується насамперед для оплати праці робітників на виробництві.

Погодинна заробітна плата – це оплата за відпрацьований час, але не календарний, а нормативний, що передбачається тарифною системою і застосовується для оплати праці спеціалістів, керівників і службовців.

І відрядну, і погодинну форми оплати праці можна представити системами (рис. 5.6).

Відрядна форма оплати праці має такі системи:

– пряма відрядна;

– відрядно-преміальна;

– відрядно-прогресивна;

– непряма відрядна;

– акордна відрядна.

При **прямій відрядній системі** виплата заробітної плати прямо пропорційна кількості виробленої продукції чи виконаної роботи та встановлених відрядних розцінок. Розрахунок заробітку може бути проведений за допомогою формули:

$$З_{пв} = Р_{ц} \times В, \qquad (5.9)$$

де $З_{пв}$ – прямий відрядний заробіток робітника, грн;

$Р_{ц}$ – пряма відрядна розцінка за одиницю продукції, грн;

$В$ – виробіток робітника, одиниць продукції.

Визначення відрядних розцінок при прямій відрядній системі оплати праці може бути здійснено з використанням формули:

$$Рц = \frac{Тс}{Нвир}, \quad або \quad Рц = Тс \times Нч, \qquad (5.10)$$

де $Рц$ – розцінка на одиницю продукції, або виконаних робіт, грн;

$Тс$ – тарифна ставка відповідно до розряду роботи, грн;

$Нвир$ – норма виробітку;

$Нч$ – норма часу.

Визначення заробітку при **відрядно-преміальній системі** оплати праці відбувається з урахуванням не тільки прямого відрядного заробітку, а й премій за виконання і перевиконання завдань, і розраховується за формулою:

$$Звп = Зпв + П, \quad або \qquad Звп = Зпв + \frac{Зпв \times (Пв + Пп \times Пс)}{100}, \qquad (5.11)$$

де $З_{вп}$ – загальний заробіток робітника за відрядно-преміальною системою, грн;

$З_{пв}$ – заробіток прямий відрядний за встановленими відрядними розцінками, грн;

$П_в$ – відсоток премії за виконання показників преміювання, %;

$П_п$ – відсоток премії за кожен відсоток перевиконання показників преміювання, %;

$П_с$ – відсоток перевиконання показників преміювання, %.

Приклад 2. Необхідно визначити вид та обсяг заробітної плати токаря, якщо він за місяць виготовив 175 виробів при завданні 132. Норма часу на виконання операції становить 1,4 нормо-години, а годинна тарифна ставка становить 39,72 грн. Процент доплат за виконання плану становить 9 %, а процент доплат за кожен процент перевиконання плану – 1,5 %.

Розв'язання

1. Визначаємо розцінку на один виріб. Це можна зробити, використовуючи формулу 5.10:

$$Рц = Тс \times Нч,$$

$Р_ц = 39,72 \times 1,4 = 55,61$ (грн за виріб).

2. Знаходимо рівень перевиконання плану виробництва у відсотках:

175 виробів /132 вироби × 100 % – 100 % = 32,58 %.

3. Використовуючи формулу 5.11, розраховуємо обсяг заробітної плати токаря за місяць за відрядно-преміальною системою:

$$Звп = Зпв + \frac{Зпв \times (Пв + Пп \times Пс)}{100},$$

$З_{вп}$ = (55,61×132)+(55,61×132×0,09)+(55,61×132×0,015×32,58) = = 11 588,48 (грн)

За ***відрядно-прогресивної системи*** оплати праці заробітна плата робітникам нараховується за обсяг виконаної роботи чи виробленої продукції в межах встановлених норм чи в межах базових коефіцієнтів виробітку за звичайними незмінними відрядними розцінками, а обсяг роботи чи продукції, виконаної понад зазначені величини, – за збільшеними, прогресивно зростаючими прямими відрядними розцінками. На практиці підприємства можуть використовувати різні шкали збільшення розцінок (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

Шкала підвищення відрядних розцінок

% перевищення норм	1–9	10–25	26–40	>41
% збільшення розцінок	25	50	75	100

Під час відрядно-прогресивної системи оплати праці для розрахунку заробітної плати робітників використовують таку формулу:

$$Звпр = (Рц \times Опл) + (Рпрогр \times Оп.пл), \qquad (5.12)$$

де $Рц$ – розцінка звичайна пряма відрядна;

$Опл$ – обсяг роботи, виконаної в межах встановленої норми;

$Рпрогр$ – прогресивна розцінка;

$Оп.пл$ – обсяг роботи, виконаної понад план.

Приклад 3. Визначте вид оплати праці та розмір заробітної плати працівника, якщо він за місяць виготовив 225 виробів при завданні 185. Трудомісткість виробництва продукції становить 1,2 нормо-години. Якщо план перевиконано в інтервалі від 1 до 10 %, розцінка зростає на 25 %, якщо в інтервалі 11–25 % – на 50 %, якщо в інтервалі 26–40 – на 75 %, якщо більше 40 % – на 100 %. Годинна тарифна ставка, згідно з трудовими нормативами, становить 23,6 грн.

Розв'язання

1. Визначаємо відрядну розцінку за один виріб. Це можна зробити, використовуючи формулу 5.10:

$$Рц = Тс \times Нч,$$

$Р_ц = 23,6 \times 1,2 = 28,32$ (грн).

2. Розраховуємо коефіцієнт виконання норм виробітку:

225 виробів /185 виробів = 1,22.

План перевиконано на 22 %. Отже, за понаднормово виготовлені вироби розцінка зростає відповідно до наведеної в умовах шкали на 50 %.

3. Використовуючи формулу 5.12, розраховуємо заробітну плату працівника за місяць за відрядно-прогресивною системою:

$$Звпр = (Рц \times Опл) + (Рпрогр \times Оп.пл),$$

$З_{впр.} = 28,32 \times 185 + (28,32 \times 1,5 \times (225\text{-}185) = 6938,40$ (грн).

При використанні ***акордної системи*** оплати праці заробітна плата працівникові нараховується за формулою:

$$Зак = Ра \times О, \qquad (5.13)$$

де $Ра$ – акордна розцінка;

$О$ – обсяг виконаної роботи.

Якщо вводиться ***акордно-преміальна система*** оплати праці ($З_{акп.}$), загальний заробіток розраховують за формулою:

$$З_{акп} = З_{ак} + П, \qquad (5.14)$$

де $П$ – премія на суму заробітку за акордним нарядом.

Акордну систему адміністрація підприємства запроваджує за згодою профспілок, її розмір визначається на основі діючих норм часу (виробітку) і розцінок. Варіант акордно-преміальної системи оплати праці використовується, якщо необхідно підсилити матеріальну зацікавленість працівників у скороченні термінів виконання конкретного обсягу робіт, здачі об'єкта в експлуатацію. Премія нараховується на суму заробітку за акордним нарядом. При організації акордної оплати праці особлива увага приділяється обґрунтуванню розміру оплати акордного завдання і документальній його фіксації, організації чіткого контролю за якістю виконання робіт, за правильним врахуванням відпрацьованого часу.

Акордна система найчастіше використовується на будівництві, у сільському господарстві, при аварійних роботах.

Непряма відрядна система оплати праці найчастіше використовується для оплати праці допоміжних робітників, зайнятих обслуговуванням основних робітників-відрядників. При цьому заробітна плата допоміжних працівників залежить від результатів роботи основних робітників, яких вони обслуговують. За цією системою оплачується робота електриків, наладчиків устаткування, слюсарів-ремонтників та ін.

Для розрахунку заробітку працівників за непрямою відрядною системою оплати праці використовують непряму відрядну розцінку, яку розраховують за формулою:

$$Рнеп = \frac{Тдн}{Ноб \times Опл}, \qquad (5.15)$$

де $Т_{дн}$ – тарифна ставка допоміжного робітника, грн;

$Н_{об}$ – норма обслуговування, або кількість об'єктів (робітників, бригад), що обслуговуються допоміжним робітником;

$О_{пл}$ – заплановане виробниче завдання (або норма виробітку) для даного об'єкта обслуговування, кг, шт., нормо-годин.

Загальний заробіток допоміжного працівника за непрямою відрядною системою оплати праці розраховується за формулою:

$$З_{неп} = Р_{неп} \times О_{ф}, \qquad або \qquad З_{неп} = Т_{с} \times t_{ф} \times К_{вн}, \tag{5.16}$$

де $О_{ф}$ – фактично виконане завдання по окремих об'єктах обслуговування, кг, нормо-години;

$Т_{с}$ – тарифна ставка, грн/год.;

$t_{ф}$ – фактично відпрацьована кількість годин цим робітником;

$К_{вн}$ – середній коефіцієнт виконання норм виробітку всіма робітниками, що обслуговуються.

Приклад 4. Необхідно визначити заробітну плату підсобного робітника та вид оплати його праці, якщо він обслуговує 20 робітників, зайнятих в основному виробництві. Його годинна тарифна ставка становить 49,72 грн. Фактичне виконання завдання за робочими об'єктами обслуговування становить 19200 виробів. Планова норма виробітку, встановлена для кожного виробничого об'єкта, що обслуговуються, становить 8 виробів на годину.

Розв'язання

1. Розрахуємо непряму відрядну розцінку за формулою 5.15:

$$Р_{неп} = \frac{Т_{дн}}{Н_{об} \times О_{пл}},$$

$R_{неп} = 49,72 / (20 \times 8) = 0,31075$ (грн за виріб).

2. Розрахуємо суму заробітної плати, обчислену за непрямою системою оплати праці підсобного робітника за формулою 5.16:

$$З_{неп} = Р_{неп} \times О_{ф}$$

$З_{неп} = 19200 \times 0,31075 = 5966,4$ (грн)

Погодинна форма оплати праці. За погодинної форми оплати праці заробітна плата працівникові нараховується відповідно до фактично відпрацьованого ним часу і рівня його кваліфікації. Ця форма використовується у випадку, якщо неможливо

або недоцільно встановлювати кількісні параметри праці. Вона включає в себе такі системи оплати праці (рис. 5.6):

– проста погодинна;

– погодинно-преміальна;

– погодинно-преміальна з нормованим завданням.

За **простої погодинної системи** оплати праці заробіток працівникові нараховують за тарифною ставкою (окладом) відповідно до його тарифного розряду, за фактично відпрацьований ним час, з використанням формули:

$$З_п = Т_с \times t_ф, \qquad (5.17)$$

де $З_п$ – місячний погодинний заробіток працівника, грн;

$Т_с$ – годинна тарифна ставка, що відповідає тарифному розряду працівника, грн;

$t_ф$ – робочий час, фактично відпрацьований протягом місяця, годин.

За **погодинно-преміальної системи** оплати праці працівникові, крім заробітку за тарифною ставкою (окладом), за фактично відпрацьований час додатково виплачується премія за виконання і перевиконання конкретних показників у роботі.

Заробітну плату за погодинно-преміальної системи можна визначити так:

$$З_{пп} = З_п + П, \qquad або \qquad З_{пп} = З_п + \frac{З_п(П_в + П_п \times П_с)}{100}, \qquad (5.18)$$

де $З_п$ – погодинна заробітна плата працівника за тарифом згідно з відпрацьованим часом, грн;

$П$ – розмір премії за досягнення певних результатів, грн;

$П_в$ – відсоток премії за виконання показників для преміювання,%;

$П_п$ – відсоток премії за кожний відсоток перевиконання показників для преміювання,%;

$П_с$ – відсоток перевиконання показників для преміювання, %.

Погодинно-преміальна система оплати праці з нормованим завданням використовується, якщо функції працівників чітко регламентовані і можна розрахувати норму часу на кожну операцію. Ця система поєднує в собі елементи як відрядної, так і погодинної форм оплати праці.

Заробіток при цьому розраховують так:

$$З_{ппн} = Т_1 \times К_{Ті} \times t_ф + Д_{он} + П, \qquad (5.19)$$

де $Т_1$ – тарифна ставка першого розряду для даної групи робітників, грн/год.;

$К_{Ті}$ – тарифний коефіцієнт робітника і-го розряду;

$t_ф$ – фактично відпрацьований час, год.;

$Д_{он}$ – додаткова оплата за виконання нормованих завдань, обчислюється як відсоток від погодинної оплати;

$П$ – преміальні виплати за досягнення встановлених показників преміювання.

Приклад 5. За місяць слюсар V розряду відпрацював 22 дні. Тривалість робочої зміни становить у середньому 7,8 годин. Тарифна ставка I розряду робіт – 34,5 грн на годину. Тарифний коефіцієнт за тарифною сіткою відповідно до умов праці має значення 1,4. Необхідно обчислити суму заробітної плати слюсаря за місяць. За якісне виконання виробничого завдання слюсарю нараховується премія у розмірі 20 % до тарифного заробітку.

Розв'язання

1. Розрахуємо суму заробітної ппати за погодинно-преміальною системою оплати праці, використавши формулу 5.19:

$$Зппн = Т_1 \times К_{Ті} \times t_ф + Д_{он} + П,$$

$З_{ппн} = 34,5 \times 1,4 \times 7,8 \times 22 \times 1,2 = 9945,94$ (грн).

Різновидом погодинної оплати праці є окладна система. Вона використовується для оплати праці робітників, робота яких має стабільний характер.

Оплата праці керівників, спеціалістів та службовців (далі – КСС). Основу оплати праці керівників, спеціалістів та службовців становлять схеми посадових окладів, а також діючі форми і системи оплати праці. Механізм організації оплати праці керівників, спеціалістів та службовців має назву штатно-посадової системи.

Посадовий оклад – це щомісячний розмір погодинної заробітної плати, установлений у централізованому порядку для певної посади управлінського персоналу, спеціалістів і службовців. Величина окладу залежить від посади, а перелік посад КСС наводиться у кваліфікаційному довіднику посад керівників, спеціалістів і службовців, який є нормативним документом, що вміщує загальногалузеві кваліфікаційні характеристики.

Розмір заробітної плати за посадовими окладами регулюється затвердженою урядом схемою посадових окладів з урахуванням значення тієї чи іншої галузі залежно від особливостей виробництва, умов праці, обсягу та складності праці, рівня відповідальності, кваліфікації працівників тощо. У схемах посадових окладів щодо кожної посади може передбачатись один рівень або так звана «вилка» рівнів посадових окладів (наприклад, мінімальний і максимальний розмір окладу).

Праця КСС оплачується погодинно з урахуванням розміру визначеного їм посадового окладу та фактично відпрацьованого часу. Нараховують заробітну плату за формулою:

$$З_{по} = \frac{Т_{ок}}{t_{нф}} \times t_{фв}, \qquad (5.20)$$

де $З_{по}$ – заробітна плата працівника за посадовим окладом, грн;

$Т_{ок}$ – посадовий оклад працівника, грн;

$t_{нф}$ – номінальний місячний фонд робочого часу працівника, год.;

$t_{фв}$ – фактично відпрацьований час працівником протягом місяця, год.

Посадові оклади (тарифні ставки) за розрядами ЄТС визначаються шляхом множення окладу (ставки) 1 тарифного розряду на відповідний тарифний коефіцієнт.

Розподіл колективного заробітку. Під час обрахунку заробітку бригади (колективу) використовується три основних методи: за коефіцієнтом відрядного заробітку, за коефіцієнтом трудової участі та за коефіцієнто-годинами (рис. 5.7).

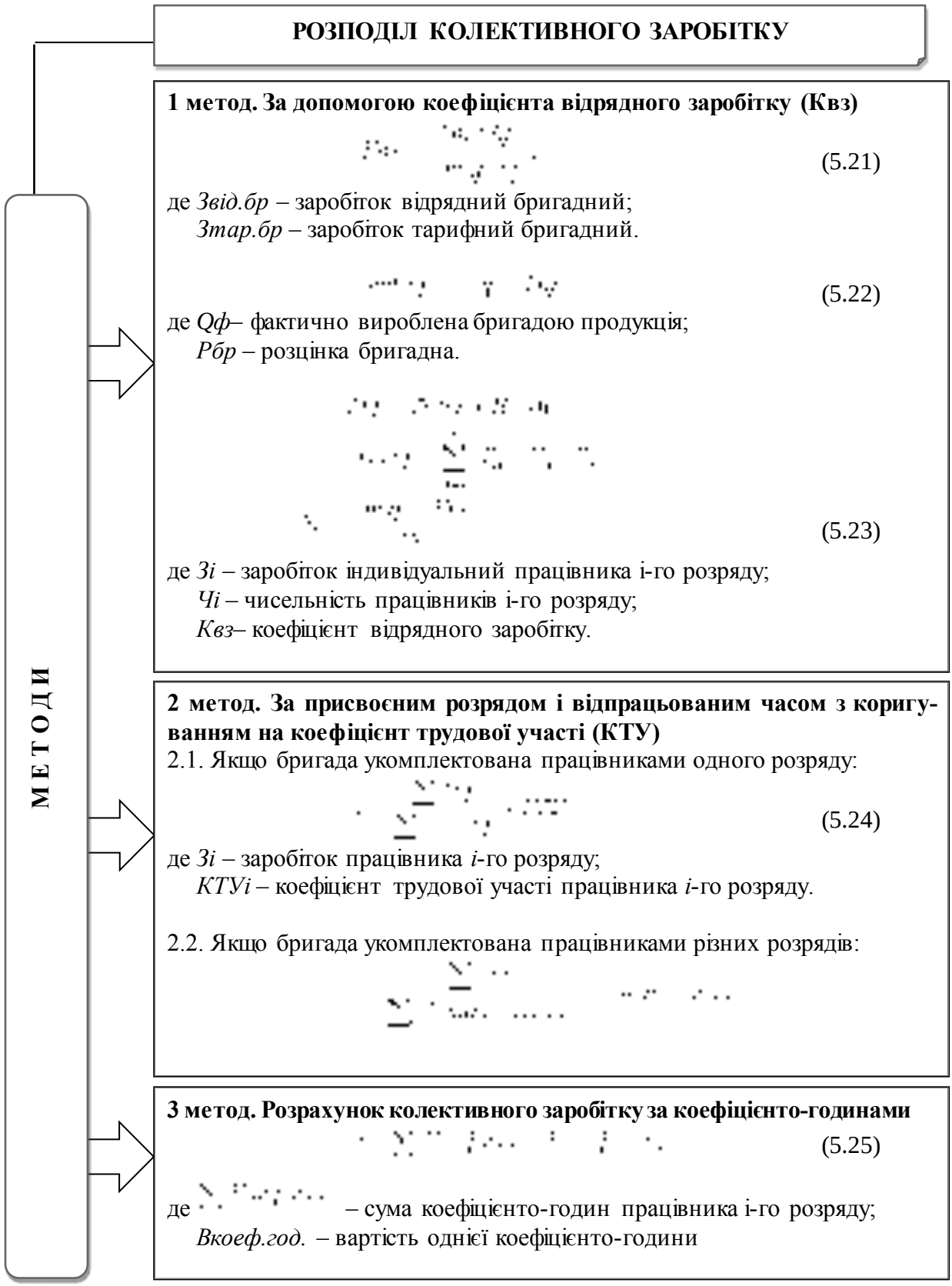


Рис. 5.7. Методи розрахунку колективного заробітку

5.4. Структура фонду заробітної плати

Фонд заробітної плати – це загальна кількість грошових коштів, спрямована на оплату праці персоналу підприємства за певний обсяг виконаної роботи або виробленої продукції, а також на оплату невідпрацьованого часу, який підлягає оплаті відповідно до чинного законодавства.

З метою планування та аналізу ефективності використання фонду оплати праці його диференціюють за певними ознаками рис. 5.8.

Залежно від одиниці виміру, за якою обчислюється фонд оплати праці, розрізняють годинний, денний, місячний, квартальний, річний фонди заробітної плати.

Прямий (тарифний) фонд розраховується окремо для робітників відрядників і робітників-погодинників.

Прямий фонд заробітної плати робітників-відрядників складається з оплати за відрядними розцінками:

$$ФОПпрвідр = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m} P_{ij} \times O_{ві}, \qquad (5.26)$$

де P_{ij} – розцінка при виконанні j-ї операції на i-му виробі;

$O_{ві}$ – обсяг випуску виробів і-го виду;

m – число видів виробів;

n – число нормованих операцій у разі виготовлення одного виробу i-го виду.

Прямий фонд заробітної плати робітників-погодинників є оплатою фактично відпрацьованого часу:

$$ФОПпрпог = T_1 \times K_{тсер} \times t_ф \times Ч_{сер}, \qquad (5.27)$$

де T_1 – годинна тарифна ставка першого розряду, грн;

$Ктсер$ – середній тарифний коефіцієнт погодинних робітників по одному виробничому підрозділу;

$tф$ – фактичний фонд часу роботи одного погодинника при i-тих умовах праці, н-год./рік;

$Чсер$ – середньооблікова чисельність робітників погодинників, які працюють в i-тих умовах праці (нормальних, шкідливих, особливо шкідливих), осіб.

Рис. 5.8. Структура фонду оплати праці за змістом та джерелами

До основних традиційних методів планування фонду оплати праці належать:

– за середньооблiковою чисельністю працюючих і середньорічною ставкою заробітної плати;

– нормативний метод;

– розрахунковий метод за плановим обсягом виробництва продукції або виконання робіт із використанням норм виробітку (часу, обслуговування), розцінок із оплати праці і тарифних ставок (табл. 5.5; 5.6).

Таблиця 5.5

Методика розрахунку годинного, денного, місячного фонду оплати праці

Назва показника	Формула	Позначення
Годинний фонд оплати праці	$ФОПг = ФОПпр + Дг$	де $ФОПпр$ – прямий фонд оплати праці; $Дг$ – доплати до годинного фонду оплати праці
Денний фонд оплати праці	$ФОПд = ФОПг \times t_д + Дд$	де $t_д$ – кількість відпрацьованих протягом дня годин; $Дд$ – доплати до денного фонду оплати праці
Місячний фонд оплати праці	$ФОПм = ФОПд \times t_д + Дм$	де $t_д$ – кількість відпрацьованих протягом місяця днів; $Дм$ – доплати до місячного фонду оплати праці

Таблиця 5.6

Методи розрахунку фонду оплати праці

Назва методу	Формула для розрахунку
1	**2**
На основі нормативів приросту фонду оплати праці	$ФОПпл = ФОПбаз \times \left[\frac{100\% + Но \times Опр + Нпп \times ППпр + Нв \times Впр}{100\%}\right]$, де $ФОПбаз$ – фонд оплати праці у базовому періоді; $Но, Нпп, Нв$ – нормативи приросту фонду оплати праці відповідно до приросту обсягів виробництва, продуктивності праці, зниження витрат на одну гривню продукції; $Опр, ППпр, Впр$ – приріст обсягів виробництва, продуктивності праці, зниження витрат на одну гривню продукції

Продовження таблиці 5.6

1	2
За абсолютними темпами зростання продуктивності праці, часткою приросту продукції внаслідок зростання продуктивності праці, співвідношенням темпів продуктивності праці і заробітної плати	$ФОПпл = З \times \frac{(100\% + \Delta П \times Зп) \times Опл}{100 + \Delta П}$, або $ФОПпл = \frac{100\% + \Delta Опл}{100\% + \Delta П} \times \frac{100\% + \Delta П \times Зп}{100\%} \times ФОПф$ де $ФОПпл$ – річний фонд оплати праці в плановому періоді, грн; $З$ – величина заробітної плати (питома заробітна плата) з розрахунку на 1 грн валової продукції у звітному періоді, грн; $\Delta П$ – приріст продуктивності праці в плановому періоді порівняно із звітним, %; $Зп$ – приріст заробітної плати в розрахунку на 1 % зростання продуктивності праці в плановому періоді; $Опл$ – обсяг виробництва продукції у плановому періоді; $\Delta Опл$ – приріст обсягу виробництва продукції в плановому періоді, порівняно із звітним,%; $ФОПф$– річний фактичний фонд оплати праці в звітному періоді, грн
Нормативний метод	$ФОПпл = Опл \times Н$, де $Опл$ – плановий обсяг виробництва продукції у вартісному виразі; $Н$ – норматив витрат на заробітну плату промислово-виробничого персоналу в розрахунку на одну гривню вартості продукції

5.5. Державне регулювання оплати праці

Основну роль у процесах формування та регулювання заробітної плати відіграє держава. Адже саме вона впливає на розвиток подій на ринку праці насамперед через встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та інших соціальних стандартів, регулювання механізму співпраці профспілок та підприємств, фіскальної політики тощо (рис. 5.9). В Україні це відбувається із використанням недосконалих методів, що спричиняє проблеми в процесі формування оплати праці на рівні підприємства. Так, формування набору продуктів для споживчого кошика відбувається

раз на п’ять років, а його вартість калькулюється без урахування відмінностей цін за регіонами та галузевої зайнятості населення. Тому першим кроком у процесі реформування механізму державного регулювання оплати праці має стати вдосконалення системи визначення соціальних стандартів.

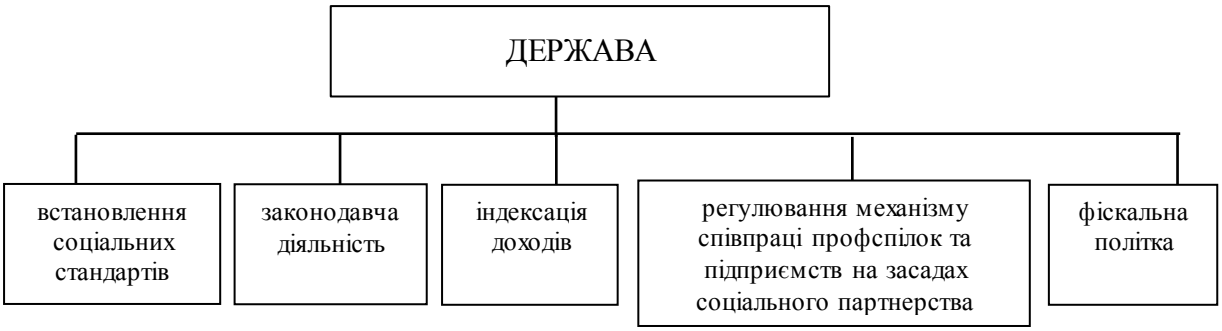


Рис. 5.9. Ключові елементи державної участі у процесах формування оплати праці

В Україні система регулювання заробітної плати складається з чотирьох підсистем: державного регулювання; договірного регулювання; ринкового регулювання; регулювання зарплат на підприємствах, установах і організаціях.

Державне регулювання оплати праці є системою визначення правил, процедур, нормативів, норм і гарантій в оплаті праці на основі ухвалення певних законодавчих і нормативних актів та контролю за їх дотриманням органами влади.

Державне регулювання оплати праці ґрунтується на реальних фінансових можливостях країни й забезпеченні збалансованості інтересів усіх верств населення, а також реалізації норм, що містяться у конвенціях і рекомендаціях Міжнародної організації праці, Конституції України, Кодексі законів про працю, в законодавчих актах країни. Передовсім держава зобов’язана реалізувати норми і гарантії щодо права найманого працівника на отримання заробітної плати, розмір якої забезпечував би йому і членам його сім’ї достатній життєвий рівень, як це передбачено ст. 48 Конституції України.

Держава також має забезпечувати науково-методичне обґрунтування заробітної плати, тарифних умов, розроблення нормативів трудових затрат на масові технологічні процеси, дослідження і вивчення зарубіжного і вітчизняного досвіду з проблем організації заробітної плати тощо.

Регулювання оплати праці держава здійснює прямими і непрямими методами.

Пряме регулювання – це безпосереднє встановлення визначених кількісних параметрів і норм заробітної плати, що є обов'язковими для підприємств незалежно від форм власності й господарювання. Сфера такого регулювання встановлена Законом України «Про оплату праці».

Відповідно до цього Закону державне регулювання проводиться за допомогою:

– встановлення розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій, умов і розмірів оплати праці працівників бюджетного сектора економіки, а також керівників підприємств, заснованих на державній та комунальній власності;

– регулювання фондів оплати праці працівників підприємств-монополістів згідно із переліком, який визначається Урядом;

– оподаткування доходів працівників;

– використання систем індексації трудових доходів;

– компенсації працюючим втрати частини заробітку через затримання його виплати;

– забезпечення соціальних гарантій працівникам (пенсії, стипендії, виплати за лікарняними та у зв'язку з безробіттям);

– фінансування витрат на освіту, науку, культуру та охорону здоров'я.

Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може проводитись оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці. До мінімальної заробітної плати не включаються доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати.

Розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням: вартісної величини мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників у міру стабілізації та розвитку економіки країни, загального рівня середньої заробітної плати, продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов.

Мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі, не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості, в розрахунку на працездатну особу. Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України, як правило, один раз на рік, визначеним шляхом переговорів представників професійних спілок, власників або уповноважених ним органів, які об'єдналися для ведення колективних переговорів і укладання Генеральної угоди. Розмір мінімальної заробітної плати переглядається залежно від зростання цін на споживчі товари і тарифи на послуги за згодою сторін колективних переговорів.

Контроль за дотриманням законодавства про оплату праці на підприємствах в Україні здійснюють: Міністерство соціальної політики; Державна податкова служба; професійні спілки та інші органи (організації), які представляють інтереси найманих працівників. Найвищий нагляд за дотриманням законодавства про оплату праці здійснює Генеральний прокурор України і підлеглі йому прокурори.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» (ст. 3) мінімальна заробітна плата – це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці. Вона встановлюється одночасно в місячному та погодинному розмірах.

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників, за будь-якою системою оплати праці.

З 1 січня 2017 р. в Україні змінилося значення терміна «мінімальна зарплата» (статті 1–3 Закону України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 року № 108/95-ВР із змінами, внесеними законом від 06.12.2016 № 1774-VIII). Ця державна гарантія для працівників тепер стосується не тільки розміру окладу, а й заробітної плати працівника за місяць у цілому. Роботодавець зобов'язаний щомісяця виплачувати працівнику за повний відпрацьований місяць заробітну плату у мінімальному розмірі, яка

може складатися з: окладу, премій, надбавок та інших постійних доплат (крім доплати за роботу в несприятливих умовах праці та підвищеного ризику для здоров'я за роботу в нічний та надурочний час, роз'їзний характер робіт, премії до святкових і ювілейних дат).

Правило нарахування зарплати не нижче мінімальної не працює, коли згідно з трудовим договором робота проводиться на умовах неповного робочого часу, а також при невиконанні працівником у повному обсязі місячної норми праці. У цих випадках заробітна плата виплачуватиметься пропорційно виконаній нормі праці.

Приклад 6. На підприємстві у січні 2019 р. працює працівник-інвалід на 0,25 ставки (зовнішній сумісник). Посадовий оклад з урахуванням зайнятості 800 грн (3200 грн × 0,25 ставки). Доплат, надбавок, премій немає. Визначити, яку заробітну плату працівнику-інваліду у січні 2019 р. потрібно було заплатити, якщо мінімальна заробітна плата становила на той час 4173 грн?

Розв'язання

1. Визначаємо рівень мінімальної заробітної плати з урахуванням зайнятості працівника:

$4173 \times 0{,}25 = 1043{,}25$ (грн).

2. Визначаємо суму доплати до рівня мінімальної заробітної плати:

$1043{,}25 - 800 = 243{,}25$ (грн),

де 800 – зарплата за повністю відпрацьований місяць з урахуванням зайнятості працівника.

3. Загальна сума зарплати працівника-інваліда (зовнішнього сумісника) у січні 2019 р. становила:

800 (оклад) + 243,25 (доплата до рівня мінімальної заробітної плати) = 1043,25 грн.

У випадку, якщо зарплата за виконану місячну норму праці менше мінімальної, роботодавець зобов'язаний виконувати вимогу про зарплату не нижче мінімальної заробітної плати. Жодних винятків для пільгових категорій працівників немає. У наведеному прикладі працівник-інвалід є зовнішнім сумісником. При цьому його зарплата менше мінімальної заробітної плати. Тому щодо нього потрібно виконувати вимогу про доплату до рівня мінімальної заробітної плати.

За порушення у сфері дотримання мінімальних державних гарантій може бути застосовано штраф у розмірі 10 мінімальних зарплат, встановлених законом на момент виявлення порушення, за кожного працівника, стосовно якого скоєно порушення – (при розмірі мінімальної зарплати в 2019 р. 4173 грн – це 41730 грн) – стаття 265 КЗпП.

Розмір мінімальної заробітної плати в Україні поступово збільшується (рис. 5.10).

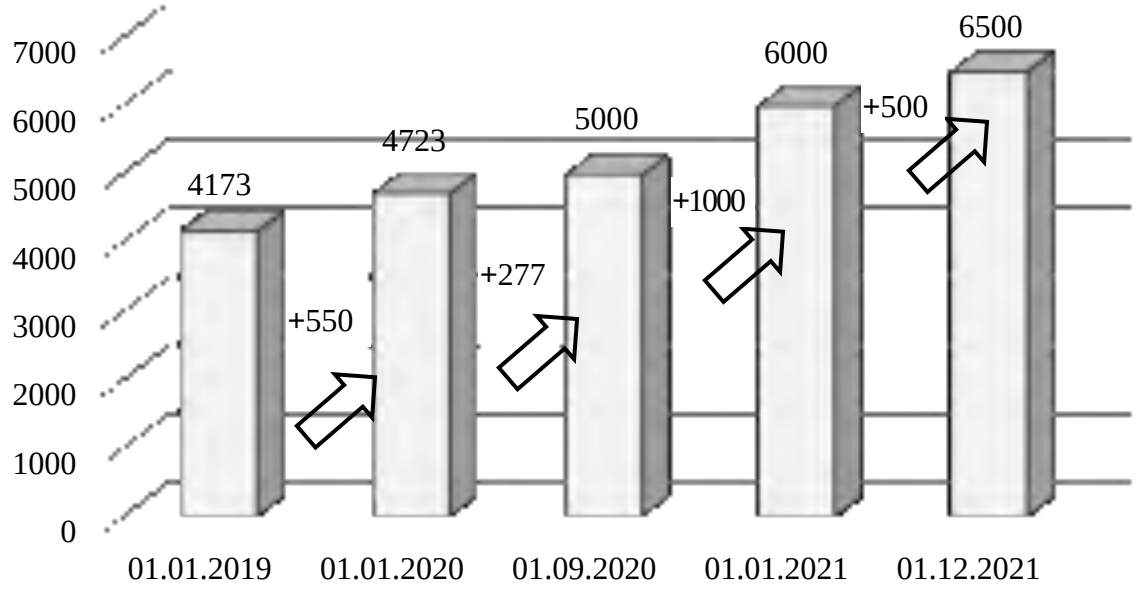


Рис. 5.10. Динаміка мінімальної заробітної плати в Україні за 2019–2021 рр.

Розмір мінімальної зарплати у 2021 році становить:

– у місячному розмірі: з 1 січня – 6000 гривень, з 1 грудня – 6500 гривень;

– у погодинному розмірі: з 1 січня – 36,11 гривні, з 1 грудня – 39,12 гривні.

Розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб у 2021 році: з 1 січня – 2270 гривень, з 1 липня – 2379 гривень, з 1 грудня – 2481 гривня.

Потрібно звернути увагу і на зміни власне системи оплати праці (ст. 6 Закону України «Про оплату праці»). Згідно з нею посадові оклади потрібно визначати на рівні не нижче за прожитковий мінімум для працездатних осіб, встановлений на 1 січня календарного року (з 01.01.2021 – 2270 грн).

Отже, з 1 січня 2021 р.:

1. Розмір заробітної плати працівника за повністю виконану місячну норму праці не може бути нижчим за 6000 грн. При цьому місячний оклад може бути меншим (але не менш за 2270 грн), в такому разі роботодавець працівнику доплачуватиме різницю. У результаті має бути нараховано не менше ніж 6000 грн за повністю відпрацьований місяць.

2. За годину тарифна ставка не може бути меншою за 36,11 грн. Якщо в штатному розписі, трудовому договорі, положенні про оплату праці тощо передбачено меншу ставку – до цих документів обов'язково потрібно внести зміни.

3. Понад мінімальний розмір оплати праці працівнику можуть нараховуватися лише доплати за роботу в несприятливих умовах праці та підвищеного ризику для здоров'я, за роботу в нічний та надурочний час, роз'їзний характер робіт, премії до святкових і ювілейних дат.

4. Якщо працівник не виконав місячну норму праці, то така гарантія, як мінімальна заробітна плата, надається йому пропорційно фактично відпрацьованому часу.

Приклад 7. Працівник виконав місячну норму праці. Посадовий оклад працівника – 3000 грн, надбавка за інтенсивність праці – 600 грн (20 % від посадового окладу). У січні 2021 р. працівником відпрацьовано повний місяць. Розрахувати суму заробітної плати за місяць.

Розв'язання

1. Розраховуємо суму заробітної плати працівника за січень 2021 р.

Працівнику нараховується зарплата за окладом та надбавка за інтенсивність праці. Ці виплати потрібно порахувати разом, щоб отримати суму зарплати.

3000 + 600=3600 (грн).

2. Розраховуємо суму доплати до мінімальної зарплати за січень 2021 р.

Усі виплати, які були здійснені працівнику, враховуються до мінімальної зарплати, тому отриману суму потрібно порівняти з мінімальною заробітною платою за місяць, щоб з'ясувати, чи слід робити працівнику доплату до її розміру. Оскільки сума нарахованої заробітної плати працівника (3600 грн) менша за мінімальний розмір заробітної плати в січні 2021 р. (6000 грн), то необхідно здійснити доплату до її рівня:

6000 – 3600=2400 (грн).

Приклад 8. Не виконано місячну норму праці. Посадовий оклад працівника – 2 800 грн. Доплат, надбавок та премій він не має. У січні 2021 р. працівником відпрацьовано 12 робочих днів (із 19 днів за графіком робочого часу), решту часу він перебував у щорічній відпустці. Сума відпускних становила 1250 грн. Розрахувати загальну суму нарахованого доходу працівника.

Розв'язання

1. Розраховуємо заробітну плату працівника за відпрацьований час у січні 2021 р.:

2800 : 19 × 12=1768,42 (грн).

2. Розраховуємо рівень мінімальної заробітної плати пропорційно відпрацьованому часу, оскільки працівником у січні 2021 р. не виконано місячну норму праці:

6000 : 19 × 12 = 3789,47 (грн).

3. Визначаємо суму доплати до рівня мінімальної заробітної плати, враховуючи лише заробітну плату за відпрацьований час у січні 2021 р. При цьому сума відпускних до розрахунку не включається:

3789,47 – 1768,42=2021,05 (грн).

4. Розраховуємо загальну суму доходу працівника в січні 2021 р.:

1768,42 + 2 021,05 + 1 250 = 5039,47 (грн).

Приклад 9. Внутрішнє сумісництво. У січні 2021 р. нарахована заробітна плата працівника згідно з окладами за основним місцем роботи – 2900,00 грн і за сумісництвом (виконано 0,25 норми праці за місяць) – 625,00 грн. Розрахувати загальну суму нарахованого доходу працівника.

Розв'язання

Доплата до рівня мінімальної заробітної плати нараховується окремо за основним місцем роботи та окремо на роботі за сумісництвом. Тобто підсумовувати заробітну плату за основним місцем роботи із зарплатою на роботі за сумісництвом, зокрема внутрішнім, не потрібно.

1. Визначаємо розмір доплати працівника за основним місцем роботи:

6000 – 2900 = 3100 (грн).

2. Визначаємо загальну суму заробітної плати працівника за основним місцем роботи у січні 2021 р.

2900,00 + 3100,00=6000,00 (грн).

3. Розраховуємо рівень мінімальної заробітної плати працівника за сумісництвом з урахуванням його зайнятості:

6000 × 0,25=1500 (грн).

4. Визначаємо розмір доплати за сумісництвом:

1500 – 625 = 875 (грн).

5. Визначаємо загальну суму заробітної плати працівника у січні 2021 р. за сумісництвом:

625 + 875 = 1500 (грн).

6. Визначаємо загальну заробітну плату працівника за січень 2021 р.:

6000 + 1500 = 7500 (грн).

У доларовому еквіваленті українська «мінімалка» в 2020 році майже дорівнювала азербайджанській, білоруській (157 та 140, 156 дол. США відповідно) і перевищувала нігерійську, вірменську, пакистанську, філіппінську (відповідно, 74, 111, 113, 116). Для порівняння, мінімальна заробітна плата в США була на той час 1125 дол. США за місяць. Найвищий показник мінімальної заробітної плати станом на початок 2020 року був у Люксембурзі (1989 дол. США), Австралії (1923 дол. США), Ірландії (1743 дол. США) та Нідерландах (1655 дол. США)[1].

Встановлена законом мінімальна зарплата в Європі в 2020 році коливалася у різних країнах в досить широких межах. Найвищий її показник зафіксований у Люксембурзі – мінімальна зарплата тут становить майже 2000 євро (1922,96 євро).

У Бельгії, за даними статистики, цей показник дорівнював 1501,82 євро, в Нідерландах майже такий самий – 1501,80 євро. У Німеччині працівники отримували мінімум 1473,00 євро, а в Ірландії – 1461,85 євро. П'ятою за величиною в 2020 р. була мінімальна заробітна плата у Франції – 1457,52 євро, шоста – мінімальна зарплата у Великобританії, яка становила 1378,87 євро.

Перше місце за розміром мінімальної заробітної плати серед країн ЄС, що перебувають у стані кризи (Іспанія, Греція, Португалія), а також країн колишнього соціалістичного табору, займає Словенія. Там громадяни отримали в 2020 р. мінімум 790,73 євро.

[1] Рейтинг зростання мінімальних зарплат у світі: Україна на 15-му місці // Українська правда. URL: https://www.epravda.com.ua/news/2020/01/ 14/655766/

В Іспанії цей показник дорівнював 756,70 євро, в Греції – 683 євро, в Португалії – 589 євро, в Польщі – 409,53 євро, у Чорногорії – 288 євро, в Сербії – 235 євро.

Дві країни з найнижчою мінімальною заробітною платою в Євросоюзі – це Румунія та Болгарія, де дохід в 2020 р. дорівнював 217,50 євро і 184,07 євро відповідно.

Насамкінець зазначимо, що мінімальна заробітна плата існує не у всіх країнах ЄС, а саме у 21 країні, крім Данії, Італії, Кіпру, Австрії, Фінляндії та Швеції.

Крім мінімальної заробітної плати, важливе значення для розуміння тенденцій на ринку праці має і середня заробітна плата. Характеристика середньомісячної заробітної плати у 2019 році в Україні наведена на рис. 5.11.

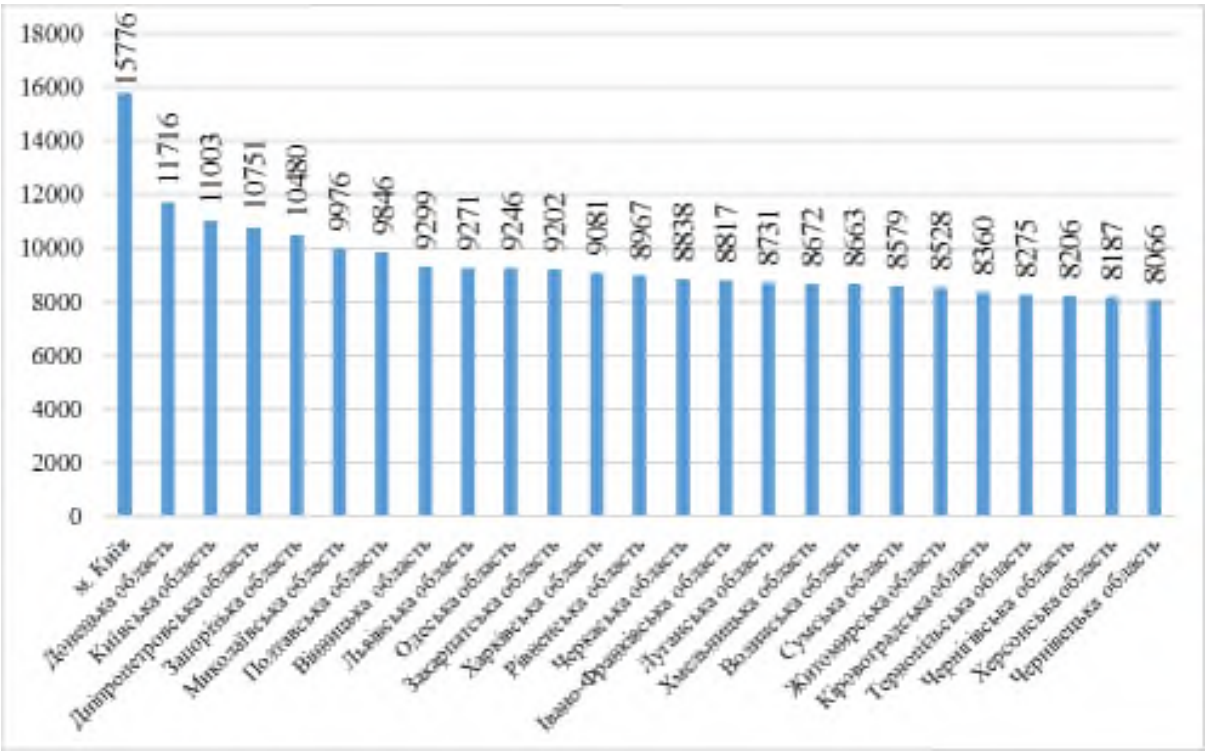


Рис. 5.11. Розміри середньомісячної заробітної плати в Україні за регіонами у 2019 р.

Згідно зі звітом Державної служби статистики України за 2019 рік найвищу заробітну плату в Україні отримують кияни – 15776 грн, вище середньої заробітної плати в Україні (10497 грн) заробляли жителі Донецької, Київської, Дніпропетровської. Найнижчі доходи отримують мешканці Чернівецької області, їх середньомісячна зарплата в 2019 році становила 8066 грн.

Непрямі методи державного регулювання оплати праці опосередковано впливають на рівень, структуру, диференціацію й динаміку змін заробітної плати. Ці методи реалізуються через визначення загальної економічної стратегії, пріоритетів соціальної політики. Механізмом непрямих методів регулювання зарплати є застосування систем: оподаткування, ціноутворення, антимонопольних та антиінфляційних заходів; науково-методичного забезпечення формування тарифної системи, вдосконалення тарифно-кваліфікаційних довідників, проведення єдиної політики тарифікації робіт.

Завдання для самостійного розв'язку

Задача 1

Необхідно визначити погодинно-преміальну зарплату слюсаря 5-го розряду, який відпрацював 20 днів. Тривалість робочої зміни становить у середньому 7,8 години. Тарифна ставка першого розряду 42,44 грн за годину, тарифний коефіцієнт 5-го розряду 1,78. За якісне виконання завдання слюсарю нараховується премія у розмірі 20 % до тарифного заробітку.

Задача 2

Визначити заробітну плату відрядника, який за місяць виготовив 180 виробів при плані 150. Трудомісткість виготовлення виробу робочим 5-го розряду 0,9 нормо-години. Годинна тарифна ставка 5-го розряду 74,13 грн. При перевиконанні вихідної бази від 1 % до 10 % розцінка зростає на 25 % (система оплати відрядно-прогресивна).

Задача 3

Необхідно визначити вид та розмір заробітної плати фрезерувальника, якщо він за місяць виготовив 176 виробів при завданні 160 шт. Норма часу на виготовлення операції 1,1 нормо-години, а годинна тарифна ставка становить 72,8 грн. Відсоток доплат за виконання плану становить 12 %, а відсоток доплат за кожен відсоток перевиконання плану – 1,5 %.

Задача 4

Токар-верстатник за місяць (175 год.) виконав: 360 деталей з нормою штучного часу 20 хв. за 4-м розрядом, 108 деталей з нормою штучного часу 10 хв. за 5 розрядом, решта робіт 82 н-год. за 3-м розрядом. Оплата праці відрядно-преміальна. За кожний процент перевиконання місячних норм виробітку встановлена премія в розмірі 3 % від відрядного заробітку. Визначити місячний заробіток токаря, розрядні тарифні ставки наведені нижче:

Розряд	1	2	3	4	5
Тарифна ставка	36,11	39,72	50,55	59,58	68,61

Задача 5

Шліфувальник 4- го розряду відробив протягом місяця 175 годин і виготовив 420 деталей з нормою штучного часу 30 хв. за 4-им розрядом. Оплата праці відрядно-прогресивна. При виконанні місячної норми розцінка підвищується на 50 %. Визначити місячну заробітну плату шліфувальника за даними, наведеними в задачі 4.

Задача 6

Місячний оклад працівника становить 10700 грн. Протягом місяця він відпрацював 24 дні по 8 год. Наприкінці місяця за високу якість роботи йому нарахована премія у розмірі 15% тарифного окладу.

Визначити за погодинно-преміальною системою суму заробітної плати працівника за місяць.

Тестові завдання

1. Дайте визначення поняттю «тарифна сітка»:

1) абсолютний розмір оплати праці різних груп і категорій робітників за одиницю робочого часу;

2) шкала кваліфікаційних розрядів і тарифних коефіцієнтів, за допомогою яких встановлюється безпосередня залежність розміру заробітної плати працівників від їхньої кваліфікації;

3) нормативний документ, в якому всі види робіт, що виконуються на тому чи іншому виробництві, розподіляються на групи залежно від їхньої складності;

4) нормативний акт умов життєдіяльності, в якому відображають потреби та інтереси робітників.

2. Тарифна ставка в широкому розумінні визначає:

1) частку працівника у фонді оплати праці;

2) абсолютний розмір оплати праці за одиницю часу;

3) ставку, яка використовується при оплаті праці керівників;

4) розмір оплати праці, який не враховує фактично відпрацьований час.

3. Охарактеризуйте зміст безтарифної системи оплати праці:

1) організація оплати праці, що ґрунтується на принципі часткового розподілу зароблених колективом коштів між працівниками згідно з прийнятими співвідношеннями в оплаті праці різної якості;

2) система, за якої певна частина заробітку залежить від особистих заслуг і загальної ефективності роботи підприємства;

3) система, за якої розмір заробітку визначається залежно від тарифної ставки робітника і кількості відпрацьованого ним часу;

4) правильна відповідь відсутня.

4. Яка із зазначених систем не належить до відрядної форми оплати праці:

1) акордна;
2) за посадовим окладом;
3) непряма відрядна;
4) прогресивна.

5. Погодинна форма оплати праці залежить від:

1) кількості виготовленої продукції;
2) кількості наданих послуг;
3) посадового окладу;
4) кількості відпрацьованого часу.

6. Номінальна заробітна плата – це:

1) грошовий вираз заробітної плати, яку працівник одержує за свою працю, відповідно до її кількості і якості;
2) законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю;
3) сукупність матеріальних і культурних благ;
4) правильна відповідь відсутня.

7. Додаткова оплата праці встановлюється за:

1) тарифною ставкою;
2) кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства;
3) трудові успіхи, винахідливість та особливі умови праці;
4) правильна відповідь відсутня.

8. Виплати матеріальної допомоги працівникам підприємства у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю належать до:

1) фонду основної заробітної плати;
2) фонду додаткової заробітної плати;
3) фонду матеріального стимулювання;
4) виплат, які не належать до складу коштів, які спрямовані на споживання.

9. Заробіток працівника, що розраховується шляхом перемноження кількості одиниць виробленої продукції та розцінки за одиницю продукції, є заробітком при:

1) відрядно-прогресивній системі;
2) прямій відрядній системі;
3) непрямій системі;
4) відрядно-преміальній системі.

10. Державне регулювання оплати праці полягає у:

1) встановленні співвідношення між величиною основної та додаткової заробітної плати;
2) встановленні фонду оплати праці підприємств;
3) регулюванні чисельності відрядників і погодинників на підприємстві;
4) встановленні мінімального рівня оплати праці.

11. Розмір заробітної плати за виготовлену одиницю продукції – це:

1) відрядна розцінка;
2) тарифна ставка;
3) тарифний коефіцієнт;
4) відрядний коефіцієнт.

12. Оплата праці за посадовими окладами є різновидом форми оплати праці:

1) відрядної;
2) погодинної;
3) акордної;
4) бригадної.

13. Відрядна форма оплати праці використовується за умов:

1) неможливості кількісного виміру затрат праці;
2) можливості точного обліку результатів праці;
3) необхідності стимулювання якісних показників праці;
4) недоцільності нормування робіт.

14. Акордна система оплати праці нараховується працівникам:

1) на весь комплекс робіт із зазначенням кінцевого строку його виконання;

2) на тарифний заробіток з урахуванням середнього коефіцієнта норм виробітку;

3) на тарифний заробіток та премії за досягнення певних результатів роботи;

4) правильна відповідь відсутня.

15. Основна заробітна плата працівника – це:

1) виплати з фонду матеріального заохочення за досягнення підприємством високих кінцевих результатів роботи;

2) розмір оплати праці, який визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами;

3) законодавчо зафіксовані ставки згідно з рівнем кваліфікації працівника;

4) доплати понад розміри, встановлені чинним законодавством.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність оплати праці ?
2. Назвіть основні функції заробітної плати в сучасних умовах.
3. Які основні принципи організації заробітної плати ви знаєте?
4. З яких елементів складається структура заробітної плати? Дайте їх визначення.
5. Які форми оплати праці ви знаєте?
6. Охарактеризуйте погодинну форму оплати праці та систем, що до неї входять.
7. Дайте характеристику відрядної форми оплати праці та систем, що до неї належать.
8. Дайте визначення тарифної системи оплати праці. Охарактеризуйте елементи, які входять до її складу.

9. Що таке єдина тарифна сітка, принципи її застосування для оплати праці на підприємствах бюджетної сфери?

10. Яким чином держава здійснює регулювання оплати праці?

11. Назвіть, які методи державного регулювання оплати праці ви знаєте, охарактеризуйте їх.

12. Дайте визначення мінімальної заробітної плати, які чинники впливають на її встановлення та розмір?

13. Як відбувається планування фонду оплати праці на підприємстві для різних груп і категорій працівників?

14. Які методи планування оплати праці на підприємстві ви знаєте, охарактеризуйте їх зміст.

Список рекомендованих джерел

1. Бондарчук Я.О. Роль галузевих угод у забезпеченні гідної праці / Я.О. Бондарчук // Вісник Академії праці, соціальних відносин і туризму. – 2016. – № 1–2. – С. 31–37.

2. Галузева угода авіаційної промисловості України на 2019–2020 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukroboronprom.com.ua/design/files/galuzeva-ugoda2020.pdf

3. Галузева угода між об'єднанням підприємств хлібопекарної промисловості «Укрхлібпром» та профспілкою працівників агропромислового комплексу України на 2020–2022 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrhlibprom.org.ua/ua/galuzeva-ugoda-2020-2022-ukrhlibprom.html

4. Городецька Л.О. Економіка праці і соціально-трудові відносини : навч. посібник /Л.О. Городецька. – К. : Видавництво Національного авіаційного університету «НАУ – друк», 2009. – 400 с.

5. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text

6. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посібн., практикум / О. А. Грішнова, О. М. Білик. – К. : Знання, 2012. – 286 с.

7. Економіка праці і соціально-трудові відносини [Текст] : навч. посіб. / Никифорак В.А., Водянка Л.Д., Кобеля З.І., Никифорак О.Я. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2018. – 332 с.

8. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / А.М. Колот,О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін. ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.

9. Гриньова В.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб., рекомендовано МОН / В.М. Гриньова, Г.Ю. Шульга. – К., 2010. – 310 с.

10. Економіка праці: навчальний посібник/ В.С. Рижиков, В.А. Панков, В.В. Ровенська, Є.О. Підгора ; за редакцією В.С. Рижикова. – Київ : Видавничий дім «Слово», 2004. – 253с.

11. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2017-14&test=4/UMfPEGznhhIfa.Zi.o7a1yHdln6sFggkRbI1c.

12. Про держбюджет на 2021 рік : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.golos.com.ua/article/340301

13. Про індексацію грошових доходів населення : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1282-12#Text

14. Про зайнятість населення : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5067-17.

15. Про професійний розвиток працівників : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4312-17

16. Про колективні договори та угоди : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3356-12#Text

17. Про межу малозабезпеченості : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/190/94-вр#Text

18. Про мінімальний споживчий бюджет : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1284-12#Text

19. Про оплату праці : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80

20. Про прожитковий мінімум : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14#Text

21. Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1045-14#Text

22. Калінічук Н. С. Формування оплати праці на підприємстві в контексті підвищення життєвого рівня [Текст] : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Надія Степанівна Калінічук. – Тернопіль : ТНЕУ, 2020. – 234 с.

23. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/322-08.

24. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text

25. Лаптєв В.І. Теоретичні аспекти оплати праці в контексті ефективного мотивування персоналу підприємства / В.І. Лаптєв // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – Вип. 1. С. 140–143. – (Серія «Економіка»).

26. Національний класифікатор України «Класифікатор професій ДК 003:2010» https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10#Text

27. Про умови і розміри оплати праці працівників підприємств та організацій, що дотуються з бюджету : постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/948-97-п.

28. Про затвердження Порядку обчислення середньої заробітної плати : постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/100-95-п

29. Статистичний щорічник України за 2019 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/11/zb_yearbook_2019.pdf

30. Про Концепцію дальшого реформування оплати праці в Україні : Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/1375/2000#Text

31. Про основні напрями політики щодо грошових доходів населення України: Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/969/99#Text

32. Про стратегію подолання бідності : Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/637/2001#Text

33. Фісуненко П.А. Шляхи вдосконалення оплати праці на підприємстві / П.А. Фісуненко, К.В. Бойченко // Молодий вчений. 2017. №11(15). С. 1342–1346.

34. European Statistical Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/ eurostat/about/overview

35. Human Development Report 2019. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. New York : UNDP, 2019. 239 p.

ТЕМА 6
НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ТА АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА

Після вивчення цього розділу ви ***зможете***:
- з'ясувати сутність нематеріальних ресурсів підприємства;
- виокремити серед нематеріальних ресурсів нематеріальні активи;
- з'ясувати, як здійснюється оцінка вартості та розраховується амортизація нематеріальних активів.

6.1. Нематеріальні ресурси підприємства

Успішне функціонування підприємства потребує використання у своїй господарській діяльності не лише матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, а й різноманітних прав і привілеїв. Вони є специфічним видом ресурсів, які неможливо відчути на дотик, що мають назву нематеріальних. Але що конкретно вкладається в зміст поняття «нематеріальні ресурси»? Існуюча в цій сфері термінологія легко може збити з пантелику. Говорячи про нематеріальні ресурси, деякі фахівці вважають за краще вживати термін «нематеріальні активи», оскільки в розумінні бухгалтерів це щось таке, що піддається обліку.

Нематеріальні ресурси (*intangibles*) підприємства – це немонетарні ресурси (запаси), які не мають матеріальної форми та використовуються підприємством для виробництва, торгівлі, адміністративних потреб чи надання в оренду іншим юридичним або фізичним особам. Це знання, досвід, навички, зв'язки та комунікації окремих співробітників та підприємства в цілому, а також результати інтелектуальної діяльності минулих періодів (винаходи, програмне забезпечення, ноу-хау). Основними характеристиками нематеріальних ресурсів підприємства є такі:

– нематеріальна форма;

– складність оцінювання;

– складність реалізації через нематеріальну форму і неможливість точно оцінити потенційні вигоди від використання.

Під час вивчення нематеріальних ресурсів виникає необхідність їх структуризації. Серед фахівців немає однозначного підходу до цього. Причина розбіжностей у трактуванні структури нематеріальних ресурсів полягає у їх багатогранності, відсутності чіткого визначення категорії «ресурси», а також одночасному застосуванні двох критеріїв для структуризації нематеріальних ресурсів – ресурсів як результатів діяльності (наприклад винаходи) і ресурсів як власне процесу діяльності (наприклад відносини з клієнтами). На наш погляд, в основу структуризації потрібно покласти специфіку ресурсів. З цієї позиції виділяють три основні іпостасі нематеріальних ресурсів, що розрізняються залежно від джерела (об'єкта): технологічні ресурси, управлінські ресурси і людські ресурси. Структура нематеріальних ресурсів підприємства схематично показана на рис. 6.1.

Рис. 6.1. Види нематеріальних ресурсів підприємства

Розглянемо нематеріальні ресурси підприємства детальніше.

Технологічна іпостась нематеріальних ресурсів – це все те, що дає змогу співробітникам підприємства реалізувати свій потенціал, а саме – програмне забезпечення, патенти, винаходи, товарні знаки та знаки обслуговування.

Винахід – це результат творчої діяльності людини в будь-якій галузі технології. Об'єктами винаходу можуть бути пристрої, спосіб, речовина, штам мікроорганізмів, культура клітин рослин та тварин, а також застосування відомого раніше пристрою, способу, речовини, штаму за новим призначенням. Винаходи можуть мати правову охорону. Винаходу надається правова охорона, якщо він є новим, має винахідницький рівень та промислове застосування.

Промисловий зразок – це результат творчої діяльності людини в галузі художнього конструювання. До промислових зразків відносять форму, малюнок, колір або їх поєднання, що визначають зовнішній вигляд промислового виробу.

Корисна модель – це результат творчої діяльності людини в будь-якій галузі технології. Предметом технічного вирішення в корисних моделях є лише конструкція виробу, його форма.

Товарний знак та знак обслуговування – це позначення для відмінності товарів та послуг, які виробляють або надають одні фізичні чи юридичні особи, від однорідних товарів та послуг, що виробляють або надають інші фізичні та юридичні особи. Товарними знаками можуть бути словесні, образні, об'ємні та інші позначення та їх комбінації.

Приклад

Товарні знаки багатьох успішних сьогодні компаній мають відмінну репутацію, досягнуту завдяки реалізації довгострокової стратегії зі створення свого іміджу. Coca-Cola, Harley-Davidson, McDonald's, Gucci, Nestle, Unilever, Intel, Yahoo! – всі вони є в наші дні визнаними лідерами продажів на своїх секторах ринку. Нерідко товарний знак стає синонімом самого товару, як це сталося, наприклад, з Coca-Cola. Інші товарні знаки, подібно McDonald's і Yahoo!, завойовують собі репутацію власника ринку. Деякі, наприклад Gucci і Unilever, стають гарантією високої якості, водночас як інші асоціюються з найпередовішими технологіями, скажімо, товарний знак компанії Intel, яка зробила собі ім'я на розробці і випуску нових поколінь мікросхем, порівняно з якими вже існуючі процесори конкурентів незмінно

виявлялися застарілими. Її суперники змушені постійно виступати в ролі наздоганяючих і не можуть навіть зрівнятися з Intel за прибутком або часткою на ринку. А люди, які купують Harley-Davidson, стають не просто власниками мотоциклу, а й стилю життя, який включає все – аж до одягу, аксесуарів і лосьйону після гоління.

Проте відомий товарний знак не є запорукою успіху назавжди. Репутація Shell була свого часу зруйнована інцидентом з Brent Spar, коли активісти «зелених» викрили її в байдужості до екологічних проблем і в підсумку змусили позбутися відслужившої свій термін платформи дорожчим, ніж їй хотілося б, способом.

Під **ноу-хау** розуміють:

– різні технічні знання та досвід, що не мають правової охорони, включаючи методи, засоби та навички, що необхідні для проведення проєктування, розрахунків, будівництва та виготовлення будь-яких об'єктів та виробів науково-дослідницьких, дослідно-конструкторських, пусконалагоджувальних та інших робіт;

– розробки та використання технологічних процесів;

– склади та рецептури матеріалів, речовин, сплавів;

– методи та способи лікування, пошуку та видобутку корисних копалин;

– знання та досвід адміністративного, економічного та іншого порядку, такі, що не є загальновідомими та можуть бути практично застосовані у виробничій та господарській діяльності підприємства.

Раціоналізаторською визнається пропозиція, що є новою та корисною для підприємства, якому її подано, та передбачає створення і зміну конструкції виробів, технології виробництва та техніки, що застосовується, або складу матеріалу. Раціоналізаторська пропозиція вважається корисною для підприємства, якщо її використання дає можливість підвищити економічну ефективність або отримати інший позитивний ефект цим підприємством. Не визнаються раціоналізаторськими пропозиції, що знижують надійність та інші показники якості продукції або погіршують умови праці, а також спричинюють або збільшують рівень забруднення навколишнього природного середовища.

Програмне забезпечення – це сукупність однієї або більше програм або мікропрограм у будь-якому вигляді.

База даних – сукупність даних, матеріалів або розробок у формі, що читається машиною. У міру того, як ми переходимо до економіки знань, увага все більше зміщується на розвиток цифрової технології та накопичення так званих формалізованих знань – знань, що містяться в базах даних, знань і методиках.

База знань – сукупність систематизованих відомостей, що належать до певної галузі знань та можуть бути прочитані електронно-обчислювльними машинами (далі – ЕОМ).

Друга іпостась нематеріальних ресурсів належить до управлінських ресурсів. Вони поділяються на організаційні та клієнтські. Організація процесу управління може мати вирішальне значення для розвитку підприємства. Компанія Ahold, гігантський супермаркет, зуміла поширити свої відділення по всьому світу завдяки пануючій у ній атмосфері довіри і відкритості, а також децентралізації влади. Однак інші багатонаціональні компанії найчастіше страждають бюрократизмом, а це аж ніяк не сприяє швидкому прийняттю таких рішень, які випереджали б події, а не плелися у них у хвості. Коли в Royal Philips Electronics використовувалася організація типу комплексної матриці – з розмежуванням функцій країнових і спеціалізованих підрозділів, – узгоджувати інтереси окремих підрозділів було досить складно і процес прийняття рішень вкрай затягувався. А власне дослідження, проведене в багатонаціональній нафтовій компанії Shell, виявило, що інцидентом зі списаною нафтовою платформою Brent Spar компанія багато в чому зобов'язана бюрократизації та надмірній централізації свого управління. Деякі фахівці обґрунтовують, що однією з основних причин неефективної роботи підприємства є стиль управління.

Специфічні організаційні структури, як, наприклад, система Еврика компанії Ксерокс, призначена для поширення інформації серед 20000 співробітників, підвищує вартість нематеріальних ресурсів, що належать до людських ресурсів, завдяки підвищенню продуктивності праці. Інший приклад – McDonald's – розробила систему, що дозволяє їй витримувати єдині стандарти якості у всьому світі.

Клієнтський вид ресурсів, що належать до групи управлінських, – включає відносини з покупцями, зворотній зв'язок щодо товарів і послуг, імідж, репутацію і бренд. Наприклад, компанії Lee і Benetton створили собі мережі постачальників, що забезпечують швидку появу продукції на ринку. І обидві вони запровадили систему швидкої звітності і створили логістичну систему, які дозволяють їм коригувати свої поставки відповідно до реального ринкового попиту. Зокрема, Benetton, завдяки своїй мережі постачальників і тісним зв'язкам з підприємствами роздрібної торгівлі, зуміла домогтися, щоб її магазини забезпечувалися найбільш ходовими товарами. Працюючи з постачальниками, здатними швидко перебудовуватися, Benetton може поставити в магазини нові товари замість тих, що стали гірше продаватися, протягом усього декількох тижнів.

Бренди – ця форма нематеріальних активів переважно належить до споживчих товарів: електроніки (Sony), продовольчих продуктів і напоїв (Coca-cola), а також – до інтернет-компаній (Amazon). Вони часто створюються шляхом комбінації інновацій та організаційної структури.

Гудвіл – це нематеріальний ресурс, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо. Вартість гудвілу не підлягає амортизації і не враховується у визначенні витрат платника податку.

Третя іпостась нематеріальних ресурсів належить до людських ресурсів. Людські ресурси охоплюють здібності, навички працівників, їхні знання і досвід, моральні цінності, ставлення до справи. Ці ресурси зазвичай створюються спеціальною кадровою політикою і політикою оплати праці, наприклад, інвестиціями в підготовку фахівців, у стимулюючі винагороди і перенавчання, співпрацею з університетами і дослідницькими центрами в справі навчання кадрів. Така практика роботи з людськими ресурсами дозволяє наймачам скорочувати плинність кадрів, створювати позитивні стимули для робочої сили і спрощувати пошук висококваліфікованих співробітників (наприклад вчених). Багато компаній

домагаються успіху, тому що їх службовців об'єднують спільні моральні цінності і норми. Так, у Microsoft корпоративна культура настільки приваблива, що секретарки, які давно вже стали мільйонершами завдяки володінню акціями компанії, все одно щоранку приходять на роботу.

У фірмі Nike багато досвідчених співробітників знаходять час, щоб поділитися з молодими співробітниками тим, що в компанії називають «корпоративні історії біля похідного вогнища». Вони вважають, що запорука майбутнього процвітання компанії – пам'ять про її минуле. При цьому вони згадують аж ніяк не про грандіозні фінансові махінації, а швидше про людей, яким вдавалося зрушити справу з мертвої точки. Їх історії про те, як роблять різні речі, як тримають своє слово, як допомагають спортсменам досягти своєї мети. У 1970 р. Nike почала реалізацію «Програми корпоративних історій», на яку тоді відводилась тільки година; сьогодні ж курс, що починається з розповіді про спадщину Nike, триває два дні.

Підводячи підсумок розгляду класифікації нематеріальних ресурсів за їх основним джерелом як технологічних, управлінських проєктів і роботи з кадрами, варто звернути увагу, що часто такі ресурси створюються комбінацією всіх зазначених факторів.

Насамкінець потрібно вказати, що розмежування між нематеріальними ресурсами та іншими ресурсами підприємства часто буває розпливчастим. Нематеріальні ресурси бувають занурені в матеріальні ресурси (наприклад, у літаку втілюються технологія і знання) і це призводить до досить тісної взаємодії між матеріальними і нематеріальними ресурсами в процесі створення вартості. Це взаємопереплетіння серйозно ускладнює вимір і оцінку нематеріальних ресурсів. Коли взаємодія дуже тісна, окрема оцінка нематеріальних ресурсів виявляється неможливою.

Підсумовуємо: нематеріальні ресурси є нематеріальними джерелами вартості, які породжуються інноваціями (винаходами, відкриттями), унікальними управлінськими проєктами або практикою управління людськими ресурсами. У більшості випадків нематеріальні ресурси є легалізацією прав власників або підтримкою переваг, які випливають із прав власності. Нематеріальні ресурси часто взаємодіють з матеріальними і фінансовими ресурсами в створенні корпоративної вартості й економічному зростанні.

6.2. Нематеріальні активи підприємства

Серед нематеріальних ресурсів підприємства варто виділяти активи. Тільки частина нематеріальних ресурсів підприємства може бути активами. Відповідно до ПСБО 1 «Активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому»[1]. Використовуючи це визначення для нематеріальної сфери, включатимемо до нематеріальних активів підприємства тільки ті ресурси, які мають кодифіковану форму, а тому можуть бути відділені від носія чи суб'єкта виконання і вважатися такими, що контролюються підприємством.

Нематеріальний актив (*intangible assets*) – це вартість нематеріальних об'єктів, які визнаються об'єктом права власності конкретного підприємства, використовуються протягом порівняно тривалого періоду (більше року) в його господарській діяльності та здатні приносити прибуток. У Податковому кодексі нематеріальним активом визнаються права власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами, зокрема права користування природними ресурсами, майном та майновими правами.

Деякі автори в економічній літературі ототожнюють нематеріальні та інтелектуальні активи. Так, Б. Лев пропонує вживати як синоніми «нематеріальні активи», «активи знань» та «інтелектуальний капітал», оскільки всі вони використовуються щодо «нефізичної можливості отримання майбутніх вигод»[2].

Згідно із Міжнародними стандартами фінансової звітності нематеріальні активи поділяють на такі групи:

– пов'язані з клієнтами (списки клієнтів та клієнтські контракти);

---

[1] Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

[2] Лев Б. Нематериальные активы. Управление, измерение, отчётность. М.: Квино-Консалтинг, 2003. С.5.

– пов’язані з технологіями (винаходи, програмне забезпечення ноу-хау, бази даних);

– пов’язані з контрактами (ліцензійні договори, договори франчайзингу, договори на право користування ресурсами, трудові договори);

– пов’язані з маркетингом (права на знаки для товарів і послуг, угоди про відмову від конкуренції);

– пов’язані з мистецтвом (літературні, художні та музичні твори, твори мистецтва).

Вітчизняне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» від 18.10.99[1], яке застосовується підприємствами всіх форм власності, визначає методологію обліку нематеріальних активів, придбаних чи створених підприємством, нарахування їх амортизації, розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

Бухгалтерський облік нематеріальних активів в Україні ведеться щодо кожного об’єкта за такими групами:

– права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);

– права користування майном (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);

– права на комерційні позначення (права на торгові марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

– права на об’єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

[1]Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи». URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99

– авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

– інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

Нематеріальний актив визнається як актив, якщо:

– існує ймовірність отримати в майбутньому економічні вигоди підприємством внаслідок його використання;

– його вартість може бути достовірно визначена.

Не визнаються як актив, а завжди відображаються в складі витрат звітного періоду:

– витрати на дослідження;

– витрати на рекламу та просування продукції на ринку;

– витрати на підготовку і перепідготовку кадрів;

– витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємств/установ або їх частини;

– витрати на підвищення ділової репутації підприємства/установи, вартість видань і витрати на створення торгових марок (товарних знаків).

Класифікація нематеріальних активів підприємства наведена на рис. 6.2.

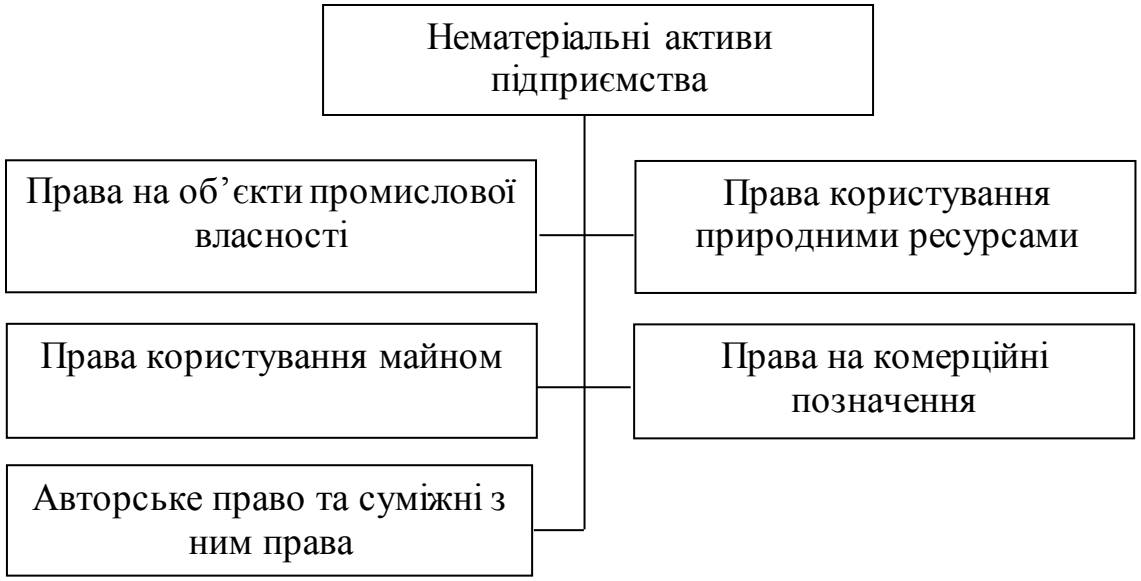


Рис. 6.2. Класифікація нематеріальних активів підприємства

Як видно з рисунку, нематеріальні активи поділяють на такі види.

1. Права на об'єкти промислової власності. Згідно з Паризькою конвенцією з охорони промислової власності до об'єктів цієї власності належать: винаходи; корисні моделі; промислові зразки; товарні знаки; знаки обслуговування; фірмові найменування; вказівки на походження або найменування місця походження.

До прав на об'єкти промислової власності належать:

1.1. Право власності на винахід. Право власності на винахід засвідчується патентом. Для оформлення прав на винаходи, корисні моделі і промислові зразки в Україні необхідно подати відповідним чином оформлену заявку до державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності», де проводяться експертизи – формальна і кваліфікаційна, та сплатити збір за подання заявки. Вимоги до складу й оформлення матеріалів заявки визначаються Законом України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», Правилами складання і подання заявки на винахід та заявки на корисну модель, затвердженими наказом Міністерства освіти і науки України № 22 від 22.01.2001, які оприлюднені на офіційному сайті Українського інституту інтелектуальної власності[1].

Формальну експертизу (експертизу за формальними ознаками) проводять з метою виявити два важливі чинники: 1) чи належить заявлена пропозиція до об'єктів промислової власності; 2) чи відповідають представлені заявочні матеріали вимогам закону. Формальна експертиза повинна бути проведена протягом шести місяців від встановленої дати подання заявки. За результатами формальної експертизи «Український інститут інтелектуальної власності» зобов'язаний повідомити заявника про завершення формальної експертизи або про вимогу внести необхідні зміни до матеріалів заявки. Якщо за результатами формальної експертизи виявиться, що заявлена пропозиція не належить до об'єктів промислової власності або ж стосується об'єктів, які не можуть бути визнані промисловою власністю, то заявника інформують про відмову у видачі патенту. За результатами формальної експертизи

[1] https://ukrpatent.org/uk/articles/legislation-and-standards

найчастіше буває так, що заявка відповідає встановленим вимогам і документ про сплату збору за подання заявки також є в наявності. Після цього заявник отримує інформацію про завершення формальної експертизи. Це означає, що наступним етапом розгляду заявки може стати проведення кваліфікаційної експертизи (експертизи по суті) заявки.

Таким чином, в Україні діють два види патентів на винахід: патент із строком дії 20 років, який видається після проведення кваліфікаційної експертизи, і патент на корисну модель терміном дії 10 років за результатами формальної експертизи заявки. Терміни дії патенту прийнято відраховувати від дати подання заявки.

Патент забезпечує його власникові: виключне право використовувати винахід (корисну модель, промисловий зразок) на свій розсуд; право забороняти третім особам використовувати винахід без дозволу власника; можливість передавати на підставі договору право власності на винахід будь-якій особі, яка стає правонаступницею власника патенту; право надати будь-якій особі дозвіл (видати ліцензію) на використання винаходу на підставі ліцензійного договору; право подати до патентного відомства для офіційної публікації заяву про надання будь-якій особі дозволу на використання запатентованого винаходу (корисної моделі, промислового зразка).

У разі порушення прав патентовласника він може через суд примусово стягти компенсацію збитків. Порушенням виключного права вважається несанкціоноване виготовлення, використання, пропозиція продажу, продаж або інше введення в господарський обіг товарів або їхніх компонентів, створених за технічним рішенням, на яке поширюється дія патенту. Виключне право, яке випливає з патенту, існує лише на території тієї країни, що видала патент, і не може виходити за межі її кордонів.

Щорічно нашим державним органом видається більше 2000 патентів на винаходи (табл. 6.1). Щодо вартості патенту, то її розміри зазначені в постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку сплати зборів за дії, пов’язані з охороною прав на об’єкти інтелектуальної власності» від 23 грудня 2004 року № 1716. Для фізичних осіб, для прикладу, сума становить близько 400 гривень.

Таблиця 6.1

Показники надходження та розгляду заявок і реєстрації охоронних документів за 2019–2020 рр.

Об'єкти промислової власності	2019	2020	2020 до 2019, %
1	2	3	4
Надійшло заявок			
Усього надійшло	*57 183*	*46 029*	*80,5*
Винаходи	3 852	3 180	82,6
національна процедура	2 298	1 597	69,5
національні	*2 097*	*1 356*	*64,7*
іноземні	*201*	*241*	*119,9*
міжнародна процедура	1 554	1 583	101,9
Корисні моделі	8 459	5 284	62,5
національна процедура	8 448	5 276	62,5
національні	*8 351*	*5 067*	*60,7*
іноземні	*97*	*209*	*> у 2,2 раза*
міжнародна процедура	11	8	72,7
Промислові зразки	2 678	2 026	75,7
національні	*2 455*	*1 764*	*71,9*
іноземні	*223*	*262*	*117,5*
Торговельні марки	42 194	35 539	84,2
національна процедура	33 736	27 895	82,7
національні	*29 828*	*23 841*	*79,9*
іноземні	*3 908*	*4 054*	*103,7*
міжнародна процедура	8 458	7 644	90,4
Прийнято рішень			
Винаходи	2 382	2 421	101,6
Корисні моделі	8 430	5 744	68,1
Промислові зразки	2 519	2 272	90,2
Торговельні марки	21 485	25 594	119,0
Завершено діловодство			
Винаходи			
формальна експертиза	*3 890*	*3 569*	*91,7*
кваліфікаційна експертиза	*3 247*	*3 274*	*100,1*
Корисні моделі	8 751	6 127	70,0
Промислові зразки	2 920	2 475	84,7
Торговельні марки			
національна процедура	*26 806*	*31 344*	*116,9*
міжнародна процедура	*7 587*	*8 749*	*115,3*

Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4
Зареєстровано			
Усього зареєстровано	30 591	30 255	98,9
Винаходи Корисні моделі Промислові зразки Торговельні марки	2 255 8 412 2 599 17 322	2 179 6 385 2 047 19 640	96,6 75,9 78,8 113,4
Географічні зазначення	2	4	-
Право на використання ГЗ	1	-	-
Міжнародні реєстрації	7 206	8 415	116,8

Джерело: https://ukrpatent.org/uk/articles/2020-year-expert

1.2. Право власності на корисну модель. Право власності на корисну модель засвідчується патентом. Об'єктом корисної моделі може бути конструктивне виконання пристрою. Вище вже були зазначені основні вимоги для отримання патенту на корисну модель.

1.3. Право власності на промисловий зразок. Право власності на промисловий зразок засвідчується патентом. Об'єктом промислового зразка може бути форма, малюнок чи розфарбування або їх поєднання, які визначають зовнішній вигляд промислового виробу і призначені для задоволення естетичних та ергономічних потреб. Відповідно до Закону України «Про охорону прав на промислові зразки» строк дії патенту на промисловий зразок становить 10 років від дати подання заявки і може бути продовжений за клопотанням власника патенту, але не більш як на п'ять років.

1.4. Право власності на знаки для товарів і послуг. Об'єктом права власності на знак можуть бути словесні, зображувальні, об'ємні та інші позначення або їх комбінації, виконані у будь-якому кольорі чи поєднанні кольорів. Відповідно до Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» право власності на знак засвідчується свідоцтвом. Строк дії свідоцтва становить 10 років від дати подання заявки і продовжується за клопотанням власника свідоцтва щоразу на 10 років. Свідоцтво на

право власності на знак для товарів і послуг та на фірмове найменування забезпечує його власникові: виключне право користуватися і розпоряджатися знаком на свій розсуд; право забороняти іншим особам використовувати знак без дозволу власника; право давати будь-якій особі дозвіл (видавати ліцензію) на використання знака на підставі ліцензійного договору. Власник такого свідоцтва має також право проставляти поряд зі знаком попереджувальне маркування, яке вказує на те, що цей знак зареєстровано в Україні.

1.5. Право власності на сорт рослин. Право власності на сорт засвідчується патентом. Патент на сорт засвідчує авторство на сорт і виключне право на його використання. Перелік родів і видів рослин, на сорти яких видаються патенти, визначається Кабінетом Міністрів України.

1.6. Право власності на фірмове найменування. Юридичні особи мають своє найменування. Свідоцтво на фірмове найменування забезпечує його власникові: виключне право користуватися і розпоряджатися фірмовим найменуванням на свій розсуд; право забороняти іншим особам використовувати це найменування без дозволу власника.

1.7. Право власності на програми для ЕОМ. Це право на публікування, відтворювання, розповсюдження та інші дії з упровадження до господарського обігу сукупності даних та команд, що призначені для функціонування ЕОМ та інших комп'ютерних пристроїв з метою отримання певного результату.

1.8. Право власності на базу даних. Це право на публікування, відтворювання, розповсюджування та інші дії щодо введення в господарський обіг сукупності даних (статей, розрахунків, тощо), які систематизовані для пошуку і оброблення за допомогою ЕОМ.

2. Об'єкти права користування природними ресурсами. До них належать:

2.1. Право користування земельною ділянкою, тобто право покупця на подальше господарське або інше використання земельної ділянки. До цього права належить також право оренди земельної ділянки.

2.2. Право користування надрами, зокрема на розробку корисних копалин.

2.3. Право на користування геологічною та іншою інформацією про природне середовище. Право на використання геологічної, геоморфологічної та іншої інформації про стан та можливості господарського використання елементів природного середовища, природного середовища в цілому, яка міститься в звітах, картах та інших матеріалах.

2.4. Право на користування іншими ресурсами природного середовища. Право на використання водних, біологічних та інших ресурсів, яке будь-яким чином впливає на рівень екологічної безпеки життєдіяльності підприємства, населеного пункту, регіону тощо.

3. Права на комерційні позначення. Позначення, елементом якого є найменування місця походження, може бути зареєстроване як товарний знак у випадку подання заявником документа, що підтверджує його право на використання найменування місця походження, до реєструючої організації. Під найменуванням місця походження розуміють географічну назву країни або місцевості (області), що використовується для позначення товару, який походить з цієї країни або місцевості (області), якщо властивості або особливості цього товару виняткова або істотно визначаються характерними для цієї країни або місцевості (області) природними умовами та/або людськими факторами. Наприклад, «Петриківський розпис», «Опішнянська кераміка». Найменування місця походження реєструються як товарні знаки. Правова охорона зазначення походження товару має певні особливості, які полягають у її колективному характері. Це означає, що власник свідоцтва на зазначення походження товару не має виключного права на його використання і не може давати дозволу іншим особам на його використання.

4. Авторське право та суміжні з ним права. Законодавством України охороняються особисті (немайнові) і майнові права авторів та їх правонаступників, пов’язані зі створенням та використанням творів науки, літератури і мистецтва (авторське право), і права виконавців, виробників фонограм та організацій мовлення

(суміжні права). Авторське право діє протягом усього життя автора і 70 років після його смерті. Відносини, що складаються у зв'язку зі створенням і використанням об'єктів авторського права і суміжних прав, регулюються Законом України «Про авторське право і суміжні права» та іншими законодавчими актами України.

В Україні найбільш поширений вид захисту прав на нематеріальні ресурси – це реєстрація торгової марки (табл. 6.1, де представлені офіційні дані державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» щодо отриманих заявок, прийнятих рішень та виданих охоронних документів на об'єкти промислової власності).

Серед бажаючих отримати свідоцтва на власні торгові знаки в Україні велика кількість представників малого бізнесу. Суб'єкти підприємницької діяльності можуть реєструвати як вже добре продумані емблеми і малюнки, так і просто свої прізвища, які у певного кола споживачів в тому чи іншому регіоні вже мають стійку асоціацію з товаром або послугою. Існує також багато випадків часткового копіювання ідей відомих брендів, таких як Apple, Google, Starbucks та інших.

Якщо підприємець володіє магазином і в перспективі хоче створити невелику роздрібну мережу, йому є сенс подумати про свій торговий знак. Над цим же питанням слід поміркувати, якщо підприємство поставляє, наприклад, яблука до торгових мереж і хоче, щоб його продукт якимось чином відрізнявся від яблук конкурентів. Головне завдання бренду – створення чіткої асоціації у споживача між товаром і компанією, яка його виробляє. Крім цієї функції, реєстрація торгової марки дозволяє також застрахуватися від спроб конкурента скопіювати розкручену назву або позначення. Хоча наявність охоронного документа тільки дає можливість захистити свою інтелектуальну власність. Але для безпосереднього захисту бізнесменові важливо мати ресурси (зокрема фінансові), щоб представляти свої інтереси, наприклад, у суді.

Додаткова вигода від торгової марки – вона дає підприємцю ексклюзивне право на оформлення домену першого рівня в зоні .UA. Наприклад, sviji-ogirki.ua. Як тільки бізнесмен оформить на

себе відповідний торговий знак, ніхто більше не зможе претендувати на цю назву. Хоча підприємець, не маючи зареєстрованого бренду, вільно може оформляти на себе домен другого рівня. Наприклад, sviji-ogirki.com.ua.

Реєстрація корисних моделей і винаходів в Україні – менш популярне явище. Як правило, охоронні документи на корисну модель чи винахід підприємці можуть оформляти, коли вже мають, наприклад, ексклюзивну технологію виробництва якогось товару.

Патенти на промислові зразки часто оформляють виробники алкогольних виробів, патентуючи форму пляшки. Серед малого бізнесу наразі поширеним патентом є реєстрація зовнішнього вигляду борошняних виробів – булочок, печива, макаронів тощо.

Надходження і оприбуткування будь-якого об'єкта нематеріальних активів на підприємстві мають підтверджуватися відповідними первинними документами, в яких наводяться детальна характеристика об'єкта, його первісна вартість, термін корисного використання, норми зносу (амортизації), місце, де буде використовуватися об'єкт.

Окремі елементи нематеріальних активів мають особливості правового захисту. Принцип юридичного захисту досить простий: забороняється використання нематеріальних активів без дозволу їхнього власника або їхня підробка. Проте форми правового захисту значно відрізняються між собою залежно від типу активів.

Приклад

Витрати на ведення судових процесів щодо авторських прав у США оцінюються від 200 тис. дол. США, а патентні спори потребують відволікання сум, які дорівнюють 1–2 млн дол. США.

Навіть законослухняні компанії можуть неупереджено порушувати патентні права третіх осіб. Наприклад, компанія Intergraph виграла судовий позов у компанії Intel, при цьому власне розгляд тривав з 1997 по 2002 рік, а виплати становили 450 млн дол. США[1]. 2005 року компанія Hewlett-Packard виплатила тій самій Intergraph без судового розгляду 141 млн дол. США[2].

---

[1] Суд признал Intel виновной в нарушении патентов Intergraph. URL: http://novoteka.ru/sevent/277945

[2] Цыганов А.А. Современные тенденции развития страхового обеспечения прав интеллектуальной собственности в России и мировая практика страхования. *Финансы и кредит*. 2014. № 13. С. 34.

Розвиток системи захисту патентних та авторських прав і вартість її підтримки зумовлюють формування нових бізнес-статегій. У деяких випадках стає більш вигідним порушувати патентне право, а в деяких – подати зустрічний позов, який унеможливить пред'явлення претензій. Нині існує і новий вид діяльності, в межах якого відслідковується діяльність тієї чи іншої компанії в патентно-винахідницькій сфері, щоб у подальшому можна було подати позов до суду або заявити про це (з метою примусити компанію-жертву врегулювати реальні чи надумані претензії). Така діяльність має неформальну назву «патентний тролінг».

В Україні, наприклад, це люди або фірми, які отримують патенти на вже відомі поширені товари (наприклад автозапчастини), а потім вносять свої інтелектуальні права до митного реєстру. Після цього митниця зобов'язана інформувати тролів, коли імпортери намагаються ввезти в Україну такі товари. І тролі мають право заблокувати партію на кордоні до тих пір, поки постачальник не розщедриться на так зване роялті. Або звернеться до суду з позовом на троля, якщо, звичайно, час і грошові ресурси дозволяють йому це зробити.

При цьому, як зазначають експерти[1], чинне законодавство України в частині захисту промислової власності відповідає світовим стандартам. Але рівень корупції в країні такий, що за невелику суму не становить проблеми зареєструвати, наприклад, лопатку для розмішування їжі, зубочистку, одноразовий металевий вішак для одягу, головку пульвелізатора/розприскувача рідин. Це все приклади реальних ситуацій, де реальні виробники отримували позови і на тривалий час зупиняли своє виробництво. А в ситуації з одноразовими металевими вішаками для одягу заручниками став будь-який бізнес, який ввозив на територію України одяг, бо весь одяг комплектувався заводами-виробниками за кордоном саме одноразовими металевими вішаками. Схема патентних тролів, як уже зазначалося вище, полягає в тому, що чинне законодавство України передбачає, що при імпорті товару, якщо щодо нього заявлені претензії в частині інтелектуальної власності, такий товар арештовується до винесення остаточного рішення суду у справі з патентним тролем. Такі суди можуть йти тривалий час, товар може псуватись, виходити з моди тощо, а тому, зазвичай, після арешту товару за заявою патентних тролів вони самі пропонують виплатити «відступні» за швидке урегулювання патентного спору чи спору щодо торгової марки. І хоча українські патентні тролі є досить ліберальними в цінових питаннях, їх дії серйозно турбують легальний бізнес і призводять до відчутних фінансових втрат.

Не тільки дрібний та середній бізнес стає жертвою патентних тролів. Так, один із найвідоміших випадків патентного тролінгу в Україні – це реєстрація торговельної марки «Гоу Огле», яка дозволила тролю зареєструвати домен UA (google.ua). Історія закінчилася тим, що компанія Google

---

[1] Кидалов І. Патентні війни і патентний тролінг в Україні: юридичні аспекти. URL : http://kydalov-partners.com/uk

домоглася визнання мети реєстрації цієї торгової марки недобросовісною і реєстрацію скасували в судовому порядку. Однак домен google.ua так і залишився за тролем, а компанія Google використовує локальну сторінку google.com.ua.

Як ілюстрацію результатів патентного тролінгу, можна навести також історію успішного позову росіянина А. Северинського до компанії Toyota, яка погодилась у позасудовому порядку виплатити йому значну компенсацію. І протилежний приклад – судовий позов росіянина В. Шуміліна проти виробника мобільних телефонів Samsung був відхилений 2013 р., незважаючи на те, що росіянин мав патент на корисну модель[1]. За експертними оцінками, в розвинених країнах близько 35 % нових проєктів з обсягами залученого фінансування від 50 до 100 млн дол. США, отримують судові позови, пов'язані з юридичними формальностями, в тому числі і щодо патентних та авторських прав[2].

Протидіяти патентним тролям в Україні можливо, адже, згідно з українським законодавством, патенти, які були видані на ненові об'єкти, можуть бути визнані недійсними в судовому порядку, а свідоцтва на реєстрацію торгової марки можуть бути анульовані за позовом. У першу чергу, має бути подано позов про визнання недійсним патенту троля чи анулювання свідоцтва про реєстрацію торговельної марки. Зацікавлена сторона має надати суду докази відсутності новизни корисної моделі або промислового зразка або довести факт більш раннього користування торговою маркою. Або довести суду, що зацікавлена особа самостійно і, головне, до подачі тролем заявки на патент, корисну модель чи торгову марку, почала використовувати виріб, який пізніше запатентували як промисловий зразок, чи метод виготовлення, чи торгову марку і т.д. Йдеться про право попереднього користування, яке встановлюється судом або в рамках зустрічного позову або як оцінка доказів відповідача. Право попереднього користування дає його суб'єкту можливість продовжувати виготовлення виробу без отримання дозволу у власника патенту/свідоцтва та без виплати винагороди.

Теоретично патентний троль може продовжити атаку та зареєструвати новий патент, змінивши незначну деталь, і все почнеться заново, але частіше патентні тролі не зацікавлені в тривалих суперечках, а хочуть отримати, нехай невеликі гроші, але швидко. Тому у випадку, коли патентний троль бачить підприємство, яке системно захищається, він радше за все знайде слабшу жертву.

---

[1]Благовещенский А. Россиянин не смог засудить Samsung за смартфоны с двумя «симками». *Российская газета*. 2013. 2 сентября.

[2] Цыганов А.А. Современные тенденции развития страхового обеспечения прав интеллектуальной собственности в России и мировая практика страхования. *Финансы и кредит*. 2014. № 13. С. 34.

Більшість нематеріальних активів не мають матеріальної форми, проте, як справедливо зазначає І.В. Ковальчук[1], вони можуть міститися в матеріальній субстанції, такій як компакт-диск, юридична документація (патент чи ліцензія) або плівка. Визнання активу як матеріального чи нематеріального відбувається на підставі того, який елемент (матеріальний чи нематеріальний) вважається істотнішим. Наприклад, комп'ютерне програмне забезпечення для верстата, який управляється комп'ютером і не може функціонувати без певного комп'ютерного програмного забезпечення, є невід'ємною частиною пов'язаного з ним апаратного забезпечення, тому його розглядають як об'єкт основних засобів. Те ж саме стосується операційної системи комп'ютера. Якщо ж програмне забезпечення не є невіддільною складовою пов'язаного з ним апаратного забезпечення, наприклад, бухгалтерські комп'ютерні програми, його вважають нематеріальним активом.

Реалізація права власності на нематеріальні активи можлива або через їхнє використання самим власником, або наданням з його дозволу такого права іншій заінтересованій стороні. Така передача права використання здійснюється у формі ліцензійної угоди. Ліцензією називається дозвіл використовувати технічне досягнення або інший нематеріальний ресурс протягом певного строку за обумовлену винагороду. Ліцензійна угода – це договір, згідно з яким власник винаходу, промислового зразка, корисної моделі тощо (ліцензіар) передає іншій стороні (ліцензіату) ліцензію на використання в певних межах своїх прав на нематеріальні активи.

Передача права власності може бути застережена різними умовами щодо терміну та обсягу використання, повноти інформації, яка передається, тощо. Відповідно до цього існують кілька видів ліцензій.

Залежно від обсягу прав на використання розрізняють звичайні, виключні й повні ліцензії. Звичайна ліцензія залишає ліцензіарові право особистої експлуатації технічного рішення і можливість укладати аналогічні ліцензійні угоди з іншими ліцензіатами. Виключна ліцензія передає ліцензіатові права виключного користування

[1] Ковальчук І.В. Економіка підприємства: навч. посіб. К. : Знання, 2008. С. 275.

об'єктом ліцензії, але зберігає за ліцензіаром право користування технічним рішенням. Повна ліцензія передбачає перехід до ліцензіата всіх прав, які випливають з патенту. Внаслідок такої угоди ліцензіар сам позбавляється права користування об'єктом ліцензії протягом періоду, зазначеного в договорі.

За використання об'єкта ліцензійної угоди ліцензіат сплачує ліцензіару певну винагороду. На практиці використовують кілька видів розрахунків за ліцензії. Найбільш поширені періодичні відрахування протягом дії ліцензійної угоди та одноразові виплати. Періодичні відрахування (роялті) встановлюються у вигляді фіксованих ставок до обсягу чистого продажу, до собівартості виробництва або в розрахунку на одиницю ліцензійної продукції. Одноразова винагорода за право користування об'єктом ліцензійної угоди називається паушальною виплатою. Паушальний платіж є, по суті, фактичною ціною ліцензії. Він здійснюється одноразово та не залежить від майбутніх обсягів виробництва або збуту ліцензійної продукції.

Розрахунки за ліцензії можуть також провадитись передачею ліцензіару частки цінних паперів (акцій, облігацій) ліцензіата. Має місце і такий вид розрахунків, як зустрічна передача технічної документації, яка передбачає взаємний обмін ліцензіями, технологічними знаннями, досвідом. На практиці часто трапляються різні комбінації названих форм винагороди.

6.3. Оцінка вартості та амортизація нематеріальних активів

Кожен нематеріальний актив має свою вартість, оскільки гарантує його власнику певні права та привілеї. Визнання та оцінка нематеріального активу дозволяє:

– зменшити податок на прибуток;

– регулювати обсяг амортизаційних відрахувань;

– збільшити ринкову вартість підприємства;

– забезпечити облік усіх активів підприємства;

– визначити вартість об'єктів нематеріальних активів під час їх реалізації;

– визначити обсяг збитку чи компенсації з приводу незаконного використання об'єктів інтелектуальної власності, що належать підприємству.

Оцінюючи нематеріальні активи, варто згадати слова Альберта Ейнштейна: «Що можна виміряти, то не завжди має значення, а те, що має значення, його не завжди можна виміряти».

У міжнародній практиці існують три головні методи оцінювання нематеріальних активів підприємства:

– за собівартістю;

– за покупною вартістю;

– за ринковою вартістю.

За собівартістю, як правило, оцінюють нематеріальні активи, що створені безпосередньо підприємством шляхом накопичення всіх витрат, що пов'язані з їхнім створенням на окремому субрахунку бухгалтерського обліку.

За покупною вартістю оцінюють нематеріальні активи, що придбаваються в процесі діяльності підприємства. Такі активи оцінюють за їх покупною вартістю на окремих субрахунках бухгалтерського обліку.

Необхідність оцінки **ринкової вартості** нематеріальних ресурсів виникає у випадку вкладення підприємством нематеріальних активів до статутного фонду іншого підприємства.

Порядок оцінювання нематеріальних активів визначається Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» та Національним стандартом № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р.

Згідно з цим стандартом для проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності застосовуються такі методичні підходи:

– **дохідний**, який ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних доходів у вартість об'єкта оцінки. Застосовується у випадку, коли можливо визначити розмір доходу, що отримує або може отримувати підприємство, якому належать такі права, від їх використання. Основними методами дохідного підходу є метод непрямої капіталізації (дисконтування грошового потоку) та метод прямої капіталізації доходу;

– **порівняльний**, який застосовується у разі наявності достатнього обсягу достовірної інформації про ціни на ринку подібних об'єктів та умови договорів щодо розпорядження майновими правами на такі об'єкти. У разі застосування порівняльного підходу до оцінки майнових прав на нематеріальні активи подібність об'єктів визначається з урахуванням їх виду, галузі (сфери) застосування, економічних, функціональних та інших характеристик;

– **витратний** підхід до оцінки майнових прав на нематеріальні активи ґрунтується на визначенні вартості витрат, необхідних для відтворення або заміщення об'єкта оцінки. Витратний підхід застосовується для визначення залишкової вартості заміщення (відтворення) майнових прав на нематеріальні активи шляхом вирахування з вартості відтворення (заміщення) активу із зносу.

Нематеріальні активи підлягають амортизації. Нарахування **амортизації** нематеріальних активів (крім права постійного користування земельною ділянкою) здійснюється протягом строку їхнього корисного використання, який установлюється підприємством (у розпорядчому акті) при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс).

Нематеріальні активи із невизначеним строком корисного використання амортизації не підлягають.

При визначенні строку корисного використання об'єкта нематеріальних активів слід ураховувати:

– строки корисного використання подібних активів;

– моральний знос, що передбачається;

– правові або інші подібні обмеження щодо строків його використання;

– очікуваний спосіб використання нематеріального активу підприємством;

– залежність строку корисного використання нематеріального активу від строку корисного використання інших активів підприємства.

Для нарахування амортизації нематеріальних активів підприємство може застосовувати строки їх корисного використання, встановлені податковим законодавством.

Метод амортизації нематеріального активу обирається підприємством самостійно, виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигод. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу. Розрахунок амортизації при застосуванні відповідних методів нарахування здійснюється згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби».

Під час розрахунку вартості, яка амортизується, ліквідаційна вартість нематеріальних активів прирівнюється до нуля, крім випадків:

– коли існує невідмовне зобов'язання іншої особи щодо придбання цього об'єкта наприкінці строку його корисного використання;

– коли ліквідаційна вартість може бути визначена на підставі інформації існуючого активного ринку і очікується, що такий ринок існуватиме наприкінці строку корисного використання цього об'єкта.

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому нематеріальний актив уведено в господарський оборот. Суму нарахованої амортизації підприємства відображають збільшенням суми витрат підприємства і накопиченої амортизації нематеріальних активів.

Нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття нематеріального активу.

Приклад

Фахівці вказують на колосальний розрив між балансовою вартістю корпорацій і вартістю їх акцій на ринках капіталу. Наприклад, з появою Windows 95 акції компанії Microsoft, яка мала 8-мільярдні активи, злетіли до 100 млрд дол. США і вона перевершила таких гігантів, як Chrysler і Boeing. Netscape, фірма з 17-мільйонними активами і всього з 50 службовцями, акціонувалася і в той же день стала коштувати 3 млрд дол.США. Середня вартість усіх компаній, акції яких продаються на Нью-Йоркській фондовій біржі (New York Stock Exchange), в 2,5 раза вище їх оголошеної балансової вартості. А ринкова вартість компаній, що діють у сфері інформаційних технологій, у середньому в десять разів перевищує їх балансову вартість.

Головна причина цього – недооцінка нематеріальних активів у системі фінансової звітності підприємств. На одному із слухань сенатського комітету США з банківських, житлових та урбаністичних питань «Адаптація моделі фінансової звітності 1930 р. до умов XXI-го століття» кожен п'ятий виступаючий експерт приписував недоліки в інформації, що міститься у фінансових звітах, насамперед зростанню нематеріальних активів і неадекватному відображенню цих активів у традиційній системі звітності. На сьогодні фахівці вважають, що в потужних компаніях нематеріальні активи перевершують матеріальні як за вартістю, так і за вкладом в економічне зростання, однак вони рутинно належать у фінансових звітах до витрат і тому не відображаються в балансах корпорацій. Це асиметричне трактування капіталізації (розгляду як активів) матеріальних і фінансових інвестицій, з одного боку, і витрат, коли справа йде про нематеріальні активи, веде до спотвореної і неповної звітності про результати діяльності фірм і їх вартості. Адже чим більший розрив між значеннями ринкової вартості акцій і вартості, яку може виявити належне розкриття надійної інформації, тим менш ефективними є ринки капіталу. Чим більше розрив між тим, як управляючі оцінюють джерела вартості, і реальними ресурсами, тим менш надійні вони вибирають стратегії.

Розрив між балансовою вартістю компанії і її ринковою капіталізацією відомий як коефіцієнт (q) Тобіна і був названий Джорджем Гилдером у Wall Street Journal «показником підприємницького динаміту в акціонерному капіталі». Усе це говорить про те, як важливі сьогодні нематеріальні ресурси для діяльності будь-якого підприємства.

Підводячи підсумок, зазначимо, що сьогодні, як ніколи, нематеріальні активи є досить важливим фактором успішного розвитку підприємства. Нова економічна система характеризується зміною основних конкурентних переваг. Це проявляється насамперед у посиленні ролі нематеріальних активів, у розширеному інвестуванні в інтелектуальний капітал. У сучасній конкурентній боротьбі йде змагання не стільки за володіння капітальними ресурсами і матеріальними цінностями, скільки за здатність до розробки і впровадження інновацій, що дозволяють створювати конкурентоспроможну продукцію.

Практичні завдання

Приклад 1. Промислове підприємство з'ясовує доцільність придбання ліцензії на право використання технології для виготовлення нового виробу. Можливим є випуск і на основі власних науково-технічних розробок. Прогнозований обсяг річного виробництва продукції – 2000 одиниць, очікувана собівартість одиниці власного виробництва – 1300 грн, а виробу, виготовленого на основі ліцензії, менше на 30 %. Нормативна рентабельність продукції 20 %. Визначити граничну ціну ліцензії за умови, що вона не може перевищувати 75 % річного валового прибутку, отриманого від виробництва виробу на основі ліцензії.

Розв'язання

1. Розрахуємо собівартість одиниці виробу, виготовленого на основі ліцензії:

$$П = 1300 - 1300 \times 0{,}3 = 910 \text{ (грн)}.$$

2. Розрахуємо величину прибутку на одиницю виробу, виготовленого на основі ліцензії:

$$Р = \frac{П}{С} \times 100\ \%$$

$$П = \frac{Р \times С}{100} = \frac{20 \times 910}{100} = 182 \text{ (грн)}.$$

3. Визначимо річний валовий прибуток:

$$П_в = 182 \times 2000 = 364\ 000 \text{ (грн)}.$$

4. Визначимо граничну ціну ліцензії:

$$Ц_л = 364\ 000 \times 0{,}75 = 273\ 000 \text{ (грн)}.$$

Приклад 2. Відомий виробник цитрусових соків уклав угоду про передачу права користування торговою маркою іншій компанії з виплатою роялті. Розмір роялті становить 12 % від продаж. Оцінити вартість використання торгової марки за умови, що річний обсяг продаж соків становить 12 400 тис. грн; строк дії ліцензійної угоди – 5 років, ставка дисконту – 10 %.

Розв'язання

Використаємо формулу оцінки на базі роялті:

$$S = \sum_{t=1}^{T} \frac{DtxR}{1+\alpha^{t}}$$

$$S = \frac{12400\times0.12}{1+0.1^{1}} + \frac{12400\times0.12}{1.1^{2}} + \frac{12400\times0.12}{1.1^{3}} + \frac{12400\times0.12}{1.1^{4}} + \frac{12400\times0.12}{1.1^{5}} =$$

5644,7 (тис. грн).

Приклад 3. На створення одного з об'єктів нематеріальних активів підприємством витрачено 340 тис. грн. Строк експлуатації об'єкта 5 років. Ліквідаційна вартість дорівнює нулю. Розрахувати річну та місячну суми амортизаційних відрахувань.

Розв'язання

1. *Річна сума амортизаційних відрахувань:*

$A_р$ = 340 000 : 5 = 68 000 *грн.*

2. *Сума щомісячних амортизаційних відрахувань:*

$A_{міс}$ = 68 000 : 12 ≈ 5667 *грн.*

Приклад 4. Науково-виробниче об'єднання передало підприємству право використання патенту на основі укладання ліцензійної угоди з умовою, що 45 % отриманого від використання патенту прибутку впродовж чотирьох років будуть перераховуватися на рахунок об'єднання. Визначити вартість патенту на основі роялті, якщо додатковий прибуток підприємства – 3 млн грн / рік. Ставка дисконту – 10 %.

Розв'язання

Використаємо формулу оцінки на основі роялті:

$$S = \sum_{t=1}^{T} \frac{DtxR}{1+\alpha^{t}}$$

$$S = \frac{3000000\times0.45}{1+0.1^{1}} + \frac{3000000\times0.45}{1+0.1^{2}} + \frac{3000000\times0.45}{1+0.1^{3}} + \frac{3000000\times0.45}{1+0.1^{4}} =$$

$$\frac{1350000}{1.1} + \frac{1350000}{1.21} + \frac{1350000}{1.33} + \frac{1350000}{1.46} = 1227272.7 + 1115702.4 +$$

1015037.5 + 924657.5 = 4282670.1 (грн).

Приклад 5. Підприємство використовує під час виготовлення виробів винахід, зроблений його конструкторським бюро. Витрати на виготовлення виробів без використання винаходу становить 74 грн за одиницю. Винахід дає підприємству можливість економити на кожній одиниці виробу 11,5 грн за рахунок використаних матеріалів і 10,8 грн за рахунок трудових витрат. За прогнозом ця перевага зберігатиметься упродовж 5 років. Оцінити винахід, якщо щорічно продається 250 000 виробів. Ставка дисконту – 14 %.

Розв'язання

1. Витрати на виробництво виробів без використання винаходу упродовж 5 років будуть складати:

$$B_1 = \frac{74\times250000}{1+0.14^{\ 1}} + \frac{74\times250000}{1+0.14^{\ 2}} + \frac{74\times250000}{1+0.14^{\ 3}} + \frac{74\times250000}{1+0.14^{\ 4}} + \frac{74\times250000}{1+0.14^{\ 5}} =$$

67409233 *грн.*

2. Витрати на виробництво виробів з використанням винаходу будуть дорівнювати:

$$B_2 = \frac{51.7\times250000}{1+0.14^{\ 1}} + \frac{51.7\times250000}{1.14^2} + \frac{51.7\times250000}{1.14^3} + \frac{51.7\times250000}{1.14^4} +$$

$$\frac{51.7\times250000}{1.14^5} = 47095369 \text{ грн.}$$

3. За рахунок впровадження винаходу підприємство отримає економію на витратах у розмірі:

$$\Delta B = B_1 - B_2 = 67409233 - 47095369 = 20313864 \text{ (грн).}$$

Завдання для самостійного розв'язку

Задача 1

Розрахувати значення максимальних, середніх та мінімальних величин «справедливих» роялті для ліцензійних угод щодо надання права на використання виробничих технологій у хіміко-фармацевтичній галузі промисловості за умови, що її рентабельність становить 34 %. За середньостатистичними показниками, мінімальна частка прибутку ліцензіара у прибутку ліцензіата становить 10 %, середня – 30 % та максимальна – 50 %.

Задача 2

Підприємство придбало нематеріальні активи у вигляді програмного забезпечення вартістю 92 тис. грн і оплатило послуги з його встановлення – 2,72 тис. грн. Термін корисного використання програмного забезпечення становить 2,5 року. Визначити місячну суму зносу.

Задача 3

Підприємством у грудні 2020 р. зареєстровано виключні права на корисну модель, отримано патент. У цьому ж місяці об'єкт нематеріальних активів введений в експлуатацію. Первісна вартість нематеріального активу становила 120000 грн. Строк корисного використання – 5 років (60 міс.). Визначити річну та місячну суму амортизації.

Задача 4

Визначити вартість нематеріальних активів підприємства за дохідним підходом за такими даними:

Рік	1	2	3	4	5
Отриманий від використання нематеріальних активів прибуток, тис. грн	10	12	21	19	17

Коефіцієнт капіталізації становить 0,896.

Задача 5

Виробничий концерн Research Project уклав з американською веб-студією DMI (Digital Management, Inc.) ліцензійний договір на розробку корпоративного сайта преміум дизайну. Відповідно до умов останнього вартість розробки сайта становить 2450 дол. США, створення контенту та просування сайта – 1290 дол. США, домену – 240 дол. США та хостингу 30 дол. США за кожний місяць використання. Вартість підтримки та адміністрування сайта становить 690 дол. США на рік. Курс долара визначати на основі офіційно встановленого курсу НБУ на дату проведення розрахунків. Метод нарахування амортизації та строк корисного використання нематеріального активу обрати самостійно, виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигод.

Визначити первісну вартість сайта, виготовленого із залученням сторонніх виконавців, а також щорічну суму амортизаційних відрахувань.

Тестові завдання

1. Дайте якнайповніше визначення поняття нематеріальних активів:

1) це немонетарний актив, що не має товарно-речовинної форми, але має грошову оцінку і приносить дохід;

2) це немонетарний актив, який використовують тривалий час і який приносить дохід;

3) це об’єкти, які можна відчужити і вони приносять дохід;

4) це об’єкти, які використовуються протягом періоду менше 1 року для виробництва.

2. На які групи поділяються нематеріальні активи:

1) права на об’єкти промислової власності, права на об’єкти авторських і суміжних прав, права на фірмове найменування, права на використання природних ресурсів, права на сорти рослин, ділова репутація;

2) ділова репутація і представницькі витрати, права на об’єкти промислової власності, права на знаки для товарів, права на оренду приміщень;

3) ділова репутація організації і права на об’єкти інтелектуальної власності, права на використання природних ресурсів, права на об’єкти інтелектуальної власності, права користування майном;

4) права на об’єкти промислової власності, права на об’єкти авторських та суміжних прав, права на знаки для товарів, права користування майном, права на використання природних ресурсів.

3. Який нормативний документ визначає порядок визнання і обліку нематеріальних активів:

1) Закон про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні;

2) Положення щодо ведення бухгалтерського обліку і бухгалтерської звітності в Україні;

3) П(С)БО 7 «Основні засоби»;

4) П(С)БО 8 «Нематеріальні активи».

4. Який з наведених договорів не підтверджує переходу виконавчих прав на нематеріальні активи:

1) ліцензійний договір;

2) авторський договір замовлення;

3) засновницький договір;

4) договір про надання права на використовування нематеріальних активів.

5. За якою вартістю приймаються на облік нематеріальні активи у випадку їхнього придбання за грошові кошти:

1) первісною;

2) залишковою;

3) договірною;

4) справедливою.

6. Ноу-хау – це:

1) перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання;

2) найменування суб'єкта підприємницької діяльності, що використовується у вивісках, угодах, оголошеннях, рекламах на рахунках і бланках;

3) технічне знання та досвід, у тому числі метод, способи та навички, а також знання та досвід адміністративного, фінансового, економічного та інших порядків;

4) сукупність знань про використання або удосконалення машин, устаткування, що забезпечують обробку, виготовлення, зміну стану, якості і форми сировини, матеріалів або напівфабрикатів, а також про реалізацію продукції.

7. Гудвіл – це:

1) перевищення вартості частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань над вартістю придбання на дату придбання;

2) перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання;

3) технічне знання та досвід, у тому числі метод, способи та навички, а також знання та досвід адміністративного, фінансового, економічного та інших порядків;

4) комплекс заходів, спрямованих на збільшення прибутку підприємства, з відповідним збільшенням активних операцій.

8. Права на винахід, на промисловий зразок, на сорт рослин, на породу тварин засвідчується:

1) патентом;

2) сертифікатом;

3) паспортом;

4) усі відповіді правильні.

9. Строк дії авторських прав на твір:

1) протягом життя автора та 20 років після його смерті;

2) протягом життя автора та 30 років після його смерті;

3) протягом життя автора та 50 років після його смерті;

4) правильна відповідь відсутня.

10. Які права відносять до прав на об'єкти авторських та суміжних прав:

1) право на товарний знак;

2) сукупність прав на первинні твори: права на письмовий твір, комп'ютерну програму, усний, музичний, аудіовізуальні твори, твори образотворчого, прикладного чи архітектурного мистецтва, право на фотографію;

3) право користування водою;

4) правильна відповідь відсутня.

11. Як впливає нарахування амортизації нематеріальних активів на затрати підприємства:

1) збільшуються;

2) зменшуються;

3) залишаються без змін;

4) збільшуються на 50 % зносу.

12. Вартість нематеріальних активів, яка амортизується, – це:

1) первинна (переоцінена) вартість за вирахуванням ліквідаційної вартості;

2) залишкова вартість;

3) залишкова вартість за вирахуванням ліквідаційної вартості;

4) ліквідаційна вартість за вирахуванням залишкової вартості.

13. Які з наведених витрат визнаються нематеріальним активом:

1) вартість досліджень;

2) вартість підготовки кадрів;

3) вартість програми для ЕОМ;

4) вартість видань.

14. До якої класифікаційної групи нематеріальних активів необхідно включити придбану підприємством ліцензію на здійснення певної діяльності:

1) права користування майном;

2) права на об'єкти промислової власності;

3) авторські та суміжні з ними права;

4) інші нематеріальні активи.

15. Що з нижченаведеного переліку не є складовою первісної вартості нематеріального активу:

1) вартість придбання;

2) митний збір (при імпорті);

3) податки, що не підлягають відшкодуванню;

4) витрати на рекламу, просування продукції на ринку.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає різниця між нематеріальними ресурсами та нематеріальними активами?

2. Які основні ознаки нематеріальних активів?

3. Як формується вартість нематеріальних активів?

4. Які витрати не дозволяється визнавати як нематеріальні активи підприємства?

5. Чи існує механізм відшкодування вартості нематеріального активу?

6. Яка процедура отримання правоохоронного документа на володіння об'єктами промислової власності?

7. Які вигоди отримує власник правоохоронних документів на об'єкти промислової власності?

8. У чому полягає інтерес підприємства до постановки на баланс і визнання як нематеріального активу об'єкта промислової власності, створеного працівниками цього підприємства?

9. Яка ціль у створенні та реєстрації товарних знаків?

10. Який механізм відшкодування вартості нематеріальних активів?

11. У чому складність процедури визначення вартості нематеріальних активів?

Список рекомендованих джерел

1. Артеменко Н.В. Нематеріальні активи: основи бухгалтерського обліку та оцінки / Н.В. Артеменко, Н.В. Ширяєва // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134). – С. 94–99.

2. Груздова Т.В. Поняття та оцінка нематеріальних активів (об'єктів інтелектуальної власності) / Т.В. Груздова // Український соціум. – 2011. – № 3. – С. 99–112.

3. Економіка інтелектуальної власності : науково-методичні матеріали / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, К.Г. Губін та ін., ; за ред. Л.С. Шевченко. – Харків: Право, 2015. – 120 с.

4. Загальні засади оцінки майна і майнових прав : Національний стандарт № 1, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi? nreg=1440-2003-%EF

5. МСБО (IAS) 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.buhgalter911.com/Res/ MSBO/MSBO38.pdf 8. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 № 242, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/ instrbuh/psbu8/

6. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу : монографія / Л.С.Шевченко, О.А.Гриценко, К.Г. Губін та ін.; за ред Л.С.Шевченко. – Харків : Право, 2014. – 404 с.

7. Hejazi R., Ghanbari M., & Alipour M. (2016). Intellectual, Human and Structural Capital Effects on Firm Performance as Measured by Tobin's Q. // *Knowledge and Process Management*. – 23(4). – 259–273.

8. Díaz-Fernández M. C., González-Rodríguez, M. R., & Simonetti, B. (2015). Top management team's intellectual capital and firm performance. European Management of Journal. – 33 (5). – P. 322–331.

9. Dženopoljac V., Janoševic S., & Bontis N. (2016). Intellectual capital and financial performance in the Serbian ICT industry // *Journal of Intellectual Capital*. – 17 (2). – P. 373–396.

ТЕМА 7
ІВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ

Після вивчення цього розділу ви ***зможете***:

- охарактеризувати економічний зміст інвестицій та капітальних вкладень;
- з'ясувати особливості формування та джерела інвестиційних ресурсів підприємств;
- засвоїти найбільш поширені методи обчислення обсягу та оцінки ефективності капітальних вкладень.

7. 1. Інвестиції та капітальні вкладення

Термін «інвестиції» походить від латинського слова invest, що означає «вкладати», а «інвестування», відповідно, від investment, що в перекладі означає «капіталовкладення». Сутність інвестування, з точки зору інвестора (власника капіталу), полягає у відмові отримання прибутку «сьогодні» для отримання його у майбутньому.

Відповідно до статті 1. Закону України «Про інвестиційну діяльність» під **інвестиціями** розуміють усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) та/або досягається соціальний та екологічний ефект[1].

До **майнових** та **інтелектуальних** цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, відносять:

– кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів);

– рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);

– майнові права інтелектуальної власності;

[1] Про інвестиційну діяльність: Закон України: від 18.09.1991 № 1560-XII. Верховна Рада України (офіційний веб-портал). URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/1560-12

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

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

– інші цінності.

Інвестиції відіграють важливу роль в економічному процесі, їх наявність сприяє економічному зростанню підприємства. Інвестиційними ресурсами підприємства є всі види фінансових та інших активів підприємства, що залучаються з метою здійснення вкладень в об'єкти інвестування.

Взаємозв'язок між обсягом інвестицій та приростом продукції виражається мультиплікативною моделлю:

$$Q = K \times I, \qquad (7.1)$$

де Q – обсяг приросту продукції,

I – сума інвестованих коштів у цьому періоді,

K – мультиплікативний коефіцієнт (характеризує розмір приросту продукції на одиницю вкладених інвестицій).

Розподіл інвестицій за класифікаційними ознаками такий:

1. За розміром та функціональною цілеспрямованістю розрізняють валові та чисті інвестиції.

Валові інвестиції – це сукупний обсяг одноразових витрат капіталу за конкретний період, спрямованих на будівництво, придбання засобів праці і приріст товарно-матеріальних цінностей.

Чисті інвестиції – це сума нових інвестицій, що спрямована на розширене відтворення, яка дорівнює валовим інвестиціям, зменшеним на суму амортизаційних відрахувань за певний період часу.

2. За об'єктом вкладення капіталу розрізняють реальні та фінансові інвестиції.

Реальні інвестиції – це вкладання грошових коштів у реальні активи (вартість будівельно-монтажних робіт, вартість усіх видів виробничого устаткування, інші капітальні роботи й витрати). Реальні інвестиції ще називають капіталовкладеннями. Капітальні

вкладення – це інвестиції, що спрямовуються на створення (придбання), реконструкцію, технічне переоснащення основних засобів, очікуваний строк корисної експлуатації яких перевищує один рік[1]. Інвестиції у нематеріальні реальні активи, пов'язані з науково-технічною діяльністю, називають інноваційними.

Співвідношення між видами капітальних витрат у реальні активи характеризує елементно-технологічну структуру реальних інвестицій. Позитивною тенденцією в динаміці цієї структури фахівці вважають поступове збільшення частки витрат на устаткування, інструмент та інвентар за відносного зменшення частки вартості будівельно-монтажних робіт.

Фінансові інвестиції – це вкладання грошових коштів у різні фінансові інструменти, тобто у цінні папери для придбання прав на участь у діяльності інших підприємств, боргових прав тощо.

3. За характером участі в інвестуванні існують прямі та непрямі інвестиції.

Прямі інвестиції – це безпосередня участь інвестора у всіх стадіях інвестиційного циклу, у виборі об'єкта інвестування і вкладання коштів.

Непрямі інвестиції – це вкладення коштів через фінансових посередників (інвестиційні фонди і компанії). Інвестор купує цінні папери фінансових посередників, а ті, в свою чергу, беруть участь у керівництві об'єктами інвестування, в подальшому розподіляючи доходи серед клієнтів.

4. За терміном вкладення розрізняють короткотермінові і довготермінові інвестиції.

Короткотермінові інвестиції – це вкладення капіталу на період не більше одного року.

Довготермінові інвестиції – це вкладання капіталу на період понад одного року (в основні засоби, інноваційну діяльність, цінні папери).

---

[1] Про інвестиційну діяльність: Закон України: від 18.09.1991 № 1560-XII. Верховна Рада України (офіційний веб-портал). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text

5. За формою власності інвестиції поділяють на приватні, державні та іноземні.

Приватні інвестиції – це вкладання коштів, які роблять фізичні особи та приватні підприємства.

Державні інвестиції – це вкладання бюджетних коштів, яке провадять центральні та місцеві органи влади й управління.

Іноземні інвестиції – це вкладання капіталу іноземних громадян, юридичних осіб і держав.

6. Залежно від способу отримання: власні та позикові (залучені).

Власні інвестиції – це частина прибутку, амортизаційні відрахування, кошти від продажу невикористаного майна та нерухомості, спонсорська допомога.

Позикові (залучені) інвестиції – довгострокове кредитування; цільовий державний кредит; інвестиційний лізинг; інвестиційний селенг (передача власником прав на користування та розпорядження його майном за відповідну плату).

7. За географічною ознакою інвестиції поділяють на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні інвестиції – здійснення капіталовкладення в об'єкти інвестування в межах держави.

Зовнішні інвестиції – здійснення капіталовкладення за межі національних кордонів держави.

8. За кількістю учасників інвестиційного процесу:

Одноосібні інвестиції – здійснення капіталовкладення однією особою.

Багатоосібні інвестиції – здійснення капіталовкладень фондами, інститутами спільного інвестування.

9. За рівнем ризиковості:

Венчурні інвестиції (від англ. *venture* – ризикувати) – це інвестиції у нові види діяльності, новостворені підприємства, чиє майбутнє пов'язане з великим ризиком.

Безризикові інвестиції – це вкладення коштів у державні, казначейські цінні папери або в об'єкти із низьким рівнем ризику.

10. За характером використання:

Початкові інвестиції характеризуються первісно сформованим для інвестиційних цілей капіталом.

Реінвестиції – це повторне використання в інвестиційних цілях капіталу, який «працював» у раніше вибраних інвестиційних проєктах або товарах, фінансових інструментах інвестування.

З метою визначення необхідного обсягу інвестицій на підприємствах проводять попередньо-приблизні розрахунки (на підставі показника питомих реальних інвестицій на одиницю приросту виробничої потужності) або прямі розрахунки (за даними кошторису технічного переозброєння і реконструкції або розширення підприємства).

Наведемо приклад попередньо-приблизних розрахунків:

1. Розрахуємо необхідну середньорічну виробничу потужність підприємства $N_{ср}$, використовуючи коефіцієнт її використання (0,9) та виявлений попит ринку на продукцію (27000 од.);

$$Ncp = 27000 : 0{,}9 = 30000\,од.$$

2. Визначаємо величину середньорічної виробничої потужності, якої не вистачає для задоволення ринкового попиту на продукцію, $\Delta N_{ср}$ за відомої реальної потужності підприємства, що становить 28000 од.:

$$\Delta Ncp = 30000 - 28000 = 2000\,од.$$

3. Визначаємо абсолютну величину необхідної додаткової виробничої потужності підприємства $\Delta N_{абс}$, використовуючи для цього спеціальний коефіцієнт перерахунку середньорічного її приросту в абсолютний, який дорівнює 0,5 (за середніми даними тривалого періоду):

$$\Delta N_{абс} = 2000 : 0{,}5 = 4000\,од.$$

4. На підставі питомих капітальних витрат на одиницю приросту виробничої потужності (1500 грош. од.) визначаємо загальну суму необхідних реальних інвестицій $\sum k_b$ на розрахунковий період:

$$\sum k_b = 1500 \cdot 4000 = 6000000\,грн.$$

Прямі розрахунки необхідного обсягу інвестицій характеризуються кошторисною вартістю всієї сукупності заходів із урахуванням маркетингових досліджень та статті проєктування нових виробів.

Останнім часом з метою залучення капітальних вкладень (інвестицій) популярними стають START-UP. Стартап – це нещодавно створена компанія або планує своє народження, що будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, володіє обмеженою кількістю ресурсів (як людських, так і фінансових) і планує виходити на ринок.

Так, на світовий ринок вийшли 10 стартапів, зроблених в Україні: покращувач селфі Looksery – одеський проєкт зі штіквартирою у Сан-Франциско, у який залучено 5 млн дол. США; 3D-крамниця Kwambio – онлайн-платформа для дизайнерів та користувачів таких принтерів базується у Нью-Йорку, має 500 тис. дол. США перших інвестицій; робот для тварин Petcube; LED-спалах Iblazr; розумний годинник LaMetric із інвестованою сумою 370 тис. дол. США; музичний плеєр VOX Компанії Coppertino із інвестиціями більше 500 тис. дол. США; органайзер фотографій ZZ Photo; швидка граматична допомога Grammarly; мобільний сканер Scanner Pro; цифровий прибиральник CleanMyMac [1]. 2020 року перемогли в українському відборі 15 стартапів, які представляли Україну на X глобальній конференції підприємців та інвесторів Startup Grind Global 2020 у Кремнієвій долині, а саме:[2]

– Let’s Enhance: займаються покращенням якості зображення за допомогою машинного навчання;

– Delfast Bikes: створили електровелосипед;

– Kray Technologies: створили дрон, який допомагає збільшити врожайність і зменшити обсяги використання добрив в агросекторі;

[1]Україна – країна успішних стартапів. Економіка / DW. URL : http://www.dw.com/uk

[2] 15 українських технологічних стартапів поїдуть на Startup Grind Global 2020 у Кремнієвій долині. Прес-офіс Міністерства та Комітету цифрової трансформації України. URL: https://thedigital.gov.ua/news/15-ukrainskikh-tekhnologichnikh-startapiv-poidut-na-startup-grind-global-2020-u-kremnieviy-dolini

– Poptop.fm: створили маркетплейс бронювання виконавців різного формату та локацій для івентів у режимі реального часу;

– Nuka: створили два продукти. Перший – вічний блокнот, що є водонепроникним, сторінки неможливо порвати, а записи, зроблені будь-яким типом ручки або олівця, можна стерти; другий – олівець зі сплаву металів, що ніколи не закінчується;

– Costless: створили особистий помічник при здійсненні покупок, який допомагає приймати розумні рішення, заощаджуючи кошти, час та енергію, а також надає агенціям, брендам і ритейлерам аналітику в реальному часі, прогнози щодо зміни цін та обсягів споживання, інформацію про споживацьку поведінку;

– Reply: розробили мультиканальну sales-платформу, що автоматизує контакти за допомогою імейлів, дзвінків та задач, поки сейлзи можуть сконцентруватися на головному – продажах;

– CamTouch: створили комплекс, що дозволяє перетворити будь-яку пласку поверхню на інтерактивну і керувати нею за допомогою лазерної вказівки або спеціального стилусу;

– AXDRAFT: створили платформу, що допомагає складати юридичні документи в 10 разів швидше, уникати помилок і підвищувати ефективність роботи юридичного відділу на 25 %, делегуючи частину юридичної роботи «не юристам» без ризику;

– Effa: створили екологічну зубну щітку, виготовлену з паперу та дружніх до довкілля матеріалів;

– Pix Backpack: створили рюкзак з анімацією;

– ADAM: розробили 3D-біодрук структур органічних кісток;

– ActiveChat: створили сервіс для створення віртуальних помічників – чат-ботів або інструментів для пошуку на сайті;

– Legal Nodes: глобальний маркетплейс для технологічного бізнесу, за допомогою якого засновник чи юрисконсультант технологічної компанії може знайти та зв’язатися з юристом, що найкраще відповідає її юридичним потребам та фінансовим можливостям;

– Animal-id.net UA: створили сервіс з ідентифікації тварин.

Найбільш успішними інвестиційними проєктами в Україні є: телекомунікаційна галузь привабила інвестиційні проєкти компанії «Київстар Дж.Ес.Ем» з обсягом інвестиційних вкладень більше 200 млн дол. США, «Утел» – теж 200 млн дол. США, Golden Telecom – 60 млн дол. США. Привабливою для інвестицій в Україні є харчова промисловість, Kraft Jacobs Suchard – 19 млн дол. США, Coca-Cola та McDonald's – по 100 млн дол. США, Cargill – 85 млн дол. США, Nestle – 20 млн дол. США та металургія ISTIL GROOP 85 млн дол. США [1].

7.2. Джерела інвестиційних ресурсів підприємств

Джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства подані на рисунку 7.1. Розглянемо склад кожного джерела детальніше.

Внутрішні інвестиційні ресурси (власні фінансові ресурси) – прибуток, амортизаційні відрахування, раніше здійснені довгострокові фінансові вкладення, строк сплати яких закінчується в поточному періоді; реінвестований прибуток шляхом продажу частини основних засобів, страхова сума відшкодування збитків від аварій, викликаних втратою майна, повернення збитків внаслідок стихійного лиха, грошових заощаджень фізичних та юридичних осіб та ін., частка зайвих оборотних активів, що іммобілізується в інвестиції, гранти.

Зовнішні інвестиційні ресурси (позикові фінансові кошти) – облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити, інвестиційний селенг, лізинг, кошти кредитних установ та організацій, страхових компаній, недержавних пенсійних та інвестиційних фондів, інших інституціональних інвесторів, заощадження населення.

Залучені фінансові кошти інвестора – кошти для інвестиційних цілей, отримані внаслідок продажу цінних паперів (кошти від продажу акцій, пайові та інші вклади фізичних та юридичних осіб);

[1] Крейдич І.М. Інвестиційна політика як основа моделі економічного зростання : монографія. Кіровоград : НТУУ «КПІ», 2008. С. 93, 94.

Рис. 7.1. Джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства

Бюджетні інвестиційні асигнування – безкоштовно надане бюджетними органами цільове фінансування; кошторисне бюджетне інвестування окремих державних програм та проєктів; бюджетне кредитування юридичних осіб; субвенції і субсидії юридичним особам; бюджетні інвестиції у статутні капітали діючих або новостворюваних юридичних осіб; бюджетні позики з державних позабюджетних фондів.

Безоплатні та благодійні вклади, пожертвування організацій, підприємств, громадян, гранти для підприємництва.

Одним з нових боргових джерел фінансування інвестиційних ресурсів, яке отримало розповсюдження у розвинених країнах при інвестуванні малого та середнього підприємництва, є

інвестиційний селенг – форма зобов'язання, при якій власник передає право на користування його майном (як основними засобами, так і цінними паперами та продуктами інтелектуальної власності), отримуючи відповідну плату. Подібною до селенгу формою залучення інвестиційних ресурсів є **лізинг** – довгострокова оренда основних виробничих засобів з правом викупу[1].

Гранти для підприємництва – це фінансування проєктів донорськими організаціями та допомога бізнесу у залученні коштів на розвиток власної справи, консультації, зустрічі, експертні оцінки, пошук можливостей фінансування та робота з грантовими заявками за залученням відповідних експертів.

Донори, донорські організації – це міжнародні організації, державні установи, комерційні структури, громадські некомерційні організації (релігійні, наукові тощо), приватні благодійні фонди або приватні особи, що надають організаціям на некомерційній безповоротній основі необхідні додаткові ресурси різного виду, на цілі, які спрямовані в цілому на благо усього суспільства.

Джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства висвітлюються у фінансовій звітності підприємства, зокрема, формі № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та мають такий порядок відображення (таблиці 7.1–7.3). Найповніше інвестиційні ресурси підприємств відображаються у формі № 3 фінансової звітності «Звіт про рух грошових коштів», де деталізується рух грошових коштів від трьох видів діяльності підприємства: операційної, інвестиційної, фінансової.

Залежно від того, де відображаються інвестиції, тривалість зв'язування капіталу у вигляді інвестицій може бути довготривалою (необоротні активи) або короткотривалою (оборотні активи та витрати на управління підприємством).

[1] Саталкіна Л.О. Джерела фінансування інвестиційного портфелю підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2013. № 2 (7). С. 183.

Таблиця 7.1

Відображення інвестиційних ресурсів у фінансовій звітності підприємства, форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»

<table>
<tr><td colspan="2">Актив</td><td colspan="2">Пасив</td></tr>
<tr><td>Необоротні активи</td><td rowspan="2">Довгострокові реальні та фінансові інвестиції</td><td>Власний капітал</td><td>Власні та залучені джерела</td></tr>
<tr><td>Оборотні активи</td><td>Довгострокові зобов’язання і забезпечення</td><td rowspan="3">Запозичені джерела</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</td><td rowspan="2">Поточні реальні та фінансові інвестиції</td><td>Поточні зобов’язання і забезпечення</td></tr>
<tr><td>Зобов’язання, пов’язані з не оборотними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</td></tr>
</table>

Таблиця 7.2

Відображення інвестиційних ресурсів у фінансовій звітності підприємств, форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»

<table>
<tr><td colspan="2">Розділ І. Фінансові результати</td></tr>
<tr><td>Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
– дохід від операційної оренди</td><td rowspan="2">В оренду надається інвестиційна нерухомість</td></tr>
<tr><td>Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)</td></tr>
<tr><td>Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</td><td rowspan="2">Активи оцінюються за справедливою вартістю: інвестиційна нерухомість, фінансові інструменти</td></tr>
<tr><td>Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</td></tr>
<tr><td>Дохід від участі в капіталі</td><td>Дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства</td></tr>
<tr><td>Інші фінансові доходи</td><td>Дивіденди, відсотки та інші доходи від фінансових інвестицій</td></tr>
<tr><td>Втрати від участі в капіталі</td><td>Відображають збиток від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства</td></tr>
</table>

Продовження таблиці 7.2

Розділ ІІ. Сукупний дохід	
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	*Відображають частку іншого сукупного доходу асоційованих, дочірніх і спільних підприємств, облік фінансових інвестицій*

Таблиця 7.3

Відображення інвестиційних ресурсів у фінансовій звітності підприємств,форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)»

І. Рух коштів у результаті операційної діяльності	
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	*Відображають грошові надходження від оренди інвестнерухомості*
Надходження від операційної оренди	*Надходження від оренди інвестиційної нерухомості*
ІІ. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності	
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	*Відображають суми грошових надходжень від продажу акцій або боргових зобов'язань інших підприємств, а також часток у капіталі інших підприємств*
необоротних активів	*Показують надходження грошових коштів від продажу необоротних активів, утримуваних для продажу, і групи вибуття, а також інших довгострокових необоротних активів*
Надходження від отриманих: відсотків	*Відображають надходження грошових коштів у вигляді відсотків за позиками, наданими іншим сторонам (крім позик, виданих фінансовою установою), за фінансовими інвестиціями в боргові цінні папери, за використання переданих у фінансову оренду необоротних активів*
дивідендів	*Наводять суми грошових надходжень у вигляді дивідендів від володіння акціями або частками в капіталі інших підприємств*
Надходження від деривативів	*Відображають надходження грошових коштів від ф'ючерсних, форвардних контрактів, контрактів «своп» і опціонів*
Надходження від погашення позик	*Підприємства (крім фінансових установ) показують суму грошових надходжень від повернення авансів, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, і позик, виданих раніше іншим сторонам*
Інші надходження	*Наводять інші грошові надходження від інвестиційної діяльності*

Продовження таблиці 7.3

Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	*Відображають виплату грошових коштів для придбання акцій, боргових зобов'язань інших підприємств, а також часток участі в спільних підприємствах*
необоротних активів	*Наводять інформацію про виплату грошових коштів для придбання (створення) основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів, за винятком фінансових інвестицій. Тут також відображають суми сплачених відсотків, якщо вони включені у вартість будівництва (створення, вирощування тощо) необоротних активів*
Виплати за деривативами	*Відображають виплату грошових коштів за форвардними, ф'ючерсними контрактами, контрактами «своп» і опціонами (за винятком випадків, коли такі контракти укладають для основної (операційної) діяльності підприємства або виплати класифікують як фінансову діяльність)*
Витрачання на надання позик	*Підприємства (крім фінансових установ) показують вибуття грошових коштів для надання авансів, пов'язаних з інвестиційною діяльністю (наприклад, у зв'язку з придбанням необоротних активів), і позик іншим сторонам*
Інші платежі	*Інші платежі, пов'язані з інвестиційною діяльністю*
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	*Відображають результат руху грошових коштів від інвестиційної діяльності. Значення цього рядка може бути як додатним, так і від'ємним*

Ефективне формування інвестиційних ресурсів є результатом виваженої інвестиційної політики промислового підприємства, в рамках якої здійснюється: прийняття обґрунтованих рішень щодо відтворювальної структури інвестицій; аналіз зацікавлених сторін та формування матриці стейкхолдерів, формування і оцінка інвестиційного портфелю, урахування циклічних коливань кон'юнктури ринку шляхом комплексного дослідження; підвищення інвестиційної привабливості та іміджу завдяки релевантності інвестиційної інформації[1].

[1] Гурочкіна В.В. Інвестиційна політика підприємства: матриця стейкхолдерів та драйвери розвитку взаємодії. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2019. № 4. т. 2. С. 89–97. URL : http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4612/1/4372_IR.pdf

7.3. Обчислення обсягу та оцінка ефективності інвестицій

Обчислення обсягу та оцінка ефективності реальних інвестицій (капітальних вкладень) базується на основі обсягу інвестиційних витрат, сум повернення, термінів окупності, сукупності використаних ресурсів та грошових потоків у часі.

Основною метою обчислення обсягу та оцінки ефективності реальних інвестицій (капітальних вкладень) є встановлення «цінності» проєкту, що визначається різницею між його позитивними результатами (вигодами) і негативними (витратами).

Важливим показником для розрахунків ефективності інвестицій є визначення грошових потоків (CF – *cash flow*) у часі, тобто величини приросту вартості теперішніх грошей у майбутньому або необхідної суми інвестування для досягнення бажаної суми доходу у майбутньому. Основною причиною виникнення такого підходу є неоднакова цінність грошових коштів у часі.

Отже, **чистий грошовий потік** (CF – *cash flow*) – це показник, що формується за рахунок чистого прибутку (ЧП) та амортизаційних відрахувань (АВ) у процесі реалізації інвестиційного проєкту:

$$CF = ЧП + АВ. \qquad (7.2)$$

Абсолютна ефективність реальних інвестицій (капітальних вкладень) характеризує позитивний результат від вкладень, віднесений до вартості цих вкладень.

Порівняльна ефективність реальних інвестицій (капітальних вкладень) дає змогу вибрати найкращий варіант капіталовкладень.

Існують два методи врахування фактора часу:

– **дисконтування** (*discounting*);

– нарахування складного відсотка (*compounding*) чи **компаундування**.

Дисконт виражається у вигляді визначеного відсотка від основної суми внеску (кредиту), що нараховується через конкретні проміжки часу. Складний відсоток (*compound interest*) – розраховується

шляхом підсумовування початкової основної суми внеску і нарахованих відсотків. Нарахування складного відсотка (*compounding*) – процес зростання внеску за рахунок нагромадження відсотків. Фундаментальною причиною цього явища є те, що гроші з часом можуть збільшуватися за рахунок отриманого доходу.

Шляхом нарахування складного відсотка (компаундування) знаходиться майбутня вартість відомої в цей момент суми коштів. Приклад: у банк покладено депозит 100000 грн терміном на один рік з рівнем дохідності 25 % річних. Через рік сума вкладу (позначимо її як FV – абревіатура від *future value,* що в перекладі з англійської означає *«майбутня цінність»*) буде дорівнювати:

$$FV = 100000 + 100000 \times 0{,}25 = 100000 \times (1 + 0{,}25) = 125000\ грн.$$

Якщо гроші залишити працювати на другий рік, то кінцева сума після завершення двохрічного періоду буде дорівнювати:

$$FV = 100000 \times (1 + 0{,}25) \times (1 + 0{,}25) = 100000 \times (1 + 0{,}25)^2 = 156250\ грн.$$

Механізм компаундування або модель складних відсотків має такий вигляд:

$$FV = PV \times (1 + k)^n, \qquad (7.3)$$

де FV (*future value*) – це майбутня величина тієї суми, яка інвестується в будь-якій формі сьогодні; це вартість, яка буде отримана через певний проміжок часу (n), протягом якого ці кошти будуть працювати з рівнем дохідності (k).

PV (*present value*) – поточна вартість, тобто сума, яка інвестується в будь-якій формі сьогодні.

Дисконтування – зворотний процес переведення вартості відомої майбутньої суми коштів, приведеної до поточного періоду (необхідна сума інвестування сьогодні для досягнення бажаної суми доходу у майбутньому). Такий варіант дисконтування має назву визначення поточної вартості (PV – *present value*). Для здійснення такого розрахунку використовується така формула:

$$PV = \frac{FV_n}{(1+k)^n} = FV_n \times \frac{1}{(1+k)^n}. \qquad (7.4)$$

Водночас, вибір дисконтної ставки (k) в процесі компаундування та дисконтування результатів і витрат має бути диференційованим для різних розрахункових періодів та проектів. У процесі такої диференціації мають буги враховані рівень ризику, ліквідності та інші індивідуальні характеристики реального інвестиційного проєкту.

Основними методами оцінки ефективності реальних капітальних вкладень є чистий приведений дохід, індекс дохідності інвестицій, термін окупності інвестицій, внутрішня норма дохідності. Розглянемо кожен з них детальніше.

Чистий приведений дохід (NPV – *net present value*) – це різниця між сумою дисконтованих грошових потоків та сумою дисконтованих інвестицій.

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+k)^t} - \sum_{t=1}^{n} \frac{I_t}{(1+k)^t}, \qquad (7.5)$$

де CF_t (*cash-flow*) – грошовий потік у рік t;

t – номер року (від 1 до n);

I_t – сума інвестицій у рік t.

Якщо всличина NPV більше нуля, то такий інвестиційний проєкт є економічно вигідним.

Індекс дохідності інвестицій (PI – *profitability index*) – це відношення суми дисконтованих грошових потоків до суми дисконтованих інвестицій (капітальних вкладень).

$$PI = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+k)^t} \div \sum_{t=1}^{n} \frac{I_t}{(1+k)^t}. \qquad (7.6)$$

У разі, якщо значення NPV більше нуля, то значення PI буде більше 1, а цей інвестиційний проєкт буде економічно більш вигідним, ніж будь-який альтернативний варіант з рівнем дохідності k.

Індекс дохідності використовується в умовах обмежених фінансових ресурсів, коли необхідно вибрати найоптимальніший проєкт із погляду збільшення вартості майна акціонерів.

Термін окупності інвестицій (капітальних вкладень) (PP – *payback period*) для інвестиційних проєктів, що характеризуються рівномірним характером отримання грошових потоків, який визначається відношенням суми дисконтованих інвестицій до середньої величини дисконтованих грошових потоків.

Загальною формулою для розрахунку терміну окупності інвестицій для будь-якого інвестиційного проєкту є така:

$$PP = n + \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{I_t}{(1+k)^t} - S_n}{CF_{n+1}}, \text{ де } S_n < \sum_{t=1}^{n} \frac{I_t}{(1+k)^t} < S_{n+1}, \qquad (7.7)$$

де S_n – нарощена сума дисконтованих грошових потоків за n років;

CF_{n+1} – дисконтований грошовий потік у році (n+1).

Внутрішня норма дохідності (IRR – *internal rate of return*) – це таке значення дисконтної ставки (k), при якій чистий приведений дохід (NPV) буде дорівнювати нулю. З метою визначення IRR користуються формулою:

$$IRR = k_1 + \frac{NPV_{k_1}}{NPV_{k_1} - |NPV_{k_2}|} \cdot (k_2 - k_1), \qquad (7.8)$$

де k_1 – будь-яке значення дисконтної ставки, при якій відповідне значення чистого приведеного доходу більше нуля ($NPV_{k1}>0$);

k_2 – будь-яке значення дисконтної ставки, при якій відповідне значення чистого приведеного доходу менше нуля ($NPV_{k2}<0$).

Методичні підходи до оцінки ефективності фінансових інвестицій. У процесі здійснення фінансового інвестування у сумі грошового потоку відсутня величина амортизаційних відрахувань, тому що у складі фінансових інвестицій відсутні активи, які амортизуються. Тому основою обрахування ефективності є суми періодично сплачуваних відсотків (на вклади до статутних фондів; на депозитні вклади в банках; по облігаціях та інших боргових цінних паперах) і дивідендів (по акціях та інших дольових цінних паперах). Проте до складу грошового потоку включають вартість реалізації фінансових інструментів після закінчення

терміну їх використання (фіксованої вартості за борговими фінансовими активами і поточної курсової вартості за пайовими фінансовими активами).

Основними відмінностями у процесах оцінки ефективності реальних та фінансових інвестицій є те, що під час вкладення останніх інвестор обирає сам очікуваний рівень дохідності з урахуванням ризику вкладень у різні види фінансових інструментів, а ефективність реальних інвестицій залежить від рівня операційного прибутку об'єкта інвестування.

Рівень дохідності чи ефективність фінансових інструментів зводиться до оцінки їх реальної вартості, яка забезпечує отримання очікуваної норми прибутку.

Оцінка вартості фінансового інструменту інвестування ($V_{f.i}$) подано таким чином:

$$V_{f.i.} = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+k)^n}, \qquad (7.9)$$

де CF_t – очікуваний грошовий потік у t-й рік використання фінансового інструменту;

k – очікуваний рівень прибутковості фінансового інструменту у формі десяткового дробу;

n – кількість періодів формування грошового потоку.

Оцінку вартості акцій під час її використання протягом невизначеного терміну можна визначити як суму очікуваних дивідендів за окремими періодами, які дисконтовані за ставкою, що дорівнює очікуваному рівню прибутковості.

$$V_a = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{d_t}{(1+k)^t}, \qquad (7.10)$$

де V_a – вартість акції;

d_t – дивіденд на акцію у періоді t;

k – очікуваний рівень дохідності по акціях у формі десяткового дробу.

За умов оцінки вартості акцій, які використовуються протягом обумовленого терміну, враховується дисконтована курсова вартість акції в момент її реалізації.

Оцінку вартості облігацій з періодичною виплатою відсотків можна визначити як показник, що дорівнює сумі усіх процентних надходжень від неї і номінальної вартості, які дисконтовані за ставкою, що дорівнює очікуваному рівню дохідності.

$$V_b = \sum_{t=1}^{n} \frac{B_i}{1+k}^t + \frac{N_b}{1+k}^n, \qquad (7.11)$$

де V_b – вартість облігації;

B_i – сума відсотків, які сплачуються в кожному періоді;

N_b – номінальна вартість облігації;

k – рівень дохідності за облігацією;

n – кількість періодів, які залишаються до погашення облігації.

За умов інвестування у безстрокові облігації оцінка їх вартості орієнтована на очікуваний рівень дохідності за облігаційною позикою і номінальна вартість не враховується.

Методичні підходи до оцінки інвестиційної вартості та вартості підприємства. В економічній літературі з питань оцінки вартості підприємства часто приводиться визначення інвестиційної вартості. У найзагальнішому вигляді **вартість підприємства** можна визначити як поточну вартість майбутніх прибутків, що будуть отримані від використання майна підприємства за станом на дату оцінки[1]:

$$PV = \sum_{t=1}^{n} \frac{P_t}{(1+\partial)^t}, \qquad (7.12)$$

де PV – теперішня вартість;

P_t – річний прибуток, який отримають у t-му майбутньому періоді;

d – ставка дисконту;

n – останній рік прогнозу, в якому повинен бути стабільний прибуток.

---

[1] Скворцов І. Б. Аналітичні методи економетрії у сфері інвестицій. Введення в аналітичну економіку. Львів : Видавництво Державного університету «Львівська політехніка», 1999. С. 93.

Прийнято розрізняти три підходи до оцінювання вартості підприємства:

– дохідний – дозволяє враховувати майбутні грошові потоки, дисконтовані з метою віддзеркалення рівня їх ризику;

– ринковий – встановлює вартість на основі ціни, сплаченої за аналогічні інвестиції;

– за активами – встановлює вартість, що ґрунтується на можливій реалізації (продажі) базових активів підприємства[1].

Кожний з них має свої переваги і недоліки, які висвітлені в таблиці 7.4.

Таблиця 7.4

Порівняльний аналіз методів оцінки вартості підприємства

Методи оцінки	Переваги	Недоліки
Доходний підхід		
Метод капіталізації	Теоретично найбільш обґрунтований Враховує довгострокові перспективи	Складно правильно спрогнозувати темп зростання Проблеми у визначенні ставки дисконту
	Не підходить підприємствам з негативними фінансовими результатами	
Метод дисконтованих грошових потоків	Теоретично обґрунтований Враховує показники стратегічних планів діяльності	Важко правильно спрогнозувати майбутні грошові потоки і визначити ставку дисконту
	Не підходить підприємствам з негативними фінансовими результатами	
Ринковий підхід		
Метод зіставних підприємств, метод угод	Легкість розуміння та застосування за наявності аналогічних підприємств Іноді порівняно легко отримати інформацію про операції із зіставними підприємствами	Труднощі підбору аналогічних підприємств Ситуація на фондовому ринку нерідко залежить від емоційних чинників Умови операцій часто мають нефінансові чинники
За активами		
Метод скоригованої балансової вартості	Консервативний та обережний підхід Доцільний у разі передбачуваної ліквідації підприємства	Вимагає наявності перевірених даних про запаси та детального опису майна Не враховує вартості нематеріальних активів

[1] Бондар М. І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю : монографія. К. : КНЕУ, 2008. С. 102

Застосування **витратного підходу** найбільш поширене у випадках оцінки підприємств спеціального призначення; з метою страхування; підприємств, цінні папери яких не котируються на фондовому ринку, підприємств, до яких виникають сумніви щодо прозорості їх фінансових потоків, підприємств, що ліквідуються[1].

Найоптимальніший метод, що використовується в умовах сьогодення за наявності розвиненого фондового ринку – ринковий – дозволяє визначити найвірогіднішу вартість підприємства. **Ринковий підхід** передбачає розрахунок вартості підприємства на основі результатів його зіставлення з іншими бізнес-аналогами. У рамках ринкового підходу найуживанішими вважаються методи:

– зіставлення мультиплікаторів;

– порівняння продажів (трансакцій).

Основними джерелами інформації під час застосування цього підходу є фондові біржі та позабіржові торговельні системи, на яких мають обіг права власності на подібний бізнес, дані фінансової звітності підприємств-аналогів, а також інформація про попередні трансакції з корпоративними правами на той бізнес, який оцінюється[2].

З метою перевірки достовірності оцінки, проведеної за методом дисконтування грошових потоків, застосовується **метод капіталізації** доходів. Капіталізація передбачає трансформацію доходів у вартість. Особливістю застосування методу є те, що досліджуваний об'єкт оцінки повинен мати стабільний дохід чи стабільні темпи його зміни.

Залежно від цілей оцінки за доходи для розрахунків можуть братися такі показники: прибуток до оподаткування, чистий прибуток або *Free Cash-flow* (сумарна величина чистих грошових потоків підприємства від операційної та інвестиційної діяльності, без фінансової, оскільки остання враховує виплату дивідендів, повернення внесків інвесторів тощо. FCF є показником, що характеризує величину грошового потоку, на яку можуть претендувати інвестори).

---

[1] Бондар М.І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю : монографія. К. : КНЕУ, 2008. С.105.

[2] Єгерєв И.А. Стоимость бизнеса: Искусство управления: Учебное пособие. М.: Дело, 2003. 480 с.

За методом капіталізації доходів передбачено використання брутто- та нетто-підходів, відповідно *Entity* (брутто-вартість – на базі сукупного капіталу) та *Equity* (нетто-вартість – на базі власного капіталу). За нетто-підходу вартість підприємства визначається як відношення чистого прибутку до ставки капіталізації. За брутто-підходу вартість підприємства встановлюється як різниця частки від ділення прибутку до сплати процентів на середньозважену вартість капіталу та суми позичкового капіталу.

З метою визначення вартості підприємства з використанням методу капіталізації (брутто підхід) (VEK) використовують таку формулу:

$$VEK_b = \frac{NP}{(Квк - g)}, \text{ або } VEK_b = \frac{NP}{Квк} - ПК, \qquad (7.13)$$

де NP – очікуваний чистий прибуток підприємства, який підлягає капіталізації;

Квк – ставка капіталізації (коефіцієнт капіталізації);

g – темп приросту доходів.

Ставка капіталізації (коефіцієнт капіталізації) – показник, який описує відношення ринкової вартості активу до чистого доходу за рік. Ставка капіталізації показує інвестору відсоток доходу, який він отримає, купивши той чи інший актив. Цей показник важливий для оцінки інвестицій, однак в Україні не завжди можна точно обчислити його через відсутність статистичної інформації по ринку нерухомості й інших ринків країни.

Якщо дохід від активу зростає, у формулу включається показник темпу зростання. Якщо дохід то зростає, то падає, замість ставки капіталізації використовують метод DCF (*Discounted Cash Flow* – дисконтований грошовий потік).

Середньозважена вартість капіталу визначається на основі структури фінансування інвестицій і вартості окремих складових (при заданій ставці податку на прибуток), використовуючи таку формулу WACC.

$$WACCs = Квк \times \frac{ВК}{К} + (1 - S) \times Кпк \times \frac{ПК}{К}, \qquad (7.14)$$

де Квк – очікувана ставка капіталізації (коефіцієнт капіталізації) власного капіталу;

Кпк – очікувана ставка вартості позикового капіталу;

К – сума капіталу підприємства;

ВК – сума власного капіталу;

ПК – сума позикового капіталу;

S – ставка податку на прибуток у формі десяткового дробу.

З метою визначення вартості підприємства (ВПК) з використанням методу капіталізації (нетто підхід) використовують таку формулу:

$$ВПКн = \sum_{t=1}^{n} \frac{FCFt}{(1+r)^t} + \frac{ЗВП}{(1+r)^t} + НА - ПК, \qquad (7.15)$$

де ВПКн – чиста (нетто) вартість підприємства на дату оцінки;

FCF_t – сумарна величина операційного та інвестиційного Cash-flow у періоді t;

ЗВП – залишкова вартість підприємства в періоді n;

НА – надлишкові активи;

r – коефіцієнт, який характеризує ставку дисконтування ($r = WACC_s/100$).

$$ЗВП = \frac{FCF_{t+1}}{WACC_s \cdot (1 + WACC_s)^t}.$$

Приклад 1. Вартість об'єкта оцінки визначається як сумарна теперішня вартість майбутніх чистих грошових потоків або дивідендів, зменшена на величину зобов'язань підприємства та збільшена на вартість надлишкових активів.

Як уже раніше зазначалося, в літературі виокремлюють два підходи: *Entity* (брутто-вартість – на базі сукупного капіталу) та *Equity* (нетто-вартість – на базі власного капіталу). У випадках, коли структура капіталу підприємства є задовільною і не перевантажена боргами, використовується брутто-підхід, а коли баланс підприємства переобтяжено боргами, то застосовується оцінка на основі нетто-підходу.

Отже, з метою оцінки вартості підприємства (брутто) застосовуємо ставку дисконтування до прогнозної суми чистого грошового потоку за окремі періоди. Чиста вартість підприємства (нетто) дорівнює різниці між брутто-вартістю та сумою позичкового капіталу.

Ринкова вартість власного капіталу підприємства дорівнює ринковій ціні корпоративних прав (ціна продажу) оцінюваного підприємства.

З метою проведення оцінки доцільно визначитися з чотирма базовими величинами:

1. Часовий термін розрахункового періоду (можливо, роки корисної експлуатації об'єкта).

2. Очікуваний обсяг Cash-flow у розрізі окремих прогнозних періодів.

3. Ставка дисконтування, яку слід використовувати для приведення майбутніх грошових потоків до теперішньої вартості.

4. Залишкова вартість підприємства.

Отже, обчислимо вартість підприємства за методом дисконтування Cash-Flow за даними фінансової звітності підприємства (табл. 7.5).

Таблиця 7.5

Оцінка вартості підприємства за методом дисконтування Cash-Flow

Показники, тис. грн	Роки			Відхилення			
				8		Відносні, %	
	2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019
Фінансові результати							
Чистий дохід	2697,7	3638,9	3482,6	+941,2	-156,3	134,9	95,7
Витрати	1387,8	1576,2	1461,7	+188,4	-114,5	113,6	92,7
Фінансові результати від операційної діяльності	938,0	1805,6	2020,7	+867,6	+215,1	192,5	111,9
Чистий прибуток підприємства	1660,7	2372,7	2200,5	+712	-172,2	142,9	92,7

Продовження таблиці 7.5

Показники балансу							
Необоротні активи	240,2	1102,7	2993,4	+862,5	+1890,7	459,1	271,5
Амортизація необоротних активів	122,0	260,7	543,4	+138,7	+282,7	213,7	208,4
Оборотні активи	4394,6	5406,9	5451,2	+1012,3	+44,3	123,1	100,8
Власний капітал	4133,3	6506,0	8704,8	+2372,7	+2198,8	157,4	133,8
Позиковий капітал	501,5	3,6	21,9	-497,9	+18,3	0,7	608,3
Валюта балансу	4634,8	6509,6	8726,7	+1874,8	+2216,	140,5	134,1
Показники Cash-Flow							
Free Cash-Flow	1060,0	2066,3	2564,1	+1006,3	+497,8	194,9	124,1
Ставка дисконтування	22,7	27,7	23,2	5,0	-4,5	122,0	83,8
Коефіцієнт дисконтування	0,81	0,62	0,53	-0,19	-0,09	76,5	85,5
Сумарна теперішня вартість грошових потоків (Entity)	858,6	1281,1	1358,9	+422,5	+77,8	149,2	106,1

$$FreeCash-Flow_{2018} = \text{Фінансовий результат від операційної діяльності} + \text{Амортизація} = 938 + 122 = 1060$$

$$FreeCash-Flow_{2019} = 1805,6 + 260,7 = 2066,3$$

$$FreeCash-Flow_{2020} = 2020,7 + 543,4 = 2564,1$$

$$Ставка \cdot дисконтування = 938/4133,3 \times 100 = 22,7$$

$$\text{Коефіцієнт дисконтування } \frac{1}{(1+i)^t} = \frac{1}{(1+0,227)^1} = 0,81$$

$$\sum \text{Cash - Flow}_{2018}\,(\text{Entity}) = \text{Free Cash - Flow}_{2018} \times \text{Коефіцієнт дисконтування} = 1060 \times 0,81 = 858,6$$

$$\sum \text{Cash - Flow}_{2019}\,(\text{Entity}) = 2066,3 \times 0,62 = 1281,1$$

$$\sum \text{Cash - Flow}_{2020}\,(\text{Entity}) = 2564,1 \times 0,53 = 1358,9$$

Розрахунок вартості підприємства за методом капіталізації наведено в таблиці 7.6.

Таблиця 7.6

Визначення вартості підприємства за методом капіталізації

Показники, тис. грн	Роки			Відхилення			
				Абсолютні, тис. грн		Відносні, %	
	2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019
Власний капітал	4133,3	6506,0	8704,8	+2372,7	+2198,8	157,4	133,8
Позиковий капітал	501,5	3,6	21,9	-497,9	+18,3	0,7	608,3
Чистий прибуток	1660,7	2372,7	2200,5	+712	-172,2	142,9	92,7
Ставка капіталізації Квк	40,2	36,5	25,3	-3,7	-11,2	90,7	69,3
Середньозва-жена вартість капіталу, WACCs %	36,14	36,77	25,44	0,63	-11,33	101,74	69,18
Вартість підприємства, (брутто-підхід)	4093,68	6449,21	8627,86	2355,53	2178,65	157,54	133,78
Вартість підприємства, (нетто-підхід)	3994,53	4818,42	5775,95	823,88	957,53	120,62	119,87

1. Визначаємо **ставку капіталізації, Квк:**

$$\text{Квк}_{2018} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} = 1660,7 / 4133,3 = 40,2;$$

$$\text{Квк}_{2019} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} = 2372,7 / 6506 = 36,5;$$

$$\text{Квк}_{2020} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} = 2200,5 / 8704,8 = 25,3.$$

2. Визначаємо середньозважену вартість капіталу, WACCs %:

$$WACCs_{2018} = 40,2 \times \frac{4133,3}{4133,3 + 501,5} + (1 - 0,18) \times {}^{1660,7}\!\!\diagup\!\!_{501,5} \times \frac{501,5}{4133,3 + 501,5} = 36,14;$$

$$WACCs_{2019} = 36,5 \times \frac{6506,0}{6506,0 + 3,6} + (1 - 0,18) \times {}^{2372,7}\!\!\diagup\!\!_{3,6} \times \frac{3,6}{6506,0 + 3,6} = 36,77;$$

$$WACCs_{2020} = 25,3 \times \frac{8704,8}{8704,8 + 3,6} + (1 - 0,18) \times {}^{2200,5}\!\!\diagup\!\!_{21,9} \times \frac{21,9}{8704,8 + 21,9} = 25,44.$$

3. Визначаємо вартість підприємства**, (брутто** підхід**)**

$$ВПКб_{2018} = \frac{1660,7}{0,3614} - 501,5 = 4093,68;$$

$$ВПКб_{2019} = \frac{2372,7}{0,3677} - 3,6 = 6449,21;$$

$$ВПКб_{2020} = \frac{2200,5}{0,2544} - 21,9 = 8627,86.$$

4. Визначаємо залишкову вартість підприємства в періоді:

$$ЗВП = \frac{2564,1}{(1 + 0,2544)^3} = \frac{2564,1}{0,51} = 5061,08.$$

5. Визначаємо вартість підприємства, (**нетто** підхід):

$$ВПКн_{2018} = \frac{1060}{(1 + \frac{36,14}{100})^1} + \frac{5061,08}{(1 + \frac{36,14}{100})^1} - 501,5 = 3994,53;$$

$$ВПКн_{2019} = \frac{2066,3}{(1 + \frac{36,77}{100})^2} + \frac{5061,08}{(1 + \frac{36,77}{100})^2} + 862,5 + 1012,3 - 3,6 = 4818,42;$$

$$ВПКн_{2020} = \frac{2564,1}{(1 + \frac{25,44}{100})^3} + \frac{5061,08}{(1 + \frac{25,44}{100})^3} + 1890,7 + 44,3 - 21,9 = 5775,95.$$

Вартість підприємства за методом капіталізації не відповідає величині його власного капіталу, а саме є нижчою від вартості власного капіталу. Отже, власнику не вигідно продавати своє підприємство за ціною, нижчою ніж поточна вартість, а потенційний інвестор не заплатить суму вищу ніж поточна вартість майбутніх грошових потоків.

Приклад 2. Визначити вартість підприємства методом капіталізації його доходів, якщо фактична та прогнозна структура капіталу підприємства становить 3:7.

№	Дані балансу та інформаційні дані	млн грн
1.	власний капітал	300
2.	позичковий капітал	700
3.	стабільний прогнозований обсяг чистого прибутку	$300 \cdot 0{,}19 = 57$

Плата за користування позичковим капіталом – 15 % річних = 105 тис. грн; інвестор готовий вкладати кошти в корпоративні права підприємства за мінімальної ставки дохідності в 19 %.

Розв'язання

1. Визначаємо середньозважену вартість капіталу підприємства (WACC), абстрагуючись від впливу податкового фактора:

$$WACCs = 19\% \times \frac{300}{300+700} + 15\% \times \frac{700}{300+700} = 16{,}2\ \%.$$

2. Визначаємо вартість підприємства за методом розрахунку капіталізованого доходу:

$$ВПК = \frac{57000000}{0{,}19} = 300000\ тис.\ грн.$$

3. Для перевірки використаємо брутто-підхід:

$$ВПКб = \frac{(300000000 + 700000000) \cdot 16{,}2\%}{0{,}162} - 700 = 300000\ тис.\ грн.$$

У цьому прикладі вартість підприємства відповідає величині його власного капіталу.

Завдання для самостійного розв'язку

Задача 1

Щорічно у результаті інвестування інвестором отримано по 700 тис. грн протягом 5 років та розміщено їх на депозитний рахунок у банку при ставці 20 % річних. Яку суму він матиме через 5 років?

Задача 2

Потрібно визначити суму прибутку, яку інвестор матиме через 6 років у разі інвестування 300 тис. грн у стартап із щорічним прибутком у розмірі 500 тис. грн. Встановити, чи доцільно йому покласти гроші на депозитний рахунок на 6 років за ставки 15 % річних із нарахуванням складного відсотка?

Задача 3

Розрахуйте поточну вартість 1 000 000 грн, які будуть отримані через 8 років, зважаючи на те, що ставка дисконтування становить 25 %.

Задача 4

Підприємство формує фонд фінансування інвестиційних потреб шляхом щорічного відрахування на депозитний рахунок в банку 600 тис. грн прибутку. Депозитна ставка становить 14 % річних. Визначте, чи зможе підприємство повністю профінансувати за рахунок цього фонду будівництво нових виробничих приміщень, початкові інвестиції в яке планується здійснити через 5 років. Плановий обсяг цих інвестицій становить 12 000 тис. грн.

Задача 5

Визначити вартість підприємства методом капіталізації його доходів:

№	Дані балансу та інформаційні дані	млн грн
1.	Власний капітал	1 350
2.	Позиковий капітал	450
3.	Стабільний прогнозований обсяг чистого прибутку	125

Плата за користування позиковим капіталом – 21 % річних = 94,5 млн грн; інвестор готовий вкладати кошти в корпоративні права підприємства за мінімальної ставки дохідності в 25 %.

Задача 6

Визначити вартість підприємства методом капіталізації його доходів, враховуючи податкове навантаження 18 %:

№	Дані балансу та інформаційні дані	тис. грн
1.	Власний капітал	5000
2.	Позичковий капітал	1500
3.	Стабільний прогнозований обсяг чистого прибутку	1250

Плата за користування позичковим капіталом – 20 % річних = 300 тис. грн; інвестор готовий вкладати кошти в корпоративні права підприємства за мінімальної ставки дохідності в 25 %.

Задача 7

Визначити доцільність продажу компанії у поточному періоді, застосовуючи брутто підхід та враховуючи податкове навантаження 18 %:

№	Дані балансу та інформаційні дані	базовий рік, тис. грн	звітний рік, тис. грн
1.	Власний капітал	2 800	3 200
2.	Позичковий капітал	4 200	4 500
3.	Чистий прибуток	784	896

Плата за користування позичковим капіталом – 22 %, ставка капіталізації компанії 28 %.

Тестові завдання

1. Грошовий потік підприємства – це:

1) його чистий прибуток за мінусом амортизації;

2) надходження і виплати грошових коштів і їх еквівалентів;

3) сума щорічних амортизаційних відрахувань та чистого прибутку;

4) правильна відповідь відсутня.

2. Чистий грошовий потік підприємства – це:

1) його чистий прибуток за мінусом амортизації;

2) виручка від реалізації продукції за мінусом матеріальних витрат на виробництво;

3) сума щорічних амортизаційних відрахувань та чистого прибутку;

4) правильна відповідь відсутня.

3. Доповніть визначення терміна:

Фінансові ресурси – це _____ та прирівняні до них _____ і фінансові _____, доступні для бізнесу на правах власності або повного господарського ведення.

4. Залучені кошти підприємства – це:

1) капітал підприємства;

2) надходження інвестицій, кредитних коштів і виплати пайових внесків;

3) сума отриманих субсидій, кредитів, пайових внесків та інші внески;

4) правильна відповідь відсутня.

5. Доповніть визначення терміна:

Під _____ розуміють усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічних ефект.

6. До майнових та інтелектуальних цінностей відносять:

1) кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери, будинки, споруди, векселі, устаткування та інші матеріальні цінності, майнові права інтелектуальної власності, сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, права користування ресурсами;

2) цінні папери, рухоме та нерухоме майно, ноу-хау, інші інтелектуальні права;

3) кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери, будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності, майнові права інтелектуальної власності, сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, права користування ресурсами;

4) правильна відповідь відсутня.

7. Вартість підприємства визначають як:

1) поточну вартість майбутніх прибутків, що будуть отримані від використання майна підприємства за станом на дату оцінки;

2) суму вартості цінних паперів, рухоме та нерухоме майно, ноу-хау, інші інтелектуальні права;

3) суму отриманих субсидій, кредитів, пайових внесків та інші внески;

4) правильна відповідь відсутня.

8. Інвестиційна вартість:

1) вартість активу після здійснення витрат на його модернізацію, поточний чи капітальний ремонт та у вигляді цінних паперів – ціна, за якою конвертована облігація може бути продана за умов відмови від її конверсії у звичайні акції;

2) наближена до теперішнього часу вартість майбутніх доходів від цінних паперів за проведеною оцінкою поінформованого аналітика;

3) «стратегічна чиста поточна вартість» з урахуванням очікуваних прибутків та ризиків;

4) усі відповіді правильні.

9. *Entity* підхід визначення вартості підприємства:

1) визначається на базі власного капіталу;

2) нетто-вартість;

3) різниця частки від ділення прибутку до сплати процентів на середньозважену вартість капіталу та суми позичкового капіталу;

4) правильна відповідь відсутня.

10. Брутто-вартість підприємства – це:

1) entity - підхід;

2) equity - підхід;

3) відношення чистого прибутку до ставки капіталізації;

4) усі відповіді правильні.

11. Джерела формування інвестиційних ресурсів не відображаються у:

1) звіті про фінансовий стан;

2) звіті про сукупний дохід;

3) звіті про рух грошових коштів;

4) звіті про власний капітал.

12. Інвестиційні ресурси поділяють на:

1) внутрішні та зовнішні;

2) власні, позикові, залучені, бюджетні асигнування, безоплатні та благодійні вклади;

3) прибуток, амортизація, грошові накопичення, облігації, кредити, кошти від продажу акцій, пожертвування;

4) усі відповіді правильні.

13. Зовнішні інвестиційні ресурси:

1) позикові фінансові кошти інвестора;

2) залучені фінансові кошти інвестора;

3) бюджетні інвестиційні асигнування;

4) усі відповіді правильні.

14. Інвестиційний селенг – це:

1) довгострокова оренда основних виробничих фондів з правом викупу;

2) форма зобов'язання, при якій власник передає право на користування його майном, отримуючи відповідну плату;

3) безоплатні та благодійні вклади, бюджетні інвестиційні асигнування для підприємництва

4) усі відповіді правильні.

15. Гранти для підприємництва – це:

1) фінансування проєктів донорськими організаціями;

2) довгострокова оренда основних виробничих фондів з правом викупу;

3) форма зобов'язання, при якій власник передає право на користування його майном, отримуючи відповідну плату;

4) правильна відповідь відсутня.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність інвестицій.
2. Охарактеризуйте види джерел фінансування реальних інвестицій на підприємстві.
3. Охарактеризуйте структуру інвестицій за різними класифікаційними ознаками.
4. Розкрийте особливості оцінки ефективності використання інвестиційних ресурсів на підприємстві.
5. Охарактеризуйте показники оцінки ефективності реальних інвестицій.
6. Наведіть сучасні методи обліку фактора часу при оцінці ефективності інвестицій.
7. Розкрийте методичні підходи до оцінки ефективності фінансових інвестицій.
8. Розкрийте сутність інвестиційної вартості підприємства.
9. Наведіть і охарактеризуйте основні методичні підходи до оцінки інвестиційної вартості.
10. Охарактеризуйте різницю між існуючими методами оцінки майна підприємств.

Список рекомендованих джерел

1. Бондар М.І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю : монографія / М.І. Бондар. – К. : КНЕУ, 2008. – 256 с.

2. Гурочкіна В.В. Інвестиційна політика підприємства: матриця стейкхолдерів та драйвери розвитку взаємодії [Електронний ресурс] / В.В. Гурочкіна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2019. – № 4, т. 2. – С. 89–97. – Режим доступу: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4612/1/-4372_IR.pdf

3. Економічна статистика. Економічна діяльність. Капітальні інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ioz.htm

4. Єгерєв И.А. Стоимость бизнеса: искусство управления : учебное пособие [Електронний ресурс] / І.Ю. Єпіфанова, О.А. Бардадин. Сутність інвестиційного потенціалу підприємства // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 14. – С. 39–42. – Режим доступу: http://inmad.vntu.edu.ua/portal/static/4D49E1FC-82BD-4F0A-A774-89BE222270B8.pdf

5. Крейдич І.М. Інвестиційна політика як основа моделі економічного зростання : монографія / І.М. Крейдич. – Кіровоград : НТУУ «КПІ», 2008. – 380 с.

6. Мендул О.Г. Управління вартістю підприємств : [монографія] / О. Г. Мендул. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.

7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : https://zakon.help/article/nacionalne-polozhennya-standart-buhgalterskogo

8. Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку : монографія / П.В. Пашко, Л.Л. Лазебник, Ю.В. Кіндзерський та ін. ; за ред. П.В. Пашка та Л.Л. Лазебник ; Університет державної фіскальної служби України. – Ірпінь : Університету ДФС України, 2019. – 476 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 133).

9. Про затвердження Методики розрахунку індексу капітальних інвестицій: наказ Державного комітету статистики України від 25.12.2009 № 494 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0494202!09

10. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII [Електронний ресурс] // Верховна Рада України (офіційний вебпортал). – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text

11. Саталкіна Л.О. Джерела фінансування інвестиційного портфелю підприємства / Л.О. Саталкіна // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2 (7). – С. 181–186.

12. Україна – країна успішних стартапів. Економіка / DW [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dw.com/uk

13. Скворцов І.Б. Аналітичні методи економетрії у сфері інвестицій. Введення в аналітичну економіку / І.Б. Скворцов. – Львів : Видавництво Державного університету «Львівська політехніка», 1999. – 200 с.

14. 15 українських технологічних стартапів поїдуть на Startup Grind Global 2020 у Кремнієвій долині. Прес-офіс Міністерства та Комітету цифрової трансформації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://thedigital.gov.ua/news/15-ukrainskikh-tekhnologichnikh-startapiv-poidut-na-startup-grind-global-2020-u-kremnieviy-dolini

15. Сайт «Doing Business» [The Website «Doing Business»] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org.

16. Balance of payments and international investment position manual. Sixth Edition (BPM6) Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.imf.org/ external/ pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf

17. European Business Association Індекс інвестиційної привабливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eba.com.ua/static/indices/iai/EBA_Investment_Attractiveness_Index_4th_quarter_2015_UA.pdf

18. Malshe A., & Agarwal M.K. (2015). From finance to marketing: the impact of financial leverage on customer satisfaction. // *Journal of Marketing*, 79 (5). – P. 21–38.

19. Rana Tanveer Hussain, Abdul Waheed. Strategic Resources and Firm Performance: An Application of the Resource Based View // *The Lahore Journal of Business* (Spring 2019): pp. 59–94.

20. Sardo F., & Serrasqueiro Z. (2017). A European empirical study of the relationship between firms' intellectual capital, financial performance and market value // *Journal of Intellectual Capital*, 18 (4). – P. 771–788.

21. Sodeyfi S. (2016). Review of literature on the nexus of financial leverage, product quality, & business conditions // *International Journal of Economic Perspectives*. – 10 (2). – P. 146–150.

22. UNCTAD. World Investment Report 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf

23. Wang Z., Wang N., Cao J., & Ye X. (2016). The impact of intellectual capital–knowledge management strategy fit on firm performance // *Management Decision*. – 54(8). – P. 1861–1885.

ТЕМА 8
ВИРОБНИЦТВО, ЯКІСТЬ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

Після вивчення цього розділу ви ***зможете***:
- з'ясувати сутність виробничої потужності підприємства;
- засвоїти особливості обчислення показників обсягу продукції та формування виробничої програми;
- охарактеризувати маркетингову діяльність підприємства;
- зрозуміти сутність матеріально-технічного забезпечення діяльності підприємства;
- познайомитися з поняттям та показниками якості продукції;
- охарактеризувати конкурентоспроможність продукції та способи її обчислення.

8.1. Виробнича потужність підприємства та виробнича програма

Виробнича потужність підприємства є важливим елементом виробничих можливостей підприємства та є основою для формування його виробничої програми. Розрахунок виробничої потужності підприємства необхідний для:

– обґрунтування планового випуску продукції;

– виявлення внутрішніх резервів зростання виробництва;

– складання балансу потужностей;

– визначення відповідності робочих місць і трудових ресурсів;

– оцінки потреби в кадрах;

– економічного обґрунтування рівня спеціалізації і кооперування, а також визначення обсягу необхідних капітальних вкладень[1].

Виробнича потужність підприємства – це максимально можливий обсяг випуску продукції за певний час (зміну, добу, місяць, рік) у встановлених номенклатурі та асортименті при

[1] Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]. К.: Центр учбової літератури, 2009. С. 515.

повному завантаженні обладнання і виробничих площ з урахуванням прогресивної технології та організації виробництва[1].

У навчальних посібниках розрізняють перспективну, проєктну та діючу потужність підприємства[2].

Діюча потужність підприємства (цеху, лінії, агрегату) характеризує його здатність виробити протягом заявленого періоду максимально можливу кількість продукції, передбаченої планом.

Перспективна виробнича потужність враховує очікувані зміни номенклатури продукції, технології й організації виробництва, закладені в плановому періоді.

Проєктна виробнича потужність є відображенням можливого випуску продукції умовної номенклатури за одиницю часу, задану при проєктуванні чи реконструкції виробничої одиниці. Вона є фіксованою величиною, тому що розрахована на постійну умовну номенклатуру і постійний режим роботи. За період проєктування (1–2 роки), будівництва (2–5 років) і освоєння потужності (1–2 роки) зазвичай істотно змінюється номенклатура продукції, що випускається, а також ряд технологічних характеристик устаткування. Тому проєктна потужність перестає відображати реальні можливості підприємства щодо виготовлення продукції.

Виробничу потужність зазвичай визначають у натуральних, умовно-натуральних або вартісних показниках. Вимірювання виробничої потужності в натуральних одиницях є доцільним тільки на вузькоспеціалізованих підприємствах, що випускають однорідну продукцію. За широкої номенклатури та асортименту продукції спорідненого призначення використовуються умовно-натуральні показники. Вартісними показниками оцінюють виробничу потужність на підприємствах, що випускають різнопланову продукцію, а також для порівняння різних підприємств.

Для обчислення виробничої потужності та її можливих змін скористаємося методами розрахунку, рекомендованими авторами

---

[1] Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор-Видавництво, 2016. 378 с.

[2] Погріщук Б.В., Марченко О.І. Планування і контроль на підприємстві: підручник / М-во освіти і науки України, Терноп. нац. екон. ун-т, Вінниц. навч.-наук. ін-т екон. Тернопіль: КРОК, 2015. 682 с.

навчального посібника за редакцією О.М. Бандурка[1]. Виробнича потужність підприємства у натуральному вимірі розраховується за формулою:

$$M = \frac{\sum_{i=0}^{m} \Phi_{di} \times n_i \times K_i}{t}, \quad (8.1)$$

де *M* – виробнича потужність підприємства, одиниць продукції/рік;

Фdi – дійсний річний фонд часу роботи одиниці обладнання *i*-го виду, годин;

n_i – кількість одиниць обладнання *i*-го виду, які беруть участь у виготовленні продукції;

m – кількість видів обладнання, яке використовується для виготовлення продукції;

K_i – коефіцієнт виконання норм часу на роботах *i*-го виду;

t – сумарна трудомісткість виготовлення одиниці продукції, нормо-години.

Для характеристики зміни виробничої потужності використовуються такі поняття:

– вхідна ($M_{вх}$), виробнича потужність – це потужність на початок року, яка показує виробничі можливості підприємства на початок планового періоду;

– вихідна ($M_{вих}$), виробнича потужність – це потужність на кінець року, яка визначається складанням вхідної потужності і потужності, що вводиться ($M_{вв}$) , за вирахуванням потужності, що виводиться ($M_{виб}$):

$$M_{вих} = M_{вх} + M_{вв} - M_{виб} . \quad (8.2)$$

Середньорічна виробнича потужність (Мср.р.) – це потужність, яку підприємство має в середньому за рік. Визначається за формулою:

$$M_{ср.р} = M_{вх} + \frac{M_{вв} \cdot T_{вв}}{12} - \frac{M_{виб} \cdot (12 - T_{виб})}{12}, \quad (8.3)$$

де Твв Твиб, – кількість місяців роботи потужностей, які відповідно вводяться і вибувають протягом року (у місяцях).

[1] Навчальний посібник / О.М. Бандурка, Є.В. Ковальов, М.А. Садиков, О.С. Маковоз; за заг.ред. О.М. Бандурки. Х.: ХНУВС. 2017. С. 108.

За планових змін номенклатури і обсягів виробництва продукції виробнича потужність підприємства змінюється на основі змін кількості, видів обладнання, що використовується, чисельності персоналу.

Кількість одиниць обладнання, яка необхідна для забезпечення річного випуску продукції, визначається в три етапи:

1. Розрахункова кількість одиниць обладнання, яка необхідна для виконання робіт *i*-го виду, $C_{розр\ i}$, (визначається до десятих):

$$C_{розр\ i} = \frac{N \times t_i}{Ф_{ді} \times К_{ві}}. \qquad (8.4)$$

2. Прийнята кількість одиниць обладнання, яка необхідна для виконання робіт *i*-го виду, $С_{пр.\ i}$ (округляється до цілих у більшу сторону):

$$C_{пр\ i} = \frac{С_{розр\ i}}{К_{вик.пл}}. \qquad (8.5)$$

3. Загальна кількість обладнання, необхідна для виготовлення певної продукції:

$$C_{общ.} = \sum_{i=1}^{m} С_{пр.i}, \qquad (8.6)$$

де *N* – річний випуск продукції, шт/рік;

t_i – трудомісткість *i*-го виду роботи з виготовлення одиниці товару, нормогодина/шт;

Фд i – дійсний річний фонд часу одиниці обладнання на *i*-тій роботі, годин/рік;

Кв i – коефіцієнт виконання норм часу на *i*-тій роботі;

Квик пл – плановий коефіцієнт використання виробничої потужності підприємства.

Чисельність персоналу підприємства, яка потрібна для виготовлення річного обсягу продукції, визначається у три етапи:

1. Чисельність основних робітників, яка потрібна для виконання робіт *i*-го виду, R_{oi} (округляється до цілих у більшу сторону):

$$R_{oi} = \frac{N \times t_i}{Ф_{еф.i} \times К_{ві}}. \qquad (8.7)$$

2. Чисельність основних робітників, яка потрібна для виготовлення продукції, Ro :

$$R_o = \sum_{i=1}^{m} R_{oi}. \quad (8.8)$$

3. Чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства, яка необхідна для виготовлення продукції, R :

$$R = \frac{R_o}{\alpha_o}, \quad (8.9)$$

де $\Phi_{еф.\ i}$ – річний ефективний фонд часу основного робітника на роботах *i*-го виду, годин/рік;

α_o – частка основних робітників у чисельності промислово виробничого персоналу підприємства.

Використання виробничої потужності підприємства характеризується коефіцієнтом використання виробничої потужності (Квп), який обчислюється як відношення фактичного або запланованого обсягу випуску продукції за рік (Qф, Qпл) до величини середньорічної виробничої потужності:

$$Квп = Qф\ (Qпл) / ВПср. \quad (8.10)$$

Обсяг випуску продукції та величина виробничої потужності повинні бути представлені в однакових одиницях виміру – вартісних або натуральних.

Виробнича потужність визначає зміст виробничої програми підприємства: обсяг випуску продукції; номенклатуру та асортимент виробництва; кількість, якість, строки та вартість виготовлення продукції.

Виробнича програма – це система планових завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості та у встановлені строки згідно з договорами поставок.

Підготовка виробничої програми починається з визначення номенклатури продукції та її обсягів у натуральному вимірі.

Натуральними показниками виробничої програми є обсяг продукції в натуральних одиницях за номенклатурою і асортиментом. Вартісними показниками виробничої програми є обсяги товарної, валової, реалізованої, чистої, умовно-чистої продукції, валового і внутрішньозаводського обороту, обсяг незавершеного виробництва.

Виробнича програма включає в себе:

– план виробництва продукції (за номенклатурою, асортиментом, кількістю та терміном постачань);

– план збуту продукції;

– розрахунок виробничої потужності.

В основу планування виробничої програми покладена система показників обсягу виробництва, яка включає натуральні і вартісні показники. Виробнича програма у вартісному виразі розробляється підприємством по товарній продукції в порівнювальних цінах. Для планування інших показників (прибутку, собівартості) товарна продукція визначається в діючих цінах підприємства. Отже, натуральними показниками виробничої програми є обсяг продукції в натуральних одиницях за номенклатурою й асортиментом.

Асортимент – це сукупність різновидів продукції кожного найменування, що різняться за відповідними техніко-економічними показниками (за типорозмірами, потужністю, продуктивністю, фасонами, моделями тощо).

Номенклатура продукції – це перелік найменувань виробів, завдання з випуску яких передбачено планом виробництва продукції. Централізована номенклатура формується шляхом укладання державних контрактів і державних замовлень. Децентралізована номенклатура формується підприємством самостійно на основі вивчення ринкового попиту на свою продукцію та встановлення прямих контактів зі споживачами шляхом укладання договорів поставок.

8.2. Продукція підприємства: сутність, види, обчислення показників обсягу

Економічна сутність функціонування підприємства полягає в тому, що воно має на меті одержання прибутку. Об'єктивними умовами його отримання є безперервний, постійно повторюваний процес виробництва продукції. Виробництво становить вихідний пункт і першу ознаку економічної діяльності підприємства.

Виробництво – це цілеспрямована економічна діяльність, що має на меті задоволення потреб людей. Це поняття використовують для позначення всіх видів економічної діяльності, зокрема і сфери послуг.

Продукція – це результат економічної діяльності. Це загальний термін, який використовується як для позначення товарів, так і послуг, що мають корисні властивості і призначені для використання споживачем. Продукція може бути представлена у матеріально-речовій формі (матеріальний продукт) і нематеріальній формі, а також у вигляді виконаних робіт і послуг. Обсяг виробництва продукції вимірюють за допомогою різних методів у натуральному чи вартісному вимірі.

Товари – це матеріальні об'єкти, на які є попит та щодо яких можна встановити права власності. Товари придатні для транспортування, їх долучають до обміну. Це може бути продукція серійного виробництва, унікальні витвори або матеріальні засоби для надання послуг (дискета з програмним забезпеченням).

Роботами в економіці називають види діяльності, в яких власне процес виконання роботи вважається головним результатом діяльності і підлягає оплаті залежно від обсягу робіт, тривалості їх виконання (наприклад, будівельні, монтажні, земляні, ремонтні роботи).

Послуги – це результат економічної діяльності, щодо якого не можна встановити права власності. Послуги не підлягають продажу окремо від процесу їх виробництва. Момент завершення виробництва послуги збігається з моментом надання її споживачеві. Це блага, які надаються не у вигляді речей, а у формі діяльності.

Вироблена продукція за ступенем готовності поділяється на такі види:

– **готова продукція** – це продукція, процес перероблення якої завершено, яка укомплектована, відповідає вимогам стандартів і технічних умов та призначена для збуту за межі підприємства;

– **напівфабрикат** – це продукція, яка вже зазнала певного перероблення, але яка ще не готова до застосування. Напівфабрикати можуть бути передані іншим виробникам чи підрядникам для подальшого перероблення (наприклад, литі заготовки, що їх передають для кінцевого перероблення);

– **незавершене виробництво** – це продукція, що не набула закінченого вигляду в межах виробництва і не здана на склад готової продукції.

З метою планування та обліку продукція може вимірюватися в натуральних (одиницях фізичних величин) і вартісних (у грошових) одиницях.

Вимірниками обсягу продукції в натуральних одиницях є:

– **фізичні одиниці** (штуки, тонни, метри, квадратні метри та інші);

– **умовно-натуральні** одиниці (тисячі умовних банок, умовні листи шиферу та інші).

Обсяг продукції у вартісному вимірі визначається такими показниками, як **товарна, валова, чиста, реалізована продукція.**

Товарна продукція – це економічний показник, що характеризує вартість готової продукції, напівфабрикатів власного виробництва, призначених для реалізації стороннім споживачам, вартість робіт і послуг виробничого і невиробничого характеру, призначених для реалізації.

Товарна продукція відрізняється від валової тим, що до її складу не входить вартість продукції власного виробництва для подальшої переробки чи використання на цьому самому підприємстві, а також вартість залишків незавершеного виробництва.

Обсяг товарної продукції в грошовому вимірі визначається за формулою:

$$ТП = \sum_{i=1}^{n}(N_i \times Ц_i) + П_{пх} + П_{нх} + НФ_{ст}, \qquad (8.9)$$

де $ТП$ – товарна продукція;

i – вид продукції;

N_i – обсяг продукції i-того виду, шт.;

$Ц_i$ – ціна i-го виробу, грн;

$П_{пх}$ – вартість послуг промислового характеру, виконуваних для сторонніх організацій;

$П_{нх}$ – вартість послуг непромислового характеру, виконуваних для сторонніх організацій;

$НФ_{ст}$ – вартість напівфабрикатів власного виробництва, реалізованих на сторону.

Валова продукція підприємства – загальний обсяг продукції у вартісному вимірі, виробленої за певний період (рік, квартал). До складу валової продукції включається вартість готової продукції, приріст залишків напівфабрикатів і незавершеного виробництва, вартість промислових робіт чи послуг. Це єдиний оціночний показник діяльності підприємства, який враховує не лише вартість готової продукції, а й незавершене виробництво та зміну залишків напівфабрикатів. Обсяг валової продукції обчислюють у поточних і порівняльних оптових цінах.

Обсяг валової продукції в грошовому вимірі визначається за формулою:

$$ВП = ТП + (НЗВ_п - НЗВ_к) + (І_п - І_к) + КР(КБ) + Б, \qquad (8.10)$$

де $ТП$ – товарна продукція, грн;

$НЗВ_п, НЗВ_к$ – вартість залишків незавершеного виробництва і напівфабрикатів, виготовлених відповідно на кінець і початок року, грн;

$І_п, І_к$ – вартість залишків інструменту, оснастки, запчастин, обладнання свого виробництва на початок і кінець року, грн;

$КР(КБ)$ – вартість капітального ремонту, капітального будівництва;

$Б$ – вартість браку.

Недоліком показника валової продукції є подвійний рахунок. Він виникає внаслідок того, що валова продукція охоплює як кінцеву, тобто завершену, так і проміжну, тобто незавершену продукцію, наприклад, комплектуючі вироби, напівфабрикати, продукцію, виробництво якої лише розпочато.

У результаті при обчисленні валової продукції у масштабі угруповань видів економічної діяльності виникає «подвійний рахунок», тому що проміжна продукція обраховується і самостійно, і в складі тієї продукції, до якої вона входить як самостійна частина. Наприклад, колеса для автомобіля обраховуються як валова продукція заводу з виготовлення коліс, але входять також і до валової продукції автомобільного заводу.

Реалізована продукція – продукція, відвантажена покупцям і оплачена, або має бути оплачена ними в даному періоді. Реалізована продукція включає частину вартості товарної продукції попереднього періоду, якщо оплата за неї проведена в поточному періоді. Тому обсяг реалізованої продукції за певний період може бути більше або менше обсягу товарної продукції за цей же період.

Обсяг реалізованої продукції визначається за формулою:

$$РП = ТП + ЗНП_{п} - ЗНП_{к}, \qquad (8.11)$$

де $ЗНП_{п,} ЗНП_{к}$ – залишок нереалізованої продукції на складі на початок і на кінець планового періоду, грн.

Показник реалізованої продукції є одним із найбільш важливих у ринкових умовах, оскільки він відображає не тільки сукупність витрат підприємства на виготовлення продукції, а й залежить від ринкової ціни, яка формується залежно від співвідношення попиту та пропозиції на ринку.

Чиста (умовно чиста) **продукція** – вартісний показник, що характеризує вартість новоствореної продукції; валова продукція без урахування спожитих засобів виробництва.

Обсяг чистої продукції визначається за формулою:

$$ЧП = ТП - (МВ + А), \qquad (8.12)$$

де $ТП$ – обсяг товарної продукції, грн;

$МВ$ – матеріальні витрати, грн;

$А$ – сума амортизаційних відрахувань за відповідний період, грн.

Чиста продукція відображає вклад підприємства у створення національного доходу країни, оскільки враховує тільки додану вартість. Чиста продукція, обчислена на основі нормативів по всій номенклатурі (асортименту) продукції, виробленої підприємством, називається нормативною чистою, а якщо в її складі враховуються і амортизаційні відрахування – умовно чистою.

8.3. Загальна характеристика маркетингової діяльності підприємства

Для утримання позицій на ринку, забезпечення збуту виробленої продукції підприємство вдається до маркетингових заходів.

Маркетингова діяльність підприємства – це творча управлінська діяльність, завдання якої полягає в розвитку ринку товарів, послуг і робочої сили шляхом оцінки потреб споживачів, а також у проведенні практичних заходів для задоволення цих потреб. За допомогою цієї діяльності координуються можливості виробництва і розподіл товарів і послуг, а також визначається, які кроки необхідно зробити, щоб продати товар або послугу кінцевому споживачеві.

Розрізняють чотири основних види маркетингової діяльності.

1. **Продуктовий маркетинг** – орієнтований на використання продукту чи послуги як основного результату виробничої діяльності, а тому тут основна увага надається поліпшенню характеристик і якостей продукції. Підприємства, що використовують цей вид маркетингу, спираються на сильні сторони технологій та аналітичний прогноз потенційного попиту споживачів. Продуктовий маркетинг зручний для виробництва, він націлений на його більшу масовість, низькі витрати на виробництво і реалізацію. Однак тривалий час конкурентоспроможність будь-якої продукції зберегти важко, потрібно шукати нові ринки і можливості, що вимагає більших витрат на маркетинг.

2. **Виробничий маркетинг** – вид маркетингу, в якому основним засобом досягнення комерційного успіху є зменшення собівартості продукції, підвищення продуктивності праці, збільшення

обсягів виробництва. Цей вид маркетингу використовується, коли основна частина реальних і потенційних споживачів на ринку має обмежений, невеликий дохід. Випуск продукції орієнтований на поточний попит за цінами, які споживач готовий заплатити за товар. Виходячи з аналізу платоспроможного попиту, підприємства визначають обсяг виробництва і рівень витрат. Недоліком цього виду маркетингу є те, що пріоритети покупців можуть змінитися: від низьких цін і легкої доступності товарів до більш дорогої, якіснішої продукції. Крім того, на ринку може виникнути ситуація надлишку пропозції, тобто затоварення.

3. **Збутовий маркетинг** – вид маркетингу, що використовує систему методів реалізації товарів і послуг як основний спосіб досягнення комерційного успіху на ринку. Основною метою збутового маркетингу є отримання прибутку за рахунок активного збуту і використання прогресивних методів торгівлі. У центрі уваги – аналіз поточного платоспроможного попиту, який дозволить отримати найбільшу виручку від продажів у короткостроковому періоді. Однак, оскільки ступеню задоволення потреб споживача приділяється мало уваги, може виникнути ситуація незадоволеного попиту і зниження обсягу виручки від реалізації в майбутньому.

4. **Маркетинг споживчого попиту** – це вид маркетингу, що орієнтований на задоволення потреб споживачів. Головним завданням споживчого маркетингу є вивчення споживача, його побажань, спонукань, пріоритетів, а також умов і факторів формування та розвитку споживчого попиту. Це дозволяє підприємствам швидко адаптуватися до динаміки попиту на ринку і вчасно змінювати номенклатуру продукції, що випускається. Підприємства, що дотримуються такої філософії, найменш схильні до ризиків затоварення, зниження виручки від продажів, виникнення ситуації незадоволеного попиту. Така маркетингова діяльність вимагає значних вкладень у розробку і реалізацію маркетингової стратегії, що може дозволити собі не кожна організація. Однак результат, як правило, покриває всі витрати і приносить не тільки прибуток, але і значну конкурентну перевагу на ринку.

Комплекс інструментів маркетингу отримав узагальнюючу назву *marketing mix* (комплекс маркетингу).

Комплекс маркетингу – це сукупність маркетингових засобів та інструментів, певна структура яких забезпечує досягнення поставленої мети та вирішення маркетингових завдань. До його складу входять product (продукт), price (ціна), place (розподіл), promotion (просування).

Product (продукт) – це інструмент маркетингу, направлений на надання виробленим товарам такої якості і таких властивостей, що максимально відповідають потребам споживачів і вимогам ринку, на якому діє підприємство. До складу цього елемента входять: асортимент, якість, дизайн, упаковка, сервіс, технічне обслуговування, гарантійне обслуговування, якість обслуговування, торгова марка.

Price (ціна) є інструментом маркетингу, що формує ціну продукції для кінцевого споживача. До цього елемента належать: ціни для кінцевого споживача, для оптовика, позиціонування, знижки й умови платежу, умови видачі кредиту, прайс-лист.

Place (розподіл) – інструмент маркетингу, направлений на формування способів раціонального переміщення товарів від виробника до безпосереднього споживача продукції. Включає: канали збуту, охоплення ринку, дилерську підтримку, щільність мережі збуту, час від оформлення до постачання, товарні запаси, транспорт.

Promotion (просування) є інструментом маркетингу, направленим на стимулювання попиту на продукцію виробника на ринку, де він діє. Він включає торговий персонал, рекламу, стимулювання, персональні продажі, виставки, політику щодо торгової марки.

Існує диференціація маркетингу залежно від сфер економічної діяльності, яка, зберігаючи єдність її цілей і принципів, дозволяє вирішувати специфічні завдання кожної сфери економіки і соціального життя.

За критерієм сфер економічної діяльності розрізняють такі види маркетингу[1]:

1) виробничий маркетинг (у тому числі промисловий, будівельний, сільскогосподарський), головні завдання якого – пошук

[1] Бугаенко С.А. Комплекс маркетинговой деятельности пищевых предприятий. *Вестник НГИЭИ*, 2015, № 5 (48). С. 10–16.

ринку збуту, оцінка його ємності, обґрунтування виробничо-інвестиційної програми, розробка нового продукту, що відповідає за своїми якісними ознаками вимогам споживачів, самосертифікація та оцінка конкурентоспроможності продукту;

2) торговельно-збутовий маркетинг, до головних цілей якого відносять дистрибуцію і формування каналу товароруху, організацію збуту і продажу товарів, переміщення і складування товарів (логістика), вивчення і прогнозування купівельного попиту, створення системи торговельного та післяпродажного сервісу;

3) маркетинг сфери послуг, де поєднуються цілі виробничого і торговельного маркетингу (оскільки виробництво, продаж і споживання послуг концентруються в часі і в просторі), але водночас є своя специфіка (нематеріальність послуг, нездатність послуг до зберігання тощо);

4) маркетинг інтелектуального продукту (в тому числі маркетинг інформаційного продукту та інформаційних технологій), що має нематеріальну форму з використанням особливих форм його реалізації та обслуговування;

5) міжнародний маркетинг, предметом якого є зовнішньоекономічна діяльність;

6) маркетинг фінансово-кредитного продукту і страхової справи, а також маркетинг цінних паперів.

Крім того, існує маркетинг деяких ***специфічних ринків***, зокрема ринку праці та ринку освіти. Прийоми і методи маркетингу поширюються й на неринкові сфери, наприклад, на політичне життя, соціальні відносини, мистецтво і культуру та ін.

Спільною передумовою ефективного маркетингу для підприємств різних сфер економічної діяльності є відстеження чинників макро- та мікросередовища, від яких залежить діяльність підприємства.

До чинників макроекономічного середовища належать: рівень доходу споживачів, рівень розвитку науки і техніки, діяльність конкурентів, законодавче регулювання економічної діяльності тощо. Чинники мікросередовища складаються всередині підприємства, а також між підприємством і клієнтами, підприємством та конкурентами.

Отже, маркетингова діяльність підприємства – це складний управлінський процес, який повинен передувати і становити основу виробничої діяльності підприємства, оскільки він забезпечує зв'язок підприємства з ринком і споживачем. Результати маркетингових досліджень сприяють уточненню оперативних і стратегічних цілей підприємства, пошуку конкурентних переваг та нових можливостей для підприємства.

8.4. Матеріально-технічне забезпечення

У своїй діяльності підприємство використовує різноманітні матеріально-технічні ресурси (сировину, матеріали, паливо, енергію, комплектуючі вироби тощо). Вони в процесі виробництва перетворюються на продукцію (послуги) і підлягають постійному поповненню. Для цього організується матеріально-технічне забезпечення, яке включає: визначення потреби в матеріально-технічних ресурсах, пошук і купівлю ресурсів, організацію доставки, зберігання й видачі окремим споживачам на підприємстві. Правильно налагоджена система матеріально-технічного забезпечення є запорукою безперебійного забезпечення підприємства всіма видами матеріальних ресурсів, що є важливим елементом оптимальної організації виробництва.

Матеріально-технічне забезпечення (МТЗ) – це процес постачання на склади підприємства чи відразу на робочі місця, відповідно до виробничих планів, необхідних матеріально-технічних ресурсів.

Функціями системи матеріально-технічного забезпечення є:

– визначення потреби в матеріалах, устаткуванні, паливі, енергії на базі норм їх витрат;

– розрахунок запасів усіх товарно-матеріальних цінностей на плановий період;

– облік, контроль і аналіз виконання планів забезпечення;

– поточне регулювання забезпечення виробничих підрозділів підприємства.

План матеріально-технічного забезпечення складається із двох частин:

– розрахунків потреби в матеріально-технічних ресурсах;

– балансів матеріально-технічного забезпечення.

У загальному вигляді баланс матеріально-технічного забезпечення складається з двох частин. Ліва частина балансу відображає потреби у ресурсах, а права – джерела покриття цих потреб. При цьому ліва і права частина балансу мають дорівнювати одна одній. Баланс матеріально-технічного забезпечення відображається такою формулою:

$$Р_{вп} + Р_{нв} + Р_{тр} + Р_{ре} + Р_{кб} + Р_{з} + Р_{ін} = \Delta Q_{оч} + \Delta Q_{нв} + Q_{вр} + Q_{ст} + Q_{ін}, \quad (8.13)$$

де $P_{вп}$ – потреба у матеріалах на виконання виробничої програми;

$P_{нв}$ – потреба у матеріалах на поповнення незавершеного виробництва;

$P_{тр}$ – потреба у матеріалах для забезпечення впровадження заходів щодо технічного вдосконалення;

$P_{ре}$ – потреба у матеріалах для виконання ремонтно-експлуатаційних робіт;

$P_{кб}$ – потреба у матеріалах для капітального будівництва;

$P_{з}$ – потреба у матеріалах на утворення виробничих запасів;

$P_{ін}$ – потреба у матеріалах для забезпечення інших потреб;

$\Delta Q_{оч}$ – очікуваний залишок матеріалів на початок планового періоду;

$\Delta Q_{нв}$ –залишок матеріалу у незавершеному виробництві на початок планового періоду;

$Q_{вр}$ – кількість матеріалів, утворених у результаті мобілізації внутрішніх ресурсів;

$Q_{ст}$ – кількість матеріалів, що постачається за контрактами зі сторони;

$Q_{ін}$ – кількість матеріалів інших джерел постачання.

Вихідними даними для розробки плану матеріально-технічного забезпечення є:

– плановий обсяг випуску продукції в асортименті й номенклатурі;

– прогресивні норми витрат матеріальних ресурсів;

– інформація про кон’юнктуру ринку товарів;

– аналіз витрат матеріальних ресурсів у звітному періоді;

– зміна залишків незавершеного виробництва на початок і кінець планового періоду;

– плани технічного й організаційного розвитку, технічного перозброєння й реконструкції підприємства, капітального будівництва.

Норма витрат матеріальних ресурсів – це максимально припустима величина витрат. Потреба в матеріальних ресурсах визначається на основі балансу матеріально-технічного забезпечення підприємства з урахуванням залишків і внутрішніх джерел забезпечення. На основі балансів розробляють плани матеріально-технічного забезпечення у вартісному вимірі. Плани матеріально-технічного забезпечення складають на перспективу, а також на поточний рік, квартал, місяць. Ці плани є основою для укладання угод з постачальниками відповідних матеріальних ресурсів.

У практиці планування матеріального забезпечення використовують різні методи визначення потреби в матеріалах залежно від наявності необхідних даних, специфіки технологічних процесів виготовлення продукції, призначення матеріалів та інших особливостей виробництва і споживання матеріалів. До них відносять: метод прямого розрахунку, аналогії, за типовими нормами, динамічними коефіцієнтами, математично-статистичні методи і балансовий метод. Найпрогресивнішим є метод прямого розрахунку, який дозволяє отримати науково обґрунтовану величину планових витрат матеріалів. Цей метод має багато різновидів залежно від норм, які використовуються (на деталь, виріб), а також від виробничої програми. Річну потребу в основних матеріалах визначають шляхом множення технічно обґрунтованих норм на виробничу програму, включаючи запасні частини.

1. Подетальний метод. Потреба у матеріалі (***P***) визначається за формулою:

$$P = \sum_{j=1}^{m} N_{ij} Qj, \qquad (8.14)$$

де N_{ij} – норма витрат i-го матеріалу на деталь j-го виду;

Q_i – програма виробництва деталей j-го виду.

2. У разі широкої номенклатури продукції використовують метод «типового представника».

$$P = N_{mn}\text{Qj}, \qquad (8.15)$$

де *Nmn* – норма витрат матеріалу «типового представника».

3. Метод аналогії. Використовується при плануванні виробництва нової продукції, на яку ще не встановлена норма витрат матеріалу.

$$P = N_{БП} \times \text{Qj} \times \text{Кнн}, \qquad (8.16)$$

де *Nбп* – норма витрат матеріалу на виробництво базового варіанта;

Кнj – коефіцієнт, враховуючий особливості використання матеріалу на виготовлення нового виробу.

4. Метод динамічних коефіцієнтів використовують за відсутності інформації про обсяг виробництва на плановий період, а також про норми матеріалів.

$$P = Вфакт \times Кзв \times Кев, \qquad (8.17)$$

де *Вфакт* – фактичні витрати матеріалу за попередній період;

Кзв – коефіцієнт, що враховує зміни в обсягах виробництва;

Кев – коефіцієнт, що враховує економію матеріальних ресурсів у випадку здійснення відповідних заходів.

Аналогічно визначають потребу в напівфабрикатах, готових деталях, вузлах, які одержують за кооперативними поставками.

Складовою частиною річної потреби підприємства в матеріальних ресурсах є потреба у створенні виробничих запасів сировини і матеріалів. Розмір виробничих запасів залежить від таких чинників:

– величини потреб у різних видах сировини і матеріалів;

– періодичності виготовлення продукції підприємствами-постачальниками;

– періодичності запуску сировини;

– сезонності поставок матеріалів;

– співвідношення транзитної складської форми забезпечення;

– розміру транзитних поставок.

Величина виробничого запасу обґрунтовується його нормою, тобто середнім запасом матеріалів у днях його середньодобового споживання і планується на кінець року.

$$Зв = Зпот + Зпід + Зстр., \qquad (8.18)$$

де *Зпот* – поточний запас;

Зпід – підготовчий запас;

Зстр – страховий запас.

Середньодобові витрати визначаються шляхом розподілу загальної потреби в матеріалі на кількість календарних днів у періоді, рік вважається за 360 днів, квартал – за 90. Інтервал поставки визначається різними способами (средньозваженими, на основі мінімальної норми споживання такого матеріалу тощо).

Ефективність системи матеріально-технічного забезпечення можна проаналізувати за допомогою коефіцієнта споживання матеріалів, він розраховується як відношення фактичної суми матеріальних витрат до планової, перерахованої на фактичний обсяг випущеної продукції.

$$K_{вм} = \frac{M_в}{\mathrm{N}_{вм}}, \qquad (8.19)$$

де *Квм* – коефіцієнт використання матеріалів;

Мв – чиста маса виробу;

Nвм – норма витрат матеріалу.

Коефіцієнт використання матеріалів характеризує економію або перевитрати матеріалів порівняно зі встановленими нормами. Якщо значення коефіцієнта менше одиниці, то це свідчить про те, що ресурси витрачались економно, якщо значення коефіцієнта більше одиниці, то це означає, що була перевитрата ресурсів. Отже, оптимальним вважається значення, що буде дорівнювати, або меншим за одиницю.

8.5. Якість, показники якості продукції

Якість продукції в економічній літературі визначається як сукупність властивостей продукції, які визначають ступінь відповідності виробу встановленим стандартам і технічним умовам, що дозволяють задовольнити конкретну потребу споживача.

Відповідно до ДСТУ ISO 9000:2015 «Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів», якість продукції та послуг організації визначають здатністю задовольняти замовників, а також передбаченим і непередбаченим впливом на відповідні зацікавлені сторони. Якість продукції та послуг охоплює не тільки їхні передбачені функції та характеристики, але також їхні сприймані цінність і користь для замовника.

Під **показником якості** розуміють кількісний вираз однієї або кількох однорідних властивостей продукції, що задовольняють певні потреби споживачів щодо її цільового призначення й умов використання. Відношенням фактично досягнутого показника якості до його нормативного (базового) значення визначають **рівень якості продукції.**

Для оцінки якості продукції використовується система показників, які групуються на узагальнюючі, комплексні та одиничні.

Узагальнюючі показники характеризують загальний рівень якості продукції: обсяг і частку прогресивних видів виробів у загальному випуску, сортність (марочність), економічний ефект і додаткові витрати, пов’язані з поліпшенням якості.

Комплексні показники характеризують кілька властивостей виробів, включаючи витрати, що пов’язані з розробкою, виробництвом і експлуатацією.

Одиничні показники якості характеризують одну з властивостей продукції (товарів) і класифікуються за такими групами:

– показники призначення, що відображають корисний ефект від використання виробів за призначенням та обумовлюють сферу їх застосування. Для продукції виробничо-технічного призначення основним є показник продуктивності, що показує, який обсяг продукції може бути випущений за допомогою оцінюваної продукції або який обсяг виробничих послуг може бути наданий

за визначений проміжок часу. Наприклад, показники: потужність двигуна, швидкість, продуктивність верстата, вантажопідйомність, пробіг шин до їх зносу, відсоток корисної речовини в сировині та ін.;

– показники економічності використання сировини, матеріалів, палива, пального та енергії характеризують властивості виробу, що відображають його технічну досконаліть за рівнем або ступенем споживання сировини, матеріалів, пального, енергії. До таких показників належать: частка маси виробу (на одиницю основного показника якості); коефіцієнт використання матеріальних ресурсів – відношення корисних витрат до витрат на виробництво одиниці продукції; коефіцієнт корисної дії та ін.;

– показники надійності – безвідмовність, збереженість, ремонтоздатність, довговічність виробу. Залежно від особливостей продукції, що оцінюється, для характеристики надійності можуть використовуватися як усі чотири вищезазначені показники, так і окремі з них.

Показники технологічності характеризують ефективність (економічність) конструкторсько-технологічних рішень для забезпечення високої продуктивності праці під час виготовлення і ремонту продукції. До них належать показники блочності та агрегатності конструкцій, що вказують на простоту монтажу виробу, питому трудомісткість, матеріало- і енергоємність, коефіцієнт раціонального використання прогресивних матеріалів у виробі та ін.

Ергономічні показники, що відображають взаємодію людини з виробом, дають змогу визначати зручність і безпеку експлуатації виробів. Вони характеризують систему «людина – виріб – середовище використання» і враховують комплекс гігієнічних, антропометричних, фізіологічних та психологічних властивостей людини, що виявляються при користуванні виробом, наприклад, освітленість, температуру, вологість, запиленість, шум, вібрацію, випромінювання тощо. З їх допомогою вимірюються параметри продукції, що впливають на працездатність людини під час експлуатації виробів.

Естетичні показники характеризують спроможність продукції задовольняти потребу в красі. Вони визначають такі властивості, як зовнішній вигляд, гармонійність, цілісність, інформаційна

промовистість, оригінальність, раціональність і краса форм, відповідність середовищу, стилю, моді, досконаліть виконання і стабільність товарного виду виробу. З їх допомогою встановлюється художньо-конструкторський рівень виробу. Критерій естетичної оцінки виробу, яку дає експертна комісія, полягає в ранжируванні низки виробів аналогічного класу та призначення, що здійснюється на основі базових оцінок.

Показники стандартизації та уніфікації визначають ступінь використання в продукції стандартизованих складових частин виробу (складальних одиниць, деталей, вузлів), їх уніфікації, а також рівень уніфікації (конструкційної спорідненості) з іншими виробами. Наприклад, коефіцієнти повторюваності, застосовності за типорозмірами і складовими продукції. Усі деталі виробу поділяють на стандартні, уніфіковані й оригінальні. Чим менше оригінальних деталей, тим краще, це важливо як для виготовлювача продукції, так і для споживача.

Патентно-правові показники характеризують патентний захист і патентну чистоту продукції. Основними показниками є: рівень патентного захисту, патентної чистоти і територіального поширення.

Показники транспортабельності визначають пристосованість продукції до перевезень. До них належать: середня тривалість і вартість підготовки до перевезень, вантажно-розвантажувальних робіт, середня матеріаломісткість упаковування.

Екологічні показники характеризують рівень шкідливих впливів на навколишнє середовище, які виникають під час експлуатації або споживання продукції. До екологічних показників належать: наявність шкідливих домішок, можливість викидів шкідливих часток, газів, випромінювань при зберіганні, транспортуванні, експлуатації чи споживанні продукції.

Економічні показники характеризують витрати на розробку, виготовлення, експлуатацію або споживання продукції, економічну ефективність її експлуатації. Основні з них: ефект від виробництва продукції підвищеної якості, приріст прибутку на один виріб від підвищення якості, термін окупності капіталовкладень, пов’язаних з поліпшенням якості, коефіцієнт економічної ефективності додаткових капіталовкладень з метою поліпшення якості продукції.

Річний економічний ефект від виробництва продукції підвищеної якості розраховується за формулою:

$$E_р = (П' - \text{Е}_\text{п} \times \text{К}') \times \text{N}, \qquad (8.20)$$

де *П'* – приріст прибутку від реалізації одиниці продукції підвищеної якості;

К' – питомі додаткові капіталовкладення, пов'язані з виробництвом продукції підвищеної якості;

Еп – коефіцієнт прибутковості капіталовкладень;

N – річний обсяг виробництва продукції підвищеної якості.

Приріст прибутку на один виріб від підвищення якості розраховується за формулою:

$$П' = П_и - П_Б, \qquad (8.21)$$

де $П_и, П_Б$ – прибуток від продажу одиниці продукції відповідно до і після підвищення якості.

Термін окупності додаткових капіталовкладень з метою поліпшення якості продукції можна обчислити за формулою:

$$T = \frac{К}{\Delta П}, \qquad (8.22)$$

де *К* – додаткові капіталовкладення, спрямовані на реалізацію заходів щодо підвищення якості продукції;

$\Delta П$ – приріст прибутку від реалізації річного обсягу продукції підвищеної якості.

Коефіцієнт економічної ефективності додаткових капіталовкладень з метою поліпшення якості продукції обчислюється за формулою:

$$E = \frac{\Delta П}{К}, \qquad (8.23)$$

де *К* – додаткові капіталовкладення, спрямовані на реалізацію заходів з підвищення якості продукції;

$\Delta П$ – приріст прибутку від реалізації річного обсягу продукції підвищеної якості.

Показники безпеки характеризують особливості продукції, що забезпечують безпеку людини (обслуговуючого персоналу) під час експлуатації або її споживання, монтажу, обслуговування, ремонту, зберігання, транспортування тощо. Наприклад: імовірність безпечної роботи людини протягом певного часу; час спрацювання захисних пристроїв; електрична надійність високовольтних мереж.

Взаємозамінність – це принцип конструювання та виготовлення деталей, що забезпечує можливість складання чи заміни під час ремонтів незалежно виготовлених із заданою точністю деталей, придатність об'єкта (приладу, деталі, механізму тощо) до використання замість іншого без змінення для виконання однакових функцій.

Для визначення рівня якості виробів, що виготовляються (освоюються) виробництвом, застосовують кілька методів: об'єктивний, органолептичний, диференційований, комплексний.

Об'єктивний метод полягає в оцінюванні рівня якості продукції за допомогою стендових випробувань та контрольних вимірювань, а також лабораторного аналізу. Такий метод дає найбільш вірогідні результати і застосовується для вимірювання абсолютного рівня якості засобів виробництва та деяких властивостей споживчих товарів. Зокрема, ним користуються для визначення більшості техніко-експлуатаційних показників: засобів праці – продуктивність, потужність, точність обробки матеріалів; предметів праці – вміст металу в руді, міцність фарбування тканини; споживчих товарів – еластичність та вологостійкість взуття, вміст цукру або жиру в харчових продуктах тощо.

Органолептичний метод ґрунтується на сприйманні властивостей продукту з допомогою органів чуття людини (зір, слух, смак, нюх, дотик) без застосування технічних вимірювальних та реєстраційних засобів. Користуючись цим методом, застосовують балову систему оцінки показників якості, виходячи зі стандартного переліку ознак (властивостей), які найповніше охоплюють основні якісні характеристики виробу.

Диференційований метод оцінки рівня якості передбачає порівнювання одиничних показників виробів із відповідними показниками виробів-еталонів або базовими показниками стандартів (технічних умов). Оцінка рівня якості за цим методом полягає в обчисленні значень відносних показників, які порівнюються з еталонними (стандартними), що їх беруть за одиницю.

Комплексний метод полягає у визначенні узагальнюючого показника якості оцінюваного виробу. Це може бути інтегральний показник, який обчислюється шляхом порівнювання корисного ефекту від споживання (експлуатації) певного виробу і загальної величини витрат на його створення й використання. Іноді для комплексної оцінки якості застосовують середньозважену арифметичну величину з використанням для її обчислення коефіцієнтів вагомості всіх розрахункових показників.

Залежно від джерела інформації методи розрахунку показників якості продукції поділяють на традиційні, експертні та соціологічні.

При **традиційному методі** показники якості визначають спеціалісти лабораторій, конструкторських відділів, обчислювальних центрів тощо шляхом випробування виробів.

При **експертному методі** показники якості визначають групи спеціалістів-експертів, які, як правило, використовують експертний метод одержання інформації про якість продукції. До цього методу вдаються також тоді, коли показники якості неможливо отримати іншими, об'єктивнішими методами.

При **соціологічному методі** показники якості визначають, вивчаючи попит фактичних або потенційних споживачів продукції за допомогою усних опитувань або спеціальних анкет.

Статистичні методи визначають якість продукції за допомогою правил математичної статистики. Існує багато статистичних методів контролю якості, але найбільш поширеними є сім інструментів, які були запропоновані К. Ісікавою (рис. 8.1).

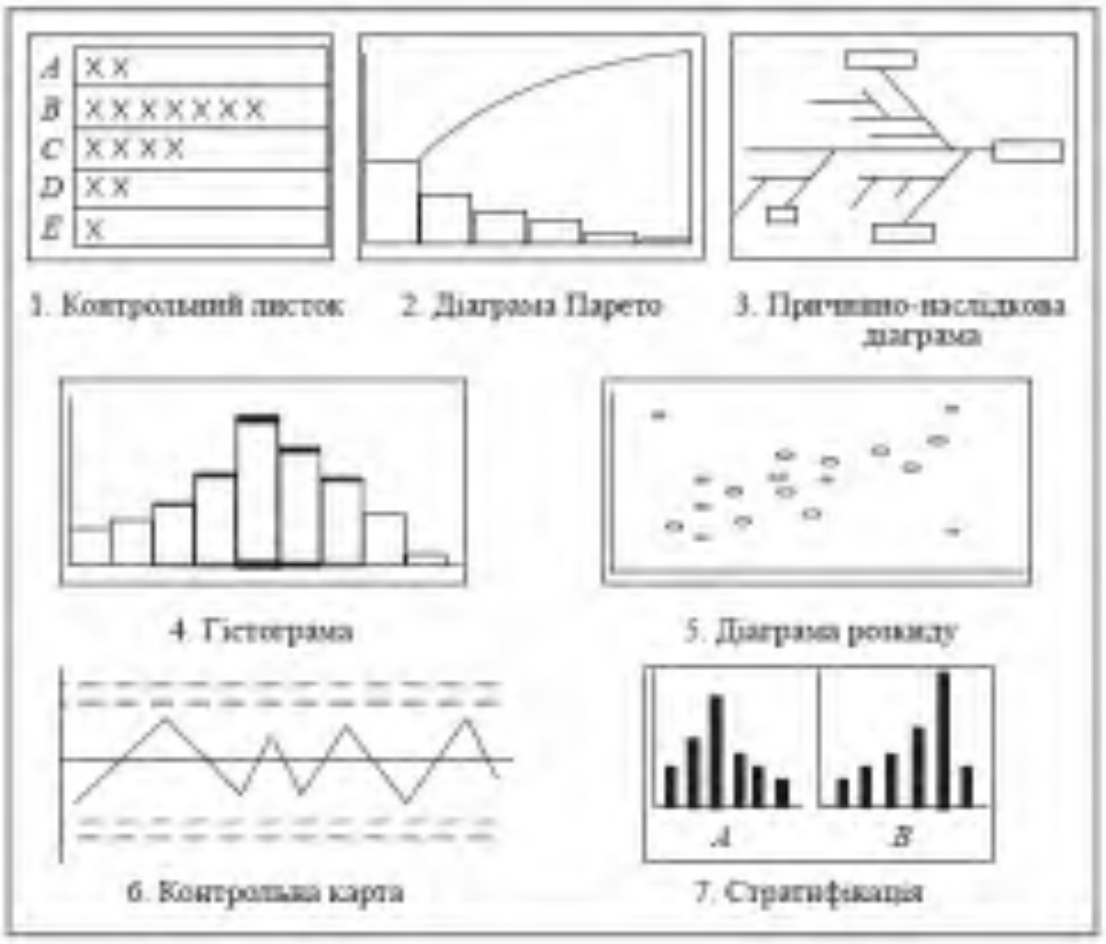


Рис. 8.1. Інструменти контролю якості

1. **Контрольний листок** – це інструмент для збору даних та автоматичного їх впорядкування для полегшення подальшого використання і обробки зібраної інформації.

2. **Діаграма Парето** – це інструмент, який дозволяє наглядно уявити величину втрат залежно від різних дефектів, зосереджуючи увагу на ліквідації тих дефектів, які призводять до найбільших втрат. Основою для побудови діаграми є контрольні листки або інші форми збору даних. Розрізняють два види діаграм Парето: 1) за результатами діяльності –призначені для виявлення головної проблеми та відображають небажані результати діяльності; 2) за причинами (чинниками) – відображають причини проблем, які виникають у ході виробництва.

3. **Причинно-наслідкова діаграма** – інструмент, що надає можливість виявити найбільш суттєві чинники, що впливають на кінцевий результат. Зазвичай вона застосовується для аналізу дефектів, що призводять до найбільших втрат. При цьому аналізуються

чотири основні групи чинників: персонал, машина (устаткування), матеріал і метод робіт. На основі цього таку діаграму іноді називають діаграмою «чотири М» (man, method, material, machine).

4. **Гістограма** – інструмент у вигляді стовпчастого графіка, який дає змогу наочно оцінити закон розподілення статистичних даних. Використовується для зображення розподілу конкретних значень параметра за частотою його повторення за визначений період (тиждень, місяць, рік).

5. **Діаграма розсіювання** (кореляційна діаграма) – інструмент, що будується у вигляді графіка залежності між двома параметрами і надає можливість визначити вид і щільність зв'язку між ними. За умови наявності такого зв'язку відхилення за одним із параметрів можна усунути, впливаючи на інший.

6. **Контрольні карти** – інструмент, який дозволяє відстежувати характер проходження процесу і впливати на нього, запобігаючи його відхиленням від вимог, що пред'являються до процесу стандартом. Контрольна карта є різновидом графіка, який відзначається наявністю контрольних меж, що означають допустимий діапазон розкидання характеристик у стабільних умовах протікання процесу. Вихід за контрольні межі означає порушення стабільності процесу і вимагає проведення аналізу причин і вжиття відповідних заходів. Розрізняють контрольні карти якісних і кількісних характеристик:

1) карти для кількісних характеристик відображають конкретні виміри параметрів процесу (температуру, розмір, вагу);

2) карти для якісних ознак відображають загальну зміну всього процесу (кількість рекламацій на замовлення, кількість прогулів тощо).

7. **Стратифікація** – метод, що дає змогу провести селекцію даних для з'ясування причин розсіювання характеристик виробів. У разі застосування такого інструменту отримані характеристики процесу розподіляються залежно від різних чинників. При цьому визначається ступінь впливу кожного чинника на характеристики виробу, завдяки чому можна вжити необхідні заходи для усунення їх недопустимого розсіювання.

Завершуючи розгляд інструментів контролю якості, потрібно чітко усвідомити, що вони є засобами отримання інформації та її наступного аналізу. Основне їх призначення — контроль процесу та надання інформації для його коригування і покращання. Їх застосування на практиці є одним із найважливіших завдань менеджменту підприємства.

8.6. Конкурентоспроможність продукції

Конкуренція є невід'ємною рисою ринкового механізму, в якій закладена рушійна сила економічного розвитку, вона проявляється у формі боротьби між господарюючими суб'єктами (підприємствами) за частку на ринку і залучення більшої кількості покупців. Конкурентоспроможність підприємства визначається насамперед, конкурентоспроможністю виробленої ним продукції, але багато в чому залежить від застосування новітніх управлінських технологій, таких як технології стратегічного планування, бенчмаркінгу, бюджетування, орієнтованого на результат, та ін.

Конкурентоспроможність продукції – це здатність продукції відповідати вимогам конкурентного ринку, запитам покупців порівняно з іншими аналогічними товарами, представленими на ринку. На конкурентоспроможність продукції впливають зовнішні і внутрішні фактори.

Показники, що застосовуються при оцінці конкурентоспроможності, можуть бути якісними (відповідність товару моді, відсутність або наявність дефекту) і кількісними (продуктивність м'ясорубки, потужність пилососу).

Існує кілька методів розрахунку показника конкурентоспроможності.

Дослідження поведінки покупців свідчать, що для них у процесі порівняння та відбору продукції важливим є співвідношення корисного ефекту і витрат на придбання і використання. Щоб продукція була конкурентоспроможною, це співвідношення повинно бути максимальним порівняно з іншою аналогічною продукцією.

$$К = \frac{Р}{С} \rightarrow max\ , \qquad (8.24)$$

де P – корисний ефект товару;

C – витрати на придбання товару.

Це і є умова конкурентоспроможності продукції. Але оцінка можлива тільки в порівнянні. Тому оцінка конкурентоспроможності продукції має такі етапи:

– аналіз ринку і вибір зразків продукції-конкурента, що буде використовуватись як база;

– визначення набору порівнюваних параметрів обох зразків;

– розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності оцінюваної продукції.

Конкурентні переваги продукції можуть бути результатом цінових або нецінових факторів. Цінова перевага означає, що пропозиція продукції, витрати на доставку, ремонт, приведення продукції до робочого стану здійснюється за нижчою ціною порівняно з конкурентами. Це може бути результатом використання на підприємстві новітніх технологій**,** сучасної логістики тощо.

Нецінова перевага може бути пов’язана з функціональними (досконаліть виконання основної функції, наявність додаткових функцій), технічними (довговічність, ремонтопридатність), естетичними (зовнішнє сприйняття виробу) й ергономічними (гігієнічні, фізіологічні, психологічні) параметрами продукції.

Крім вимог, що висуваються кожним окремим споживачем, існують і вимоги, загальні для всієї продукції, обов’язкові до виконання. Це **нормативні** параметри, які встановлюються діючими міжнародними, регіональними і державними стандартами.

Стандартизація є одним із найбільш результативних шляхів зниження витрат, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції. Результатом стандартизації є нормативні документи в цій сфері. Вони встановлюють правила, загальні принципи чи характеристики різних видів діяльності або їх результатів. Такими нормативними документами є стандарт, кодекс усталеної практики і технічні умови.

Стандарти є зразком, еталоном якості, до якого повинні прагнути виробники. Водночас вони встановлюють межу якості, нижче якої продукція (роботи, послуги) вважається некондиційною, тобто

нестандартною. Дотримання вимог стандартів забезпечує виробництво продукції, що відповідає кращим вітчизняним і зарубіжним зразкам, її конкурентоспроможність на світовому ринку, вдосконалення номенклатури виробів, підвищення рівня уніфікації, охорону навколишнього середовища і здоров'я людини.

Кодекс усталеної практики (звід правил) – це документ, що містить практичні правила чи процедури проєктування, виготовлення, монтажу, технічного обслуговування, експлуатації обладнання, конструкції чи виробів. Цей документ не стосується безпосередньо продукції, а регламентує процес її виготовлення. Він може бути самостійним стандартом або його частиною, або окремим документом.

Технічні умови – це нормативний документ, що встановлює технічні вимоги, яким повинні відповідати продукція, послуги чи процеси. Як і кодекс усталеної практики, він також може бути стандартом, його частиною або окремим документом.

Важливого значення в забезпеченні конкурентоспроможності продукції набувають комерційні критерії (організаційно-комерційні умови реалізації), які умовно можна поділити на способи просування товарів і фактори товароруху: розміри знижок з ціни, терміни поставки, обсяг послуг, що надається покупцям у зв'язку з поставкою товарів, форми і методи торгівлі на конкретних ринках.

Ще одним чинником конкурентоспроможності є імідж компанії або її продукції. Створення позитивного іміджу – це складний процес підтримання комунікаційних зв'язків з фактичними і потенційними споживачами, метою якого є формування у них на рівні підсвідомості певних позитивних асоціацій щодо назви товару, товарної марки чи назви товаровиробника. Ефект буде більшим, якщо імідж товару формується з залученням незацікавлених сторін. Так, сертифікація продукції і підприємства, особливо за міжнародними стандартами (ISO 9000), значно підвищує імідж товару.

Комплексні показники характеризують кілька властивостей продукції. Для цього використовується система загальних показників, основними серед яких є:

– коефіцієнт оновлення асортименту;

– частка сертифікованої продукції;

– частка продукції, призначеної для експорту.

Конкурентоспроможність продукції відчуває на собі сильний вплив стратегічних і тактичних змін на ринку, не пов'язаних з діяльністю підприємства (зміна попиту, демографічні зрушення, природні явища тощо). Тому конкурентоспроможність передбачає уміле маневрування в ринковому просторі й у часі і максимальне врахування вимог і можливостей конкретних груп покупців.

На сучасному етапі розвитку на зміну товарів як об'єктів конкуренції приходять технології. Країни-лідери вже сьогодні конкурують за технології, інші країни беруть участь у товарній конкуренції, і лише в країнах-аутсайдерах переважає конкуренція за сприятливі умови продажу природних і трудових ресурсів. Завдяки сучасним інноваційним технологіям існує можливість випускати дедалі більше різноманітних виробів, що надає підприємствам конкурентні переваги, а споживачам – можливість широкого вибору – аж до індивідуалізації продукту чи послуги.

Практичні завдання

Приклад 1. У плановому році підприємство повинно виготовити основної продукції для реалізації на суму 1560 тис. грн. Крім того, заплановано надати послуги промислового характеру на суму 144 тис. грн, а також виготовити напівфабрикатів на суму 150 тис. грн, з них 50 % – для власного виробництва. Розмір незавершеного виробництва на кінець періоду збільшився, порівняно з початком року, на 114 тис. грн, на початок року залишки готової продукції на складі становили 240 тис. грн, на кінець періоду – 90 тис. грн. За наведеними характеристиками виробництва необхідно визначити обсяг реалізованої, валової та чистої продукції, якщо відомо, що вартість матеріальних витрат становить 55 % товарної продукції.

Розв'язання

1. Визначаємо вартість товарної продукції за формулою (8.9):

$$ТП = \sum_{i=1}^{n} (N_i \times Ц_i) + П_{пх} + П_{нх} + НФ_{ст}$$

ТП=1560000+144000+(150000×0,5)=1779000 (грн).

2. Визначаємо обсяг реалізованої продукції у вартісному вимірі за формулою (8.11):

$$РП = ТП + ЗНП_{п} - ЗНП_{к}$$

РП =1779000+240000−90000=1929000 (грн).

3. Визначаємо обсяг валової продукції у вартісному вимірі за формулою (8.10):

$$ВП = ТП + (НЗВ_{п} - НЗВ_{к}) + (І_{п} - І_{к}) + КР(КБ) + Б$$

ВП =1777000+114000=1893000 (грн).

4. Визначаємо вартість чистої продукції за формулою (8.12):

$$ЧП = ТП - (МВ + А)$$

ЧП =1779000−(1779000×0,55):100% = 800550 (грн).

Приклад 2. Обсяг валової продукції підприємства в оптових цінах становить 4,5 млн грн, зокрема вартість основних матеріалів, використаних для виготовлення продукції, – 1 млн грн, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів – 0,5 млн грн, амортизаційні відрахування – 0,315 млн грн. Обчислити обсяг чистої та умовно-чистої продукції підприємства.

Розв'язання

1. Розраховуємо обсяг чистої продукції, маючи на увазі, що товарна продукція буде менша за валову на величину покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів:

ЧП = 4,5 - 0,5 - (1 + 0,315) = 2,685 (млн грн).

2. Обсяг умовно-чистої продукції визначаємо за формулою:

$$УЧП = ЧП + А$$

УЧП = 2,685 + 0,315 = 3 (млн грн).

Приклад 3. Виробниче об'єднання планує підвищити якість продукції «А». Прибуток від реалізації одиниці нової продукції підвищеної якості становить 2450 грн замість 960 грн у базовому виробі. Питомі додаткові капітальні вкладення, пов'язані з

підвищенням якості продукції, дорівнюють 3400 грн. Обчислити річний економічний ефект від виробництва продукції підвищеної якості, враховуючи, що річний обсяг продукції «А» – 2500 виробів, та встановити доцільність такого заходу.

Розв'язання

1. Розраховуємо приріст прибутку на один виріб від підвищення якості:

$$П' = П_н - П_б$$

П = 2450 – 960 = 1490 (грн/шт.).

2. Визначаємо річний економічний ефект від підвищення якості:

$$E_р=(П' - E_п \times K') \times N$$

Ер = (1490−3400×0,15)×2500= 2450 (тис. грн/рік).

Приклад 4. Під час виготовлення продукції використовуються 18 токарних, 15 фрезерувальних і 17 шліфувальних верстатів. Дійсний річний фонд часу роботи токарного верстату Фдт = 3860 годин/рік; фрезерувального верстату Фдф = 3920 годин/рік; шліфувального верстату Фдш = 3750 годин/рік. Коефіцієнт виконання норм часу на токарних роботах Квт = 1,20; фрезерувальних роботах Квф = 1,10; шліфувальних роботах Квш = 1,15. Сумарна трудомісткість виготовлення одиниці продукції t = 2 нормогодини. Визначити виробничу потужність підприємства з виготовлення продукції.

Розв'язання

Визначаємо виробничу потужність підприємства за формулою (8.1):

$$M = \frac{\sum_{i=0}^{m} \Phi_{di} \times n_i \times K_i}{t} = \frac{3860\times18\times1,20+3920\times15\times1,10+3750\times17\times1,15}{2} =$$

110391 (шт/рік).

Приклад 5. Вхідна виробнича потужність підприємства Мвх = 560000 шт/рік. З 1 березня вводиться у дію виробнича потужність Мвв = 60000 шт/рік; з 15 вересня виводиться виробнича потужність Мвиб = 40000 шт/рік. Визначити: вихідну виробничу потужність підприємства; середньорічну виробничу потужність підприємства.

Розв'язання

1. Визначаємо вихідну виробничу потужність підприємства за формулою (8.2):

$$Мвих = М\,вх + Мвв - Мвиб = 560000 + 60000 - 40000 =$$
$$= 580000\ шт/рік.$$

2. Середньорічну виробничу потужність підприємства визначаємо за формулою (8.3):

$$M_{ср.р} = M_{вх} + \frac{М_{вв} \times Т_{вв}}{12} - \frac{М_{виб} \times (12 - Т_{виб})}{12} =$$

$$= 560000 + \frac{60000 \times 10}{12} - \frac{40000 \times (12 - 8{,}5)}{12} = 598333\ шт/рік.$$

Приклад 6. За наведеними в таблиці даними потрібно визначити обсяг товарної, валової і реалізованої продукції машинобудівного підприємства.

Показники	**Кількість, шт.**	**Оптова ціна за 1 шт., грн**	**Сума, тис. грн**	
Готові вироби			**На початок року**	**На кінець року**
А	5000	600	-	-
Б	12000	110	-	-
В	50000	151	-	-
Залишок незавершеного виробництва	-	-	15100	12300
Залишок готової нереалізованої продукції на складі готової продукції	-	-	18100	16000
Залишок запасних частин	-	-	8100	10200
Залишок готової продукції відвантаженої, але неоплаченої	-	-	14000	15000

Розв'язання

1. Визначасмо вартість товарної продукції за спрощеною формулою (8.9):

$$ТП = \sum_{i=1}^{n} (N_i \times Ц_i)$$

ТП = 5000×600 + 12000×110 + 50000×151 = 11870 (тис. грн).

2. Визначасмо обсяг валової продукції у вартісному вимірі за формулою (8.10):

$$ВП = ТП + (НЗВ_п - НЗВ_к) + (І_п - І_к)$$

ВП = 11870 + (12300 – 15100) + (10200 – 8100) = = 11170 (тис. грн).

3. Визначаємо вартість реалізованої продукції:

РП = 11870 + (16000 – 18100) + (15000 – 14000) = = 10770 (тис. грн).

Завдання для самостійного розв'язку

Задача 1

Визначити товарну і валову продукцію заводу, якщо основними цехами вироблено продукції на 1250 тис. грн, на внутрішні виробничі потреби виготовлено продукції на 175 тис. грн, залишок незавершеного виробництва на початок року – 285 тис. грн, на кінець року – 273 тис. грн, допоміжними цехами для реалізації вироблено продукції на 120 тис. грн, ремонтні роботи, виконані за спецзамовленням – на 119 тис. грн.

Задача 2

Визначити вартість товарної і валової продукції. Протягом року завод виробив 45 приладів за ціною 420 тис. грн і 35 приладів за ціною 315 тис. грн за штуку. Залишок незавершеного виробництва за собівартістю на початок року – 532 тис. грн, на кінець року – 630 тис. грн. Оптова ціна більша собівартості на 20 %.

Задача 3

Визначити обсяг товарної продукції за планом на рік. За планом на рік валова продукція машинобудівного заводу розрахована в сумі 6400 тис. грн. Очікувані залишки напівфабрикатів на початок планового року становлять 1825 тис. грн, залишки напівфабрикатів на кінець року 1580 тис. грн. Залишки інструментів власного виробництва на початок року – 158 тис. грн, на кінець року – 175 тис. грн.

Задача 4

Визначити обсяги товарної та реалізованої продукції. Річна програма випуску виробів А – 800 шт., Б – 450 шт. Також планується випуск частин на суму 6000 тис. грн, з них для реалізації поза підприємством – 2000 тис. грн. Завод випустив 12 спеціальних верстатів, з них 5 призначається для розширення власного виробництва, а 7 – для інших підприємств. Цех товарів широкого вжитку випустить продукцію для реалізації на суму 5000 тис. грн. Оптова ціна виробу А – 4000 грн, а виробу Б – 5000 грн, спеціального верстата – 65 тис. грн. Залишки готової продукції на складі на початок року – 1400 тис.грн, на кінець року їх планується знизити на 40 %.

Задача 5

У звітному періоді підприємство випустило виробів А – 250 шт., виробів Б – 355 шт. Ціна виробу А – 1500 грн, Б – 1100 грн. Вартість послуг промислового характеру, наданих стороннім підприємствам – 45000 грн. Залишок незавершеного виробництва на початок року – 68000 грн, на кінець року – 74 000 грн.

Поряд з основною продукцією виготовлена тара на суму 15000 грн, у тому числі «на сторону» – на 7000 грн.

Визначити розмір валової, товарної, реалізованої продукції, валовий оборот та внутрішньозаводський оборот, якщо на початок періоду залишки нереалізованої готової продукції становили 12000 грн, а на кінець року вони збільшились на 17 %.

Тестові завдання

1. Які з наведених нижче показників не відносять до вартісних показників виробничої програми підприємства:

1) товарну продукцію;

2) реалізовану продукцію;

3) витрати на 1 грн товарної продукції;

4) валову продукцію.

2. Загальну вартість усіх видів готової продукції, напівфабрикатів, робіт і послуг виробничого характеру, призначених для продажу або реалізації різним споживачам, називають:

1) товарною продукцією;

2) валовою продукцією;

3) реалізованою продукцією;

4) чистою продукцією.

3. Валова продукція підприємства включає:

1) тільки кінцеву вартість вироблених товарів і не включає вартість виробів, спожитих всередині підприємства;

2) кінцеву вартість вироблених товарів і вартість виробів, спожитих всередині підприємства;

3) промислову продукцію, яка закінчена виробництвом, укомплектована, відповідає вимогам стандартів і технічних умов, має документ, що засвідчує її якість, та призначена для збуту за межі підприємства;

4) новостворену продукцію у тій чи іншій сфері матеріального виробництва.

4. Передумовами виникнення маркетингу є:

1) розширення товарного асортименту;

2) розширення активів і пасивів підприємства;

3) наявність конкурентного середовища серед виробників та споживачів продукції;

4) здійснення цінової політики.

5. Маркетинг потрібно розглядати як:

1) інструмент підвищення ефективності системи будь-якої сфери;

2) засіб забезпечення ефективності виробничої діяльності;

3) процес вивчення, формування і задоволення потреб споживачів з метою одержання прибутку;

4) знаряддя забезпечення ефективності сфери обміну.

6. Комплекс маркетингу включає такі складові, як:

1) товар, ціна, просування, збут;

2) товар, реклама, збут;

3) товар, ціна, просування, розміщення;

4) товар, упаковка, стимулювання збуту.

7. До змісту планування матеріально-технічного забезпечення входить:

1) період;

2) підготовча робота (забезпечення бланками, інструктаж тощо);

3) визначення джерела забезпечення потреби у матеріалах; розрахунок потреби у матеріалах;

4) розробка норм виробничих запасів.

8. Коефіцієнт використання матеріалів характеризує:

1) фактичні витрати матеріалів на одиницю продукції;

2) економію або перевитрати матеріалів порівняно з встановленими нормами;

3) норму витрат матеріалів, закладених у виробничому плані;

4) витрати матеріалів, передбачені встановленими нормами на одиницю продукції.

9. За періодом дії норми розподіляються на:

1) річні, квартальні, місячні;

2) оперативні й поточні;

3) абсолютні й відносні;

4) фактичні й перспективні.

10. Норма витрат сировини й матеріалів – це:

1) максимально припустима величина витрат;

2) мінімально припустима величина витрат;

3) максимально досягнута величина витрат;

4) мінімально досягнута величина витрат.

11. Які функції не відносять до сфери матеріально-технічного забезпечення:

1) пошук і вибір постачальників ресурсів;

2) організацію виробничого процесу;

3) складування ресурсів;

4) організацію вантажно-розвантажувальних робіт.

12. Які існують методи обчислення потреби в матеріальних ресурсах:

1) подетальний, прямого рахунку, за аналогіями, предметний, типовими представниками;

2) за типовими представниками;

3) метод динамічних коефіцієнтів;

4) прямого рахунку, за типовими представниками, за аналогіями, метод динамічних коефіцієнтів.

13. Що таке якість продукції:

1) сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення;

2) властивість виробу виконувати свої функції зі збереженням експлуатаційних показників у встановлених межах протягом відповідного проміжку часу;

3) властивість виробу тривалий час зберігати свою роботоздатність за тих чи інших умов експлуатації, її оцінюють двома основними показниками – строком служби і технічним ресурсом;

4) сукупність властивостей продукції, що характеризують її відповідність затвердженим на підприємстві стандартам і нормам.

14. Існують такі методи оцінки рівня якості продукції:

1) диференційований;

2) комплексний;

3) органолептичний;

4) усі відповіді правильні.

15. Конкурентоспроможність продукції – це:

1) здатність забезпечувати випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції, що має попит;

2) способи встановлення кількості матеріальних ресурсів, потрібних для виготовлення якісної продукції;

3) сукупність її властивостей, що відображає міру задоволення конкретної потреби споживачів проти наявної на ринку аналогічної продукції;

4) сукупність властивостей продукції, що відображає міру відповідності характеристик товару встановленим нормам та стандартам.

Питання для самоконтролю

1. Поняття і розрахунок виробничої потужності підприємства.
2. Як обчислюються показники валової, реалізованої, товарної, чистої продукції підприємства?
3. Що таке виробнича програма? Які її складові?
4. Охарактеризуйте сутність та види маркетингової діяльності підприємства.
5. У чому полягає значення матеріально-технічного забезпечення виробництва?
6. Охарактеризуйте методи визначення потреби в матеріалах.
7. Від чого залежить і яким способом визначається величина виробничих запасів?
8. Як можна проаналізувати ефективність системи матеріально-технічного забезпечення виробництва?
9. Як здійснюється оцінювання якості продукції підприємства?
10. Які параметри продукції впливають на її конкурентоспроможність?

Список рекомендованих джерел

1. Діденко Є.О. Модель управління конкурентоспроможністю підприємства / Є.О. Діденко, П.І. Жураківський [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2017. – № 5. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5590

2. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / Л.Л. Лазебник, Г.П. Ляшенко, В.В. Ткаченко та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 500 с.

3. Економіка підприємства [Текст] : [навч. посіб.] / С. М. Рогач [та ін.] ; Нац. унт біоресурсів і природокористування України. – К. : КОМПРИНТ, 2015. –391 с.

4. Економіка підприємства: навчальний посібник / О.М. Бандурка, Є.В. Ковальов, М.А. Садиков, О.С. Маковоз; за заг. ред. О.М. Бандурки. – Х.: ХНУВС, 2017. – 192 с.

5. Економіка та управління підприємством: теорія і практика [Текст] : навч. посібник / І. І. Грибик [та ін.] ; Нац. ун-т «Львів, політехніка». – Львів : Видво Львів. політехніки, 2014. – 427 с.

6. Ефективність системи управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти та механізми реалізації [Текст] : монографія / за заг. ред. Г. О. Дорошенка; Харків. ін-т фінансів. – Харків: НТМТ, 2014. – 424 с.

7. Метрологія, стандартизація та управління якістю / Л.П. Клименко, Л.В. Пізінцалі, Н.І. Александровська, В.Д. Євдокимов. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011.

8. Конкурентоспроможність підприємства: підручник / П.І. Юхименко [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, професора, академіка НААН України А.С. Даниленка. – Київ: Центр учбової літератури, 2020. – 320 с.

9. Погріщук Б. В. Планування і контроль на підприємстві [Текст] : підручник / Б. В. Погріщук, О.І. Марченко ; М-во освіти і науки України, Терноп. нац. екон. ун-т, Вінниц. навч.-наук. ін-т екон. – Тернопіль : КРОК, 2015. – 682 с.

10. Темченко О. Удосконалення механізму формування виробничої програми промислового підприємства [Електронний ресурс] / О. Темченко, Д. Коцюмбас, В. Вапнічна // Економіка та управління підприємствами. – Режим доступу: http://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/56/584.pdf

11. Hind Alghamdi, Christian Bach. Quality As Competitive Advantage // *International journal of management & information technology* December 2013. DOI: 10.24297/ijmit.v8i1.690

12. Soosay C., Nunes B., Bennett D J., Sohal A., Jabar J. et al. (2016) Strategies for sustaining manufacturing competitiveness: Comparative case studies in Australia and Sweden // *Journal of Manufacturing Technology Management*, 27(1): 6–37 http://dx.doi.org/10.1108/JMTM-04-2014-0043

13. Walters D. (2014), Market centricity and producibility: an opportunity for marketing and operations management to enhance customer satisfaction // *Journal of Manufacturing Technology Management*, Vol. 25 – № 2. – Pp. 299–308.

ТЕМА 9
ВИТРАТИ ТА ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ

Після вивчення цього розділу ви ***зможете***:
- дати загальну характеристику витрат на виробництво продукції та їх видову класифікацію;
- пояснити, що таке кошторис витрат на виробництво та методику його складання;
- пояснити, як розраховується собівартість окремих видів продукції підприємства;
- зрозуміти сутність та методику встановлення цін на продукцію підприємства.

9.1. Загальна характеристика витрат на виробництво продукції та їх видова класифікація

У процесі своєї діяльності підприємство постійно несе витрати, пов'язані з її проведенням. Одні групи витрат безпосередньо пов'язані зі здійсненням конкретної операції (із конкретним об'єктом витрат), інші мають загальний характер і необхідні для забезпечення функціонування підприємства в цілому.

За своїм змістом витрати – це вартість різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів тощо), що споживаються під час виробництва і реалізації продукції з метою забезпечення функціонування та розвитку підприємства.

В економічній літературі вирізняються такі види витрат підприємства:

– **валові витрати** (*загальні витрати*, англ. *Total Costs (TC)*) є сумою постійних і змінних витрат за кожного конкретного обсягу виробництва;

– **витрати на одиницю продукції** (англ. *Unit cost of production (UCP*) – це валові витрати, поділені на обсяг виробництва товарів. Нерівномірна зміна валових витрат веде до того, що зі зростанням обсягів виробництва змінюються витрати на одиницю продукції, це має особливе значення для ринкової стратегії підприємства, оскільки дає змогу з'ясувати – за якого обсягу виробництва витрати на одиницю продукції будуть мінімальними;

– **поточні витрати** (англ. *Current Expenses (CE)* – витрати, пов'язані з безпосереднім виконанням підприємством своєї основної функції – виготовлення продукції (надання послуг). Це витрати на виробництво поточного звітного періоду, що мають бути включені до собівартості продукції, виготовленої протягом цього звітного періоду;

– **інвестиційні витрати**, або інвестиції, спрямовуються на створення чи купівлю дохідних активів або соціальних благ. Ці особливі витрати мають специфічну методику їх обґрунтування, яка була розглянута в темі 7;

– **граничні витрати** (англ. *Marginal Costs (MC)* – приріст сукупних витрат, необхідний для випуску додаткової одиниці продукції: $MC=\Delta TC/\Delta Q$. Використовуються для аналізу доцільності зміни обсягу виробництва продукції;

– **альтернативні витрати** *(неявні)* – це вигода, втрачена внаслідок невикористання економічного ресурсу в найдохіднішій зі всіх можливих сфер господарювання;

– **витрати майбутніх періодів** – грошові витрати, що були здійснені в даному періоді, але на собівартість продукції будуть віднесені в майбутньому періоді частинами;

– **прямі витрати** – безпосередньо пов'язані з виготовленням певного виду продукції або виконанням конкретних робіт і можуть бути віднесені на їх собівартість безпосередньо, без розподілу, за даними первинних документів. У більшості видів економічної діяльності такими витратами є, наприклад, витрата сировини, основних матеріалів, покупних виробів і напівфабрикатів, основної заробітної плати робітників, зайнятих у виробництві, тощо;

– **непрямі витрати** – витрати, пов'язані з виробництвом декількох видів продукції (робіт, послуг) або з процесом виробництва в цілому (заробітна плата обслуговуючого й управлінського персоналу, утримання та експлуатація будівель, споруд, машин тощо) і тому мають бути відповідним чином розподілені за допомогою спеціальних методів. Зазначені витрати включають до собівартості конкретних виробів за допомогою спеціальних

розрахунків. Вибір бази розподілу обумовлюється особливостями організації та технології виробництва і встановлюється підприємством самостійно в наказі про облікову політику[1];

– **витрати на виробництво** включають витрати трудових і матеріальних ресурсів, які безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції підприємства;

– **витрати на збут** охоплюють витрати підприємством трудових і матеріальних ресурсів, що безпосередньо пов'язані з реалізацією продукції, а саме: витрати на рекламу, утримання складських приміщень, спеціалізованих магазинів;

– постійні витрати – це витрати, величина яких не залежить від обсягу виробництва. Типовими прикладами постійних витрат є витрати на утримання управлінського апарату, витрати на опалення та освітлення приміщень, амортизаційні відрахування (за винятком випадку, коли амортизація розраховується виробничим методом) тощо. Проте в деяких випадках зі зростанням випуску продукції (робіт, послуг) ці витрати можуть дещо зрости, але оскільки це збільшення буває незначним, можна умовно вважати такі витрати постійними. При зростанні виробництва постійні витрати є важливим фактором зниження собівартості, оскільки вони залишаються порівняно незмінними за абсолютною величиною і, відповідно, їх величина зменшується з розрахунку на одиницю продукції;

– **змінні витрати** – витрати, величина яких змінюється (зростає або знижується) внаслідок зміни обсягу виробництва (витрати на оплату праці працівникам, сировину, матеріали, покупні напівфабрикати). Наприклад, витрати сировини та матеріалів. У разі збільшення обсягів виробництва підприємства

[1]Поділ витрат на прямі та непрямі має умовний характер. Одні й ті самі види витрат для одного підприємства можуть бути прямими, а для іншого – непрямими. Такий розподіл зумовлений особливостями технологічного процесу та організацією виробництва. Наприклад, у добувній промисловості, на підприємствах, що виробляють електричну та теплову енергію, усі витрати на виробництво є прямими. У переробній промисловості, де з вихідної сировини і в одному технологічному процесі виробляють декілька видів продукції (наприклад, нафтопереробна промисловість), навіть витрати сировини та основних матеріалів вимагають непрямого розподілу.

збільшується потреба в сировині та матеріалах, що використовуються у цьому виробництві. А отже, зростають і витрати на них. Навпаки – зменшення обсягів виробництва призводить до зменшення витрачання сировини і матеріалів. Інший приклад змінних витрат – витрати технологічного палива та енергії, відрядна заробітна плата праці робітників виробництва, єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що нараховується на неї, тощо.

Поділяються на пропорційні та непропорційні. **Пропорційні витрати** змінюються пропорційно щодо зміни обсягу виробництва. **Непропорційні витрати** – відповідно, змінюються непропорційно щодо зміни обсягу виробництва. Частина змінних витрат може зростати меншою мірою, ніж обсяг виробництва, оскільки зі збільшенням обсягу виробництва створюються сприятливі умови для кращого використання основних засобів, палива, матеріалів, підвищення продуктивності праці, зниження матеріаломісткості продукції тощо. Тому правильніше вважати цю групу витрат умовно-змінною. У свою чергу, можуть бути прогресивними та дегресивними. **Дегресивні витрати** – зростають у темпах, нижчих ніж темпи зростання обсягу виробництва (наприклад, витрати на допоміжні матеріали, ремонт). **Прогресивні витрати** – зростають вищими темпами, ніж темпи зростання обсягу виробництва (для прикладу – додаткові рекламні та торгові витрати).

Витрати мають натуральну та грошову форми. Для ефективної організації діяльності підприємства важливе значення мають планування й облік витрат у натуральній формі (кількість, об'єм, маса тощо). Однак для оцінювання результатів діяльності підприємства визначальною є грошова оцінка витрат, оскільки вона впливає на вартість продукції.

Класифікація витрат – це поділ витрат на економічно однорідні групи з метою планування, обліку й аналізу. Класифікація витрат може здійснюватися за різними ознаками (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

Групування витрат підприємства

Ознака	Види витрат	Економічна сутність витрат
За способом віднесення на собівартість продукції	• прямі витрати	безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції і можуть вираховуватись прямо на одиницю продукції
	• непрямі витрати	відносять на одиницю продукції шляхом розподілу пропорційно базі
За взаємозв'язком з обсягом випуску продукції	• постійні витрати	їх загальна величина не залежить від кількості виготовленої продукції, можуть змінюватись при суттєвих чи організаційних змінах у виробничому процесі
	• умовно-постійні витрати	несуттєво змінюються при зміні обсягів виробництва
	• змінні витрати	змінюються при зміні обсягів виробництва
За ступенем однорідності	• елементні витрати	однорідні за складом, мають єдиний економічний зміст і кваліфікуються як первинні (матеріальні витрати, на оплату праці та ін.)
	• комплексні витрати	охоплюють декілька елементів витрат, їх групують за економічним значенням при калькулюванні і організації внутрівиробничого процесу (адміністративні витрати)
За характером виробництва	витрати основного, допоміжного та обслуговуючого виробництва	
За об'єктами господарської діяльності	витрати продукції, робіт та послуг; витрати господарських процесів, деталей та замовлень	
За місцем виникнення (центрами відповідальності)	витрати виробництва, структурних підрозділів; цехів; дільниць; служб	
За участю у виробничому процесі	• виробничі витрати	безпосередньо формують створюваний продукт, становлять його фізичну основу: сировину, матеріали, заробітну плату тощо
	• позавиробничі витрати	пов'язані з реалізацією виробленої продукції, які входять до повної собівартості продукції понад її виробничу собівартість

Витрати можуть бути також згруповані залежно від видів економічної діяльності та процесів (добування, переробка, доробка).

Приклад

Публічне акціонерне товариство «Ветропак Гостомельський склозавод» входить до європейської групи виробників склотари Ветропак, основними видами продукції якого є скляні пляшки та банки у кольоровому (зелений, коричневий, оливковий) та безкольоровому вигляді.

Витрати ПАТ «Ветропак Гостомельський склозавод» за період 2018–2019 рр. можна представити у вигляді таблиці.

Таблиця 9.2

Структура витрат ПАТ «Ветропак Гостомельський склозавод» за період 2018–2019 рр.

Витрати підприємства	2018	2019	Відхилення	
			+/-	%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн:	*1596,14*	*1533,84*	-62,3	96,10
Матеріальні витрати	1199,58	1073,60	-125,98	89,50
Амортизація	112,86	156,04	43,18	138,26
Витрати на оплату праці	115,19	141,73	26,54	123,04
Витрати, пов'язані із транспортуванням готової продукції до покупця	110,96	103,77	-7,19	93,52
Відрахування на соціальні заходи	25,71	31,42	5,71	122,21
Інші операційні витрати	31,83	27,28	-4,55	85,71
Адміністративні витрати, тис. грн	*93,88*	*101,08*	7,2	107,67
Витрати на персонал та відповідні нарахування	45,59	62,99	17,4	138,17
Витрати на інформаційні та ІТ послуги	21,63	10,68	-10,95	49,38
Витрати на банківські послуги, страхування та інші професійні послуги	5,26	4,85	-0,41	92,21
Знос та амортизація	2,08	1,96	-0,12	94,23
Витрати амортизації прав користування майном в оренді	-	0,62		
Необов'язкове страхування	3,81	4,57	0,76	119,95
Витрати МШП	5,81	1,73	-4,08	29,78
Податки та збори	0,98	1,17	0,19	119,39
Інші адміністративні витрати	8,73	12,50	3,77	143,18
Витрати на збут	*67,61*	*81,36*	13,75	120,34
Витрати на товарну марку та рекламу	38,64	44,05	5,41	114,00
Витрати на персонал та відповідні нарахування	10,16	13,32	3,16	131,10
Витрати на транспортування	10,07	11,61	1,54	115,29
Амортизація основних фондів	3,05	2,70	-0,35	88,52
Інші	5,69	9,68	3,99	170,12
Інші операційні витрати	*48,05*	*62,87*	14,82	130,84
Резерв на сумнівну дебіторську заборгованість	18,75	20,86	2,11	111,25
Резерви на запаси	-	17,29		
Витрати від браку	10,66	9,39	-1,27	88,09
Збиток від реалізації основних засобів	3,33	-		
Інші операційні витрати	15,31	15,33	0,02	100,13

Джерело: https://www.vetropack.ua/fileadmin/forms/ua/zvit_nezalezhnikh_auditoriv_shchodo_finansovoji_zvitnosti_za_2019_rik.pdf

Величину витрат підприємства ПАТ «Ветропак Гостомельський склозавод» та фінансових результатів від операційної діяльності за період 2018–2019 відображено на рис. 9.1.

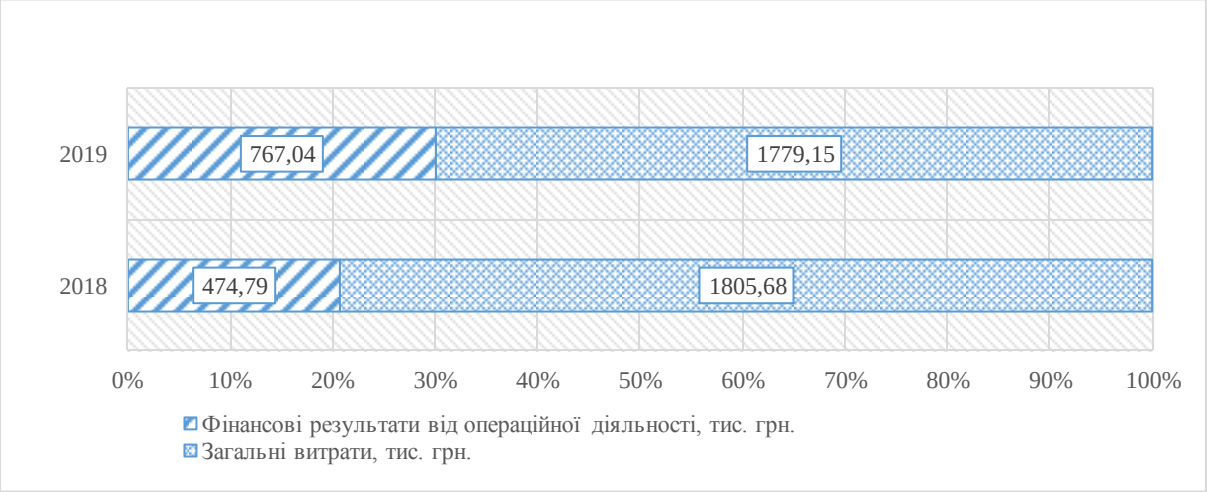


Рис. 9.1. Співвідношення загальних витрат та фінансового результату від операційної діяльності підприємства ПАТ «Ветропак Гостомельський склозавод»

На АТ «Ветропак Гостомельський склозавод» впроваджена система управління витратами SAP ERP. Система SAP ERP дозволяє підвищити ефективність процесів управління фінансами, персоналом та бізнес-операціями і добитися їх більш точної відповідності поточної стратегії. Підвищення продуктивності роботи підприємства та більш глибоке розуміння суті бізнес-процесів, які дає система SAP ERP, дозволить швидко і без особливих витрат адаптуватися до мінливих вимог бізнесу, ринку і галузі.

Підводячи підсумок огляду поняття «витрати», зазначимо, що витрати підприємства – це вартісне вираження спожитих ресурсів з метою виконання робіт для задоволення потреб споживачів продукції підприємства. Для планування, контролю, регулювання витрат підприємства велике значення має класифікація витрат, тобто групування різних видів ресурсів, що споживаються підприємством, за ознаками їх однорідності. Класифікація виконує не формальну роль, а виступає важливим інструментом побудови системи управління витратами. У вітчизняній економічній літературі і господарській практиці найбільш поширеною є класифікація витрат за економічними елементами і за калькуляційними статтями собівартості.

9.2. Кошторис витрат на виробництво: сутність та методика складання

Групування витрат за економічними елементами передбачає об'єднання окремих витрат за ознакою їх однорідності, безвідносно до того, на що і де вони витрачені. Групування витрат за економічними елементами дозволяє встановити, яких і скільки виконано на підприємстві однорідних витрат. Це дозволяє зробити висновки щодо структури витрат, яка є важливою характеристикою продукції і діяльності підприємства.

Прикладом структуризації витрат підприємства за економічними елементами є кошторис витрат на виробництво.

Кошторис виробництва – це витрати підприємства, пов'язані з основною його діяльністю за певний період, незалежно від того, відносять їх на собівартість продукції в цьому періоді чи ні. У кошторисі кількісно відображається, скільки і яких витрат буде або було фактично здійснено (табл. 9.3). Однак він не показує призначення виробничих витрат, їх зв'язку із результатами виробництва, а також економічної доцільності.

Таблиця 9.3

Види витрат за економічними елементами (кошторис витрат на виробництво)

№	Елементи витрат	Витрати, що включаються до складу відповідного елемента
1	2	3
1.	Матеріальні витрати	1) сировина й матеріали (основні та допоміжні), що використовуються при виготовленні продукції, для технологічних цілей і сприяння у виробничому процесі, крім зворотних відходів, вартість яких віднімається; 2) покупні напівфабрикати та комплектуючі вироби, що підлягають монтажу або додатковій обробці; 3) товари, які використані для виробничо-господарських потреб, тобто без продажу іншим особам; 4) тара і тарні матеріали, використані при виробництві продукції, якщо це передбачено технологічним процесом і здійснюється в цеху (на дільниці) до здавання готової продукції на склад;

Продовження таблиці 9.3

1	2	3
		5) паливо та енергія, придбані у сторонніх організаціях для технологічних цілей, опалення виробничих приміщень, транспортних робіт, пов'язаних з обслуговуванням виробництва власним транспортом, тощо; 6) будівельні матеріали, витрачені на технологічні цілі, утримання та ремонт необоротних активів; 7) запасні частини, використані для ремонту основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, малоцінних та швидкозношуваних предметів (МШП); 8) МШП, використані у виробничій діяльності підприємства, наприклад інструмент, господарський інвентар, спеціальне оснащення, спецодяг тощо; 9) роботи та послуги виробничого характеру, виконані для підприємства сторонніми організаціями: – здійснення окремих операцій з виробництва продукції; – обробка сировини та матеріалів; – проведення випробувань з метою визначення якості сировини і матеріалів, що використовуються у виробництві, на відповідність установленим стандартам і технічним умовам; – транспортні послуги сторонніх організацій на перевезення вантажу територією підприємства, які є складовою технологічного процесу виробництва, тощо; 10) втрати внаслідок нестачі матеріальних цінностей у межах установлених норм природного убутку
2.	Заробітна плата	1) витрати на виплату основної та додаткової заробітної плати персоналу відповідно до системи оплати праці, прийнятої на підприємстві, включаючи будь-які види грошових та матеріальних доплат; 2) гарантійні та компенсаційні виплати, пов'язані з індексацією заробітної плати, із затримкою виплати заробітної плати тощо, у порядку та розмірах, передбачених законодавством; 3) виплати за невідпрацьований час, передбачені законодавством (витрати на оплату відпусток або щомісячних відрахувань на створення забезпечення майбутніх оплат відпусток тощо); 4) інші витрати на оплату праці, що визнаються елементами витрат на оплату праці (серед них – оплата простоїв не з вини працівників). Не включаються до кошторису виплати працівникам, що фінансуються із прибутку або з інших джерел спеціального призначення

Продовження таблиці 9.3

1	2	3
3.	Відрахування на соціальні заходи	1) відрахування сум ЄСВ у розмірах та порядку, установлених законодавством; 2) відрахування на індивідуальне страхування робітників, зайнятих виробництвом, та апарату управління цехами; 3) відрахування на інші соціальні заходи
4.	Амортизаційні відрахування	1) амортизація основних засобів; 2) амортизація інших необоротних матеріальних активів; 3) амортизація нематеріальних активів
5.	Інші витрати	Витрати, що не ввійшли до складу елементів, зазначених у рядках 1–4 таблиці, зокрема: 1) витрати, пов'язані з управлінням виробництвом: – на відрядження працівників виробництва та апарату управління цехами; – на участь у семінарах, пов'язаних з виробництвом продукції (робіт, послуг); – на придбання літератури для інформаційного забезпечення виробничого процесу; – з послуг зв'язку (поштові, телеграфні, телефонні, інтернет тощо), пов'язаних з виробництвом продукції (робіт, послуг) та обслуговуванням виробничого процесу; – на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів, пов'язаних з виробництвом продукції (робіт, послуг); – оплата за використання та обслуговування технічних засобів управління, пов'язаних з виробничим процесом (обчислювальної техніки, засобів сигналізації, пожежної та сторожової охорони); – на охорону праці та техніку безпеки; 2) витрати на перевезення працівників виробництва до місця роботи та назад; 3) витрати зі страхування ризиків, пов'язаних з виробничим процесом; 4) податки, збори та інші обов'язкові платежі, що включаються до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг); 5) витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією фондів природоохоронного призначення; 6) витрати на оплату робіт і послуг сторонніх підприємств та організацій; 7) витрати, пов'язані з випробуваннями, контролем за відповідністю якості виробів, деталей, вузлів установленим стандартам або технічним умовам; 8) сума сплачених орендарем платежів за користування наданими в оперативний лізинг (оренду) необоротними активами; 9) інші витрати

Джерело: https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/april/issue-32/article-17159.html

Групування витрат за економічними елементами дозволяє визначати й аналізувати структуру витрат підприємства, відслідковувати її динаміку. Залежно від питомої ваги того чи іншого елемента витрат у кошторисі виробництва виділяють: матеріаломісткі (висока питома вага матеріальних витрат), трудомісткі (значна частка витрат на оплату праці), капіталомісткі виробництва (головне місце займає амортизація основних засобів).

Як уже було зазначено вище, групування витрат за економічними елементами не показує призначення витрат, їх зв'язку з результатами виробництва і доцільністю здійснення. Для усунення цього обмеження проводиться перегрупування витрат з виділенням серед них:

• витрат, що здійснюються до початку виробництва і пов'язані з його підготовкою і освоєнням (витрати на налагодження обладнання, витрати на пробний випуск передбаченої проєктом продукції);

• виробничі витрати:

– безпосередньо пов'язані з виконанням операцій технологічного процесу (вартість матеріальних ресурсів, оплата праці основних виробничих робітників з відрахуваннями на соціальні потреби та ін.);

– на обслуговування і експлуатацію виробничого обладнання та машин (оплата праці робітників, зайнятих обслуговуванням виробничого обладнання з відрахуваннями на соціальні потреби, вартість матеріальних ресурсів, витрачених на роботу машин і обладнання, та ін.);

– пов'язані з управлінням виробництвом (оплата праці керівників і фахівців цехів з відрахуваннями на соціальні потреби, витрати на охорону праці та забезпечення техніки безпеки в цеху та ін.);

• управлінські витрати:

– загальні та адміністративні витрати (оплата праці керівників, фахівців і службовців заводоуправління з відрахуваннями на соціальні потреби, витрати матеріальних ресурсів, витрачених на загальногосподарські потреби, витрати на відрядження робітників, керівників, фахівців і службовців заводоуправління та ін.);

• витрати на реалізацію, пов'язані зі збутом продукції (витрати на упаковку продукції, оплата вантажних робіт, тари, транспортування продукції, рекламу та ін.).

Методика визначення кошторису витрат на виробництво, а також собівартості валової продукції та повної собівартості товарної продукції наведена в табл. 9.4.

Таблиця 9.4

Методика визначення витрат на виробництво продукції

№ з/п	Елементи витрат	Механізм розрахунку
1.	Матеріальні витрати	*п.1 + п.2 + п.3 + п.4 + п.5*
2.	Витрати на оплату праці	
3.	Єдиний соціальний внесок	
4.	Амортизаційні відрахування	
5.	Інші витрати на виробництво	
6.	**Кошторис витрат на виробництво**	
7.	Витрати, які не включаються до виробничої собівартості продукції	*(–)*
8.	Заміна залишків витрат майбутніх періодів	*(приріст –, зменшення +)*
9.	Зміна залишку резерву майбутніх платежів	*(приріст +, зменшення –)*
10.	**Собівартість валової продукції**	*п.6 - п.7 +/- п.8 +/- п.9*
11.	Зміна залишків незавершеного виробництва	*(приріст –, зменшення +)*
12.	**Виробнича собівартість товарної продукції**	*п.10 +/- п.11 + п.12*

Виробничі витрати підприємства перегруповуються також за калькуляційними статтями собівартості. Якщо класифікація витрат за економічними елементами показує, що витрачено в процесі діяльності, то калькуляція – де і на які цілі.

9.3. Собівартість окремих видів продукції підприємства

Розглянута в попередньому підрозділі класифікація витрат за економічними елементами не дозволяє обчислити собівартість окремих видів продукції і встановити обсяг витрат конкретних структурних підрозділів підприємства. Тому виникає необхідність групувати витрати на виробництво ще й за статтями калькуляції, за якими обчислюється собівартість продукції.

Собівартість продукції – грошова форма витрат на підготовку виробництва, виготовлення та реалізацію продукції. Це комплексний економічний показник, який об'єднує в собі витрати уречевленої праці (обладнання, сировина, комплектуючі та витрати на спожиті засоби виробництва), й витрати живої праці, тобто витрати на заробітну плату працівників підприємства.

У поняття калькуляції входить сукупність способів, що використовуються для обчислення собівартості всього випуску і одиниці окремих видів продукції (робіт, послуг) згідно з встановленою номенклатурою витрат, місцем їх виникнення.

Калькуляція (від лат. *calculatio* – обчислення) – це обчислення собівартості одиниці продукції, виконаних робіт та послуг, а також заготівельної собівартості матеріальних цінностей та засобів виробництва за елементами витрат або статтями калькуляції.

Калькуляційною статтею називають певний вид витрат, що становлять собівартість як окремих видів, так і всієї продукції в цілому. На основі групування витрат за статтями калькуляції розраховують собівартості готових виробів, напівфабрикатів, окремих технологічних вузлів і деталей, а також обчислюють витрати за місцями їх виникнення (цехами, дільницями тощо).

Підприємство самостійно встановлює перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) з урахуванням виду економічної діяльності, продукції, що випускається, технологічного процесу та методу планування витрат на підприємстві. Свій вибір підприємство відображає в наказі про облікову політику.

Основним нормативним документом, що визначає порядок формування собівартості продукції, є П(С)БО 16 «Витрати». Цей документ окреслює загальні принципи формування собівартості, тоді як безпосередня процедура й специфіка наводяться в галузевих методичних рекомендаціях. Зокрема, виробничі підприємства керуються Методичними рекомендаціями № 373 з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості[1], розроблені

[1] Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: наказ Міністерства промислової політики від 09.07.2007 № 373. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/v0373581-07

Державним інститутом комплексних техніко-економічних досліджень відповідно до вимог національних стандартів бухгалтерського обліку і нормативно-законодавчої бази України. У деяких галузях використовуються свої методрекомендації, наприклад у сфері перевезень: Методичні рекомендації № 65 з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті[1], у будівельній сфері – Методичні рекомендації № 573 з формування собівартості будівельно-монтажних робіт[2].

Обов'язковими для виробничих підприємств є складання фактичної (звітної) калькуляції та розрахунок фактичної (звітної) собівартості. Планова й нормативна калькуляція складаються на розсуд підприємства та використовуються в основному для управлінських цілей.

Водночас складання нормативної калькуляції обов'язково необхідне у разі використання нормативного методу витрат. Оцінка за нормативними витратами полягає в застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін. Оцінка продукції за нормативними витратами коригується до фактичної виробничої собівартості (п. 21 П(С)БО 9 «Запаси»).

Калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) відбувається за трьома етапами:

1) розраховується собівартість випущеної продукції в цілому;

2) визначається фактична собівартість кожного виду продукції;

3) розраховується собівартість одиниці продукції.

Для підприємств обов'язковими є 2-й і 3-й етапи, 1-й етап підприємства застосовують з огляду на цілі й особливості організації управління.

---

[1] Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті : наказ Міністерства транспорту від 05.02.2001 № 65. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0065361-01

[2] Про затвердження нової редакції Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт : наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 31.12.2010 № 573. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/v0573738-10

Згідно з п. 4 П(С)БО 16 «Витрати» **об'єкт витрат** – продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, що потребують визначення витрат, пов'язаних з їх виробництвом (виконанням).

Калькуляційною одиницею є кількісна міра конкретного об'єкта калькулювання. Це метрична одиниця виміру конкретного об'єкта.

Калькуляційні одиниці зазвичай розмежовують так:

– **натуральні** одиниці – відповідають одиницям виміру, у яких цю продукцію планують, обліковують і реалізують споживачам (штуки, будівельний об'єкт, одиниці маси, довжини, площі (кілограми, тонни, літри, кубічні метри, погонні метри) та ін.);

– **умовно-натуральні** одиниці – використовують для проміжного калькулювання сукупності однорідної продукції (100 умовних банок консервів, 100 пар взуття певного виду, швейні вироби одного виду без індивідуальних характеристик, тонно-кілометр, кіловат-година та ін.);

– **приведені** одиниці – використовуються для калькулювання продукції, вміст корисної речовини в натуральній одиниці якої може коливатися (спирт 100 % міцності, мінеральні добрива в перерахунку на відсоток діючої речовини (азоту, фосфору, калію) та ін.);

– **експлуатаційні одиниці** – використовуються для порівняння затрат на одиницю споживчої корисності однорідних виробів (одиниця потужності машин, агрегатів, двигунів, виробничої потужності установок і споруд, параметри приладів, корисна площа (або обсягу) будинків та ін.);

– **одиниці робіт** – використовуються у виробництвах, пов'язаних з будівництвом, ремонтом, наданням транспортних послуг (одна тонна перевезеного вантажу, сто метрів дорожнього покриття та ін.);

– **одиниці часу** (машино-день, машино-година, нормо-година та ін.).

У деяких видах економічної діяльності використовують також вартісні одиниці – витрати на одну гривню товарної продукції в цінах випуску або реалізації (наприклад, 1 000 грн консультаційних послуг).

Калькуляційна одиниця продукції повинна відповідати одиниці виміру, прийнятій у стандартах або технічних умовах на відповідний вид продукції, та в плані виробництва продукції в натуральному вимірі (п. 491 Методрекомендацій № 373).

Відповідно до п. 11 П(С)БО 16 «Витрати» перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) встановлюються підприємством. Водночас під час розроблення калькуляції підприємство має керуватися нормами П(С)БО 16 «Витрати», у якому вказано загальний склад витрат, що включаються до собівартості продукції (таблиця 9.5).

Таблиця 9.5

Складові виробничої собівартості продукції

№ з/п	Елемент витрат	Складові витрат	Примітки
1	**2**	**3**	**4**
1.	Прямі матеріальні витрати (п. 12 П(С)БО 16 «Витрати»)	Вартість сировини й матеріалів, які входять до складу продукції (робіт, послуг), що виробляється, утворюючи її основу, або є необхідними компонентами для її виготовлення	Прямі матеріальні витрати зменшуються на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, які оцінюються в порядку, наведеному в п. 11 П(С)БО 16 «Витрати»
		Вартість покупних матеріалів, що використовуються у процесі виробництва продукції для забезпечення нормального технологічного процесу та пакування продукції у випадку, якщо пакування згідно з техпроцесом виготовлення продукції здійснюється під час виробництва (у виробничих цехах) до здавання на склад готової продукції	
		Вартість допоміжних та інших матеріалів, які використовуються для технологічних цілей	
		Вартість МШП, що використовуються у процесі виготовлення продукції	

Продовження таблиці 9.5

1	2	3	4
2.	Прямі витрати на оплату праці (п. 13 П(С) БО 16 «Витрати»)	Заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, за виконанні роботи або наданні послуги, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. За цією статтею калькуляції планують та обліковують заробітну плату робітників виробництва, а також фахівців (інженерно-технічних працівників), безпосередньо пов'язаних з виготовленням (виробленням) продукції. Таку заробітну плату розраховують відповідно до прийнятих на підприємстві систем оплати праці у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників-відрядників	У загальному випадку заробітну плату робітників виробництва прямо включають до собівартості відповідних видів продукції (груп однорідних видів продукції) на підставі первинних документів. Такими документами можуть бути наряди, змінні рапорти про виробіток, маршрутні листи тощо. На таких документах обов'язково має бути зазначений шифром номер виробу або замовлення. Іноді на практиці буває складно безпосередньо віднести заробітну плату робітників до конкретного об'єкта витрат. У таких випадках витрати розподіляють між об'єктами, виходячи з прийнятої на підприємстві системи розподілу, яку вказують у наказі про облікову політику
3.	Інші прямі витрати (п. 14 П(С) БО 16 «Витрати»)	Усі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема: відрахування на соціальні заходи (єдиний соціальний внесок); плата за оренду земельних і майнових паїв; амортизація; втрати від браку, що складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливу вартість, і витрат на виправлення такого браку	Інші витрати також зазвичай розподіляють між об'єктами калькулювання, виходячи з установленої на підприємстві бази розподілу, яку вказують у наказі про облікову політику

Продовження таблиці 9.5

1	2	3	4
4.	Змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати (п. п. 15, 16 П(С) БО 16 «Витрати»)	Склад загальновиробничих витрат наведено в п. 15 П(С)БО 16 «Витрати»	

Виробнича собівартість продукції зменшується на справедливу вартість супутньої продукції, яка реалізується, і вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, що використовується на самому підприємстві (п. 11 П(С)БО 16 «Витрати»).

Методика визначення собівартість реалізованої продукції наведена в табл. 9.6.

Таблиця 9.6

Методика визначення собівартості реалізованої продукції

Шифр рядка	Найменування статей калькуляції	Методика розрахунку
01	Сировина та матеріали	
02	Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій	
03	Паливо та енергія на технологічні цілі	
04	Зворотні відходи (вираховуються)	
05	Основна заробітна плата робітників	
06	Додаткова заробітна плата	%× рядок 05
07	Єдиний соціальний внесок	%× (рядок 05+рядок 06)
08	Витрати на утримання та експлуатацію устаткування	%× рядок 05
09	Загальновиробничі витрати	%× рядок 05
10	Втрати від браку	
11	Інші виробничі витрати	
12	Попутна продукція (вираховується)	
13	Виробнича собівартість	Сума рядків [((01 + + 02 + 03) – 04) + (05 + 11)] – 12
14	Адміністративні витрати	%× рядок 05
15	Витрати на збут	%× рядок 13
16	Всього повна собівартість	Сума рядків 13+14+15
17	Прибуток (%)	% × рядок 16
18	Ціна без ПДВ	Сума рядків 16+17
19	ПДВ (%)	% × рядок 18
20	Відпускна ціна	Сума рядків 18+19

Методика обчислення окремих статей калькуляції

1. *Стаття «Витрати на утримання і експлуатацію обладнання».* Стаття «Витрати на утримання і експлуатацію обладнання» є комплексною. На такі витрати складається кошторис непрямих витрат для кожного цеху (виробництва) на рік (квартал).

До них відносять тільки витрати, пов'язані з роботою технологічного обладнання цехів. Це, зокрема, витрати на утримання, амортизацію, ремонт та експлуатацію виробничого і підйомно-транспортного обладнання, цехового транспорту, робочих місць, витрати на відновлення інструментів, приладів і пристосувань зі складу основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, суми сплачених платежів за користування нематеріальними активами тощо.

До витрат на утримання та експлуатацію обладнання входять: витрати на електроенергію, пальне, мастильні матеріали для машин і устаткування; витрати для придбання технологічного інструменту, запасних частин для устаткування; витрати на ремонт та технологічне обслуговування; амортизаційні відрахування на машини й устаткування; витрати на заробітну плату обслуговуючого персоналу.

Не потраплять до складу витрат на утримання та експлуатацію обладнання витрати, не пов'язані з роботою обладнання. Наприклад, до цієї статті калькуляції не входять витрати на допоміжні матеріали для технологічних цілей, що належать до статті «Сировина та матеріали»; на заробітну плату робітників виробництва, праця яких оплачується погодинно, тощо.

Витрати на утримання та експлуатацію обладнання кожного цеху мають належати тільки до тих видів продукції, які виготовляються саме цим цехом.

Якщо підприємство має безцехову структуру управління і пряме віднесення витрат з обслуговування та експлуатації обладнання до складу собівартості продукції, що виготовляється, неможливе або ускладнене, такі витрати планують та обліковують у цілому по підприємству.

Витрати, що розглядаються, розподіляють за видами продукції за прямою ознакою. При цьому розподіл може здійснюватися або пропорційно кошторисним ставкам, або з використанням обраної бази розподілу. Базою розподілу може слугувати, наприклад, заробітна плата, години роботи, обсяг діяльності, сума прямих витрат тощо. Вибір бази розподілу підприємство здійснює самостійно виходячи з особливостей виробничого процесу. При цьому обрану базу варто обумовити в наказі про облікову політику.

У цехах допоміжного виробництва, що випускають однорідну продукцію (роботи, послуги) з приблизно однаковим ступенем механізації її виробництва, розподіл витрат на утримання та експлуатацію обладнання між окремими замовленнями та видами робіт здійснюють пропорційно основній заробітній платі робітників виробництва. На практиці, як правило, така сама база розподілу використовується і щодо витрат на утримання та експлуатацію обладнання цехів основного виробництва.

Відсоток витрат на утримання та експлуатацію обладнання, що будуть у калькуляції розподілятися відповідно до заробітної плати, визначається:

$$\%\text{ВУЕО} = \frac{\text{ВУЕО}}{\Phi_{\text{З/П}}} \times 100\%, \qquad (9.1)$$

де ВУЕО – загальна сума витрат на утримання та експлуатацію обладнання згідно з кошторисом, грн;

Фз/п – фонд заробітної плати основних робітників, грн.

2. Стаття «Загальновиробничі витрати». Загальновиробничі витрати – це витрати на управління, виробниче та господарське обслуговування в межах цеху (виробництва).

До загальновиробничих витрат включають такі витрати: витрати на утримання та ремонт споруд цехів; амортизацію споруд цехів; заробітну плату інженерно-технічного персоналу цеху; заробітну плату обслуговуючого персоналу, службовців; витрати на охорону праці, дослідні роботи, раціоналізаторські пропозиції.

Загальновиробничі витрати кожного цеху включають до собівартості продукції, яка виробляється тільки цим цехом (у тому числі до собівартості робіт (послуг), що виконуються для

інших цехів або непромислових господарств). Проте на невеликих підприємствах, а також при безцеховій структурі управління загальновиробничі витрати розподіляють по підприємству в цілому.

Відсоток загальновиробничих витрат, що будуть у калькуляції розподілятися відповідно до заробітної плати, визначається:

$$\%ЗВ = \frac{ЗВ}{Ф_{З/П}} \times 100\%, \qquad (9.2)$$

де ЗВ – загальна сума виробничих витрат, грн.

Загальновиробничі витрати, а також витрати на утримання та експлуатацію обладнання підприємства в цілому є сумою відповідних витрат цехів основного виробництва. А ось загальновиробничі витрати допоміжних цехів уключають до собівартості продукції підприємства через собівартість робіт і послуг, що виконуються допоміжними цехами для основного виробництва.

3. Стаття «Адміністративні витрати». Адміністративні витрати – це витрати, пов'язані з обслуговуванням виробництва і управління ним у масштабі всього підприємства.

До адміністративних витрат відносять такі загальногосподарські витрати, які спрямовані на обслуговування та управління підприємством: організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо; витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу; витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона); винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо); витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо); амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання; витрати на врегулювання спорів у судових органах; податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг); плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків; інші витрати загальногосподарського призначення.

Відсоток адміністративних витрат (%АВ), що будуть у калькуляції розподілятися відповідно до заробітної плати, визначається:

$$\%АВ = \frac{АВ}{Ф_{З/П}} \times 100\ \%, \qquad (9.3)$$

де АВ – загальна сума адміністративних витрат, грн.

4. Стаття «Витрати на збут». Витрати на збут включають такі витрати, що пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг): витрати матеріалів для пакування готової продукції на складах готової продукції; витрати на ремонт тари; оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут; витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг); витрати на передпродажну підготовку товарів; витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом; витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона); витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки; витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування; інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

Відсоток витрат на збут, що будуть у калькуляції розподілятися відповідно до виробничої собівартості, визначається:

$$ВЗ = \frac{Вз}{Св} \times 100\%, \qquad (9.4)$$

де Вз – загальна сума витрат на збут, грн;

Св – виробнича собівартість продукції, грн.

Отже, групування витрат за статтями калькуляції має на меті забезпечити найкраще виділення витрат, які пов'язані з виробництвом продукції в окремих виробничих підрозділах підприємства, окремих видів і одиниць продукції і можуть бути прямо або опосередковано включені до собівартості цієї продукції.

9.4. Ціни на продукцію: сутність та методика встановлення

Ціна – це грошовий вираз вартості продукції. Вона завжди коливається навколо ціни виробництва, що дорівнює сумі витрат виробництва й середнього прибутку.

Застосовувані в ринковій економіці ціни виконують три основні функції: обліково-вимірювальну, розподільчу та стимулюючу:

- **обліково-вимірювальна** функція ціни полягає у тому, що вона є засобом обліку й вимірювання витрат на виробництво окремих видів продукції;
- **розподільча** функція зводиться до того, що за допомогою цін, які відхиляються від вартості, здійснюється перерозподіл частини доходів;
- **стимулююча** функція ціни використовується для мотивації підвищення ефективності господарювання, забезпечення необхідної прибутковості (дохідності) кожному підприємству.

Ціна одиниці продукції формується з декількох складових, що відображають структуру відповідних видів цін. Типові складові ціни показано на рисунку 9.2.

<table>
<tr><th rowspan="2">Собівартість продукції</th><th rowspan="2">Прибуток</th><th rowspan="2">Акцизний податок</th><th colspan="2">Оптова націнка</th><th colspan="2">Торгова націнка</th><th rowspan="2">ПДВ</th></tr>
<tr><th>витрати</th><th>прибуток</th><th>витрати</th><th>прибуток</th></tr>
<tr><td colspan="5">ОПТОВА ЦІНА ПІДПРИЄМСТВА (БЕЗ ПДВ)</td><td colspan="3" rowspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="5">ОПТОВА ЦІНА РЕАЛІЗАЦІЇ (БЕЗ ПДВ)</td></tr>
<tr><td colspan="8">РОЗДРІБНА ЦІНА</td></tr>
</table>

Рис. 9.2. Складові ціни одиниці продукції (роботи, послуги)

Відпускна ціна виробника на всі види продукції, крім підакцизної, розраховується за формулою:

$$Ц_{відп.п-ва} = С_б + П_р + ПДВ, \qquad (9.5)$$

де $С_б$ – собівартість одиниці продукції, грн;

$П_р$ – прибуток від реалізації одиниці продукції, грн;

ПДВ – сума податку на додану вартість, грн.

Відпускна ціна виробника на підакцизні товари збільшується на суму акцизного податку (непрямого податку, що включається до ціни товару).

Відпускна ціна виробника на товари, за якими сплачується акцизний податок, обчислюється за формулою:

$$Ц_{АП} = С_б + П_р + АП + ПДВ, \qquad (9.6)$$

де АП – сума акцизного податку, грн.

Ціна оптової торгівлі складається на базі відпускної ціни виробника з додаванням витрат і прибутку підприємства оптової торгівлі:

$$Ц_{опт.т} = Ц_{опт} + В_{опт} + П_{опт} + ПДВ, \qquad (9.7)$$

де $Ц_{опт}$ – ціна одиниці продукції оптової торгівлі, грн;

$В_{опт}$ – витрати на одиницю продукції оптової торгівлі, грн;

$П_{опт}$ – прибуток від реалізації одиниці продукції в оптовій торгівлі, грн.

Кінцева, роздрібна ціна включає ціну оптової торгівлі, витрати і прибуток підприємства роздрібної торгівлі:

$$Ц_{розд.т} = Ц_{опт} + В_{розд} + П_{розд} + ПДВ, \qquad (9.8)$$

де $В_{розд}$ – витрати одиниці продукції роздрібної торгівлі, грн;

$П_{розд}$ – прибуток від реалізації одиниці продукції в роздрібній торгівлі, грн.

У системі господарювання використовується багато видів цін, які відокремлюються за різними класифікаційними ознаками. За класифікаційною ознакою рівня встановлення та регулювання застосовують централізовано-фіксовані й регульовані, договірні та вільні ціни.

Наприклад, відповідно до законів України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг» та «Про ринок електричної енергії» НКРЕКП здійснює державне регулювання ринку електричної енергії. Відповідно до Положення про покладення спеціальних обов’язків на учасників ринку електричної енергії для забезпечення загальносуспільних інтересів у процесі функціонування ринку

електричної енергії, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 05.06.2019 № 483 (в редакції до 28.12.2020) фіксована ціна на електричну енергію для побутових споживачів встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Світова практика має достатньо прикладів, коли рівень цін на певні товари недержавних підприємств затверджується рішенням міждержавних органів (встановлення цін на вугілля і чорні метали Європейським об'єднанням вугілля і сталі, цін на нафту – країнами ОПЕК, закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію – країнами ЄС та ін.)[1].

Договірні ціни формуються за домовленістю між виробником (продавцем) і споживачем (покупцем) і стосуються конкретної партії товару. За такими цінами, наприклад, аграрні підприємства реалізують свою продукцію переробним підприємствам (молоко- і маслозаводам, м'ясокомбінатам, елеваторам тощо) та різним заготівельним організаціям (посередникам). За взаємною згодою сторін вказані ціни можуть коригуватися відповідно до зміни кон'юнктури ринку і платоспроможності населення.

Вільні ціни – це ціни, що їх визначає підприємство (організація) самостійно. Проте держава певною мірою впливає на договірні та вільні ціни, проводячи антимонопольну політику, регулюючи умови оподаткування й кредитування для окремих груп суб'єктів господарської діяльності.

Окрему групу цін становлять різноманітні тарифи. Тарифи вантажного та пасажирського транспорту – це плата за надання послуг з перевезення вантажів і пасажирів, яку беруть транспортні підприємства з відправників і населення. Тарифи на платні послуги характеризують розмір оплати послуг із побутового обслуговування населення, послуг банків і зв'язку, юридичних, консультаційних та інших різновидів послуг, що надаються фізичним та юридичним особам.

Чинниками, що визначають ціни на продукцію, є такі:

– гнучкість попиту (зростання цін зумовлює зменшення попиту, і навпаки);

– високі технічні параметри та низька вартість експлуатації;

[1] Ерухимович И.Л. Ценообразование. URL: ecolib.com.ua.

– орієнтація на одержання прибутку та оцінка потенційних покупок з огляду на їхню ефективність;

– можливість надати готовому виробу більшої привабливості для покупців.

Крім того, мають місце і специфічні чинники ціноутворення на основні види продукції виробничо-технічного призначення (сировину, основні й допоміжні матеріали, вузли та агрегати, основне й допоміжне устаткування). Серед таких чинників є: наявність затверджених стандартів; якість продукції; умови транспортування та поставок; престижність виробника та продукту; довготривалість та надійність партнерства в сфері купівлі-продажу продукції тощо.

За ринкових умов господарювання можуть використовуватися різноманітні методи ціноутворення. Сутнісну характеристику окремих методів наведено нижче.

Метод «середні витрати плюс прибуток». Розрахунок ціни за цим методом є найпростішим і широко застосовуваним. Згідно з ним ціна визначається за формулою 9.5.

Метод розрахунку ціни на підставі цільового (фіксованого) прибутку. Метод є різновидом методу визначення ціни на основі середніх витрат (собівартості). Його особливість полягає у тому, що ціна ставиться залежно від загального розміру очікуваного прибутку від продажу певної кількості продукції. За умови прямолінійної динаміки залежних величин ціна встановлюється з використанням формули:

$$Ц = З_{мВ} + ПВ + П / ОП, \qquad (9.9)$$

де ЗмВ – змінні витрати на одиницю продукції (послуги), грн;

ПВ – постійні витрати на продукцію за певний період (квартал, рік), грн;

П – загальна сума прибутку, яку можна одержати від продажу продукції (надання послуги) за той самий період, грн;

ОП – обсяг продажу продукції в натуральному вимірі.

Метод установлення ціни на основі суб'єктивної цінності товару. Ціна встановлюється з урахуванням потенційного (реально виявленого) попиту.

Метод ціноутворення «за рівнем поточних цін» («за рівнем конкуренції»). Ціну встановлюють відповідно до ціни на аналогічну продукцію у конкурентів. Залежно від особливостей продукції й типу ринку (монополія, олігополія) цей метод ціноутворення має різні модифікації (установлення ціни на рівні поточної ринкової ціни або трохи нижче за неї; установлення ціни на конкретний виріб з урахуванням цін на аналогічну продукцію та співвідношення параметрів виробів).

Метод ціноутворення «за рівнем попиту». Ціни встановлюються за допомогою пробного продажу товару в різних сегментах ринку. При цьому враховуються умови продажу, кон'юнктура ринку, супутні послуги. За використання цього методу в різних місцях (сегментах) ринку на ті самі товари ціни можуть бути різними.

Методи встановлення ціни за результатами торгів. Установлення ціни здійснюється на підставі результатів закритих або відкритих торгів на біржах, аукціонах тощо і застосовується з метою купівлі-продажу майна, одержання замовлення на виготовлення.

Є також інші методи встановлення ціни, якими може користуватися як виробник, так і споживач продукції. Вибір методу ціноутворення та встановлення відповідно до нього певного рівня ціни є початковим етапом розробки цінової політики підприємства.

Отже, виявлення витрат виробництва, розрахунок собівартості виробленої продукції та встановлення ціни є важливим розділом курсу «Економіка «підприємства», який висвітлює ряд ключових моментів, а саме: 1) розрахунок собівартості продукції здійснюється для обліку фактичних витрат на виробництво продукції, а також для цілей оподаткування; 2) групування витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції, на основі калькуляційного методу здійснюється підприємством самостійно; 3) з метою виявлення резервів зниження собівартості продукції вивчається і аналізується структура витрат, яка залежить від технічного рівня виробництва, виду продукції, що випускається, кваліфікації кадрів; 4) ціни постійно коригуються (регулюються) підприємством згідно з кон'юнктурою ринку та впливом інших чинників, що необхідно враховувати під час розробки та реалізації політики ціноутворення щодо різних видів продукції.

Практичні завдання

Приклад 1. На виробничому підприємстві випускаються товари, на виготовлення одиниці яких витрачається 60 кг чавуну. Купівельна ціна останнього – 14750 грн за 1 т. Технологічно неминучі відходи металу становлять 30 % його маси. Основна заробітна плата в розрахунку на одиницю продукції дорівнює 960 грн, додаткова заробітна плата – 6 % основної зарплати, а єдиний соціальний внесок – 22 % суми основної та додаткової заробітної плати.

Загальновиробничі витрати на підприємстві становлять 3000 тис. грн, загальногосподарські – 1700 тис. грн. Загальна сума заробітної плати основних виробничих робітників за відрядними розцінками – 15000 тис. грн. Позавиробничі витрати передбачаються у розмірі 2 % величини виробничої собівартості виробу. Очікуваний прибуток у розрахунку на одиницю продукції має дорівнювати 15 % її повної собівартості.

Визначити повну собівартість і відпускну ціну одиниці виготовленого на підприємстві виробу.

Розв'язання

Результати розрахунку повної собівартості та відпускної ціни одиниці виготовленого на підприємстві виробу наведено нижче в таблиці.

Визначення собівартості реалізованої продукції

Шифр рядка	Найменування статей калькуляції	Методика розрахунку
01	Сировина та матеріали	0,06×14750 = 885 грн
02	Зворотні відходи (вираховуються)	85,5 грн
03	Основна заробітна плата робітників	960 грн
04	Додаткова заробітна плата	57,6 грн
05	Єдиний соціальний внесок	223,87 грн
06	Загальновиробничі витрати	192 грн
07	Виробнича собівартість	2232,97 грн
08	Адміністративні витрати	108,85 грн
09	Позавиробничі витрати	44,66 грн
10	Усього повна собівартість	2386,48 грн
11	Прибуток (%)	357,97 грн
12	Ціна без ПДВ	2744,45 грн
13	ПДВ (%)	548,89 грн
14	Відпускна ціна	3293,34 грн

1. *Визначаємо витрати на сировину і матеріали (СіМ):*

СіМ = 0,06 × 14750 = 885 грн.

2. *Визначаємо технологічно неминучі відходи (Відх) металу:*

Відх = 0,06 × 0,3× 14750 = 85,5 (грн).

3. *Визначаємо додаткову заробітну плату ($ЗП_{дод.}$):*

$ЗП_{дод.}$ = 960 × 0,06 = 57,6 (грн).

4. *Визначаємо єдиний соціальний внесок (ЄСВ):*

ЄСВ = (960 + 57,6) × 0,22 = 223,87 (грн).

5. Визначаємо відсоток загальновиробничих витрат за формулою 9.6:

$$\%ЗВ = \frac{3000\ тис.грн}{15000\ тис.грн} \times 100\% = 20\ \%.$$

6. *Визначаємо суму загальновиробничих витрат, що включається до собівартості одиниці продукції:*

ЗВ = 960 × 0,2 = 192 (грн).

7. Визначаємо виробничу собівартість одиниці продукції, використовуючи методику розрахунку собівартості одиниці продукції, представлену у табл. 9.6:

$С/В_{вир}$ = 885 – 85,5 + 960 + 57,6 + 223,87 +192 = 2232,97 (грн).

8. *Визначаємо відсоток адміністративних витрат*

$$\%АВ = \frac{1700\ тис.грн.}{15000\ тис.грн} \times 100\% = 11{,}3\ \%.$$

9. *Визначаємо суму адміністративних (загальногосподарських) витрат, що включається до собівартості одиниці продукції:*

АВ = 960 × 0,113 = 108,85 (грн).

10. *Визначаємо суму позавиробничих витрат (ПВ), використовуючи методику розрахунку собівартості одиниці продукції, представлену у табл. 9.6:*

ПВ = 2232,97 × 0,02 = 44,66 (грн).

11. *Визначаємо повну собівартість одиниці продукції, використовуючи методику розрахунку собівартості одиниці продукції, представлену у табл. 9.6:*

$С/В_{пов}$ = 2232,97 + 108,85 + 44,66 = 2386,48 (грн).

12. *Визначаємо суму прибутку (П), що включається до собівартості одиниці продукції:*

П = 2386,48 × 0,15 = 357,97 (грн).

13. *Визначаємо ціну без ПДВ ($Ц_{без\ ПДВ}$):*

$Ц_{без\ ПДВ}$ = 2386,48 + 357,97 = 2744,45 (грн).

14. *Визначаємо ПДВ ($Ц_{з\ ПДВ}$):*

$Ц_{з\ ПДВ}$ = 2744,45 × 0,2 = 548,89 (грн).

15. *Визначаємо відпускну ціну ($Ц_в$):*

$Ц_в$ = 2744,45 + 548,89 = 3293,34 грн.

Відповідь: повна собівартість одиниці виготовленого на підприємстві виробу становить 2386,48 грн, а відпускна ціна – 3293,34 грн.

Приклад 2. За звітний рік на підприємстві повна собівартість товарної продукції становила 1850 тис. грн, фактичний обсяг товарної продукції за оптовими цінами підприємства – 1935 тис. грн. У плані на рік передбачається зниження витрат на 1 грн товарної продукції на 0,04 грн.

Визначити витрати на 1 грн товарної продукції у звітному і плановому роках.

Розв'язання

1. *Визначаємо витрати на 1 грн товарної продукції у звітному році.* Витрати на 1 грн товарної продукції у звітному році визначаються за формулою $В1грнТПзв = \frac{С/вТПзв}{QТПзв}$:

$$В1грнТПзв = \frac{1850\ тис.грн}{1935\ тис.грн} = 0{,}96.$$

2. Визначаємо витрати на 1 грн товарної продукції у плановому році:

$$В1грнТПпл = 0{,}96 - 0{,}04 = 0{,}92.$$

Відповідь: витрати на 1 грн товарної продукції у звітному році становлять 0,96 коп/грн, а у плановому – 0,92.

Завдання для самостійного розв'язку

Задача 1

Одне з українських оптово-закупівельних підприємств проводить маркетингове дослідження щодо економічної вигідності придбання за імпортом і реалізації в роздрібній торговельній мережі України сучасних відеокамер за ціною 700 дол. США за одиницю. Фрахт до вітчизняного митного кордону становить 40 дол. США за одиницю продукції.

Необхідно економічно обґрунтувати максимально допустиму ціну на імпортні відеокамери, за якою вітчизняне оптово-закупівельне підприємство може їх закуповувати, якщо дохід від операції має дорівнювати 25 % від ціни реалізації.

Задача 2

ПАТ «Спецприлад» виготовляє певну номенклатуру наукових і побутових приладів, у т.ч. рефрактометри ручні РР-2 та холодильники-бари. Окремі елементи витрат на виготовлення одиниці виробів наведено в таблиці.

Статті калькуляції	Одиниця вимірю-вання	Рефракто-метр ручний РР-2	Холодильник-бар
Сировина та матеріали	грн	116,31	1354,3
Купівельні комплектувальні вироби й напівфабрикати	грн	158,64	178,88
Основна заробітна плата	грн	157,3	1150,0
Додаткова заробітна плата	%	11,0	11,0
Єдиний соціальний внесок	%	22,0	22,0
Витрати на утримання й експлуатацію устаткування	%	150,0	150,0
Цехові витрати	%	100,0	100,0
Загальнозаводські витрати	%	54,0	54,0
Інші виробничі витрати	грн.	130,7	141,0
Позавиробничі витрати	%	0,9	0,9

Норма прибутку − 10,8 % від повної собівартості одиниці продукції, а податок на додану вартість – 20 % від оптової ціни.

Визначити ціну за рефрактометр ручний РР-2 і холодильник-бар.

Задача 3

Скласти кошторис витрат виробництва цеху. Річна програма випуску упаковки для виробу А – 4000 шт., для виробу Б – 2000 шт., норми витрат і ціни на матеріал наведені в таблиці:

Марка сталі	Планова ціна 1т, грн	Норма витрати на 1 виріб, кг	
		А	Б
У – 2	4900	20	80
СТ – 5	4000	60	140
45	5400	17, 0	290
Е – 2	9000	8	22

Заробітна плата основних робітників цеху становить 1650 тис. грн, відрахування на соціальні потреби – 22 %, річна сума амортизації обладнання – 14 тис. грн, інші витрати цеху – 17 тис. грн. Незавершене виробництво збільшиться на кінець року на 35 тис. грн.

Тестові завдання

1. **Собівартість продукції підприємства – це:**

1) витрати праці на виробництво і реалізацію продукції;

2) витрати підприємства на виробництво продукції;

3) виражені в грошовій формі витрати на виробництво і реалізацію продукції;

4) витрати на виробництво і прибуток підприємства.

2. Яка з наведених нижче відповідей правильна:

1) собівартість продукції, як правило, вища від її ціни;

2) ціна продукції, як правило, вища від її собівартості;

3) собівартість продукції, як правило, дорівнює її ціні;

4) собівартість може бути вища, нижча чи дорівнювати ціні продукції.

3. Структура витрат на виробництво продукції – це:

1) склад витрат і частка кожного елемента у їх загальному обсязі;

2) склад витрат за їхніми статтями;

3) співвідношення витрат у їх обсязі;

4) склад витрат за економічними елементами.

4. Які витрати входять до складу невиробничих витрат:

1) на електроенергію;

2) на тару і пакувальні засоби;

3) на утримання дитячих закладів;

4) транспортні.

5. Які витрати потрібно включити до виробничої собівартості, щоб отримати повну собівартість:

1) загальновиробничі;

2) позавиробничі;

3) на утримання й експлуатацію устаткування;

4) на сировину і матеріали.

6. Які з наведених елементів входять до складу виробничої собівартості:

1) вартість спожитих сировини і матеріалів;

2) заробітна плата менеджера PR відділу;

3) адміністративні витрати;

4) витрати на рекламу.

7. Повна собівартість продукції більша від виробничої на суму:

1) зміни залишків незавершеного виробництва;

2) прибутку;

3) амортизаційних відрахувань;

4) позавиробничих витрат.

8. Витрати на 1 грн товарної продукції визначаються як частка від ділення:

1) собівартості продукції на її вартість в оптових цінах;

2) вартості товарної продукції в оптових цінах на собівартість її виготовлення;

3) собівартості продукції на прибуток від реалізації продукції;

4) прибутку від реалізації продукції на собівартість її виготовлення.

9. За способом обчислення на окремі різновиди продукції витрати поділяють на:

1) постійні і змінні;

2) валові та граничні;

3) прямі і непрямі;

4) виробничі та позавиробничі.

10. Грошовий вираз витрат на підготовку виробництва продукції, її виготовлення та збут – це:

1) калькуляція;

2) кошторис;

3) собівартість продукції;

4) ціна продукції.

11. Ціна споживання товару – це:

1) собівартість продукції плюс середній прибуток;

2) сукупність експлуатаційних витрат, витрат на нормальне споживання купленого товару;

3) витрати на нормальне споживання купленого товару протягом терміну його корисного використання;

4) ціна покупки разом із експлуатаційними витратами.

12. За яким методом ціноутворення ціна розглядається й встановлюється як функція цін на аналогічну продукцію конкурентів:

1) за рівнем попиту;

2) за методом забезпечення фіксованого обсягу прибутку;

3) прейскурантним методом;

4) за рівнем поточних цін.

13. Максимальна ціна товару визначається:

1) величиною попиту на товар;

2) цінами конкурентів на аналогічний товар;

3) обліком та аналізом витрат;

4) повною собівартістю, прибутком та величиною економічного ефекту.

14. Елемент цінового механізму, який включає такі складові, як способи встановлення цін, правила формування цін, зміни нових і діючих цін:

1) ціна;

2) ціноутворення;

3) організаційний механізм;

4) цінова політика.

15. Назвіть витрати, що залежать від величини обсягу виробництва:

1) валові витрати;

2) змінні витрати;

3) граничні витрати;

4) постійні витрати.

Питання для самоконтролю

1. Дайте загальну характеристику витрат, що пов’язані з виготовленням продукції.
2. Охарактеризуйте типові статті витрат, що включаються до собівартості продукції.
3. Наведіть сутнісну характеристику витрат підприємства за окремими класифікаційними ознаками.
4. Наведіть методику розрахунку показника валових (загальних) витрат та загальних витрат на одиницю продукції (з наведенням формул та поясненням показників).
5. Охарактеризуйте поняття кошторису виробництва та окремі економічні елементи, що його формують.
6. Охарактеризуйте поняття та призначення калькулювання.
7. Охарактеризувати поняття «об’єкт калькулювання» та «калькуляційна стаття».
8. Охарактеризуйте методи калькулювання.
9. Наведіть типовий перелік калькуляційних статей.
10. Наведіть методику розрахунку окремих статей калькуляції.
11. Охарактеризуйте функції цін.
12. Наведіть структурні елементи ціни одиниці продукції.

Список рекомендованих джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318, зі змінами і доповненнями в редакції від 03.11.20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4248.html
2. Піжук О. І. Контролінг в управлінні підприємством : навч. посібник / О.І. Піжук, В.Г. Бодров, І.В. Минчинська ; за заг. ред. О. І. Піжук / Університет державної фіскальної служби України. – Ірпінь, 2019. – 442 с.
3. Ansheng L. Activity-Based Costing (ABC) and Its Application in ERP. – 2011.

4. Blocher E., Stout D., Juras P. and Cokins G. Cost management: a strategic emphasis. (6th ed), New York, NY: McGraw-Hill Irwin, 2013.

5. Drury C. Management and cost accounting, student manual. 8th ed. – North Way: Cengage Learning, 2012.

6. Ishter M. and A. H. Activity-Based Costing (ABC) – An Effective Tool for Better Management // Research Journal of Finance and Accounting ISSN 2222-1697 (Paper) ISSN 2222-2847 (Online), vol. 6, № 4, 2015.

7. Hilton R. W., Maher M.W. and E. F.H. Cost Management: Strategies for Business. Decisions. The McGraw-Hill Companies, Inc, 2000.

8. Paul Ingenbleek, Ruud T. Frambach, T. M. M. Verhallen. Best Practices for New Product Pricing: Impact on Market Performance and Price Level under Different Conditions // Journal of Product Innovation Management. May 2013 DOI: 10.1111/ jpim.12008

9. Farm Ante. Pricing in practice in consumer markets // Journal of Post Keynesian Economics Volume 43, 2020

ТЕМА 10
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Після вивчення цього розділу ви ***зможете***:

- зрозуміти сутність і класифікацію фінансових результатів діяльності підприємства;
- пояснити, в чому полягає відмінність доходу і прибутку підприємства;
- охарактеризувати поняття, функції, види, джерела формування та напрями використання прибутку;
- засвоїти найбільш поширені методи збирання та узагальнення інформації щодо оцінки фінансово-економічного стану підприємства;
- розраховувати ефективність діяльності підприємства.

10.1. Поняття і класифікація фінансових результатів діяльності підприємства

В умовах ринкової економіки діяльність підприємства спрямована на отримання максимально можливої економічної вигоди, що знаходить свій прояв у фінансових результатах. Фінансовий результат є ключовим показником результативності господарювання підприємства за всіма напрямами протягом певного періоду та є основою для його подальшого розвитку.

Фінансовий результат підприємства розглядають із декількох точок зору, а саме як:

1) зміна величини (приросту чи зменшення) власного капіталу;

2) результат зіставлення доходів і витрат;

3) форма вираження фінансового результату (прибуток або збиток);

4) результат статутної діяльності підприємства;

5) зміна величини чистих активів підприємства;

6) додана вартість, створена у процесі виробництва та здійснення операцій фінансово-кредитного характеру;

7) ціна капіталу та інших виробничих факторів[1].

Фінансовий результат – це виражений у грошовій формі якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства шляхом зіставлення доходів та витрат, що виступає у формі прибутку чи збитку[2].

Сутність поняття «фінансовий результат» не визначена Національними стандартами бухгалтерського обліку. Разом з тим Національним положенням (С) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» передбачено, що звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) включає: звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід[3].

Фінансові результати діяльності підприємства відображають ефективність його господарювання відповідно до усіх напрямів його діяльності, а саме: операційної, фінансової та інвестиційної.

За ознакою виду діяльності фінансовий результат підприємства поділяється на:

1) фінансовий результат від звичайної діяльності (основної операційної, іншої операційної, фінансової, інвестиційної);

2) фінансовий результат від надзвичайних подій.

Під час визначення фінансових результатів підприємства кожного з видів діяльності необхідно враховувати особливості їх формування, зумовлені специфікою того чи іншого виду діяльності. При цьому найбільш суттєву увагу потрібно приділити фінансовому результату від основної операційної діяльності підприємства, що є головною метою його створення, і яка дозволяє підприємству отримати основну частку доходу.

---

[1] Прохар Н.В., Ночовна Ю.О. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. С. 43–44.

[2] Москалюк Г.О., Чердакоглова М.І. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5615/1/

[3] Національне положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

Основна операційна діяльність на підприємствах різних видів діяльності може суттєво відрізнятись, тому різними є підходи до визначення фінансового результату. Зокрема, для торговельного підприємства фінансовим результатом виступає прибуток (збиток) від реалізації товарної продукції, для будівельних організацій – прибуток (збиток) від проведення будівельно-монтажних робіт та зведення об'єкта будівництва, а для страхових компаній − прибуток (збиток) від надання страхових послуг[1]. Особливості визначення фінансового результату, які зумовлені специфікою того чи іншого виду діяльності підприємства, відображено у таблиці 10.1.

Таблиця 10.1

Визначення фінансового результату від основної операційної діяльності на підприємствах різних видів

Підприємство за видом діяльності	**Визначення фінансового результату**
Промислове підприємство	Сума доходу підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг), реалізації матеріальних цінностей і майна підприємства, інших операцій за мінусом усіх витрат на виробничу і фінансову діяльність підприємства
Торговельне підприємство	Різниця між цінами продажу без ПДВ (доходом від реалізації) та купівельними цінами (собівартістю) реалізованих товарів і витратами обігу
Сільськогосподарське підприємство	Сума прибутку (збитку) від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів, прибутку (збитку) від реалізації запасів та прибутку (збитку) від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу
Страхова організація	Сума надлишку резерву довгострокових зобов'язань (математичних резервів) понад обсяг страхових зобов'язань
Будівельне підприємство	Сума доходів від здачі замовнику робіт і послуг, передбачених договором, а також від інших видів діяльності, зменшена на суму витрат за цими операціями

[1] Гончар Л.А. Особливості визначення фінансових результатів на підприємствах різних видів діяльності. URL: http://www.sworld.education/conference/year-conference-sw/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/march-2016

Незважаючи на відмінності у визначенні фінансового результату підприємств різних видів діяльності, між ними є й спільні особливості. Зокрема, спільне є між тими підприємствами, які здійснюють схожу діяльність, а саме: між тими, які надають послуги та виконують роботи, і тими, які безпосередньо займаються купівлею та продажем продукції[1].

Крім класифікації фінансового результату, залежно від джерел формування, що є найбільш інформативною, фінансовий результат класифікують також за періодами формування. За цією ознакою виділяють:

1) фінансовий результат минулого року;

2) фінансовий результат звітного року;

3) фінансовий результат майбутнього року.

Така класифікація надає можливість розмежувати господарські операції та фінансові результати в часі і просторі та достовірно визначити фінансові результати з урахуванням витрат, які відносять до попередніх періодів[2].

Фінансові результати діяльності підприємства також структурують за іншими ознаками, зокрема:

1) за джерелом формування:

– фінансовий результат від реалізації: продукції, робіт і послуг, необоротних активів, оборотних активів;

– фінансовий результат від володіння активами;

– фінансовий результат від зміни цін.

Така класифікація надає можливість деталізувати фінансові результати за окремими видами здійснених операцій у межах видів економічної діяльності;

---

[1] Гончар Л.А. Особливості визначення фінансових результатів на підприємствах різних видів діяльності. URL: http://www.sworld.education/conference/year-conference-sw/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/march-2016

[2] Жидєєва Л.І., Пінаєва К.О. Облік формування фінансових результатів та використання прибутку: проблеми та шляхи вирішення. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск 7. С. 1120; Прохар Н.В., Ночовна Ю.О. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. С. 43–44.

2) за рівнем (підрозділом) формування, що забезпечує оперативність управління та дієвість контролю за результатами діяльності центрів відповідальності (центрів доходів, центрів витрат тощо);

3) за методикою розрахунку:

− валовий прибуток;

− чистий прибуток;

− маржинальний прибуток.

Класифікація фінансових результатів за такою ознакою надає можливість визначити результат не лише за даними фінансового, а й управлінського обліку;

4) за ознакою відповідності плану фінансовий результат поділяється на:

− недотриманий;

− плановий;

− надлишковий.

Така класифікація створює можливості регулювання розміру фінансового результату залежно від мети управління;

5) за особливостями оподаткування, що забезпечує можливості маневрування фінансовим результатом, останній поділяється на:

− оподатковуваний;

− звільнений від оподаткування;

6) за способом використання фінансовий результат підприємства поділяється на нерозподілений та розподілений (спожитий)[1].

Поділ фінансового результату за такою ознакою надає можливість визначити фінансовий результат власника та підприємства, а також забезпечує більш ефективне управління підприємством.

[1] Прохар Н.В., Ночовна Ю.О. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. С. 43–44.

10.2. Дохід підприємства. Прибуток підприємства: поняття, функції, види, джерела формування та напрями використання

Важливим елементом фінансового результату господарської діяльності підприємства є дохід. У науковій літературі поняття «дохід» трактується таким чином:

− частина вартості валової продукції за вирахуванням вартості матеріальних витрат, тобто новостворена вартість, в яку входять заробітна плата та прибуток;

− позитивна різниця між тим, що підприємство отримало, та витратами, що здійснювалися для цього;

− сума коштів, що надійшли до суб'єкта господарювання від його діяльності.

Дохід (валовий дохід) – це всі види надходжень на підприємство коштів у грошовій чи товарній формі, що спричинює збільшення активів чи зменшення зобов'язань у результаті виробничо-господарської діяльності[1].

Сутність доходу підприємства визначена Національними стандартами бухгалтерського обліку. Зокрема, Національне положення (С) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (п.1) визначає доходи як «збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників)»[2].

Дохід (виручка) від реалізації продукції в П(С) БО 15 «Дохід» визначений як загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів і податків з продажу (ПДВ, акцизного податку та ін.).

Згідно з П(С) БО 15 «Дохід» виділяють такі групи доходів: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

---

[1] Арич М.І. Концептуальні підходи до визначення фінансово-економічних результатів підприємства. *Економіка та держава*. 2013. № 7. С. 68.

[2] Національне положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи[1].

Отримання доходів, з одного боку, свідчить про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, вона відповідає вимогам та попиту ринку за ціною, якістю, іншими технічними, функціональними характеристиками та властивостями. З іншого боку − це створює основу для самофінансування підприємства за умови, що розмір доходів достатній для покриття витрат підприємства, виконання зобов'язань перед бюджетом та утворення чистого прибутку.

Водночас дохід підприємства – це ще не кінцевий фінансовий результат його господарської діяльності. Одним із основних показників оцінки такої ефективності є прибуток.

У вітчизняному законодавстві прибуток розглядається в Національному положенні (С) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Податковому та Господарському кодексах України. Відповідно до Національного положення (С) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати[2].

Згідно зі ст. 134 Податкового кодексу України для цілей оподаткування прибуток визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень Податкового кодексу. Відповідно, у Податковому кодексі детально представлено порядок здійснення такого коригування[3].

---

[1] Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», зареєстроване в Міністерстві юстиції України 14 грудня 1999 р. за № 860/4153 (зі змінами та доповненнями). URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0860-99

[2] Національне положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»,затверджене наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

[3]Податковий кодекс України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/

Прибуток – це частина доходу, яка залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності[1].

Прибуток є основним власним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази та продукції, усіх форм інвестування.

У формуванні фінансових результатів і прибутку підприємства, згідно з чинними нормативними документами, можна виокремити шість послідовних етапів, кожен з яких характеризує визначення певного виду фінансового результату діяльності підприємства, що відображено в таблиці 10.2.

Таблиця 10.2

Етапи визначення фінансових результатів підприємства[2]

Етапи	Зміст розрахунку	Фінансовий результат
I етап	Дохід від реалізації продукції – податок на додану вартість – акцизний податок – інші вирахування з доходу	Чистий дохід від реалізації продукції
II етап	Чистий дохід від реалізації продукції – собівартість реалізованої продукції	Валовий (балансовий) прибуток (збиток)
III етап	Валовий прибуток + інші операційні доходи – адміністративні витрати – витрати на збут – – інші операційні витрати	Фінансовий результат від операційної діяльності
IV етап	Фінансовий результат від операційної діяльності + доходи від участі в капіталі – втрати від участі в капіталі + інші фінансові доходи – інші фінансові витрати + інші доходи – інші витрати	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування
V етап	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування – податок на прибуток	Чистий фінансовий результат від звичайної діяльності
VI етап	Чистий фінансовий результат від звичайної діяльності + надзвичайні доходи – надзвичайні витрати – податок на прибуток від надзвичайної діяльності	Чистий прибуток (збиток)

[1] Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор, 2016. С. 298.
[2] Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств у ринкових умовах: автореферат дис. кандидата наук. Тернопіль, 2010. С. 5–6.

Найважливішим у формуванні чистого прибутку підприємства є другий етап – визначення валового прибутку, оскільки він є вихідним для розрахунку фінансових результатів наступних етапів, з урахуванням інших видів доходів і витрат підприємства.

Після проходження усіх зазначених етапів у розпорядженні підприємства залишається чистий прибуток, який використовується в порядку, що передбачений статутом і рішенням власників. З чистого прибутку підприємства сплачуються борги, а решта розподіляється у двох напрямах:

– фонд нагромадження (реінвестований прибуток) – створення резервного фонду, фонду розвитку виробництва тощо;

– фонд споживання – виплати власникам корпоративних прав, акціонерам, матеріальні заохочення персоналу за результатами роботи, вирішення соціальних питань та ін.

Прибуток виконує ряд функцій, основними з яких є такі:

– оціночна функція – передбачає використання прибутку підприємства як оцінного показника, що характеризує кінцевий результат, абсолютний ефект його господарської діяльності;

– розподільча функція – її зміст полягає у тому, що підприємство розподіляє отриманий прибуток на дві частини – одна частина акумулюється в бюджетах у вигляді податку на прибуток й фінансово забезпечує державні інвестиційні, виробничі, науково-технічні та соціальні програми, друга частина залишається в розпорядженні підприємства;

– стимулююча функція – прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання, а саме: фонду заохочення; фонду виробничого розвитку; фонду соціального розвитку; фонду виплати дивідендів; пайового фонду; благодійного фонду тощо;

– відтворювальна функція передбачає, що прибуток слугує джерелом розширеного відтворення основних засобів і оборотних активів підприємства[1].

Отже, прибуток є не лише кількісним, а й якісним показником, що синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства.

[1] Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. 2-ге вид. К.: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.

Для оцінки величини прибутку залежно від виконуваних ним функцій виділяють різні його види відповідно до класифікаційних ознак (табл. 10.3).

Таблиця 10.3

Систематизація видів прибутку за основними кваліфікаційними ознаками[1]

Ознаки класифікації прибутку	**Види прибутку**
1	**2**
1. Вид діяльності	*1) прибуток від звичайної* (операційної, фінансової, інвестиційної) *діяльності*; *2) прибуток від надзвичайних подій* (стихійного лиха, пожежі, землетрусу, зсуви ґрунту,техногенної аварії та ін.)
2. Джерела формування прибутку	*1) прибуток від основної (операційної) діяльності* – це прибуток, отриманий в результаті реалізації товарів (виконання робіт, надання платних послуг); *2) прибуток від фінансової діяльності* – характеризує фінансовий результат операцій, які приводять до зміни розміру й складу власного капіталу й позичок підприємства (залучення додаткового акціонерного або пайового капіталу, емісії облігацій та інших боргових цінних паперів, залучення кредиту, погашення зобов'язань з основного боргу); *3) прибуток від реалізації майна* (основних засобів, нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств); *4) прибуток від іншої звичайної діяльності* – це прибуток від невиробничої діяльності, тобто транспортної, посередницької тощо; *5) прибуток від позареалізаційних операцій* (надання майна в оренду, пайової участі в інших підприємствах, володіння борговими зобов'язаннями, роялті, надходження від штрафних санкцій); *6) прибуток від надзвичайних подій*

[1] Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. 2-ге вид. К.: Центр учбової літератури, 2010. С. 460–461.; Патарідзе-Вишинська М.В. Прибуток підприємств: види, роль, функції. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis64.exe?C21CO.; Панченко І.А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. Вип. 1 (22). ISSN 1994-1749. С. 232. URL: http://pbo.ztu.edu.ua/article/ download/35368/38577

Продовження таблиці 10.3

1	2
3. Порядок визначення	*1) балансовий (валовий) прибуток* – розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції; *2) прибуток від операційної діяльності* − балансовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат; *3) оподатковуваний прибуток* − операційний прибуток, скоригований на величину фінансових та інших доходів і фінансових та інших витрат, з якого сплачується податок на прибуток; *4) чистий прибуток* − прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток та інших податків, обов'язкових платежів і зборів, сплачуваних за рахунок прибутку
4. За складом елементів, що формують прибуток	*1) балансовий (валовий) прибуток;* *2) маржинальний прибуток* − характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності за винятком суми змінних витрат; *3) чистий прибуток*
5. Мета визначення	*1) бухгалтерський прибуток* – це прибуток, який відповідає балансовому (різниця між доходами та бухгалтерськими витратами); *2) економічний прибуток* – це прибуток, який є різницею між усіма доходами та усіма витратами підприємства. Як доходи тут враховують не тільки офіційну виручку, але також і інші надходження, які не відображаються в бухгалтерському обліку, наприклад, отримання негрошових субсидій чи податкових пільг, відстрочення або розстрочення сплати податків, списання боргів, отримання кредитів на пільгових умовах тощо. До витрат у цьому випадку відносять не тільки ті, які були понесені згідно з документальним підтвердженням, а також і ті, які не є легітимними з позиції бухгалтерського обліку, але які реально мають місце на підприємстві. До економічних витрат, крім бухгалтерських, зараховуються неявні витрати або внутрішні, так звані вмінені витрати, до яких прийнято відносити витрати, пов'язані з ресурсами, що перебувають у власності підприємства. Оцінка цих внутрішніх витрат проводиться залежно від можливостей їх альтернативного використання

Продовження таблиці 10.3

1	2
6. Розмір	*1) мінімальний прибуток* – це прибуток, розмір якого після сплати податків задовольняє власників підприємства відповідно до встановленого мінімального рівня рентабельності на вкладений капітал, який відповідає рівню середньої потенційної ставки банків по депозитах; *2) цільовий прибуток* – це прибуток, який визначає цільову функцію діяльності підприємства і залежить від обраної стратегії. Він може бути нормальним (відповідати нормі прибутку на вкладений капітал) чи необхідним, тобто відповідати потребам підприємства в коштах на виробничий і соціальний розвиток; *3) максимальний прибуток* – це прибуток, який підприємство отримує при такому обсязі діяльності, коли граничні доходи дорівнюють граничним витратам
7. Методика оцінки	*а) номінальний прибуток* – це фактично отримана величина прибутку; *б) реальний прибуток* – це номінальний прибуток, перерахований з огляду на інфляцію
8. Значення підсумкового результату господарювання	*а) додатнє значення (прибуток);* *б) від'ємне значення (збиток)*
9. За характером використання прибутку	*а) прибуток, що споживається (розподіляється);* *б) прибуток, що капіталізується (нагромаджується)*

Дослідження довідкової та наукової літератури, проведене вітчизняними науковцями, показало, що авторами виділяється близько 200 видів прибутку. У ході проведення дослідження розглянуто 36 джерел довідкової літератури за 1958–2009 роки за редакцією вітчизняних та зарубіжних авторів, 4 – монографічного характеру а також 11 наукових статей. Проаналізувавши підходи до класифікації прибутку в названих літературних джерелах,

визначено, що у довідковій літературі авторами виділяється 143 види прибутку, у науковій літературі – 103 види[1].

На формування та величину прибутку підприємства впливає безліч чинників, які поділяють на дві великі групи – зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх чинників належать природні умови, стан конкурентного середовища, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій тощо. Ці чинники не залежать від діяльності підприємства, але можуть впливати на величину прибутку.

До внутрішніх чинників відносять: рівень закупівельних цін на сировинні ресурси; рівень цін продажу товарів (відпускних цін на продукцію); масштаби діяльності підприємства, обсяг реалізованих товарів; номенклатуру та асортимент товарів; рівень продуктивності праці на підприємстві; ступінь використання ресурсів; структуру капіталу; зміни в рівні витрат матеріальних і трудових ресурсів; природоохоронну діяльність; соціальні умови праці персоналу та ін.[2]

10.3. Сутність та оцінка фінансово-економічного стану підприємства

Фінансово-економічний стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи господарських відносин підприємства і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів[3]. Насамперед фінансово-економічний стан підприємства характеризується рівнем його прибутковості,

[1] Панченко І.А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. Вип. 1 (22). ISSN 1994-1749. С. 224. URL: http://pbo.ztu.edu.ua/article/ download/35368/38577

[2] Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. 2-ге вид. К.: Центр учбової літератури, 2010. С. 457–461.

[3] Ніколаєва С.П. Сутність, прийоми та методи аналізу фінансового стану підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2011. Вип. 20, ч. І. С. 320.

оборотності капіталу, фінансової стійкості і динамікою структури джерел фінансування, здатністю розраховуватись за борговими зобов'язаннями.

Умовою успішного господарювання підприємства є якісна та своєчасна оцінка його фінансово-економічного стану, результати якої є передумовою прийняття управлінських рішень щодо розвитку підприємства в майбутньому.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів зростання прибутковості і підвищення рентабельності виробництва як основи стабільної роботи підприємства, можливості швидкої адаптації до нестабільного зовнішнього середовища, забезпечення конкурентоспроможності, фінансової стійкості та платоспроможності, мінімізації витрат та нівелювання негативного впливу ризиків.

Інформаційною базою оцінки фінансового стану підприємства є звітність підприємства – баланс підприємства на певну дату, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, оперативна та статистична звітність та ін.

Основними завданнями аналізу фінансового стану підприємства є:

– дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними обіговими коштами;

– об'єктивне оцінювання динаміки та стану ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та рентабельності;

– оцінювання становища / перспектив виходу підприємства на фінансовий ринок;

– аналіз ділової активності;

– визначення ефективності використання фінансових ресурсів[1].

Оцінка фінансового стану підприємства проводиться за допомогою груп абсолютних та відносних показників. До абсолютних показників фінансового стану відносять групи, що представлені в таблиці 10.4.

[1] Груб'як С.В. Аналіз фінансово-економічного стану промислового підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Випуск 8. С. 268.

Таблиця 10.4

Групи абсолютних показників оцінки фінансового стану підприємства[1]

Групи показників	Назва показника	Порядок розрахунку та характеристика показника
1	**2**	**3**
а) показники, що характеризують джерела формування запасів і затрат, що відображають різний ступінь охоплення різних видів джерел	1. Наявність власних оборотних коштів ($К_{во}$)	Цей показник характеризує чистий оборотний капітал. Розраховується як різниця між оборотними активами та поточними зобов'язаннями
	2. Наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і затрат ($К_{вдп}$)	Отримується шляхом додавання до власних оборотних коштів величини довгострокових зобов'язань
	3. Загальна величина основних джерел формування запасів і затрат ($К_{заг}$)	Розраховується додаванням до власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і затрат суми короткострокових кредитів і позикових коштів (за виключенням позик, вчасно не погашених)
б) показники забезпеченості запасів і витрат джерелами їх формування	1. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів ($\Delta К_{во}$)	$\Delta К_{во} = К_{во} – ЗВ$, де ЗВ – запаси і витрати
	2. Надлишок (+) або нестача (-) власних довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат ($\Delta К_{вдп}$)	$\Delta К_{вдп} = К_{вдп} – ЗВ$
	3. Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів ($\Delta К_{заг}$)	$\Delta К_{заг} = К_{заг} – ЗВ$
Для нормальної життєдіяльності підприємство повинно обов'язково мати власні оборотні кошти. При цьому, відповідно до забезпеченості запасів згаданими вище варіантами фінансування, можливі чотири типи фінансової стійкості		

[1] Кумченко Т.А., Пилипчук Н.М. Аналіз господарської діяльності. Практикум. К.: КНТЕУ, 2011. 50 с.

Продовження таблиці 10.4

1	2	3
в) група за типами фінансової стійкості	1. Абсолютна стійкість	$ЗВ < К_{во}$. Вказує на те, чи достатньо власних коштів для забезпечення запасів і витрат
	2. Нормальна стійкість	$ЗВ < К_{во} + К_{дп}$, де, $К_{дп}$ – довгострокові кредити та позики. Вказує на те, чи достатньо для забезпечення запасів і витрат власних обігових коштів та залучених довгострокових кредитів і позик; платоспроможність підприємства гарантована
	3. Нестійкий фінансовий стан	$ЗВ < К_{во} + К_{вдп} + К_{кк}$, де $К_{кк}$ – короткострокові кредити і позики. Вказує на те, чи достатньо для забезпечення запасів і витрат, крім власних обігових коштів і довгострокових кредитів та позик, ще й короткострокових кредитів і позик; платоспроможність підприємства порушена, але її можна відновити
	4. Кризовий фінансовий стан	$ЗВ > К_{во} + К_{вдп} + К_{кк}$. Вказує на те, що для забезпечення запасів і витрат не вистачає джерел їх формування; підприємству загрожує банкрутство. Керівництву підприємства необхідно негайно з'ясувати причини такого стану, розробляти заходи щодо відновлення фінансової стійкості

Також для оцінки фінансово-економічного стану підприємства розраховують групи відносних показників, що відображені на рисунку 10.1.

Рис. 10.1. Групи показників оцінки фінансово-економічного стану підприємства[1]

Розглянемо докладніше основні показники, які належать до зазначених груп, і порядок розрахунку окремих з них.

I. Показники ліквідності та платоспроможності

Ліквідність підприємства характеризує його здатність виконувати свої поточні (короткострокові) зобов'язання за рахунок поточних активів.

Ліквідність підприємства – здатність певних видів майнових цінностей перетворюватися на грошові кошти без втрати своєї поточної вартості, в умовах кон'юнктури ринку, що склалася.

Платоспроможність підприємства − це здатність підприємства своєчасно і повністю виконувати свої коротко- та довгострокові зобов'язання за рахунок власних активів.

До цієї групи показників належать:

1. Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття) − характеризується відношенням поточних активів $A_{пот}$ (запаси і витрати, грошові кошти, розрахунки та інші оборотні активи) до загальної суми короткострокових (поточних) зобов'язань ($З_к$):

$$K_{зл} = \frac{A_{пот}}{З_к}. \qquad (10.1)$$

[1] Котов А. М. Діагностика стану підприємства: конспект лекцій для студентів спеціальності «Облік та аудит» усіх форм навчання. Харків: ХНЕУ, 2008. 98 с.

Згідно з загальноприйнятими міжнародними стандартами значення коефіцієнта загальної ліквідності повинно перебувати в межах 1,0…2,0.

При $К_{ЗЛ} < 1$ підприємство має неліквідний баланс і є неплатоспроможним, оскільки оборотних коштів не вистачає для погашення короткострокових зобов'язань. При $1 \leq К_{ЗЛ} \leq 2$ вважається, що платоспроможність підприємства є достатньою. При $К_{ЗЛ} > 2$ фінансове становище підприємства є стійким. Перевищення оборотних активів над поточними зобов'язаннями більш як у 2–3 рази вважається небажаним, оскільки може свідчити про нераціональну структуру капіталу підприємства.

2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності розраховується відношенням грошових коштів та їх еквівалентів ($Г_к$) до короткострокових (поточних) зобов'язань:

$$К_{ал} = \frac{Г_к}{З_к}. \qquad (10.2)$$

Коефіцієнт визначає здатність підприємства виконувати свої поточні зобов'язання за рахунок найліквідніших активів. Значення цього коефіцієнта є достатнім, якщо він перевищує 0,2−0,25.

3. Коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується як відношення найбільш ліквідної частини оборотних засобів $А_л$ (грошових коштів у касі, на розрахунковому рахунку, в дебіторській заборгованості та в короткострокових цінних паперах) до короткострокових (поточних) зобов'язань:

$$К_{шл} = \frac{А_л}{З_к}. \qquad (10.3)$$

Значення такого коефіцієнта не повинно бути меншим 1, щоб підтвердити швидку ліквідність активів підприємства.

4. Коефіцієнт платоспроможності фіксує частку власного капіталу підприємства $(К_{вл})$ в загальних зобов'язаннях $(З_З)$ та розраховується:

$$К_{пс} = \frac{К_{вл}}{З_з}. \qquad (10.4)$$

Це здатність виконувати свої зовнішні (короткострокові та довгострокові) зобов'язання, використовуючи власний капітал. Коефіцієнт вимірює фінансовий ризик, тобто ймовірність банкрутства. Високий коефіцієнт платоспроможності відображає мінімальний фінансовий ризик і хороші можливості для залучення зовнішніх додаткових коштів. Підприємство вважається платоспроможним, якщо його власний капітал більший, ніж довгострокові і короткострокові зобов'язання. Якщо підприємство не в змозі виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власного капіталу, воно може бути визнане неплатоспроможним. Для підприємств зі сталими показниками фінансово-господарської діяльності, які забезпечують рентабельну роботу і самофінансування, значення коефіцієнта платоспроможності є економічно доцільним у розмірі > 0,5.

II. Показники фінансової стійкості характеризують інвестиційну незалежність підприємства від зовнішніх джерел, дозволяють виявити рівень фінансового ризику, пов'язаного із структурою капіталу підприємства та, відповідно, ступінь його фінансової стабільності у процесі майбутньої діяльності.

1. Коефіцієнт фінансової стійкості відображає питому вагу власного капіталу та довгострокових зобов'язань ($З_д$) у загальній величині капіталу підприємства і визначається за формулою:

$$К_{фс} = \frac{К_{вл} + З_д}{КП}, \qquad (10.5)$$

де $КП$ – сума капіталу (всіх активів) підприємства.

2. Коефіцієнт фінансової незалежності (фінансової автономії) характеризує питому вагу власного капіталу у загальній величині капіталу підприємства:

$$К_а = \frac{К_{вл}}{КП}. \qquad (10.6)$$

3. Оберненим до коефіцієнта автономії є **коефіцієнт заборгованості**, який відображає питому вагу залученого капіталу у загальній величині капіталу:

$$Кз = \frac{З}{КП}, \qquad (10.7)$$

де $З$ – сумарні зобов'язання (величина залучених коштів) підприємства.

4. Коефіцієнт фінансової залежності (коефіцієнт фінансування, коефіцієнт співвідношення запозичених та власних коштів) характеризується обсягом запозичених коштів на одиницю власного капіталу:

$$К_{фз} = \frac{З}{К_{вл}} \quad . \qquad (10.8)$$

5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу відображає питому вагу власного капіталу, інвестованого в оборотні активи, у загальній величині власного капіталу підприємства:

$$К_{м} = \frac{К_{вл.о}}{К_{вл}}, \qquad (10.9)$$

де $К_{вл.о}$ – сума власних оборотних коштів підприємства.

Норма n=0,2…0,5.

ІІІ. Показники ділової активності дозволяють проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Оборотність може відображатися як у коефіцієнтах (коефіцієнти оборотності), так і у днях (період обороту). До цієї групи належать такі показники оборотності:

1. Коефіцієнт ділової активності ($К_{д.ак.}$) визначається співвідношенням обсягу реалізованої продукції *(РП)* до валюти балансу *(БК)*:

$$К_{д.ак.} \frac{РП}{БК}. \qquad (10.10)$$

2. Коефіцієнт оборотності активів показує, скільки разів за рік відбувається повний цикл виробництва і обігу, що приносить підприємству відповідний ефект у вигляді прибутку. Значення цього коефіцієнта залежить від галузі, оскільки він відображає специфіку виробничого процесу, і розраховується за формулою:

$$К_{об.а} = \frac{В_р}{А}, \qquad (10.11)$$

де $В_р$ – виручка від реалізації продукції без акцизу і ПДВ, отримана протягом звітного року.

$А$ – середньорічна вартість оборотних активів підприємства.

3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, у скільки разів у середньому дебіторська заборгованість перетворювалась у грошові кошти протягом певного періоду:

$$К_{об.дз.} = \frac{В_р}{Д_з}, \qquad (10.12)$$

де $Д_з$ – середньорічна сума дебіторської заборгованості.

Цей показник доцільно порівнювати з коефіцієнтом оборотності кредиторської заборгованості.

4. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості розраховується за формулою:

$$К_{об.кз.} = \frac{В_р}{К_з}, \qquad (10.13)$$

де $К_з$ – середньорічна сума кредиторської заборгованості.

5. Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів показує швидкість їх реалізації. Його значення обчислюється за формулою:

$$К_{об.тмз.} = \frac{В_р}{ТМЗ}, \qquad (10.14)$$

де *ТМЗ* – середньорічна сума товарно-матеріальних запасів.

Зрозуміло, що чим вищий показник оборотності запасів, тим більш ліквідну структуру мають оборотні засоби, і тим стійкішим є фінансовий стан підприємства.

6. Коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується за формулою:

$$К_{вк} = \frac{В_р}{Квл}. \qquad (10.15)$$

Якщо цей коефіцієнт надто високий, що означає значне перевищення рівня реалізації продукції над вкладеним капіталом, − це веде до збільшення кредитних ресурсів і загрози досягнення тієї межі, за якою кредитори починають брати більшу участь в управлінні підприємством ніж його власники.

Низький показник означає бездіяльність частини власних коштів та свідчить про необхідність їх інвестування в інше джерело доходів.

Активність підприємства у сфері розрахунків з партнерами характеризується середніми термінами оплати дебіторської та кредиторської заборгованості.

7. Середній термін оплати дебіторської заборгованості покупцями продукції підприємства ($Т_{одз}$) обчислюється за формулою:

$$Т_{одз} = \frac{З_д \times Д_к}{РП}, \qquad (10.16)$$

де $З_д$ – дебіторська заборгованість (заборгованість покупців);

$Д_к$ – кількість календарних днів у періоді, за який обчислюється показник (рік – 360, квартал – 90);

$РП$ – обсяг продажу продукції за розрахунковий період.

За такий період платіжні вимоги підприємства до покупців перетворюються на гроші. Скорочення цього періоду є економічно вигідним, а подовження (порівняно зі встановленим терміном або попереднім періодом) – небажаним і потребує з'ясування причин.

8. Середній термін оплати кредиторської заборгованості постачальникам ($Т_{окз}$) визначається співвідношенням:

$$Т_{окз} = \frac{З_к \times Д_к}{М}, \qquad (10.17)$$

де $З_к$ – величина кредиторської заборгованості постачальникам;

М – вартість закуплених сировини і матеріалів за розрахунковий період.

IV. Показники рентабельності. Така група показників є однією з найважливіших, оскільки визначає можливості підприємства забезпечити додатні значення показників інших груп оцінки фінансово-економічного стану підприємства.

Якщо прибуток показує абсолютний вартісний ефект діяльності підприємства, то рентабельність є відносним показником результативності роботи підприємства, який у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів).

Залежно від використовуваних у розрахунках прибутку і витрат (ресурсів), розрізняють кілька показників рентабельності для оцінки ефективності діяльності підприємства, а саме:

1. Рентабельність активів підприємства розраховується за формулою:

$$P_a = \frac{П_ч}{A}, \qquad (10.18)$$

де $П_ч$ – чистий прибуток звітного року.

A – середньорічна вартість активів підприємства.

Цей показник показує, яка вартість активів необхідна підприємству для отримання однієї гривні прибутку, незалежно від джерел залучення цих коштів. Такий показник є одним із найбільш важливих індикаторів конкурентоспроможності підприємства.

2. Рентабельність реалізації продукції підприємства – це відносний показник прибутковості реалізованої продукції:

$$P_{р.п.} = \frac{Пч}{ЧВ_р}, \qquad (10.19)$$

де $ЧВ_р$ – чиста виручка від реалізації продукції.

3. Рентабельність власного капіталу дає змогу визначити ефективність його використання і розраховується за формулою:

$$P_{в.к.} = \frac{Пч}{Квл}. \qquad (10.20)$$

4. Загальний рівень рентабельності підприємства. Найдоцільнішим вираженням загального рівня рентабельності є відношення валового (чистого) прибутку до суми вартості основних виробничих засобів *($В_{ОВЗ}$)* і нормованих оборотних засобів ($В_{ОЗ}$):

$$R_{заг} = \frac{П_{В(Ч)}}{В_{ОВЗ} + В_{ОЗ}} \times 100\ \%, \qquad (10.21)$$

де $П_{В(Ч)}$ – прибуток валовий (чистий).

Цей показник показує, наскільки раціонально використовуються матеріальні ресурси підприємства.

5. Рентабельність основних виробничих засобів характеризує ефективність їх використання:

$$R_{ОВЗ} = \frac{П_{В(Ч)}}{В_{ОВЗ}} \times 100\ \%. \qquad (10.22)$$

6. Рентабельність продукції характеризує ефективність витрат на виробництво і збут продукції та обчислюється за формулою:

$$R_{П} = \frac{П_{В(Ч)}}{С / В_{п}} \times 100\ \%, \qquad (10.23)$$

де $С/В_{п}$ – повна собівартість реалізованої продукції.

Крім зазначених, у господарській практиці можуть використовуватись й інші показники рентабельності, наприклад, рентабельність необоротних активів, акціонерного капіталу, матеріальних (трудових) витрат та ін.

До показників оцінки майнового стану підприємства відносять: питому вагу активної частини основних засобів, коефіцієнти зношення, оновлення, вибуття та придатності основних засобів.

Зазначимо, що всі фінансові показники діяльності підприємства перебувають у взаємозв'язку. Тому оцінити реальний фінансовий стан підприємства можна лише на підставі використання певного комплексу показників з урахуванням впливу різних факторів на відповідні показники.

10.4. Ефективність діяльності підприємства: сутність, види, показники та резерви зростання

За економічним змістом термін «ефективність» (від лат. *effectivus* − діяльний, творчий) відображає відносний ефект, результативність процесу, операції, проєкту, що визначається як відношення результату (корисного ефекту) до затрат, які забезпечили його одержання[1].

Зіставлення результату чи ефекту діяльності з витраченими для його отримання ресурсами визначає ефективність діяльності підприємства. **Ефективність діяльності підприємства** як економічна категорія відображає відповідність фактичного результату бажаному, тобто це рівень досягнення цілей підприємства та його здатність до життєдіяльності в конкурентному середовищі.

Визначення ефективності діяльності підприємства є основою для обґрунтування господарських рішень щодо подальшої стратегії розвитку суб'єкта господарювання та розробки плану дій на перспективу. Оскільки діяльність підприємства є багатогранною та охоплює декілька видів (напрямів), виникає потреба визначення ефективності кожного напряму діяльності та сумарного ефекту в цілому по підприємству. Одним із ключових напрямів діяльності підприємства є виробнича діяльність, тому особлива увага приділяється ефективності виробництва.

Ефективність виробництва − це комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва й персоналу за певний проміжок часу[2].

Однією із найважливіших ознак ефективності є досягнення відповідного результату діяльності (мети функціонування підприємства) з найменшими витратами ресурсів. Оскільки внаслідок виробничої діяльності можуть бути досягнуті різноманітні результати або ефекти як, наприклад, економія ресурсів, збільшення кількості робочих місць, зменшення витрат енергії,

[1] Кравченко Х.В. Сутність економічної категорії ефективності та визначення її на транспорті. *Проблеми економіки транспорту* : збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. 2014. Вип. 8. С. 48.

[2] Економіка підприємства: підручник / за ред. С.Ф. Покропивного. К.: КНЕУ, 2000. С. 449.

зниження шкідливих викидів, зростання прибутків та ін., то необхідно говорити про можливі різні критерії ефективності господарювання підприємства. Основні види ефективності виробництва за класифікаційними ознаками відображено у таблиці 10.5.

Таблиця 10.5

Види ефективності виробництва за класифікаційними ознаками[1]

Ознаки класифікації ефективності	**Види ефективності**
1. За сферою виникнення результату	Економічна Соціальна Екологічна Технологічна (науково-технологічна)
2. За масштабом ефекту	Локальна (внутрішні підрозділи підприємства) Мікроекономічна (підприємство) Місцева та регіональна (населені пункти, в яких розміщене підприємство і його підрозділи) Макроекономічна (загальнодержавна)
3. За методом розрахунку	Абсолютна Відносна
4. За ступенем збільшення ефекту	Первинна Мультиплікаційна Синергетична
5. За місцем одержання ефекту	Робочого місця Виробничого підрозділу (дільниці, цеху, виробництва) Підприємства в цілому
6. За напрямом інноваційно-інвестиційної діяльності	Науки, техніки і технології Організації та управління Окремих проєктів і програм
7. За характером витрат	Поточних витрат Одноразових (капітальних) витрат Сукупних спожитих ресурсів Витрат на персонал

[1] Білецька К.Ю. Сутність категорії «економічна ефективність виробництва». С. 79. URL: http:// irbis-nbuv.gov.ua/ cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe? C21CO

Найпоширенішою є класифікація ефективності виробництва за сферою концентрації одержаних результатів (наслідків). Економічна ефективність відображається через різноманітні вартісні показники, які характеризують проміжні та кінцеві результати виробництва на підприємстві. До таких показників належать: обсяг товарної продукції, величина отриманого прибутку, рентабельність виробництва, економія тих чи інших ресурсів, продуктивність праці та ін.

Соціальна ефективність пов'язана зі збільшенням кількості нових робочих місць, поліпшенням умов праці та вирішенням соціальних проблем, підвищенням рівня та комфортності життя тощо.

Екологічна ефективність засвідчує гармонізацію відносин людини з навколишнім середовищем, зменшення шкідливих викидів виробництва та ін.

Науково-технічна ефективність – це підсилення потенційних можливостей виробничих систем, наукових організацій, споживачів продуктивніше вирішувати ті чи інші завдання за допомогою продукції, виробленої цим підприємством.

Усі види ефективності тісно пов'язані між собою. Економічну ефективність справедивво вважають засобом забезпечення соціальної ефективності, оскільки саме вона слугує матеріальною базою вирішення соціальних проблем, їх матеріально-фінансового забезпечення. Насамперед це стосується рівнів визначення соціальної ефективності, до яких належить локальний (підприємство та його внутрішні підрозділи), місцевий, регіональний (населені пункти, в яких розміщене підприємство і його підрозділи) та загальнодержавний.

Однак досягнення одного із видів ефективності ще не означає здобуття іншого. Зокрема, результат взаємодії ресурсів, які визначають фізичний обсяг випуску продукції, формує технологічну ефективність виробництва. Якщо виробничі ресурси використовуються максимально інтенсивно і в повному обсязі, то випуск продукції, який відповідає таким витратам, досягає максимуму. Такий максимум може бути нереалізованим, навіть якщо всі

виробничі ресурси витрачені в необхідних кількостях внаслідок порушення технології або інших технічних помилок, пов'язаних з нераціональною організацією управління підприємством. Не кожне технологічно ефективне виробництво буде економічно ефективним. Економічна ефективність виробництва визначається, насамперед, технологічною ефективністю і економічно доцільним (збалансованим) поєднанням потоків та запасів різних виробничих ресурсів, які використовуються у процесі виготовлення продукції.

Крім того, досягнення певного виду ефективності може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Наприклад, запровадження на підприємстві нової технології з використанням засобів автоматизації призводить до звільнення працівників; введення в дію підприємства з переробки побутових відходів може спричинити погіршення умов довкілля на певній території та ін.[1]

Для кількісного вираження ефективності виробництва використовують систему показників, які об'єднані в групи, а саме: узагальнюючі показники ефективності виробництва; показники ефективності використання праці; показники ефективності використання основних виробничих засобів; показники ефективності використання фінансових коштів; показники якості продукції; показники ефективності використання матеріальних ресурсів (рис. 10.2).

Завданням керівництва будь-якого підприємства є підвищення ефективності виробництва (діяльності), що полягає в тому, щоб на кожну одиницю ресурсів (витрат) досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва (доходу, прибутку).

Класифікація великої різноманітності чинників зростання ефективності може здійснюватись за трьома ознаками:

1) видами витрат і спожитих ресурсів;

2) напрямами удосконалення технології виробництва;

3) місцем реалізації у системі управління виробництвом[2].

---

[1] Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор, 2016. С. 305.

[2] Шляга О.В., Гальцев М.В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства. С. 69. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf

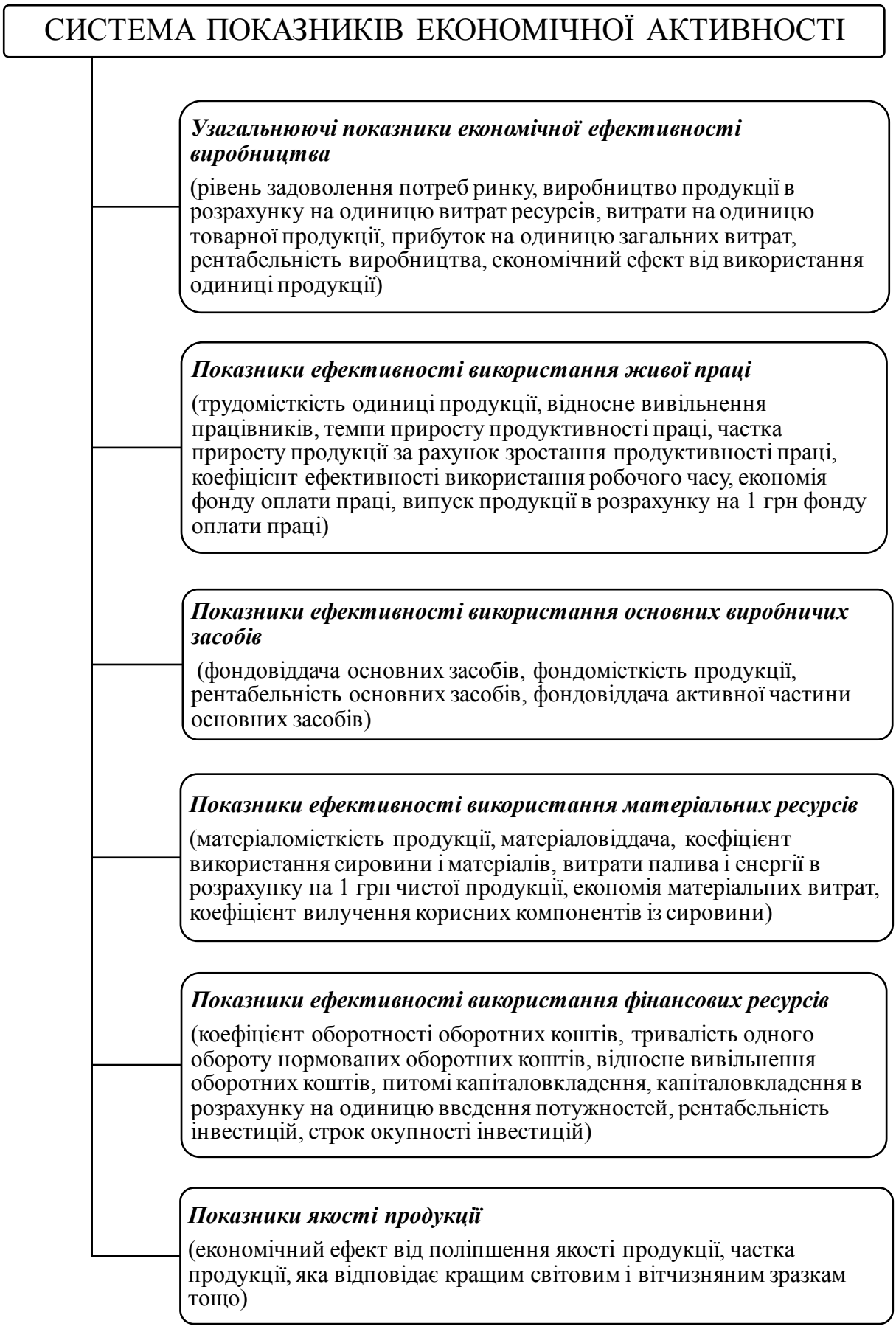


Рис. 10.2. Система показників оцінки економічної ефективності виробництва

Серед основних шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства можна виділити такі напрями, як ресурсний, технологічний та організаційний.

Ресурсний напрям відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та праці, витрат на персонал. При цьому необхідно враховувати рівень завантаження обладнання в часі, рівень продуктивності праці, структуру собівартості продукції, що виготовляється. Для оборотних активів найважливішим показником є швидкість їх обороту, отже, потрібно проаналізувати чинники її збільшення. Зокрема, такі як: зменшення обсягів незавершеного виробництва; удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів; прискорення реалізації готової продукції; зменшення обсягів дебіторської заборгованості.

У межах технологічного напряму основним є вирішення проблеми технологічного відставання підприємства від конкурентів. Подолання технічного і технологічного відставання потребує переходу на сучасні технології, прискорення впровадження результатів НТП у практику діяльності підприємства; удосконалення організаційної та виробничої систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування і мотивації; підвищення якості і конкурентоспроможності виготовленої продукції.

У межах організаційного напряму підвищення ефективності діяльності підприємства здійснюється пошук можливостей підвищення насамперед ефективності управління, що можливо за рахунок удосконалення організаційної структури управління підприємством, впровадження нових підходів до організації робочих місць, удосконалення виробничої структури, використання більш ефективних типів виробництва, впровадження новітніх методів управління персоналом тощо[1].

Отже, підвищення ефективності діяльності підприємства потребує пошуку резервів для оптимізації виробничих процесів та підвищення ефективності виробництва.

---

[1] Андрусь О.І., Гречухін А.С. Напрями підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства. *Сучасні проблеми економіки та підприємництва*. 2014. Випуск 14. С. 232–234.

Резерви підвищення ефективності виробництва – це ще невикористані можливості розвитку та удосконалення основного або інших видів діяльності щодо вже досягнутого рівня ефективності виробництва.

Механізм пошуку резервів передбачає комплекс досліджень, пов'язаний з їх утворенням, виявленням і використанням. Важливе місце в цьому займає класифікація резервів підвищення ефективності виробництва:

– з позицій підприємства і залежно від джерел утворення: внутрішні, зовнішні;

– за простими елементами процесу виробництва: персонал, матеріальні ресурси, засоби праці;

– за узагальнюючими показниками ефективності: зростання прибутку і рентабельності, зниження собівартості, зростання обсягу виробництва;

– за характером дії: інтенсивні, екстенсивні;

– за стадіями життєвого циклу: передвиробничі, виробничі, експлуатаційні;

– за характером і змістом: економічні, технічні, організаційні, соціально-психологічні;

– за терміном виникнення: поточні, перспективні;

– за очевидністю відображення: явні, приховані;

– за стійкістю: стабільні, випадкові[1].

Використовуються й інші ознаки класифікації резервів, необхідність їх застосування випливає з конкретних умов і завдань кожного підприємства.

Класифікація резервів дозволяє більш глибоко зрозуміти сутність окремих видів резервів і організувати їх пошук на підприємстві комплексно і цілеспрямовано. Зазначимо, що підприємства повинні не тільки виявляти резерви зростання ефективності виробництва, а й розробляти та проводити конкретні заходи щодо їх реалізації. При цьому потрібно пам'ятати, що такі заходи пов'язані з додатковими матеріальними, фінансовими та трудовими витратами, що певною мірою обмежує комплексну реалізацію резервів.

---

[1] Серединська В. М., Загородна О. М., Федорович Р. В. Теорія економічного аналізу: підручник. Тернопіль: Астон, 2006. С. 48–50.

Практичні завдання

Приклад 1. Виробниче підприємство за рік реалізувало 200 тис. од. продукції за продажною ціною 148 грн за одиницю. Собівартість виготовлення одиниці продукції становила 129 грн.

Визначте загальну суму одержаного підприємством прибутку й рівень рентабельності виготовленої ним продукції.

Розв'язання

1. Визначаємо виручку від реалізації продукції підприємства:

В = 200×148=29600 (тис. грн).

2. Визначаємо собівартість реалізованої продукції:

$C/B_п$ = 200×129=25800 (тис. грн).

3. Визначаємо прибуток підприємства:

П = В−$C/B_п$ = 29600−25800=3800 (тис. грн).

4. Визначаємо рентабельність виготовленої продукції:

$$Р = \frac{П}{С/Вп} \times 100\ \%;$$

$$Р = \frac{3800}{25800} \times 100\ \% = 14{,}7\ \%.$$

Відповідь: Загальна сума одержаного підприємством прибутку становить 3800 тис. грн; рентабельність виготовленої продукції – 14,7 %.

Приклад 2. За даними пасиву балансу підприємства ТОВ «Оріанда», наведеними в таблиці, оцініть ступінь його фінансової незалежності від зовнішніх джерел фінансових ресурсів у 2019–2020 рр. Зробіть висновки.

Пасив балансу підприємства ТОВ «Оріанда»
у 2019–2020 рр., тис. грн

№ з/п	Групування статей пасиву	2019	2020
А	Власний та прирівняний до нього капітал	4601	3927
1.	Статутний капітал	3152	3152
2.	Додатковий капітал	872	–
3.	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	577	775
Б	Залучений капітал	10605	6834
4.	Довгострокові зобов'язання	20	–
5.	Короткострокові зобов'язання	10585	6834
5.1	Заборгованість постачальникам	32	110
5.2	Заборгованість за бюджетними та позабюджетними платежами	126	253
5.3	Заборгованість з оплати праці	727	733
	Заборгованість зі страхування	399	342
5.4	Інша заборгованість	9301	5396
	Разом пасив	15645	11127

Розв'язання

Ступінь фінансової незалежності підприємства ТОВ «Оріанда» від зовнішніх джерел фінансових ресурсів оцінимо на підставі розрахованих показників, а саме: коефіцієнта фінансової незалежності (фінансової автономії), коефіцієнта заборгованості, коефіцієнта фінансової стійкості, коефіцієнта фінансової залежності.

1. Визначаємо коефіцієнт фінансової незалежності підприємства у 2019 р. та 2020 р., який характеризує питому вагу власного капіталу у загальній величині капіталу підприємства:

$$К_{фн} = \frac{К_{вл}}{КП}$$

$$К_{фн\,2019} = \frac{4601}{15645} = 0{,}29\ ;\ К_{фн2020} = \frac{3927}{11127} = 0{,}35.$$

2. Визначаємо коефіцієнт заборгованості підприємства у 2019 р. та 2020 р., який відображає питому вагу залученого капіталу у загальній величині капіталу:

$$Кз = \frac{З}{КП}$$

$$К_{з\ 2019} = \frac{20+10585}{15645} = 0{,}68\ ;\ К_{з\ 2020} = \frac{0+6834}{11127} = 0{,}61.$$

3. Визначаємо коефіцієнт фінансової стійкості підприємства, який відображає питому вагу власного капіталу та довгострокових зобов'язань ($З_д$) у загальній величині капіталу підприємства і визначається за формулою:

$$К_{фс} = \frac{К_{вл} + З_д}{КП}$$

$$К_{з\ 2019} = \frac{4601+20}{15645} = 0{,}29\ ;\ К_{з\ 2020} = \frac{3927+0}{11127} = 0{,}35.$$

4. Визначаємо коефіцієнт фінансової залежності, який характеризує, який обсяг запозичених коштів припадає на одиницю власного капіталу:

$$К_{фз} = \frac{З}{К_{вл}}$$

$$К_{фз\ 2019} = \frac{20+10585}{4601} = 2{,}30\ ;\ К_{фз\ 2020} = \frac{0+6834}{3927} = 1{,}74.$$

Висновки: результати проведених розрахунків свідчать про високий ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Однак при цьому спостерігається позитивна тенденція до зниження ступеня фінансової залежності ТОВ «Оріанда» у 2020 р. порівняно з 2019 р. Підтвердженням останнього є зниження коефіцієнта заборгованості підприємства з 0,68 у 2019 р. до 0,61 у 2020 р. Водночас збільшилась величина власного капіталу у загальній величині капіталу ТОВ «Оріанда» з 0,29 у 2019 р. до 0,35 у 2020 р. Позитивним у діяльності підприємства також

потрібно вважати зниження обсягу запозичених коштів, які припадають на одиницю власного капіталу з 2,30 у 2019 р. до 1,74 у 2020 р. Фінансова стійкість цього підприємства також підвищилась, про що свідчить зростання коефіцієнта фінансової стійкості з 0,29 у 2019 р. до 0,35 у 2020 р.

Приклад 3. На основі відомостей, наведених у таблиці, здійсніть розрахунок основних показників рентабельності підприємства за 2019–2020 рр. Зробіть висновки про ефективність діяльності підприємства та тенденції змін.

Окремі показники діяльності підприємства, тис. грн

Показники	2019	2020
Чистий прибуток	96	111
Чистий виторг від реалізації продукції	465	480
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	121	129
Прибуток від операційної діяльності	114	138
Валовий прибуток	159	168
Собівартість реалізованої продукції	306	312
Активи підприємства	450	435
Вартість основних засобів	280	265
Вартість власного капіталу	300	312

Розв'язання

Для оцінки ефективності діяльності підприємства визначимо такі види рентабельності, як: рентабельність власного капіталу, рентабельність активів, рентабельність основних засобів, рентабельність реалізації продукції та рентабельність одиниці виготовленої продукції.

1. Визначаємо рентабельність власного капіталу у 2019 р. та 2020 р.:

$$Р_{вк} = \%$$

$$Р_{вк2019} = \frac{96}{300} \times 100\% = 32{,}0\%; Р_{вк2020} = \frac{111}{312} \times 100\% = 35{,}57\ \%.$$

2. Визначаємо рентабельність активів підприємства:

$$Р_а = \frac{ЧП}{А} \times 100\ \%$$

$$Р_{а2019} = \frac{96}{450} \times 100\% = 21{,}33\%;\ Р_{а2020} = \frac{111}{435} \times 100\% = 25{,}51\%.$$

3. Визначаємо рентабельність основних засобів підприємства:

$$Р_{оз} = \frac{ЧП}{ОЗ} \times 100\ \%$$

$$Р_{оз2019} = \frac{96}{280} \times 100\ \% = 34{,}28\ \%;Р_{оз2020} = \frac{111}{265} \times 100\ \% = 41{,}88\ \%.$$

4. Визначаємо рентабельність реалізації (продажу) продукції:

$$Р_{пр} = \frac{ЧП}{ЧД} \times 100\ \%$$

$$Р_{пр2019} = \frac{96}{465} \times 100\ \% = 20{,}64\ \%;Р_{пр2020} = \frac{111}{480} \times 100\ \% = 23{,}12\ \%.$$

5. Визначаємо рентабельність одиниці виготовленої продукції:

$$Р_п = \frac{ЧП}{С/Вп} \times 100\ \%$$

$$Р_{п2019} = \frac{96}{306} \times 100\ \% = 31{,}37\ \%;\ Р_{п2020} = \frac{111}{312} \times 100\ \% = 35{,}58\ \%.$$

Висновки: результати проведених розрахунків показників рентабельності свідчать про ефективність діяльності підприємства у 2019 та 2020 роках та тенденцію до її зростання. Рентабельність власного капіталу підприємства збільшилась з 32,0 % у 2019 р. до 35,57 % у 2020 р. Тобто, спостерігається тенденція до зростання ефективності використання власного капіталу. Рентабельність активів підприємства збільшилась з 21,33 % у 2019 р. до 25,51 % у 2020 р. Рентабельність основних засобів підприємства зросла з 34,28 % у 2019 р. до 41,88 % у 2020 р. Тобто зростає ефективність зростання на підприємстві як активів у цілому, так і основних засобів зокрема. Також зростає як рентабельність реалізації продукції з 20,64 % до 23,12 %, так і рентабельність одиниці виготовленої продукції – з 31,37 % у 2019 р. до 35,58 % у 2020 р.

Завдання для самостійного розв'язку

Задача 1

На підставі даних таблиці оцініть стан ліквідності підприємства «Едельвейс» у 2018 та 2019 рр., тенденцію зміни. Зробіть висновки.

Активи та пасиви підприємства «Едельвейс», тис. грн

Показник	2018	2019
Виробничі запаси	421	516
Незавершене виробництво	75	92
Готова продукція	32	48
Разом товарно-матеріальні запаси	528	656
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	126	93
Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом	21	14
за виданими авансами	5	8
Інша поточна дебіторська заборгованість	3	2
Разом дебіторська заборгованість	155	117
Поточні фінансові інвестиції	15	
Грошові кошти і їхні еквіваленти	5	2
Разом грошові активи	20	2
Інші оборотні активи	4	4
Усього оборотних активів	707	779
Усього поточні зобов'язання	380	456

Задача 2

Чистий дохід від реалізації товарної продукції підприємства має досягти 5900 тис. грн, а витрати на виробництво (собівартість) реалізованої продукції становити не більше ніж 5000 тис. грн. Ставка податку на прибуток підприємства дорівнює 18 %. Сума чистого прибутку, що спрямовується на створення фонду розвитку виробництва, має становити 440 тис. грн.

Оцініть рівень достатності прибутку для самофінансування розвитку підприємства у звітному році.

Задача 3

За звітний рік підприємство має такі фінансово-економічні показники діяльності:

– чистий дохід від реалізації продукції – 27640 тис. грн;
– прямі матеріальні витрати – 12400 тис. грн;
– інші матеріальні витрати – 2270 тис. грн;
– витрати на оплату праці – 2830 тис. грн;
– амортизація основних засобів – 800 тис. грн;
– адміністративні витрати – 3500 тис. грн;
– витрати на збут – 246 тис. грн;
– інші операційні витрати – 1580 тис. грн.

На підставі наведених показників визначити валовий прибуток (збиток) підприємства; фінансовий результат від операційної діяльності та чистий прибуток (збиток).

Задача 4

Визначити величину валового (балансового) прибутку підприємства на основі таких показників його діяльності:

1) обсяг продажу виробленої продукції – 85000 тис. грн;

2) витрати на виробництво товарної продукції – 56500 тис. грн;

3) залишки готової продукції на складах підприємства на початок і кінець розрахункового року – відповідно 2300 тис. грн та 1200 тис. грн;

4) витрати на реалізацію продукції – 650 тис. грн;

5) дивіденди від придбаних акцій – 120 тис. грн;

6) дохід від здачі майна підприємства в оренду – 300 тис. грн.

Задача 5

Підприємство випустило 16300 одиниць продукції на суму 12551 тис. грн, собівартість якої становить 10240 тис грн, зокрема: витрати на матеріали 2100 тис. грн, витрати на паливо 1540 тис. грн, витрати на оплату праці робітників, що пов’язані з виробництвом 2300 тис. грн, витрати на соціальні потреби 510 тис. грн, амортизаційні відрахування 1980 тис. грн, витрати на оплату праці іншого персоналу 1810 тис. грн. Визначити плановий прибуток та його приріст за умови збільшення обсягу випуску продукції до 21120 одиниць, незмінної ціни та відповідного попиту продукції на ринку.

Задача 6

Виробниче підприємство ПАТ «Прилад» виробляє 3 моделі гідрометрів (приладів для вимірювання вологості повітря). Показники виробництва та реалізації продукції ПАТ «Прилад» представлені в таблиці нижче.

Показники виробництва та реалізації продукції ПАТ «Прилад»

Назва приладу	Кількість одиниць реалізованої продукції, од.	Витрати на виробництво та реалізацію продукції	Оптова ціна приладу
ПВВП №5	57	742	825
ПВВП №7	123	756	890
ПВВП №7	35	1053	1145

Визначити прибуток та рентабельність кожного найменування приладу, а також виручку від реалізації продукції та її рентабельність.

Тестові завдання

1. Дохід підприємства від реалізації продукції – це:

1) виручка від реалізації продукції без урахування податку на додану вартість та акцизного податку;

2) виручка від реалізації продукції та доходів від продажу цінних паперів;

3) загальний дохід від реалізації за мінусом витрат на виробництво і реалізацію продукції;

4) загальний дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без вирахування знижок, повернення товарів та податків з продажу.

2. Дохід, який отримує підприємство від здачі майна в оренду, є доходом від:

1) реалізації продукції, робіт, послуг;

2) реалізації матеріальних цінностей і майна;

3) позареалізаційних операцій;

4) правильна відповідь відсутня.

3. Який вид фінансових результатів відображає результат основної операційної діяльності:

1) валовий прибуток;

2) прибуток від операційної діяльності;

3) чистий прибуток;

4) прибуток від звичайної діяльності.

4. До чинників, які прямо впливають на величину виручки від реалізації продукції, належать:

1) обсяг виробництва та якість продукції;

2) стан основних засобів;

3) вартість майна підприємства;

4) орендна плата.

5. Рентабельність – це:

1) абсолютний показник ефективності діяльності підприємства;

2) відношення прибутку до затрат на його одержання;

3) чистий прибуток підприємства;

4) дохід підприємства.

6. Під ліквідністю підприємства розуміють:

1) підприємство перебуває у стані банкрутства, швидкої ліквідації;

2) спроможність підприємства оперативно перетворити свої активи у платіжні засоби для оплати поточних зобов'язань;

3) спроможність підприємства перетворити свої активи у платіжні засоби для ліквідації заборгованості з заробітної плати та довготермінових зобов'язань;

4) здатність підприємства виконувати свої поточні зобов'язання за рахунок сукупних активів.

7. Прибуток, що надходить у розпорядження підприємства після сплати усіх податків, називають:

1) операційним;

2) валовим;

3) чистим;

4) балансовим.

8. Коефіцієнт абсолютної ліквідності – це відношення:

1) грошових коштів до дебіторської заборгованості;

2) грошових коштів до поточних зобов'язань;

3) грошових коштів і короткострокових фінансових інвестицій до поточних зобов'язань;

4) поточних зобов'язань до грошових коштів.

9. Коефіцієнт фінансової автономії – це відношення:

1) власного капіталу до прибутку;

2) прибутку до власного капіталу;

3) власного капіталу до підсумку балансу;

4) власного капіталу до позиченого капіталу.

10. Точка беззбитковості – це:

1) мінімальний обсяг діяльності підприємства, за якого сума отриманого доходу дорівнює сумі поточних витрат;

2) обсяг діяльності, що забезпечує отримання мінімального прибутку на вкладений капітал;

3) обсяг діяльності, що забезпечує отримання граничного доходу;

4) такий обсяг реалізації продукції, коли доходи підприємства дорівнюють його затратам.

11. Яка із груп показників вважається відносними показниками фінансових результатів:

1) ділової активності;

2) фінансової стійкості;

3) рентабельності;

4) майнового стану.

12. Чистий дохід підприємства становить 4500 тис. грн, повна собівартість реалізованої продукції 3950 тис. грн. Валовий прибуток від реалізації продукції становить:

1) 8450 тис. грн;
2) 4500 тис. грн;
3) 3950 тис. грн;
4) 550 тис. грн.

13. Чистий операційний дохід підприємства за рік становить 950 тис. грн, а рентабельність операційної діяльності – 12 %. Величина операційних витрат підприємства становить:

1) 800,1 тис. грн;
2) 720,5 тис. грн;
3) 880,1 тис. грн;
4) 848,2 тис. грн.

14. Виручка від реалізації продукції підприємства за рік становить 5200 тис. грн, з якої підприємство сплачує ПДВ у розмірі 1/6 реалізованої продукції. Чистий дохід підприємства становить:

1) 4500 тис. грн;
2) 4333,3 тис. грн;
3) 5200 тис. грн;
4) 1666,7 тис. грн.

15. Якщо власний капітал становить 5 тис. грн, а загальна вартість майна – 10 тис. грн, то коефіцієнт автономії становить:

1) 2,0;
2) 0,5;
3) 0,1;
4) 5,0.

Питання для самоконтролю

1. У якій формі власники підприємства можуть отримати фінансові результати від його діяльності?

2. У чому полягає необхідність оцінки фінансових результатів діяльності підприємства?

3. Розкрийте економічну сутність доходу підприємства. За яких умов сума коштів, отримана підприємством, може вважатися його доходом?

4. Який економічний зміст має категорія прибутку підприємства? Назвіть основні види прибутку підприємства.

5. Які основні функції прибутку підприємства?

6. Назвіть фактори, які впливають на формування та величину чистого прибутку підприємства.

7. Якими мотивами керується керівництво під час прийняття рішення про напрями використання прибутку підприємства?

8. З якою метою здійснюється оцінка фінансово-економічного стану підприємства?

9. Охарактеризуйте основні групи показників, розрахунок яких дозволяє оцінити фінансово-економічний стан підприємства.

10. У чому полягає сутність ефективності виробництва? Які види ефективності виробництва виділяють?

11. Чи залежить соціальна ефективність виробництва від досягнутої ним економічної ефективності?

12. Чи можна за єдиним критерієм оцінити ефективність виробництва?

13. Назвіть показники, за якими проводять оцінку ефективності виробництва.

14. Визначте резерви підвищення ефективності виробництва та охарактеризуйте їх.

Список рекомендованих джерел

1. Бедринець М.Д. Фінанси підприємств [Текст] : навч. посіб. / М.Д. Бедринець, Л.П. Довгань. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 292 с.

2. Білецька К.Ю. Сутність категорії «економічна ефективність виробництва» [Електронний ресурс] / К.Ю. Білецька. – С. 74–81. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe? C21CO.

3. Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник / І.М. Бойчик. – К.: Кондор, 2016. – 378 с.

4. Економіка та організація виробництва: самостійна та індивідуальна робота студентів : навчальний посібник /уклад. І. В. Причепа, Л. П. Руда. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 186 с.

5. Кравченко Х.В. Сутність економічної категорії ефективності та визначення її на транспорті / Х.В. Кравченко // Проблеми економіки транспорту : збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – 2014. − Вип. 8. – С. 48–54.

6. Панченко І.А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів [Електронний ресурс] / І.А. Панченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. − 2012. − Вип. 1 (22). – с. 224–236.– Режим доступу: http://pbo.ztu.edu.ua/article/download/35368/38577

7. Патарідзе-Вишинська М.В. Прибуток підприємств: види, роль, функції [Електронний ресурс] / М.В. Патарідзе-Вишинська. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis 64.exe?C21CO

8. Фінанси підприємств: підручник / О.Б. Курило, Л.П. Бондаренко, О.Й. Вівчар, О.М. Чубка. – К.: Видавничий дім «Кондор», 2020. – 340 с.

9. Шляга О.В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Шляга, М.В. Гальцев. – С. 66–75. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf

10. Goel, U., Chadha, S., & Sharma, A. K. (2015). Operating liquidity and financial leverage: evidences from Indian machinery industry // *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 189, 344–350.

11. Jamal A. Mohamed Noor, Ali I. Abdalla. The Impact of Financial Risks on the Firms' Performance // *European Journal of Business and Management* www.iiste.org. Vol.6, No.5, 2014. PP. 97–101. ISSN 2222-1905 (Paper) ISSN 2222-2839 (Online)

12. Hengjie Ai, Jun E Li, Kai Li, Christian Schlag. The Collateralizability Premium // *The Review of Financial Studies*, Volume 33, Issue 12, December 2020, Pages 5821–5855, https://doi.org/10.1093/rfs/hhaa063

ПЕРЕЛІК ТАБЛИЦЬ

Таблиця 1.1. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2019 р. 11
Таблиця 1.2. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2019 р. 20
Таблиця 2.1. Виробнича структура меблевого комбінату 44
Таблиця 2.2. Основні типи організаційної структури підприємства та їх «описові гасла» 45
Таблиця 2.3. Порівняльна характеристика організаційних структур управління 50
Таблиця 3.1. Структура вартості основних засобів в Україні за видами економічної діяльності у 2014–2019 рр. 70
Таблиця 3.2. Види вартості основних засобів залежно від часу її визначення та стану основних засобів 71
Таблиця 3.3. Розрахунок амортизації прямолінійним методом 77
Таблиця 3.4. Розрахунок амортизації методом зменшення залишкової вартості 78
Таблиця 3.5. Розрахунок амортизації методом прискореного зменшення залишкової вартості 79
Таблиця 3.6. Розрахунок амортизації кумулятивним методом 80
Таблиця 3.7. Розрахунок амортизації виробничим методом 82
Таблиця 3.8. Показники використання основних засобів 83
Таблиця 3.9. Показники ефективності використання оборотних активів 86
Таблиця 4.1. Класифікація персоналу підприємства 101
Таблиця 4.2. Методи розрахунку чисельності робітників підприємства 111
Таблиця 4.3. Розрахунок балансу робочого часу середньоспискового працівника (дані умовні) 113
Таблиця 4.4. Розрахунок показників руху кадрів на підприємстві 114
Таблиця 4.5. Україна в рейтингу країн з найвищим рівнем ВВП на душу населення за параметром купівельної спроможності 123

Таблиця 4.6. ВВП України за 2012–2019 рр 123
Таблиця 4.7. Економія робочої сили під впливом техніко-економічних факторів 128
Таблиця 5.1. Мінімальні міжкваліфікаційні співвідношення для встановлення тарифних ставок робітників за різними розрядами авіаційної промисловості 162
Таблиця 5.2. Мінімальні міжкваліфікаційні співвідношення для встановлення тарифних ставок робітників за різними розрядами хлібопекарної промисловості 162
Таблиця 5.3. Таблиця посадових окладів (тарифних ставок) працівників бюджетної сфери, оплата праці яких здійснюється за Єдиною тарифною сіткою, на 2019–2021 рр. 163
Таблиця 5.4. Шкала підвищення відрядних розцінок 170
Таблиця 5.5. Методика розрахунку годинного, денного, місячного фонду оплати праці 180
Таблиця 5.6. Методи розрахунку фонду оплати праці 180
Таблиця 6.1. Показники надходження та розгляду заявок і реєстрації охоронних документів за 2019–2020 рр. 214
Таблиця 7.1. Відображення інвестиційних ресурсів у фінансовій звітності підприємства, форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» 249
Таблиця 7.2. Відображення інвестиційних ресурсів у фінансовій звітності підприємств, форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» 249
Таблиця 7.3. Відображення інвестиційних ресурсів у фінансовій звітності підприємств, форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)» 250
Таблиця 7.4. Порівняльний аналіз методів оцінки вартості підприємства 258
Таблиця 7.5. Оцінка вартості підприємства за методом дисконтування Cash-Flow 262
Таблиця 7.6. Визначення вартості підприємства за методом капіталізації 264
Таблиця 9.1. Групування витрат підприємства 322
Таблиця 9.2. Структура витрат ПАТ «Ветропак Гостомельський склозавод» за період 2018–2019 рр. 323

Таблиця 9.3. Види витрат за економічними елементами (кошторис витрат на виробництво) 325
Таблиця 9.4. Методика визначення витрат на виробництво продукції 329
Таблиця 9.5. Складові виробничої собівартості продукції 333
Таблиця 9.6. Методика визначення собівартості реалізованої продукції 335
Таблиця 10.1. Визначення фінансового результату від основної операційної діяльності на підприємствах різних видів 357
Таблиця 10.2. Етапи визначення фінансових результатів підприємства 362
Таблиця 10.3. Систематизація видів прибутку за основними кваліфікаційними ознаками 364
Таблиця 10.4. Групи абсолютних показників оцінки фінансового стану підприємства 369
Таблиця 10.5. Види ефективності виробництва за класифікаційними ознаками 380

ПЕРЕЛІК РИСУНКІВ

Рис. 1.1. Основні напрями діяльності підприємства 12
Рис. 1.2. Типова схема діяльності підприємства 13
Рис. 2.1. Фактори, що впливають на організаційну структуру управління підприємством 38
Рис. 2.2. Лінійна організаційна структура управління підприємством 46
Рис. 2.3. Лінійно-штабна організаційна структура управління підприємством 47
Рис. 2.4. Функціональна організаційна структура управління підприємством 47
Рис. 2.5. Дивізіональна організаційна структура управління підприємством 49
Рис. 2.6. Матрична організаційна структура управління підприємством 51
Рис. 2.7. Організаційно-адміністративні методи управління.....55
Рис. 3.1. Кругообіг та елементний склад оборотних активів.....69
Рис. 3.2. Вартість та стан основних засобів в Україні за 2000–2018 рр. 73
Рис. 3.3. Види зносу (спрацювання та старіння) основних засобів 74
Рис. 4.1. Класифікація персоналу підприємства за принципом участі у виробничій діяльності 102
Рис. 4.2. Методи вимірювання та показники рівня продуктивності праці 117
Рис. 4.3. Види трудомісткості 121
Рис. 4.4. Фактори та резерви зростання продуктивності праці 124
Рис. 4.5. Фактори зростання продуктивності праці 125
Рис. 4.6. Внутрішні фактори зростання продуктивності праці 126
Рис. 5.1. Нормативно-правова база регулювання оплати праці в Україні 148
Рис. 5.2. Види заробітної плати 149
Рис. 5.3. Структура заробітної плати 150
Рис. 5.4. Функції заробітної плати 152

Рис. 5.5. Принципи організації оплати праці 153
Рис. 5.6. Форми і системи заробітної плати 159
Рис. 5.7. Методи розрахунку колективного заробітку 177
Рис. 5.8. Структура фонду оплати праці
за змістом та джерелами..... 179
Рис. 5.9. Ключові елементи державної участі
в процесах формування оплати праці 182
Рис. 5.10. Динаміка мінімальної заробітної плати
в Україні за 2019–2021 рр. 186
Рис. 5.11. Розміри середньомісячної заробітної плати
в Україні за регіонами у 2019 р. 191
Рис. 6.1. Види нематеріальних ресурсів підприємства 203
Рис. 6.2. Класифікація нематеріальних активів підприємства..... 211
Рис. 7.1. Джерела формування інвестиційних
ресурсів підприємства..... 247
Рис. 8.1. Інструменти контролю якості 301
Рис. 9.1. Співвідношення загальних витрат та
фінансового результату від операційної діяльності
підприємства ПАТ «Ветропак Гостомельський склозавод»..... 324
Рис. 9.2. Складові елементи ціни одиниці продукції
(роботи, послуги) 340
Рис. 10.1. Групи показників оцінки
фінансово-економічного стану підприємства..... 371
Рис. 10.2. Система показників оцінки економічної
ефективності виробництва..... 383

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кумченко Т.А. Аналіз господарської діяльності : практикум / Т.А. Кумченко, Н.М. Пилипчук. – К.: КНТЕУ, 2011. – 50 с.

2. Андрусь О.І. Напрями підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства / О.І. Андрусь, А.С. Гречухін // Сучасні проблеми економіки та підприємництва. − 2014. − Випуск 14. – С. 231–234.

3. Арич М.І. Концептуальні підходи до визначення фінансово-економічних результатів підприємства / М.І. Арич // Економіка та держава. – 2013. − № 7. – С. 66–69.

4. Артеменко Н.В. Нематеріальні активи: основи бухгалтерського обліку та оцінки / Н.В. Артеменко, Н.В. Ширяєва // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134). – С. 94–99.

5. Білецька К.Ю. Сутність категорії «економічна ефективність виробництва» / К.Ю. Білецька. – С. 74–81 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:// irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21CO.

6. Благовещенский А. Россиянин не смог засудить Samsung за смартфоны с двумя «симками» / А. Благовещенский // Российская газета. – 2013. – 2 сентября.

7. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навчальний посібник (укр.) / І.М. Бойчик. – К. : Атіка, 2004. – 480 с.

8. Бойчик І.М. Економіка підприємства: [підручник] / І.М. Бойчик. – К.: Кондор. Видавництво, 2016. – 378 с.

9. Бондар М.І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю : монографія / М.І. Бондар. – К. : КНЕУ, 2008. – 256 с.

10. Бондарчук Я. О. Роль галузевих угод у забезпеченні гідної праці / Я. О. Бондарчук // Вісник Академії праці, соціальних відносин і туризму. – 2016. – № 1–2. – С. 31–37.

11. Бугаенко С.А. Комплекс маркетинговой деятельности пищевых предприятий / С.А. Бугаенко // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 5 (48). – С. 10–16.

12. ВВП на душу населения стран мира с 2000 по 2017 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://infotables.ru/statistika

13. Галузева угода авіаційної промисловості України на 2019–2020 рр. [Електронний ресурс]. − Режим доступу: https://ukroboronprom.com.ua/design/files/galuzeva-ugoda2020.pdf

14. Галузева угода між об'єднанням підприємств хлібопекарної промисловості «Укрхлібпром» та профспілкою працівників агропромислового комплексу України на 2020–2022 роки [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://ukrhlibprom.org.ua/ua/galuzeva-ugoda-2020-2022-ukrhlibprom.html

15. Гетьман О.О. Економіка підприємства: навч. посіб. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. − 2-ге видання. − К. : Центр учбової літератури, 2010. − 488 с.

16. Гончар Л.А. Особливості визначення фінансових результатів на підприємствах різних видів діяльності [Електронний ресурс] / Л.А. Гончар. – Режим доступу: http://www.sworld.education/conference/year-conference-sw/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/march-2016

17. Городецька Л.О. Економіка праці і соціально-трудові відносини. навч. посібник /Л.О. Городецька. – К. : Видавництво Національного авіаційного університету «НАУ-друк», 2009. – 400 с.

18. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. − Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text

19. Гринчуцький В.І. Економіка підприємств: навч посіб./ В.І. Гринчуцький. – К.: ЦУЛ, 2018. – 248 с.

20. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини [практикум] : навч. посібн. / О.А. Грішнова, О.М. Білик. – К. : Знання, 2012. – 286 с.

21. Груб'як С.В. Аналіз фінансово-економічного стану промислового підприємства / С.В. Груб'як // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 8. – С. 268–271.

22. Груздова Т.В. Поняття та оцінка нематеріальних активів (об'єктів інтелектуальної власності) / Т.В. Груздова // Український соціум. – 2011. – № 3. – С. 99–112.

23. Гурочкіна В.В. Інвестиційна політика підприємства: матриця стейкхолдерів та драйвери розвитку взаємодії / В.В. Гурочкіна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2019. – № 4. – т. 2. – С. 89–97. http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4612/1/4372_IR.pdf

24. Діденко Є.О. Модель управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс] / Є.О. Діденко, П.І. Жураківський // Ефективна економіка. – 2017. – № 5. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5590

25. Дмитрієв І.А. Економіка підприємства: навчальний посібник для практичних занять і самостійної роботи студентів вищих навчальних закладів / І.А. Дмитрієв, І.Ю. Шевченко. – Х.: ХНАДУ, 2018. – 292 с.

26. Додаток №1 Галузевої угоди між Міністерством енергетики та вугільної промисловості України та Центральною Радою профспілки працівників хімічних та нафтохімічних галузей промисловості України на 2017–2020 роки

27. Дяків О.П. Управління персоналом: навчально-методичний посібник / О.П. Дяків, В.М. Островерхов – 2-ге вид., перер. і доп. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. – 288 с.

28. Петренко К.В.Економіка і організація виробництва: навчальний посібник / К.В. Петренко, Н.Є. Скоробогатов. – К.: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. – 177 с.

29. Економіка інтелектуальної власності : науково-методичні матеріали / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, К.Г. Губін та ін. ; за ред. Л.С. Шевченко. Харків: Право, 2015. – 120 с.

30. Економіка підприємства : навч. посіб. / Н. Б. Юрченко, Р.С. Кравчук, І.Б. Запухляк, І.І. Василик. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2018. – 377 с.

31. Економіка підприємства : навч. посіб. / О.С. Трегубов [та ін.] ; за заг. ред. Трегубова О.С. ; Донец. нац. ун-т ім. Василя Стуса. – Вінниця : ТВОРИ, 2019. – 228 с.

32. Економіка підприємства : навч. посіб., практикум / Я.С. Витвицький, У.Я. Витвицька, Н.О. Гавадзин, Р.Р. Зелінський ; Петренко В. П., ред. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2016. 306 с.

33. Економіка підприємства : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Г.О. Швиданенко, О.С. Федонін, О.Г. Мендрул [та ін.] ; за заг. ред. Г.О. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2009. – 439 с.

34. Економіка підприємства : навчальний посібник / Лазебник Л.Л., Ляшенко Г.П., Ткаченко В.В. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 500 с.

35. Економіка підприємства [Текст] : [навч. посіб.] / С.М. Рогач [та ін.] ; Нац. унт біоресурсів і природокористування України. – К. : КОМПРИНТ, 2015 . –391 с.

36. Болтянська Л.О. Економіка підприємства: навч. посіб. з грифом МОН 12,94/38,83 ум. др. арк / Л.О. Болтянська, Л.О. Андрєєва, О.І. Лисак. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 668 с.

37. Економіка підприємства. Тренінг-курс: навч. посібник / Г.М. Филюк та ін. К.: Київський університет, 2017. – 191 с.

38. Економіка підприємства: магістерський курс : навчальний посібник./ за ред. проф. А.І. Яковлєва, доц. Ларки Л.С. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – 516 с.

39. Економіка підприємства: навч. посіб. / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба та ін.; за ред. А.В. Шегди. – К.: Знання-Прес, 2002. – С.177.

40. Економіка підприємства: навчальний посібник / О.М. Бандурка, Є.В. Ковальов, М.А. Садиков, О.С.Маковоз; за заг. ред. О.М. Бандурки. – Харків: ХНУВС. 2017. – 192 с.

41. Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – 3-тє вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.

42. Економіка підприємства: підручник / за ред. Г.О. Швиданенко. – 4-те вид. перер. і доп. – К.: КНЕУ, 2009. – 816 с.

43. Економіка підприємства: теорія і практикум: навчально-методичний посібник / В. І Блонська, Т. Г. Васильців, С. С. Гринкевич та інші ; за ред. О.Ю. Міценко і О. І. Ященко. – Львів: Видавництво «Магнолія 2006», 2015. – 688с.

44. Економіка праці і соціально-трудові відносини [Текст] : навч. посіб. / Никифорак В.А., Водянка Л.Д., Кобеля З.І., Никифорак О.Я. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2018. – 332 с.

45. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / А.М. Колот,О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін. ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.

46. Гриньова В.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. Рекомендовано МОН / В.М. Гриньова, Г.Ю. Шульга. – К., 2010. – 310 с.

47. Економіка праці: навчальний посібник / за заг. ред. Г.В. Назарової. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. – 330 с.

48. Економіка праці: навчальний посібник / В.С. Рижиков, В.А. Панков, В.В. Ровенська, Є.О. Підгора; за редакцією В.С. Рижикова. – Київ: Видавничий дім «Слово», 2004. – 253с.

49. Економіка та управління підприємством: теорія і практика [Текст] : навч. посібник / [І. І. Грибик та ін.] ; Нац. ун-т «Львів, політехніка». – Львів : Видво Львів, політехніки, 2014. – 427 с.

50. Економічна активність населення України : стат. зб. / відп. за вип. І.В. Сеник; Держ. служба статистики України. – Київ, 2018. – 215 с.

51. Економічна статистика. Економічна діяльність. Капітальні інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/ menu/menu_u/ioz.htm

52. Економічні і соціально-трудові аспекти управління персоналом: теорія та практика : монографія / О. В. Безпалько та ін. ; за заг. ред. д.е.н., проф. Драган О. І. – Київ : Кафедра, 2017. – 272 с.

53. Ерухимович И.Л. Ценообразование [Электронный ресурс] / И.Л. Ерухимович. – Режим доступа: ecolib.com.ua.

54. Ефективність системи управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти та механізми реалізації [Текст] : монографія / за заг. ред. Г. О. Дорошенка ; Харків. ін-т фінансів. – Харків: НТМТ, 2014. – 424 с.

55. Єгерєв И.А. Стоимость бизнеса: искусство управления: учебное пособие / И.А. Єгерєв. – М.: Дело, 2003. – 480 с.

56. Єпіфанова І.Ю. Сутність інвестиційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / І.Ю. Єпіфанова, О.А. Бардадин // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 14. – С. 39–42. – Режим доступу: http://inmad.vntu.edu.ua/portal/static/4D49E1FC-82BD-4F0A-A774-89BE222270B8.pdf

57. Жидєєва Л.І. Облік формування фінансових результатів та використання прибутку: проблеми та шляхи вирішення / Л.І. Жидєєва, К.О. Пінаєва // Економіка і суспільство. – 2017. – Випуск 7. – С. 1117–1121.

58. Загальні засади оцінки майна і майнових прав : Національний стандарт № 1, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi? nreg=-1440-2003-%EF

59. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2017-14& test= 4/UMfPEGznhhIfa.Zi.o7a1yHdln6sFggkRbI1c.

60. Про держбюджет на 2021 рік: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.golos.com.ua/article/340301

61. Про зайнятість населення: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5067-17.

62. Про індексацію грошових доходів населення: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1282-12#Text

63. Про колективні договори та угоди: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3356-12#Text

64. Про межу малозабезпеченості: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/190/94-вр#Text

65. Про мінімальний споживчий бюджет: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1284-12#Text

66. Про оплату праці: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80

67. Про прожитковий мінімум: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14#Text

68. Про професійний розвиток працівників: Закон України [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4312-17.

69. Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1045-14#Text

70. Звіт про управління (звіт керівництва) за 2019 рік ДКП Луцьктепло [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://teplo-dkp.lutsk.ua/ua/ zvit_pro_upravlinnya

71. Звіт про управління (звіт керівництва) за 2019 рік ДП «АМПУ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uspa.gov.ua/images/zvit_ finince/zvit-2019.pdf

72. Звіт про управління (звіт керівництва) за 2019 рік компанії Укргідроенерго [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uhe.gov.ua/public_ reporting

73. Калінічук Надія Степанівна. Формування оплати праці на підприємстві в контексті підвищення життєвого рівня : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Надія Степанівна Калінічук. – Тернопіль : ТНЕУ, 2020. – 234 с.

74. Кидалов І. Патентні війни і патентний тролінг в Україні: юридичні аспекти [Електронний ресурс] / І. Кидалов. − Режим доступу: http://kydalov-partners.com/uk

75. Класифікатор професій - Національний класифікатор України «Класифікатор професій ДК 003:2010», затверджений наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики України від 28.07.2010 № 327.

76. Метрологія, стандартизація та управління якістю / Л.П. Клименко, Л.В. Пізінцалі, Н.І. Александровська, В.Д. Євдокимов. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011.

77. Кодекс Законів про працю України [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/322-08.

78. Конкурентоспроможність підприємства: підручник / [П.І. Юхименко та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, професора, академіка НААН України Даниленка А.С. – Київ: Центр учбової літератури, 2020. – 320 с.

79. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text

80. Котов А.М. Діагностика стану підприємства: [конспект лекцій для студентів спеціальності «Облік та аудит» усіх форм навчання] / А.М. Котов. – Харків: ХНЕУ, 2008. – 98 с.

81. Кравченко Х.В. Сутність економічної категорії ефективності та визначення її на транспорті / Х.В. Кравченко // Проблеми економіки транспорту: збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – 2014. − Вип. 8. – С. 48–54.

82. Крейдич І.М. Інвестиційна політика як основа моделі економічного зростання : монографія / І. М. Крейдич. – Кіровоград : НТУУ «КПІ», 2008. – 380 с.

83. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств у ринкових умовах: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата наук / О.Р. Кривицька. – Тернопіль, 2010. – С. 5–6.

84. Кузьмин В.М. Економіка підприємства та управлінська економіка : практикум / В.М. Кузьмин. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2019. – 51 с.

85. Кулик Т. П. Організація, планування і управління виробництвом : навч. посіб. / Т. П. Кулик. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2019. – 232 с.

86. Лазар П. Державне регулювання фінансових ресурсів інвестиційно-інноваційного розвитку регіонів / П. Лазар // Ефективне державне управління : збірник наукових праць. – 2012. – Вип. 30. – С. 473.

87. Лазебник Л.Л. Роль амортизаційних відрахувань у конкурентоспроможності підприємства / Л.Л. Лазебник // Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України: зб. матер. наук.-практ. конференції, 28–29 вересня 2017 р. [Електронне видання] / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2017. – Режим доступу: http://econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/science/conferences/2017/Finance/ Proceedings.pdf

88. Лаптєв В.І. Теоретичні аспекти оплати праці в контексті ефективного мотивування персоналу підприємства / В.І. Лаптєв // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – Вип. 1. – С. 140–143. – (Серія «Економіка»).

89. Лев Б. Нематериальные активы. Управление, измерение, отчётность / Б. Лев. – М. : Квино-Консалтинг, 2003. – 240 с.

90. Лойко В.В. Економіка підприємства: навч. посібн. / В.В. Лойко, Т.П. Макаровська. – К.: КНУТД, 2015. – 267 с.

91. Манів З.О. Економіка підприємства : навч. посіб. / З.О. Манів, І.М. Луцький – К. : Зання, 2017. 580 с.

92. Мендул О.Г. Управління вартістю підприємств : [монографія] / О.Г. Мендул. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.

93. Москалюк Г.О. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств [Електронний ресурс] / Г.О. Москалюк, М.І. Чердакоглова. – Режим доступу : http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5615/1/

94. МСБО (IAS) 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.buhgalter911.com/Res/MSBO/MSBO38.pdf

95. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 № 242, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/ instrbuh/psbu8/

96. Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Наказ Міністерства промислової політики від 09.07.2007 № 373 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/v0373581-07

97. Про затвердження нової редакції Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт: Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 31.12.2010 № 573. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/v0573738-10

98. Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті: наказ Міністерства транспорту від 05.02.2001 № 65 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/ v0065361-01

99. Національне положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджене наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

100. Національний класифікатор України «Класифікатор професій ДК 003:2010» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10#Text

101. Незабаром «неживі» підприємства викреслять із відповідного реєстру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://tsn.ua/groshi/ponad-1-5-tisyachi-ukrayinskih-derzhpidpriyemstv-perebuvayut-na-stadiyi-bankrutstva-y-likvidaciyi-738049.html.

102. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу : монографія / Л.С. Шевченко, О.А.Гриценко, К.Г. Губін та ін. ; за ред Л.С. Шевчекно. – Харків : Право, 2014. – 404 с.

103. Ніколаєва С.П. Сутність, прийоми та методи аналізу фінансового стану підприємств / С. П. Ніколаєва // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. − Вип. 20, ч. І. – С. 317–324.

104. Основні засоби України за 2016 рік: статистичний бюлетень / відп. за випуск І.С. Петренко. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 17 с.

105. П’ятнадцять українських технологічних стартапів поїдуть на Startup Grind Global 2020 у Кремнієвій долині. Пресофіс Міністерства та Комітету цифрової трансформації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://thedigital.gov.ua/news/15-ukrainskikh-tekhnologichnikh-startapiv-poidut-na-startup-grind-global-2020-u-kremnieviy-dolini

106. Панченко І.А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів / І.А. Панченко [Електронний ресурс] // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. − 2012. − Вип. 1 (22). ISSN 1994-1749. – С. 224–236. – Режим доступу: http:// pbo.ztu.edu.ua/article/download/35368/38577

107. Патарідзе-Вишинська М.В. Прибуток підприємств: види, роль, функції / М.В. Патарідзе-Вишинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis64.exe?C21CO..;

108. Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку : монографія / [П.В. Пашко, Л.Л. Лазебник, Ю. В. Кіндзерський та ін.] ; за ред. П.В. Пашка та Л.Л. Лазебник / Університет державної фіскальної служби України. – Ірпінь : Вид.-поліграф. центр Університету ДФС України, 2019. – 476 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 133).

109. Піжук О. І. Контролінг в управлінні підприємством : навч. посібник / О.І. Піжук, В.Г. Бодров, І.В. Минчинська ; за заг. ред. О. І. Піжук / Університет державної фіскальної служби України. – Ірпінь, 2019. – 442 с.

110. Планування і контроль на підприємстві [Текст] : підручник / Б. В. Погріщук, О.І. Марченко ; М-во освіти і науки України, Терноп. нац. екон. ун-т, Вінниц. навч.-наук. ін-т екон. – Тернопіль : КРОК, 2015. – 682 с.

111. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/

112. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 14 грудня 1999 р. за № 860/4153 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/ z0860-99

113. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318, зі змінами і доповненнями в редакції від 03.11.20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4248.html

114. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/27.htm.

115. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99

116. Про затвердження Порядку обчислення середньої заробітної плати: постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/ laws/show/100-95-п

117. Про умови і розміри оплати праці працівників підприємств та організацій, що дотуються з бюджету: постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/948-97-п.

118. Про затвердження Національної рамки кваліфікацій: постанова Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF#Text

119. Про затвердження Методики розрахунку індексу капітальних інвестицій: наказ, методика, Державний комітет статистики України від 25.12.2009 № 494 [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http:// zakon.nau.ua/doc/?code=v0494202!09

120. Про інвестиційну діяльність: Закон України: від 18.09.1991 № 1560-XII. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/1560-12

121. Про інвестиційну діяльність: Закон України: від 18.09.1991 № 1560-XII. [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text

122. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17

123. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року: розпорядження Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-р.

124. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : [монографія] / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.

125. Рейтинг зростання мінімальних зарплат у світі: Україна на 15-му місці [Електронний ресурс] // Українська правда. – Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/news/2020/01/14/655766/

126. Рейтинг конкурентоспособности стран мира [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.unido.org

127. Рульєв В.А. Управління персоналом : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич, Т.Л. Мостенська. – К. : Кондор, 2013. – 309 с.

128. Сайт «Doing Business» [The Website «Doing Business»] [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org.

129. Саталкіна Л.О. Джерела фінансування інвестиційного портфелю підприємства / Л.О. Саталкіна // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2 (7). – С. 181–186.

130. Серединська В.М. Теорія економічного аналізу: підручник / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович. – Тернопіль : Астон, 2006. – 368 с.

131. Скворцов І. Б. Аналітичні методи економетрії у сфері інвестицій. Введення в аналітичну економіку / І. Б. Скворцов. – Львів : Видавництво Державного університету «Львівська політехніка», 1999. – 200 с.

132. Словник економіста та підприємця / Туренко А.М., Дмитрієв І.А., Іванілов О.С., Шевченко І.Ю. – Х. : ХНАДУ, 2018. – 340 с.

133. Список стран за уравнем ВВП на душу населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki

134. Статистичний щорічник України за 2019 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/11/ zb_yearbook_2019.pdf

135. Суд признал Intel виновной в нарушении патентов Intergraph. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://novoteka.ru/sevent/277945

136. Сучасні проблеми економіки підприємства: собівартість продукції та управління витратами : навч. посіб. для студентів спец. 051 – «Економіка підприємства» / С.П. Сударкіна [та ін.] ; за ред. М.І. Ларки, С.П. Сударкіної; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». – Харків : Друкарня Мадрид, 2019. – 111 с.

137. Темченко О. Удосконалення механізму формування виробничої програми промислового підприємства [Електронний ресурс] / О. Темченко, Д. Коцюмбас, В. Вапнічна // Економіка та управління підприємствами. – Режим доступу : http://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/56/584.pdf

138. Про Концепцію дальшого реформування оплати праці в Україні : Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1375/2000#Text

139. Про основні напрями політики щодо грошових доходів населення України : Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/969/ 99#Text

140. Про стратегію подолання бідності: Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/637/2001#Text

141. Україна – країна успішних стартапів. Економіка / DW [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dw.com/uk

142. Україна – країна успішних стартапів. Економіка [Електронний ресурс] / DW. – Режим доступу : http://www.dw.com/uk

143. Український ринок праці: інперативи та можливості змін [Електронний ресурс]: колективна монографія / за наук. ред. проф. І.Л. Петрової, к.е.н, В.В. Близнюк; НАН України, ДУ «Інтут екон. та прогноз. НАН Україна». – К., 2018. – 356 с. – Режим доступу: http://ief.org.ua/docs/mmg/306.pdf

144. Управління персоналом та економіка праці : [навч. посіб.] / П.Г. Перерва, А.М. Колот, О.Й. Рофе та ін. ; за ред. проф. М.І. Погорєлова [та ін.]. – Харків : Щедра садиба плюс ; НТУ «ХПІ», 2015. – 521 с.

145. Фісуненко П.А. Шляхи вдосконалення оплати праці на підприємстві / П.А. Фісуненко, К.В. Бойченко // Молодий вчений. – 2017. – № 11 (15). – С. 1342–1346.

146. Фролова Л.В. Тренінг з економіки підприємства: навч.-метод. посібник / Л.В. Фролова, О.С. Кравченко. – К.: Ліра-К, 2013. – 154 с.

147. Цыганов А.А. Современные тенденции развития страхового обеспечения прав интеллектуальной собственности в России и мировая практика страхования / А.А. Цыганов // Финансы и кредит. – 2014. – № 13. – С. 34.

148. Шляга О.В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства [Електронний ресурс] // О.В. Шляга, М.В. Гальцев. – С. 66–75. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf

149. Altan M., Arkan F. Relationship Between Firm Value And Financial Structure: A Study On Firms In ISE Industrial Index, *Journal of Business & Economics Research* (JBER). 2011. Vol. 9 (9). Pp. 61–66.

150. Ansheng L. Activity-Based Costing (ABC) and Its Application in ERP. 2011.

151. Balance of payments and international investment position manual. Sixth Edition (BPM6) Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2009. URL https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf

152. Blocher E., Stout D., Juras P. and Cokins G. Cost management: a strategic emphasis. (6th ed), New York, NY: McGraw-Hill Irwin, 2013.

153. Díaz-Fernández M. C., González-Rodríguez, M. R., & Simonetti, B. (2015). Top management team's intellectual capital and firm performance. *European Management of Journal*, 33(5), 322–331.

154. Drury C. Management and cost accounting, student manual. 8th ed. North Way: Cengage Learning, 2012.

155. Dženopoljac V., Janoševic S., & Bontis N. (2016). Intellectual capital and financial performance in the Serbian ICT industry. // *Journal of Intellectual Capital*, 17(2), 373–396.

156. European Business Association Індекс інвестиційної привабливості URL: http://www.eba.com.ua/static/indices/iai/EBA_Investment_Attractiveness_Index_4th_quarter_2015_UA.pdf

157. European Statistical Agency URL: https://ec.europa.eu/eurostat/about/overview

158. Farm Ante. Pricing in practice in consumer markets // *Journal of Post Keynesian Economics* Volume 43, 2020

159. Hackman ST (2010) Production economics: integrating the microeconomic and engineering perspectives. Springer, Berlin

160. Hejazi R., Ghanbari M., & Alipour M. (2016). Intellectual, Human and Structural Capital Effects on Firm Performance as Measured by Tobin's Q. // *Knowledge and Process Management*, 23(4), 259–273.

161. Hilton R. W., Maher M.W. and E. F.H. Cost Management: Strategies for Business. Decisions. The McGraw-Hill Companies, Inc, 2000.

162. Hind Alghamdi, Christian Bach. Quality As Competitive Advantage // *International journal of management & information technology* December 2013. DOI: 10.24297/ijmit.v8i1.690

163. Human Development Report 2019. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. New York : UNDP, 2019. 239 p.

164. Ishter M. and A. H. Activity-Based Costing (ABC) – An Effective Tool for Better Management. // *Research Journal of Finance and Accounting* ISSN 2222-1697 (Paper) ISSN 2222-2847 (Online), vol. 6, № 4, 2015.

165. Laframboise K. and R. F. Gaining Competitive Advantage from Integrating Enterprise Resource Planning and Total Quality Management. // *Journal Supply Chain Management*, Vol. 41, no. 3, pp. 49–64, 2005.

166. Malshe A., & Agarwal M. K. (2015). From finance to marketing: the impact of financial leverage on customer satisfaction. // *Journal of Marketing*, 79(5), 21–38.

167. Paul Ingenbleek, Ruud T. Frambach, T. M. M. Verhallen. Best Practices for New Product Pricing: Impact on Market Performance and Price Level under Different Conditions // *Journal of Product Innovation Management*. May 2013 DOI: 10.1111/jpim.12008

168. Rana Tanveer Hussain, Abdul Waheed. Strategic Resources and Firm Performance: An Application of the Resource Based View // *The Lahore Journal of Business* (Spring 2019): pp. 59–94.

169. Sardo F., & Serrasqueiro Z. (2017). A European empirical study of the relationship between firms' intellectual capital, financial performance and market value. // *Journal of Intellectual Capital*, 18(4), 771–788.

170. Sodeyfi S. (2016). Review of literature on the nexus of financial leverage, product quality, & business conditions. // *International Journal of Economic Perspectives*, 10(2), 146–150.

171. Soosay C., Nunes B., Bennett D J., Sohal A., Jabar J. et al. (2016) Strategies for sustaining manufacturing competitiveness: Comparative case studies in Australia and Sweden // *Journal of Manufacturing Technology Management*, 27(1): 6-37 http://dx.doi.org/10.1108/JMTM-04-2014-0043

172. UNCTAD. World Investment Report 2015: URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf

173. Walters D. (2014), Market centricity and producibility: an opportunity for marketing and operations management to enhance customer satisfaction // *Journal of Manufacturing Technology Management*, Vol. 25 № 2, pp. 299–308

174. Wang Z., Wang N., Cao J., & Ye X. (2016). The impact of intellectual capital–knowledge management strategy fit on firm performance. // *Management Decision*, 54(8), 1861–1885.

Додаток А

Державне статистичне спостереження

Конфіденційність статистичної інформації забезпечується статтею 21 Закону України "Про Державну статистику"

Порушення порядку подання або використання даних державних статистичних спостережень тягне за собою відповідальність, яка встановлена статтею 186[3] Кодексу України про адміністративні правопорушення

Звіт із праці

за січень - _____

Подають:	Термін подання
юридичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб за переліком, визначеним органами державної статистики - територіальному органу Держстату	не пізніше 7-го числа місяця, наступного за звітним періодом

№ 1-ПВ
(місячна)
ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Держстату
21.07.2015 № 172 (зі змінами)

Респондент:

Найменування _____

Місцезнаходження (юридична адреса): _____

(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо,

№ будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса): _____

(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо,

№ будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Найменування структурного підрозділу _____

Вид економічної діяльності _____

Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса):

(область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо,

№ будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Поле не використовується в елект Заповнюється в територіальному органі державної статистики	ропному стосовно	звіті ознак структурного підрозділу:
Код виду економічної діяльності за КВЕД		
Код території за КОАТУУ		
Для інших приміток		

Розділ І. Кількість працівників, робочий час і фонд оплати праці

Назва показників	Код рядка	За звітний місяць	За період з початку року
А	Б	1	2
Фонд оплати праці усіх працівників, тис.грн *(з одним десятковим знаком)*	1020		
Сума податку з доходів фізичних осіб, що відрахована з фонду оплати праці усіх працівників (крім тимчасової непрацездатності), тис.грн *(з одним десятковим знаком)*	1030		
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб (у *цілих числах)*	1040		
Кількість відпрацьованого робочого часу штатними працівниками, люд.год (у *цілих числах)*	1060		
Фонд оплати праці штатних працівників, тис.грн *(з одним десятковим знаком)* (із ряд. 1020)	1070		

Пояснення до розділу І.

Назва показників	Основна причина відхилення
Середньооблікова кількість штатних працівників (ряд. 1040 гр.1) + ; - 25% і більше порівняно з попереднім періодом	
Середня заробітна плата штатного працівника (ряд. 1070 / ряд. 1040 х 1000) + ; - 10% і більше порівняно з попереднім періодом	

Розділ ІІ. Заборгованість перед працівниками із заробітної плати та виплат із соціального страхування

на І _____ 20__ р.

(назва місяця наступного після звітного періоду)

Назва показників	Код рядка	Усього
А	Б	1
Сума заборгованості з виплати заробітної плати, тис.грн *(з одним десятковим знаком)*	2010	
Сума заборгованості з виплати заробітної плати, утворена у попередні роки тис.грн *(з одним десятковим знаком)* (із ряд. 2010)	2020	
Кількість працівників, яким своєчасно не виплачено заробітну плату, осіб (у *цілих числах)*	2030	
Сума заборгованості з виплат працівникам у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю, включаючи оплату перших п'яти днів, тис.грн *(з одним десятковим знаком)*	2040	
Сума заборгованості з виплати заробітної плати, яка фінансується за рахунок бюджетних коштів, тис.грн *(з одним десятковим знаком)* (із ряд. 2010)	2050	
Сума заборгованості з виплати заробітної плати, яка фінансується за рахунок коштів місцевих бюджетів, тис.грн *(з одним десятковим знаком)* (із ряд. 2050)	2060	
Сума заборгованості з компенсаційних виплат працівникам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, тис.грн *(з одним десятковим знаком)* (із ряд. 2050)	2070	

Пояснення до розділу ІІ.

Назва показників	Основна причина відхилення
Сума заборгованості з виплати заробітної плати (ряд. 2010) + ; - 25% і більше порівняно з попереднім періодом	

Місце підпису керівника (власника) та/або особи, відповідальної за достовірність наданої інформації

телефон: _____ факс: _____ електронна пошта:

Додаток Б

Державне статистичне спостереження

Конфіденційність статистичної інформації забезпечується статтею 21 Закону України "Про державну статистику"

Порушення порядку подання або використання даних державних статистичних спостережень тягне за собою відповідальність, яка встановлена статтею186[3] Кодексу України про адміністративні правопорушення

Безкоштовний сервіс для електронного звітування "Кабінет респондента" за посиланням: https://statzvit.ukrstat.gov.ua

Звіт із праці

за _____20____ р.

(звітний квартал)

Подають:	Термін подання
юридичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб територіальному органу Держстату	не пізніше 7-го числа місяця, наступного за звітним періодом

№ 1-ПВ
(квартальна)
ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Держстату
17.06.2020 № 178

Респондент:

Найменування _____

Місцезнаходження (юридична адреса): _____

(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок площа тощо,

№ будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса): _____

(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо.

№ будинку /корпусу, № квартири /офісу)

☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ – КОАТУУ
(фактична адреса визначається автоматично в разі подання форми в електронному вигляді)

Найменування структурного підрозділу _____

Вид економічної діяльності

Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса): _____

(область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо, № будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Номер структурного підрозділу ☐☐☐☐☐

Розділ І. Кількість штатних працівників

(осіб (*у цілих числах*))

Назва показників	Код рядка	Усього	У т.ч. жінки
А	Б	1	2
Кількість прийнятих штатних працівників	3020		
Кількість звільнених штатних працівників	3040		
Кількість звільнених штатних працівників із причини змін в організації виробництва і праці (реорганізація, скорочення кількості або штату працівників) *(із ряд. 3040)*	3050		
Кількість звільнених штатних працівників із причини плинності кадрів (за власним бажанням, за угодою сторін, порушення трудової дисципліни, ін.) *(із ряд. 3040)*	3060		
Облікова кількість штатних працівників на кінець звітного періоду	3070		
Станом на 31 грудня звітного року (раз на рік у звіті за IV квартал)			
Облікова кількість штатних працівників, прийнятих на умовах неповного робочого дня (тижня)	3080		
Облікова кількість штатних працівників, які знаходяться у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами	3090		
Облікова кількість штатних працівників, які знаходяться у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею віку, встановленого чинним законодавством	3100		

Розділ II. Втрати робочого часу штатних працівників

(у цілих числах)

Назва показників	Код рядка	Люд.год	Осіб
А	Б	1	2
Кількість невідпрацьованого робочого часу через відпустки без збереження заробітної плати (на період припинення виконання робіт)	4080		
Кількість невідпрацьованого робочого часу через переведення на неповний робочий день (тиждень) з економічних причин	4090		
Кількість невідпрацьованого робочого часу через масові невиходи на роботу (страйки)	4100		

Розділ III. Склад фонду оплати праці штатних працівників

тис.грн (*з одним десятковим знаком*)

Назва показників	Код рядка	Усього
А	Б	1
Фонд оплати праці штатних працівників, усього *(ряд. 5020 + ряд. 5030 + ряд. 5060)*	5010	
Фонд основної заробітної плати	5020	
Фонд додаткової заробітної плати	5030	
Надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів *(із ряд. 5030)*	5040	
Премії та винагороди, що носять систематичний характер (щомісячні, щоквартальні) *(із ряд. 5030)*	5050	
Виплати, пов'язані з індексацією заробітної плати *(із ряд. 5030)*	5051	
Компенсація втрати частини заробітку у зв'язку з порушенням термінів її виплати *(із ряд. 5030)*	5052	
Заохочувальні та компенсаційні виплати	5060	
Матеріальна допомога *(із ряд. 5060)*	5070	
Соціальні пільги, що мають індивідуальний характер *(із ряд. 5060)*	5080	
Оплата за невідпрацьований робочий час *(із ряд. 5030, 5060)*	5090	

Розділ IV. Кількість і фонд оплати праці окремих категорій працівників

Угрупування	Код рядка	Середньо-облікова кількість, осіб *(у цілих числах)*	Фонд оплати праці, тис.грн *(з одним десятковим знаком)*	Кількість відпрацьованих людино-годин *(у цілих числах)*
А	Б	1	2	3
Із середньооблікової кількості штатних працівників:				
жінки	7010			
Працівники, які не перебувають в обліковому складі (позаштатні):				
зовнішні сумісники	7030			
працюють за цивільно-правовими договорами	7040			

Розділ V. Інформація про укладання колективних договорів станом на 31 грудня 2021 року

(у звіті за IV квартал)

Назва показників	Код рядка	Усього по підприємству, включно з даними по структурних підрозділах
А	Б	1
Кількість укладених та зареєстрованих колективних договорів, од	8010	
Кількість штатних працівників, які охоплені колективними договорами, осіб *(у цілих числах)*	8020	
Розмір мінімальної місячної тарифної ставки (окладу), встановлений у колективному договорі, грн *(із двома десятковими знаками)*	8030	
Розмір мінімальної місячної тарифної ставки (окладу), встановлений у галузевій угоді, грн *(із двома десятковими знаками)*	8040	

Розділ VI. Витрати на утримання робочої сили, що не входять до складу фонду оплати праці за 2020 рік

(у звіті за I квартал)

Назва показників	Код рядка	Усього по підприємству, включно з даними по структурних підрозділах
А	Б	1
Витрати підприємства на утримання робочої сили, крім тих, які враховані у фонді оплати праці *(сума рядків з 9020 до 9060)*, тис.грн *(з одним десятковим знаком)*	9010	
Витрати підприємства на соціальне забезпечення працівників, тис.грн *(з одним десятковим знаком) (із рядка 9010)*	9020	
Витрати підприємства на культурно-побутове обслуговування працівників, тис.грн *(з одним десятковим знаком) (із рядка 9010)*	9030	
Витрати підприємства на забезпечення працівників житлом, тис.грн *(з одним десятковим знаком) (із рядка 9010)*	9040	
Витрати підприємства на професійне навчання, тис.грн *(з одним десятковим знаком) (із рядка 9010)*	9050	
Інші витрати на робочу силу, тис.грн *(з одним десятковим знаком) (із рядка 9010)*	9060	
Середньооблікова кількість штатних працівників підприємства, осіб *(у цілих числах)*	9070	

Місце підпису керівника (власника) та/або осіб, відповідальних за достовірність наданої інформації _____ (ПІБ) _____

телефон: _____ електронна пошта: _____

Навчальне видання

СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

Лазебник Лариса Леонідівна, Бодров Володимир Григорович,
Гурочкіна Вікторія Вікторівна, Калач Ганна Миколаївна,
Ляшенко Ганна Павлівна, Марченко Ольга Іванівна,
Мельничук Ганна Сергіївна, Минчинська Ірина Василівна,
Піжук Ольга Іванівна, Ружинська Наталія Олексіївна,
Слюсарева Людмила Валеріївна,
Ткаченко Володимир Валентинович

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Підручник

Відповідальний за випуск — *Д.Ф. Салахова*

Відповідальний редактор — *І.Є. Врублевська*
Редактори — *Л.Б. Дьомена, О.В. Данильчик*

Форматування та комп'ютерна верстка — *Д.П. Завальніцька*

Здано до друку 23.05.2021. Формат 60×84/14
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman»
Ум. друк. арк. 24.6
Наклад 500 прим. Замовлення № 957

Підготовлено до друку Видавничо-поліграфічним центром
Університету ДФС України
08205, вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська область,
Україна

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготовлювачів і
розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 5104 від 20.05.2016*

У СЕРІЇ «МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2002

«Основи митної справи»

«Митний контроль та митне оформлення»

2003

«Таможенное оформление морских грузов»

«Основы таможенного дела в Украине»

«Митний контроль на автомобільному транспорті»

2004

«Митний контроль на залізничному транспорті»

«Митне оформлення автотранспортних засобів»

«Основи митної справи в Україні»

«Митний кодекс України та нормативно-правові акти, що регулюють його застосування»

«Митний контроль на повітряному транспорті»

«Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні»

«Коментар до Митного кодексу України»

2005

«Порядок заповнення вантажної митної декларації»

2006

«Основи мистецтвознавчої експертизи та вартісної оцінки культурних цінностей»

«Історія митної справи в Україні»

«Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні»

2008

«Основи митної справи в Україні»

2009

«Таможенный контроль: на пути к международным стандартам»

«Таможенный контроль в морских пунктах пропуска»

«Митне оформлення енергоносіїв»

«Митна безпека»

«Міжнародні перевезення товарів автомобільним транспортом: теорія і практика»

«Підготовка та підвищення кваліфікації митних брокерів і декларантів: збірник нормативних документів і відомчих роз'яснень»

2010

«Святий Матфей. Митар. Апостол. Євангеліст»

«Історія митної діяльності: Україна в європейському контексті»

2011

«Митні інформаційні технології»

«Особливості митної класифікації товарів»

«Інфраструктура відкритих ключів: технології, архітектура, побудова та впровадження»

«Розподілені бази даних»

2012

«Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності митних органів»

«Митний кодекс України» / Коментар до ст. 6»

«Митна політика та митна безпека: концептуальне визначення та шляхи забезпечення»

«Архітектура комп'ютера»

«Комп'ютерна схемотехніка»

2013

«Актуальні питання теорії та практики митної справи»

«Історія митної діяльності»

«Механізми державного управління митною справою»

«Формування системи митного аудиту»

2014

«Митна енциклопедія, т. 1»

«Митна енциклопедія, т. 2»

«Митна енциклопедія, т. 3»

У СЕРІЇ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2015

«Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти»
«Українська митниця: вчора, сьогодні, завтра»
«Митна політика держави та її реалізація митними органами»
«Механізми державного управління митною справою»
«Історія митної діяльності»
«Митне право України»
«Реформування податкової системи України: сучасні виклики та орієнтири»
«Митна справа»
«Міжнародні економічні відносини: у 2-х частинах»
«Адміністративно-правове сприяння соціально-економічному розвитку в Україні: теоретико-методологічні засади»
«Бухгалтерський облік в умовах застосування інформаційних технологій: історія та практика»
«Розслідування злочинів, пов'язаних із неналежним виконанням професійних обов'язків медичними працівниками: сучасний стан, проблеми та напрями удосконалення»
«Формування управлінської компетентності майбутніх економістів у процесі професійної підготовки: теорія і практика»
«Let Develor English skills»
«Кримінальний процес України»
«Європейська інтеграція»
«Протидія розслідуванню кримінальних правопорушень у сфері оподаткування: теорія та практика»
«Інформатика та обчислювальна техніка: практикум»

2016

«Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів»
«Правовий статус фіскальних органів України та держав-членів Європейського Союзу»
«Психологічні основи у професійній підготовці фахівців ПМ»
«Математика для економістів. Вища математика. Частина І. Лінійна алгебра. Аналітична геометрія»
«Сучасні інформаційні системи і технології: управління знаннями»
«Економічна кібернетика: введення в спеціальність»
«Інформаційні системи та технології у фінансових установах»
«Фінансове забезпечення інноваційного розвитку»
«Практикум з інформаційних систем в економіці»
«Практикум з WEB-програмування»
«Малий та середній бізнес у взаємовідносинах із податковими органами: соціологічна інтерпретація»
«Моделювання систем захисту інформації»
«Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика»
«Актуальні питання розвитку банківської системи України»
«Система державного фінансового контролю: формування та розвиток в Україні»
«Соціалізація студентської молоді у процесі професійної підготовки»
«Розвиток бухгалтерського обліку в умовах інтеграційних процесів»
«Правове забезпечення фінансової безпеки України»
«Grammar for Students of Economics (для економістів)»
«English Grammar for law Students (для юристів)»
«Алгоритмізація та програмування»
«Основи психології та конфліктології для фахової підготовки економістів»
«Проблеми соціологічного, психологічного та педагогічного забезпечення податкових відносин в Україні»
«Математика для економістів. Функція багатьох змінних. Ряди»
«Інформаційні системи і технології»
«Інформаційні системи і технології на підприємстві»
«Теорія ймовірностей та математична статистика: практикум»
«Економічні перспективи підприємництва України»
«Актуальні проблеми теорії держави і права»

2017

«Теорія держави і права»

«Історія митної діяльності»

«Механізм державного управління митною справою»

«Митна політика держави та її реалізація»

«Митне право України»

«Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку та оподаткування в Україні»

«Державні цільові фонди»

«Аналітично-контрольні аспекти регулювання фінансово-господарської діяльності суб'єктів економіки»

«Міжнародне фінансове право»

«Концептуалізація інституту уповноважених економічних операторів: проблеми забезпечення безпеки та спрощення міжнародної торгівлі»

«Тактика розслідування фінансових злочинів, вчинених із використанням зареєстрованих у зоні пільгового оподаткування компаній»

«Інститут митної вартості імпортних товарів в Україні: актуальні питання та вектори розвитку»

«Державна фіскальна служба України: управління кадровим потенціалом в умовах інституційних змін»

«Фінансовий ринок України: розбудова інфраструктурної компоненти»

«Податкова політика України: теоретико-правовий аспект»

«Митна статистика України»

«Запобігання митним правопорушенням: охорона і захист прав інтелектуальної власності на митному кордоні України»

«Інформаційні системи і технології в податковій справі»

«Митна справа України»

«Україна – територія можливостей для розвитку підприємництва»

«Актуальні проблеми приватного права»

«Антикризове управління фінансовими корпораціями»

«Оподаткування електронної комерції в Україні»

«Протидія агресивному податковому плануванню:світовий досвід та виклики для України»

2018

«Податкова діяльність держави в умовах становлення інформаційної постіндустріальної економіки»

«Зовнішня торгівля України. Митна статистика (1991–2016 роки)»

«Митна логістика»

«Інноватика на фінансових ринках»

«Особливості документування махінацій у сфері державних фінансів, при вчиненні яких використовуються зареєстровані на територіях з пільговим оподаткуванням компанії»

«Міжнародне співробітництво держав у сфері захисту національних меншин»

«Адміністрування податків і платежів»

«Регулювання фінансових ринків в умовах глобалізації»

«Управління митними ризиками: теорія та практика»

«Митна вартість транспортних засобів: теоретико-методологічні засади контролю в Україні та міжнародна практика»

«Фінансовий ринок»

«Підприємництво в умовах формування нової економічної і технологічної нормальності суспільства»

«Актуальні проблеми удосконалення системи протидії митним правопорушенням»

«Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності»

«Фіскальна політика: теоретичні та практичні аспекти юридичної практики»

2019

«Електронний аудит – сучасна форма електронного контролю»

«Розвиток постмитного аудиту в Україні»

«Податок на доходи фізичних осіб та єдиний соціальний внесок: новації реформ та їх наслідки»

«Підприємницька діяльність»

«Основи оподаткування»

«Інформаційно-аналітичні технології в оподаткуванні»

«Основи зовнішньоекономічної діяльності»

2019

«Актуальні питання запобігання і протидії незаконному обігу тютюнових виробів»

«Управління фінансовими активами»

«Дослідження підприємництва: ключові механізми організації, основні драйвери та перспективи»

«Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку»

«Система управління ризиками у державній митній справі»

«Фіскальна політика України в умовах фінансової децентралізації: теорія, методологія, практика»

«Митна наука. Анотований покажчик результатів наукових досліджень (2009–2018 рр.): у 2 т.»

«Приватний і публічний інтерес у системі податкових правовідносин»

«Управління публічними фінансами та проблеми забезпечення національної економічної безпеки»

2020

«Митна статистика України»

«Управлінські інформаційні системи в обліку та оподаткуванні»

«Митне право»

«Модернізація податкової і митної політики в інституціональному забезпеченні розвитку економіки України»

«Імплементація європейських цінностей та технологій оподаткування в Україні»

«Фінансова політика: теоретичні та практичні аспекти юридичної науки»

«Державний фінансовий аудит: проблеми теорії і практики»

«Державний фінансовий контроль»

«Економічна теорія ≈ Economic theory»

«Державні цільові фонди»

«Теоретичні та практичні аспекти визначення та підтвердження походження товарів»

«Організація постмитного контролю та аудиту»

«Фінансове посередництво»

«Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності»

«Організація бухгалтерського обліку»

«Методологічне та інструментальне забезпечення наукових досліджень»

«Податкова система»

«Митний контроль та митне оформлення в морських пунктах пропуску: проблемні аспекти та напрями удосконалення»

«Сучасні теоретико-практичні аспекти дослідження резистентного соціального капіталу Держмитслужби»

«Митна наука. Анотований покажчик результатів наукових досліджень (2009–2019 рр.)»: у 2 т.

«Бухгалтерський облік та оподаткування в умовах застосування інформаційних технологій: теорія та практика»

«Вектори еволюції та перспективи підприємництва в умовах сучасних викликів»

«Святий Матвій. Митар. Апостол. Євангеліст»

«Публічне управління та адміністрування операцій з товарами, що переходять у власність держави за порушення митного законодавства»

«Управління публічними фінансами та проблеми забезпечення національної економічної безпеки»

2021

«Правове забезпечення фінансової безпеки України»

«Розвиток бухгалтерського обліку та оподаткування в економіці»

«Економіка підприємства»

«Міжнародні стандарти фінансової звітності та їх практичне застосування»

«Митна справа»