

Міністерство освіти і науки України
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АВТОМОБІЛЬНО-
ДОРОЖНІЙ УНІВЕРСИТЕТ

ІВАНІЛОВ О.С.
ДМИТРІЄВ І.А.
ШЕВЧЕНКО І.Ю.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ

*Підручник
для студентів вищих навчальних закладів*

Харків
2017

УДК 656.07
ББК 65.37
І 19

*Рекомендовано до видання рішенням Вченої ради
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету
(Дозвіл № 18/17/5.6 від 26 травня 2017 р.)*

Р е ц е н з е н т и:

Дикань В.Л., завідувач кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом, д-р екон. наук, професор, Український державний університет залізничного транспорту;

Криворучко О.М., завідувач кафедри менеджменту, д-р екон. наук, професор, Харківський національний автомобільно-дорожній університет;

Мищенко В.А., завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів, д-р екон. наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»;

Чорна М.В., завідувач кафедрою економіки підприємств харчування та торгівлі, д-р екон. наук, професор, Харківський державний університет харчування та торгівлі.

І 19 Іванілов О.С. Економіка підприємств автомобільного транспорту: підручник для студентів вищих навчальних закладів / О.С. Іванілов, І.А. Дмитрієв, І.Ю. Шевченко. – Х.: ФОП Бровін О.В., 2017. – 632 с.
ISBN 978-617-7256-91-4

Підручник містить систематизований виклад питань теорії і практики розвитку підприємств автомобільного транспорту в Україні в умовах ринкової економіки та інтенсифікації інтеграційних процесів. Особливу увагу приділено формуванню, розвитку та використанню економічного потенціалу підприємств автомобільного транспорту, економіці інноваційної та інвестиційної діяльності. Підручник призначений для студентів вищих навчальних закладів. Також підручник може бути цікавий аспірантам, викладачам, науковим співробітникам, керівникам підприємств автомобільного транспорту.

УДК 656.07
ББК 65.37

ISBN 978-617-7256-91-4

© Іванілов О.С., Дмитрієв І.А., Шевченко І.Ю.
© ХНАДУ, 2017

ЗМІСТ

Вступ	7
Розділ 1. Підприємство автомобільного транспорту як суб'єкт господарювання	9
1.1 Підприємство автомобільного транспорту як суб'єкт економічних відносин	9
1.2 Правові основи функціонування підприємств автомобільного транспорту в Україні	17
1.3 Класифікація підприємств автомобільного транспорту ...	26
1.4 Види і організаційно-правові форми об'єднань підприємств автомобільного транспорту	37
1.5 Управління підприємствами автомобільного транспорту	39
Питання для самоконтролю	80
Література	84
Розділ 2. Виробнича програма підприємств автомобільного транспорту	87
2.1 Виробнича програма підприємства	87
2.2 Продукція підприємств автомобільного транспорту та її особливості	98
2.3 Планування обсягів автотранспортної продукції	100
2.4 Визначення оптимального обсягу транспортної продукції підприємств автомобільного транспорту	111
2.5 Планування виробничої програми технічного обслуговування та ремонту рухомого складу ПАТ	113
2.6 Урахування ризиків при плануванні виробничої програми підприємств автомобільного транспорту в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів	122
Питання для самоконтролю	131
Література	134
Розділ 3. Необоротні активи підприємств автомобільного транспорту	136
3.1 Основні засоби підприємства: сутність, структура, види .	136
3.2 Облік і оцінювання основних засобів підприємства	143
3.3 Знос і амортизація основних засобів підприємства	147
3.4 Показники ефективності використання основних засобів підприємства	158

3.5	Поняття та види нематеріальних ресурсів підприємства ..	164
3.6	Оцінювання нематеріальних активів підприємства	172
3.7	Амортизація нематеріальних активів підприємства	173
3.8	Правовий захист та ефективність використання нематеріальних активів підприємства	175
	Питання для самоконтролю	182
	Література	185
	Розділ 4. Оборотні активи підприємств автомобільного транспорту	187
4.1	Поняття та джерела формування оборотних коштів підприємства	187
4.2	Склад і структура оборотних фондів підприємства	191
4.3	Нормування витрат матеріальних ресурсів	193
4.4	Система забезпечення підприємства матеріально-технічними ресурсами	202
4.5	Оцінювання та основні напрями поліпшення використання оборотних фондів підприємства	212
4.6	Показники та шляхи ефективного використання оборотних коштів підприємства	216
4.7	Особливості управління оборотними коштами на підприємствах автомобільного транспорту	220
4.7.1	Склад і структура оборотних коштів на підприємствах автомобільного транспорту	220
4.7.2	Кругообіг оборотних коштів на підприємствах автомобільного транспорту	222
4.7.3	Нормування оборотних фондів на підприємствах автомобільного транспорту	223
	Питання для самоконтролю	249
	Література	251
	Розділ 5. Персонал і продуктивність праці на підприємствах автомобільного транспорту	253
5.1	Характеристика персоналу підприємства	253
5.2	Планування чисельності персоналу підприємства	262
5.3	Планування продуктивності праці персоналу підприємства	272
5.4	Кадрова політика підприємства	288

5.5	Особливості управління персоналом на підприємствах автомобільного транспорту	300
5.5.1	Характеристика персоналу ПАТ	300
5.5.2	Планування чисельності персоналу ПАТ	303
5.5.3	Планування продуктивності праці персоналу ПАТ	307
	Питання для самоконтролю	317
	Література	320
	Розділ 6. Оплата та мотивація праці персоналу на підприємствах автомобільного транспорту	322
6.1	Сутність, види та функції заробітної плати	322
6.2	Тарифна система оплати праці персоналу підприємства ..	329
6.3	Форми та системи оплати праці персоналу	335
6.4	Оплата праці керівників, спеціалістів і службовців	354
6.5	Планування фонду оплати праці персоналу підприємства	360
6.6	Особливості оплати праці персоналу підприємств автомобільного транспорту	366
6.6.1	Оплата праці водіїв вантажних автомобілів	366
6.6.2	Оплата праці водіїв автобусів	373
6.6.3	Оплата праці водіїв таксі	374
6.6.4	Оплата праці кондукторів	376
6.6.5	Оплата праці ремонтних і допоміжних робітників	376
6.6.6	Оплата праці керівників, інженерно-технічних працівників і службовців на підприємствах автомобільного транспорту	379
6.7	Мотивація праці персоналу підприємства	380
	Питання для самоконтролю	389
	Література	391
	Розділ 7. Витрати підприємств автомобільного транспорту та собівартість транспортної роботи	393
7.1	Класифікація витрат підприємства	393
7.2	Сутнісна та видова характеристика собівартості виготовленої продукції	400
7.3	Кошторис витрат і калькуляція собівартості продукції підприємства	404
7.4	Планування та аналіз собівартості виготовленої продукції	418

7.5	Показники собівартості виготовленої продукції	421
7.6	Калькуляція собівартості перевезень на ПАТ	425
	Питання для самоконтролю	441
	Література	443
	Розділ 8. Ціноутворення та фінансовий результат на підприємствах автомобільного транспорту	445
8.1	Процес ціноутворення на підприємстві	445
8.2	Формування тарифів на перевезення вантажів і пасажирів автомобільним транспортом	457
8.3	Характеристика фінансової діяльності підприємства	463
8.4	Фінансовий результат діяльності підприємства	468
8.5	Оцінювання фінансового стану підприємства	473
	Питання для самоконтролю	489
	Література	492
	Розділ 9. Інноваційно-інвестиційна діяльність на підприємствах автомобільного транспорту	495
9.1	Інновації та інноваційна діяльність підприємства	495
9.2	Інноваційні процеси на підприємствах автомобільного транспорту	501
9.3	Економічна ефективність нововведень на підприємстві ...	508
9.4	Пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності ...	514
9.5	Інвестиції та інвестиційна діяльність підприємства	517
9.6	Класифікація інвестицій	520
9.7	Планування капітальних вкладень на підприємствах автомобільного транспорту	524
9.8	Економічна ефективність інвестицій	531
9.8.1	Показники економічної ефективності інвестицій	531
9.8.2	Абсолютна економічна ефективність інвестицій	534
9.8.3	Порівняльна економічна ефективність інвестицій	538
9.8.4	Врахування фактору часу під час оцінювання економічної ефективності інвестицій	542
9.9	Комерційна ефективність інвестицій	544
9.10	Лізинг як джерело інвестицій на підприємстві	546
	Питання для самоконтролю	558
	Література	562
	Глосарій	565
	Додатки	598

ВСТУП

У сучасних умовах переходу України до засад ринкової економіки в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів у механізмі функціонування підприємств відбуваються суттєві зміни, що викликані економічними реформами, які впроваджуються в нашій державі. Діяльність суб'єктів господарювання, яка пов'язана із задоволенням потреб кожної людини, підлягає впливу багатьох факторів і охоплює широкий спектр питань організаційно-технологічних, економічних та фінансових, які потребують повсякденного вирішення.

Автомобільний транспорт є невід'ємною та стратегічно важливою частиною не лише транспортної інфраструктури, а й національної економіки. З огляду на беззаперечні маневричні переваги автомобільного транспорту у порівнянні з іншими видами транспорту, ним було завойоване чільне місце у перевезенні вантажів і пасажирів на невеликі відстані. З моменту здобуття Україною незалежності автомобільним транспортом у середньому забезпечується перевезення близько 70% усіх перевезених вантажів і близько 90% усіх перевезених пасажирів. Такий суттєвий внесок автотранспортної галузі у формування валового внутрішнього продукту України актуалізує необхідність систематизації теоретичних і прикладних аспектів економічного розвитку підприємств автомобільного транспорту в Україні в умовах ринкової економіки та інтенсифікації інтеграційних процесів.

Наявність в економіці держави різних форм власності і підприємницької діяльності створює важливі передумови для формування і розвитку ринкових відносин, які пов'язані зі значним динамізмом зовнішнього середовища, для якого характерне посилення ролі споживачів, невизначеність умов функціонування підприємств, зростання міри їхньої залежності від зовнішнього оточення, загострення конкурентної боротьби.

Стабільність діяльності підприємств автомобільного транспорту, досягнення конкурентних переваг, зміцнення позиції підприємства на ринку транспортних послуг – все це досягається впровадженням раціональної і виважено розробленої економічної політики суб'єктів господарювання.

Саме тому особливої актуальності набуває проблема формування та управління економічною політикою підприємств автомобільного транспорту.

В умовах ринкової економіки виживають лише ті підприємства автомобільного транспорту, які найбільш правильно і компетентно визначають вимоги ринку, організовують надання конкурентоспроможних транспортних послуг, що користуються попитом, уміло здійснюють мотивацію висококваліфікованої праці персоналу тощо. Усе це потребує фундаментальних і глибоких економічних знань, а отже, і відповідної підготовки фахівців.

Слово «економіка» є грецького походження, що буквально означало «мистецтво ведення домашнього господарства». У це слово тепер вкладається набагато більше змісту, ніж спочатку заклавав грецький філософ – мислитель Ксенофонт, якого вважають автором популярного терміна.

У наш час слово «економіка» має таке значення:

- по-перше, економіка – це господарство в широкому розумінні цього слова (господарство окремого регіону, країни), тобто сукупність усіх засобів, предметів, речей, субстанцій матеріального і духовного світу, що використовується людьми з метою забезпечення умов життя, задоволення потреб. В цьому розумінні економіку треба сприймати як створену людьми систему їхнього життєзабезпечення, відтворення життя, підтримки і поліпшення умов існування;
- по-друге, економіка – це наука, сукупність знань про господарство і пов'язану з ним діяльність людей, про використання різноманітних, частіше всього обмежених, ресурсів з метою забезпечення життєвих потреб людей і суспільства; про відносини, що виникають між людьми в процесі господарювання. Ця наука займається вивченням народного господарства, його галузей, окремих підприємств, а також окремих елементів виробництва (капіталу, фондів, праці і т.п.);
- по-третє, економіка – це сукупність відносин, що визначаються характером власності на засоби виробництва.

Пропонований підручник – це результат теоретичного осмислення досвіду функціонування економіки підприємств автомобільного транспорту в Україні.

РОЗДІЛ 1. ПІДПРИЄМСТВО АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1 Підприємство автомобільного транспорту як суб'єкт економічних відносин

Перехід до ринкової економіки в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів – це стратегічний напрям розвитку України. Завдання це складне й багатогранне. Його вирішення включає в себе і перебудову відносин форм власності, і розвиток нормальної конкуренції, і створення відповідної ринкової інфраструктури.

Освоєння ринкових відносин в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів – це формування нової ідеології економічного мислення і стратегії дій в умовах ринку, а не тільки необхідність розуміння нових термінів, категорій і понять.

Сам процес трансформації складний, неоднозначний і багато в чому суперечливий. Найхарактерніші риси сучасного періоду – це поява різноманіття форм власності, децентралізація управління, підвищення ролі основної господарської ланки (підприємств і організацій), що діє на принципах економічної самостійності і відповідальності за результати своєї діяльності.

На підприємстві безпосередньо поєднуються різні фактори виробництва для створення матеріальних благ та надання послуг, реалізуються особисті та колективні інтереси.

Упорядкована сукупність підприємств та їх об'єднань утворює економічну систему країни. Кінцева мета економічної діяльності підприємств полягає в розв'язанні суперечності між постійно зростаючими потребами суспільства та обмеженими ресурсами.

Діяльність підприємств дуже різноманітна. Оскільки будь-яке підприємство так чи інакше пов'язане з основними фазами відтворювального циклу – виробництвом продукції і послуг, обміном і розподілом товарів, їх споживанням, то можна виділити такі види діяльності підприємства: виробничу, комерційну, фінансову, консалтингову.

Кожен з названих видів діяльності підприємства, з одного боку, є відносно самостійним, а з іншого – вони взаємно переплітаються, доповнюючи один одного.

Однак мета і характер діяльності підприємств різні.

За цією ознакою всі підприємства та організації можна розподілити на дві групи: комерційні і неприємницькі (некомерційні).

Комерційна організація (ділове підприємство) – це юридична особа, основна мета якої – одержання прибутку і його розподіл між засновниками (фізичними і юридичними особами).

Комерційними організаціями є:

- господарські товариства;
- виробничі кооперативи;
- державні чи муніципальні унітарні підприємства.

Некомерційна організація – це юридична особа, для якої одержання прибутку і його розподіл між засновниками не ставиться за основу мету, одержуваний прибуток використовується для саморозвитку, досягнення статутних цілей організації.

До них належать:

- споживчі кооперативи;
- релігійні організації;
- благодійні та інші фонди;
- громадські організації;
- асоціації і союзи, утворенні комерційними і некомерційними організаціями;
- установи, що цілком самофінансуються.

Організації з підприємницьким характером діяльності являють собою підприємства.

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

Суб'єктами господарювання є:

- господарські організації – юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;
- громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані відповідно до

закону як підприємці;

- філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), утворені ними для здійснення господарської діяльності.

Підприємство автомобільного транспорту – це підприємство, що здійснює вантажні та/або пасажирські перевезення автомобільним транспортом, а також зберігання, технічне обслуговування і ремонт рухомого складу.

Підприємства мають такі ознаки:

- виробничо-технічна єдність (спільність продукції, що виготовляється, процесів її виробництва, певний склад виробничих фондів, єдина технічна політика, спільність допоміжного і обслуговуючого господарства);

- організаційно-соціальна єдність (наявність єдиного трудового колективу, керівника та адміністрації підприємства, наділення підприємства правами і реквізитами юридичної особи);

- фінансово-економічна самостійність (можливість самостійно визначити напрями економічного розвитку, склад, обсяги продукції, що випускається, напрями розподілу прибутку підприємства, форми і розміри матеріального стимулювання, спільність системи планування та обліку).

Повний перелік ознак підприємства наведено на рис. 1.1.

Для ефективного господарювання істотним є визначення цілей створення і функціонування підприємства. Головну мету підприємства прийнято називати *місією*.

Існує широке та вузьке розуміння місії.

У широкому розумінні місія – це філософія і призначення, сенс існування організації.

У вузькому розумінні – це сформульоване твердження відносно того, для чого, з якої причини існує організація.

Якщо місія задає загальні орієнтири, напрями функціонування підприємства, то конкретний кінцевий стан, до якого в кожний момент часу прагне підприємство, фіксується у вигляді цілей.

Цілі – це конкретний стан окремих характеристик підприємства, досягнення яких є для нього бажаним і на досягнення яких спрямована його діяльність.

Класифікацію цілей наведено на рис. 1.2-1.3.

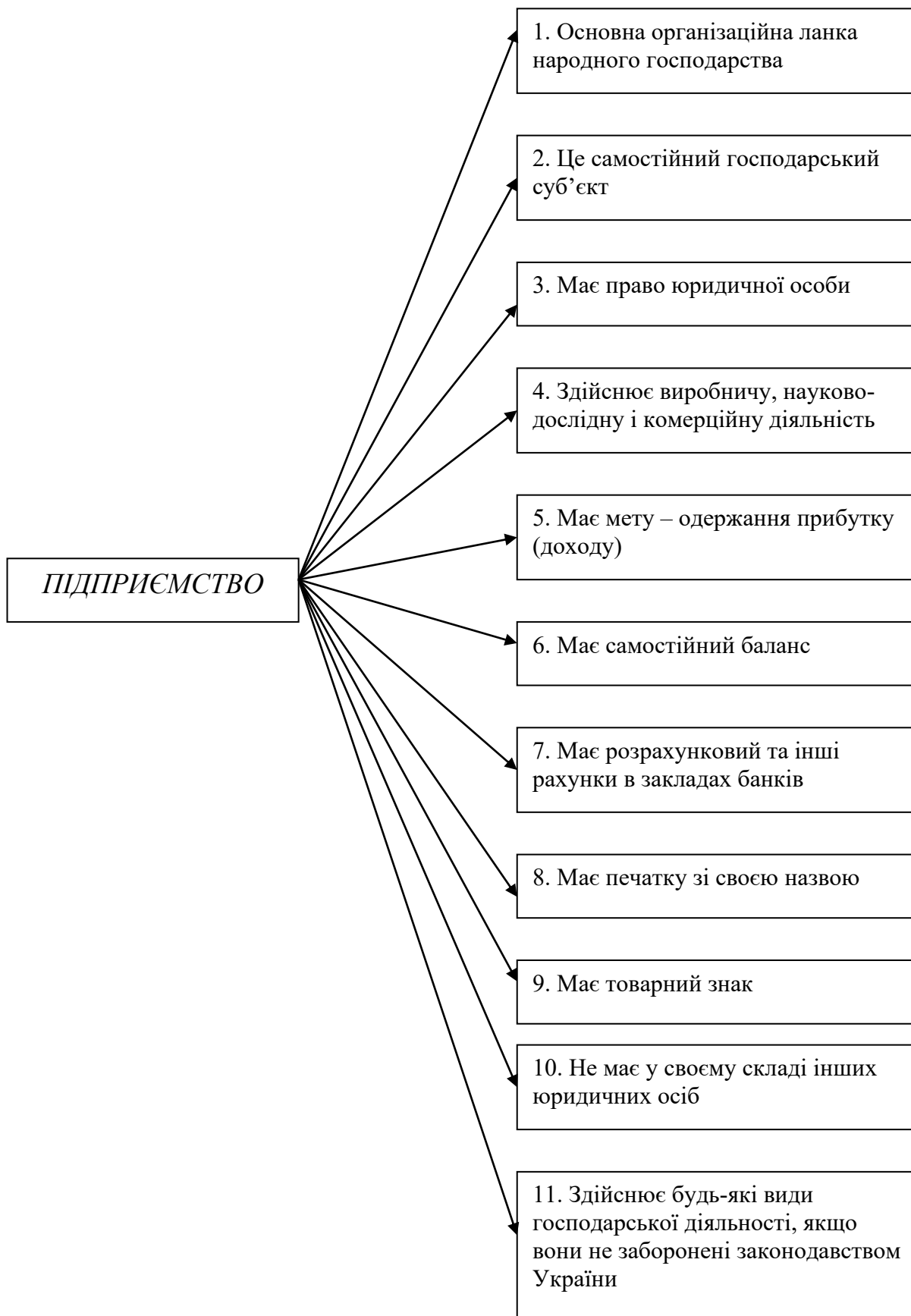


Рисунок 1.1 – Ознаки підприємства як суб'єкта господарювання



Рисунок 1.2 – Класифікація цілей підприємницької діяльності за ступенем їхньої пріоритетності



Рисунок 1.3 – Класифікація цілей підприємницької діяльності залежно від строку їхнього досягнення

Отже до цілей підприємницької діяльності відноситься кінцева мета, що спрямована на одержання прибутку, та проміжні цілі, що включають в себе підвищення іміджу фірми, обслуговування певного сегменту ринку, зміцнення позицій на ринку, повне задоволення споживчого попиту в товарах та послугах та інші цілі.

Сформульовані цілі мають відповідати таким *вимогам*:

- бути конкретними, кількісно вимірюватися;
- бути зорієнтованими в часі;
- бути реалістичними, практично досяжними і збалансованими з можливостями фірми;
- бути взаємно узгодженими;
- бути сформульованими письмово.

Цілі підприємницької діяльності відображаються в бізнес-плані, засновницьких документах, поточних планах, рекламних заходах та ін.

Ще недавно основною метою підприємства вважалося задоволення суспільних потреб. Чи можна сьогодні в умовах ринку відкинути і виключити цю ціль і вважати, що єдина ціль – отримання прибутку? Вважаємо, що ні. Тому що ціль діяльності підприємства – задоволення суспільних потреб і отримання прибутку.

Дійсно, основна ціль підприємництва – це отримання прибутку, але не якою завгодно ціною. Цивілізовані ринкові відносини потребують обґрунтованого поєднання обох цілей.

З одного боку, *бізнес* – це економічна діяльність, яка проводиться за рахунок власних або запозичених коштів на свій ризик і під свою відповідальність з головною метою отримання прибутку і розвитком власного діла. З іншого боку, розвиток бізнесу в умовах ринку сприяє насиченості споживчого ринку товарами і послугами, активізує структурну перебудову економіки, стимулює впровадження науково-технічних досягнень, сприяє всілякому підвищенню ефективності виробництва.

Створюючи підприємство, будь-який підприємець повинен мати перед собою чітку та ясну ціль, яка повинна бути підкріплена системою отримання замовлень на свою продукцію та послуги. Обсяг випуску продукції або надання послуг, який планується, має бути забезпечений усіма необхідними матеріальними ресурсами.

Треба також продумати можливість постійного поповнення свого капіталу. Всі ці питання необхідно відобразити в *бізнес-плані підприємства*. Крім того, підприємцю необхідно знайти надійних партнерів і соратників. Потрібно бути готовим до конкурентної боротьби. Для цього необхідно бути компетентним у обраній сфері діяльності, володіти необхідними рисами характеру: цілеспрямованістю, завзятістю, готовністю до невдач, спроможністю вчитися і робити висновки зі своїх помилок.

Підприємець повинен уміти організовувати логістичну діяльність, підтримувати неформальні зв'язки й офіційні відношення як з постачальниками сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, так і зі споживачами продукції та замовниками.

Головні напрямки діяльності підприємства:

- наукова організація виробництва;
- наукова організація праці;
- наукова організація управління.

Наукова організація виробництва – це створення оптимальної техніко-технологічної системи на підприємстві. Під цим мається на увазі надійно і ефективно функціонуючі виробниче устаткування і технологія, а також упорядковані техніко-організаційні взаємозв'язки працівників.

Наукова організація праці потребує побудови нормальних відносин у колективі. Вона включає систему заходів зі створення умов для високопродуктивної, ефективної і творчої праці.

Наукова організація управління – це управління, яке спирається на наукову організацію праці, системний аналіз науково обґрунтованих методів прийняття рішень.

Основним *видом послуг підприємств автомобільного транспорту* є перевезення вантажів і пасажирів, котре завершує процес матеріального виробництва в багатьох галузях народного господарства.

Попит на послуги автомобільного транспорту залежить від багатьох факторів, основними з яких є розвиток інших видів транспорту, ступінь інтеграції різних видів транспорту, рівень тарифів на послуги транспортування, якість автотранспортних послуг.

Особливо яскраво розвиток ринкових відносин має місце на ПАТ, що займаються перевезенням вантажів. На даний момент вантажовідправник має змогу вільно обирати між різними перевізниками. Тому на ринці транспортних послуг кожне підприємство, незалежно від форми власності, намагається запропонувати клієнтам більш низькі тарифи, додаткові послуги (упакування, зберігання, виконання навантажувально-розвантажувальних робіт тощо), більш високу якість транспортних послуг за критеріями швидкості, ритмічності, безпеки, доставки вантажів «від дверей до дверей».

Натомість діяльність пасажирських підприємств автомобільного транспорту регламентується державою, що отримує відображення в формі контролю характеру та якості перевезень, а також рівня тарифів з урахуванням потреб і реальної платоспроможності населення.

У деяких випадках органами виконавчої влади здійснюється додаткове фінансування підприємств автомобільного транспорту у напрямку покриття частини експлуатаційних витрат підприємств, що виникли у зв'язку з перевезенням пасажирів пільгового контингенту. В таких умовах підприємства автомобільного транспорту вимушені шукати шляхи збільшення прибутку, що нерозривно пов'язано зі збільшенням тарифів. У першу чергу це стосується перевезень за приватними замовленнями.

У ринкових умовах функціонування підприємства автомобільного транспорту мають ретельно вивчати транспортний ринок, рівень попиту та пропозиції, можливості конкурентів і визначати власну «нішу» на ринку транспортних послуг.

При цьому, як свідчить практичний досвід функціонування підприємств автомобільного транспорту, особливу увагу слід приділити спеціалізації ПАТ, яка дозволяє сконцентрувати послуги в одному напрямку. Сюди відноситься: вибір оптимального рухомого складу, підвищення якості перевезень, покращення якості технічного обслуговування та ремонту рухомого складу, удосконалення системи ціноутворення тощо.

Окремим фундаментальним напрямом дослідження умов господарювання є вивчення нормативно-правової бази функціонування підприємств автомобільного транспорту.

1.2 Правові основи функціонування підприємств автомобільного транспорту в Україні

Основними нормативно-правовими актами, які регулюють діяльність вітчизняних підприємств, є: Господарський кодекс України, Податковий кодекс України, Закон України «Про підприємства в Україні», Закон України «Про підприємництво», Закон України «Про захист економічної конкуренції», Закон України «Про ціни і ціноутворення», Закон України «Про ліцензування», Закон України «Про інвестиційну діяльність», Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», Указ Президента України «Про державну підтримку малого підприємництва», Указ Президента України «Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва», Указ Президента України «Про заходи щодо забезпечення підтримки та подальшого розвитку підприємницької діяльності», Указ Президента України «Про запровадження дозвільної системи у сфері підприємницької діяльності», Указ Президента України «Про Концепцію вдосконалення державного регулювання господарської діяльності», Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції», Указ Президента України «Питання реалізації державної політики з контролю за цінами», Постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо вдосконалення системи державної підтримки підприємництва в Україні», Постанова Кабінету Міністрів України «Про Концепцію розвитку державної системи ліцензування підприємницької діяльності за її видами», Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання надання суб'єктам малого та середнього підприємництва кредитно-гарантійної підтримки», Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів з підтримання експортної діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва», Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва», Постанова

Кабінету Міністрів України «Про Концепцію розвитку внутрішньої торгівлі України», Постанова Кабінету Міністрів України «Про запровадження в Україні принципів Європейської хартії для малих підприємств», Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2014-2023 роки», Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження Концепції державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг)», статут підприємства, Генеральна тарифна угода, колективний договір, Класифікація організаційно-правових форм господарювання та інші правові документи, що регулюють окремі напрями діяльності підприємства.

Господарський кодекс України регламентує порядок створення, реєстрації, ліквідації і реорганізації підприємств; розкриває загальні принципи управління підприємством і самоврядуванням трудового колективу; розглядає механізм формування і використання майна підприємств; визначає види господарської, економічної і соціальної діяльності підприємств; фіксує права і відповідальність у здійсненні господарської діяльності; регулює відносини з іншими господарюючими суб'єктами та державою.

Податковий кодекс України регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час адміністрування податків, а також відповідальність за порушення податкового законодавства.

Підприємство вважається створеним і набуває прав юридичної особи з дня його державної реєстрації.

Окремими видами діяльності підприємство може займатися тільки на підставі спеціального дозволу (ліцензії). Підприємство діє на основі статуту.

Статут підприємства – це зібрання обов'язкових правил, що регулюють його взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання, а також індивідуальну діяльність. Статут затверджується власником (власниками) майна, а для державних підприємств – власником майна за участю трудового колективу.

У статуті підприємства визначаються власник та найменування підприємства, його місцезнаходження, предмет і цілі діяльності, його органи управління, порядок їх формування, компетенція та повноваження трудового колективу і його виборчих органів, порядок утворення майна підприємства, умови реорганізації та припинення діяльності підприємства.

У найменуванні підприємства визначаються його назва (завод, фабрика, майстерня та ін.) і вид (індивідуальне, сімейне, приватне, колективне, державне) тощо.

До статуту можуть включатися положення, пов'язані з особливостями діяльності підприємства: про трудові відносини, що виникають на підставі членства; про повноваження, порядок створення та структуру ради підприємства; про знаки для товарів і послуг та ін.

У статуті підприємства визначається орган, який має право представляти інтереси трудового колективу (рада трудового колективу, рада підприємства, профспілковий комітет та інше).

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

Трудовий колектив підприємства з правом наймання робочої сили: розглядає і затверджує проект колективного договору; розглядає і вирішує згідно зі статутом підприємства питання самоврядування трудового колективу; визначає і затверджує перелік і порядок надання працівникам підприємства соціальних пільг; бере участь у матеріальному і моральному стимулюванні продуктивної праці, заохочує винахідницьку і раціоналізаторську діяльність, порушує клопотання про представлення працівників до державних нагород.

Трудовий колектив державного та іншого підприємства, в якому частка держави або місцевої Ради народних депутатів у вартості майна становить більш як 50%: разом із засновником розглядає зміни і доповнення до статуту підприємства; разом із засновником підприємства визначає умови найму керівника; бере участь у вирішенні питання про виділення зі складу підприємства одного чи кількох структурних підрозділів для створення нового

підприємства; разом із власником вирішує питання про вступ і вихід підприємства з об'єднання підприємств; погоджує пропозиції щодо передачі з державної у комунальну власність майна, закріпленого за підприємством, об'єктів соціальної інфраструктури, споруджених за рахунок коштів підприємства; приймає рішення про оренду майна підприємства, створення на основі трудового колективу органу для переходу на оренду і викупу підприємства.

При частковому викупі майна підприємства трудовий колектив набуває права співвласника, а підприємство – статус спільного.

Після повного викупу підприємства трудовий колектив набуває прав колективного власника.

Повноваження трудового колективу всіх видів підприємств, де використовується наймана праця, реалізуються, якщо інше не передбачається статутом, загальними зборами (конференцією) та їх виборчим органом, члени якого обираються таємним голосуванням на зборах (конференції) трудового колективу строком на 2–3 роки не менш як 2/3 голосів. Членів виборчого органу не може бути звільнено з роботи або переведено на інші посади з ініціативи адміністрації підприємства без згоди відповідного виборчого органу цього колективу.

Керівник підприємства наймається (призначається) власником або обирається власниками майна.

При наймі (призначенні, обранні) власником або уповноваженим ним органом керівника підприємства на посаду з ним укладається контракт (договір, угода), в якому визначаються права, строки найму, обов'язки і відповідальність керівника підприємства перед власником та трудовим колективом, умови його матеріального забезпечення і звільнення з посади з урахуванням гарантій, передбачених контрактом (договором, угодою) та законодавством України.

Керівник підприємства самостійно вирішує питання діяльності підприємства, за винятком віднесених статутом до компетенції інших органів управління даного підприємства. Власник майна не має права втручатися в оперативну діяльність керівника підприємства. Керівника підприємства може бути звільнено з посади до закінчення строку контракту на підставах, передбачених контрактом або законодавством України.

Заступники керівника підприємства, керівники та спеціалісти підрозділів апарату управління і структурних підрозділів (виробництв, цехів, відділів, відділень, дільниць, ферм та інших аналогічних підрозділів підприємств), а також майстри і старші майстри призначаються на посаду і звільняються з посади керівником підприємства.

Колективний договір повинен укладатися на всіх підприємствах, які використовують найману працю, між власником або уповноваженим ним органом і трудовим колективом і не може суперечити чинному законодавству України.

Колективний договір – це угода між трудовим колективом в особі профспілки та адміністрацією або власником, яка щорічно переглядається і регулює їх виробничі, економічні і трудові відносини.

Колективним договором регулюються виробничі, трудові і економічні відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства, питання охорони праці, соціального розвитку, участі працівників у використанні прибутку підприємства, якщо останнє передбачене статутом підприємства.

Розбіжності, що виникають при укладанні або виконанні колективного договору, вирішуються в порядку, встановленому законодавчими актами України.

Сторони, які уклали колективний договір, не менше двох разів на рік звітують про його виконання на зборах (конференціях) трудового колективу.

Господарський кодекс України, статут, колективний договір регламентують трудові доходи працівника підприємства. В них підкреслюється, що власник або уповноважений ним орган установлює фонд оплати праці на умовах, визначених колективним договором (угодою).

Трудові доходи найманого працівника підприємства визначаються трудовим договором відповідно до законодавства України, а для інших працівників – угодою між ними. Трудові доходи працівника підприємства регулюються податками.

Мінімальний розмір заробітної плати працівників, які працюють за трудовим договором, визначається відповідно до діючого законодавства.

Підприємство самостійно встановлює форми, системи і розміри оплати праці, а також інші види доходів працівників згідно з законодавством.

Підприємства можуть використовувати тарифні сітки і шкали співвідношень посадових окладів, що визначаються галузевими або генеральними угодами як орієнтири для диференціації оплати праці залежно від професії, кваліфікації працівників, складності та умов виконуваних ними робіт.

Генеральна тарифна угода включає такі розділи: зазначення договірних сторін і правової бази тарифної угоди; оплата праці; забезпечення зайнятості; охорона праці; соціальні гарантії; зобов'язання профспілок; гарантії профспілкової діяльності; склад комісії; лист погодження.

Утім, охарактеризовані правові документи регламентують діяльність будь-якого підприємства. Тоді як діяльність підприємств автомобільного транспорту, окрім зазначених, регламентують положення ряду нормативно-правових актів у сфері автомобільного транспорту (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Нормативно-правові акти, положеннями яких
регламентується діяльність ПАТ**

<i>Назва нормативно-правового акту</i>	<i>Положення нормативно-правового акту, що регламентують діяльність ПАТ</i>
1	2
Закон України «Про автомобільний транспорт»	Визначає засади організації та діяльності автомобільного транспорту: глава 1 «Загальні засади діяльності автомобільного транспорту», глава 2 «Державне регулювання та контроль діяльності автомобільного транспорту», глава 3 «Розвиток автомобільного транспорту», глава 4 «Персонал автомобільного транспорту», глава 5 «Транспортні засоби», глава 6 «Автомобільний перевізник», глава 7 «Загальні положення щодо перевезення пасажирів», глава 8 «Загальні положення щодо перевезення вантажів», глава 9 «Міжнародні перевезення пасажирів і вантажів», глава 10 «Відповідальність перевізників за порушення законодавства про автомобільний транспорт»

1	2
Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з надання послуг з перевезення пасажирів, небезпечних вантажів, багажу автомобільним транспортом»	Визначає перелік організаційних, технічних і кваліфікаційних вимог, обов'язкових для виконання суб'єктами господарювання, які надають послуги з перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом відповідно до видів робіт, визначених Законом України «Про автомобільний транспорт», та суб'єктами господарювання, які мають чинні ліцензії з надання послуг з перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом загального користування (крім надання послуг з перевезення пасажирів та їх багажу на таксі) і з надання послуг з перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом відповідно до видів робіт, під час надання послуг з перевезення пасажирів, небезпечних вантажів, багажу автомобільним транспортом.
Наказ Міністерства транспорту України «Про затвердження Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні»	Визначає права, обов'язки і відповідальність власників автомобільного транспорту – перевізників та вантажовідправників і вантажоодержувачів. Не регламентує перевезення небезпечних, великовагових, великогабаритних вантажів, пошти та перевезення вантажів у міжнародному сполученні, оскільки такі перевезення мають свої особливості, що стосуються виконання комплексу вимог при вантажно-розвантажувальних роботах, власне процесу перевезення та його документального оформлення, а також узгодження таких правил із відповідними компетентними установами.
Наказ Міністерства інфраструктури України «Про затвердження Порядку організації перевезень пасажирів та багажу автомобільним транспортом»	Визначає механізм організації підготовки до відкриття автобусних маршрутів загального користування (крім міжнародних) та обстеження пасажиропотоків з метою вивчення попиту населення на пасажирські перевезення на міських, приміських, міжміських автобусних маршрутах загального користування. Організація перевезень пасажирів має забезпечувати: своєчасне, повне та якісне задоволення потреб населення в перевезенні автомобільним транспортом; захист прав споживачів під час транспортного обслуговування; організацію обстеження та облаштування автобусних маршрутів загального користування, що плануються для відкриття.

1	2
Наказ Міністерства транспорту України «Про впорядкування системи оформлення, видачі, використання та обліку дозволів на міжнародні перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом»	Встановлює процедуру оформлення і видачі дозволів на поїздки територією іноземних держав під час виконання перевезень пасажирів і вантажів автомобільним транспортом у міжнародному сполученні, їх обміну та обліку. Перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом територією іноземних держав або транзитом через їхні території здійснюється автомобільними перевізниками згідно з вимогами міжнародних договорів України та на підставі належним чином оформлених відповідних дозволів, якщо інше не передбачено міжнародними договорами України.
Наказ Міністерства внутрішніх справ України «Про забезпечення перевезення небезпечних вантажів автомобільним транспортом»	Визначає порядок обстеження, реєстрації центрів спеціального навчання, вимоги до їх навчально-методичної, матеріально-технічної бази та викладачів, проходження водіями транспортних засобів, що перевозять небезпечні вантажі, та уповноваженими з питань безпеки перевезень небезпечних вантажів автомобільними дорогами спеціального навчання, складання іспитів на знання умов перевезення небезпечних вантажів, вимог чинного законодавства та нормативно-правових актів у сфері перевезення небезпечних вантажів.
Наказ Міністерства інфраструктури України «Про затвердження Порядку підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів, діяльність яких пов'язана з наданням послуг автомобільного транспорту»	Визначає організаційну структуру системи підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів, діяльність яких пов'язана з наданням послуг автомобільного транспорту, з питаннями безпеки перевезень, охорони праці та пожежної безпеки, встановлює процедури визначення навчальних центрів з підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів та вимоги до них, процедури перевірки знань керівників і спеціалістів. Поширюється на усіх суб'єктів господарювання незалежно від форми власності, які надають послуги з перевезення пасажирів та/чи вантажів автомобільними транспортними засобами на договірних умовах за плату і зобов'язані організовувати підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів.

1	2
Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України «Про затвердження Методики розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту»	Визначає механізм формування тарифів на послуги з перевезення пасажирів на автобусних маршрутах загального користування, автобусних маршрутах спеціальних перевезень та автобусних маршрутах нерегулярних перевезень, а також тарифів на послуги з перевезення пасажирів у таксі та легковими автомобілями на замовлення і застосовується органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та автомобільними перевізниками.
Наказ Міністерства інфраструктури України «Про затвердження Правил пожежної безпеки для підприємств і організацій автомобільного транспорту України»	Встановлює вимоги з пожежної безпеки з урахуванням особливостей експлуатації колісних транспортних засобів, систем протипожежного призначення, засобів пожежогасіння, а також утримання виробничих приміщень та територій підприємств, установ, організацій усіх форм власності, які експлуатують колісні транспортні засоби, і фізичних осіб-підприємців, які експлуатують колісні транспортні засоби з метою здійснення господарської діяльності
Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здійснення державного контролю на автомобільному транспорті»	Визначає процедуру здійснення державного контролю за додержанням суб'єктами господарювання, які провадять діяльність у сфері автомобільного транспорту, вимог законодавства про автомобільний транспорт, норм та стандартів щодо організації перевезень пасажирів і вантажів автомобільним транспортом, норм міжнародних договорів про міжнародне автомобільне сполучення, виконанням умов перевезень, визначених дозволом на перевезення на міжобласних автобусних маршрутах, вимог Європейської угоди щодо роботи екіпажів транспортних засобів, які виконують міжнародні автомобільні перевезення, дотриманням габаритно-вагових параметрів, наявністю дозвільних документів на виконання перевезень та відповідністю виду перевезень, відповідних ліцензій, внесенням перевізниками-нерезидентами платежів за проїзд.

ПАТ мають господарювати в межах законодавства, що регулює усі напрями їхньої діяльності.

1.3 Класифікація підприємств автомобільного транспорту

Достатньо повна класифікація ПАТ має бути забезпечена за умови використання ознак, що наведені в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Міжнародна класифікація підприємств

<i>Класифікаційні ознаки</i>	<i>Види підприємств (господарських формуваль)</i>
Мета діяльності	– комерційні – некомерційні
Правове положення	– одноосібне володіння – товариство – об'єднання підприємств
Належність капіталу і контролю	– національні – іноземні – спільні (змішані) – багатонаціональні
Сфера діяльності	– міжнародні – транснаціональні – офшорні
Вид та характер господарської діяльності	– промислові – торговельні – сільськогосподарські – будівельні – транспортні – фінансово-кредитні – страхові – туристські – консалтингові – інші види
Технологічна (територіальна) цілісність і ступінь підпорядкування	– головні (материнські) – дочірні – філії
Розмір підприємства за певним критеріями	– малі – середні – великі

Одноосібне володіння (індивідуальна приватна фірма) – це фірма, яка належить одній особі. У ній можуть працювати найняті працівники.

Переваги одноосібного володіння: легкість заснування та ліквідації; особистий контроль за фірмою, повна свобода дії та рішень; можливість одержувати задоволення, працюючи на самого себе; податкові пільги; конфіденційність (плани, звіти, стратегії, клієнтура, ноу-хау та ін.); можливість індивідуально присвоювати увесь прибуток.

Недоліки одноосібного володіння: необмежена відповідальність власника; обмеженість фінансових ресурсів; труднощі при спробі одержати кредит під низькі відсотки; недостатність менеджерських здібностей, кваліфікацій, практичних навичок; строк функціонування одноосібного володіння залежить від волі, рішення однієї особи (власника) або тривалості його життя.

Товариство (партнерство) – це узаконене добровільне об'єднання двох або більш осіб, які виступають як співвласники фірми та здійснюють управління нею з метою одержання прибутку.

Переваги товариства: простота створення; можливість об'єднати практичні навички і здібності, матеріальні ресурси для ведення спільного бізнесу; розширення джерел фінансування і кредитування; право юридичної особи; можливість розгорнути більш перспективну справу; податкові пільги; можливість продовжувати бізнес незалежно від зміни власників.

Недоліки товариства: необмежена відповідальність головних партнерів (засновників); імовірність особистих конфліктів між партнерами (членами фірми); недостатньо чітке розмежування відповідальності партнерів в управлінні; потенційна загроза конкуренції між найнятими робітниками за статус партнера.

Об'єднання підприємств – здійснюється, як правило, на добровільних засадах та передбачає об'єднання виробничої, комерційної або іншої діяльності.

Переваги об'єднання підприємств: розширення капіталу, матеріальної бази, джерел постачання сировини, матеріалів або готової продукції; можливість зниження витрат виробництва; підвищення конкурентоспроможності; одержання «менеджерського таланту» іншого підприємства; розширення ринку; зниження ступеня господарського ризику; можливості більш раціональних капіталовкладень; об'єднання фінансових ресурсів на науково-дослідні роботи та подальший розвиток; можливості більш

раціонального продажу та розподілу продукції; придбання цінних промислових ноу-хау, репутації торгової марки іншого підприємства.

Недоліки об'єднання підприємств: втрата гнучкості; ускладнення організаційної структури; можливості втрати торгової марки, назви підприємства, репутації, клієнтури, виробничих секретів; імовірність конфліктів та суперечностей у внутрішній структурі створюваного об'єднання; можливості тимчасового припинення виробничого процесу.

В Україні залежно від форм власності можуть діяти підприємства таких видів (рис. 1.4).



Рисунок 1.4 – Класифікація підприємств залежно від форм власності

Індивідуальне підприємство – це підприємство, засноване на особистій власності фізичної особи та виключно її праці.

Сімейне підприємство – це підприємство, засноване на власності та праці громадян України – членів однієї сім'ї, які проживають разом.

Особливості сімейного підприємства: учасники несуть відповідальність усім капіталом та особистим майном; не виникає проблем з розподілом прибутку; можливість використання кооперації праці, поєднання різних професій у веденні бізнесу; повна довіра в стосунках між учасниками сімейного підприємства, гарантія забезпечення конфіденційності інформації; готовність працювати напружено з тривалим робочим часом; можливості одержати спадкоємцям «сімейних секретів» у технології виготовлення продукції.

Приватне підприємство – це підприємство, засноване на власності окремого громадянина України, з правом найму робочої сили.

Колективне підприємство – це підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства, кооперативну, іншого статутного товариства, громадськості та релігійної організації.

Державне комунальне підприємство – це підприємство, засноване на власності адміністративно-територіальних одиниць.

Державне підприємство – це підприємство, засноване на загальнодержавній власності.

Спільне підприємство – це підприємство, засноване на базі об'єднання майна різних власників (змішана форма власності).

Серед замовників спільного підприємства можуть бути юридичні особи і громадяни України та інших держав.

Іноземне підприємство – це підприємство, засноване на власності юридичних осіб і громадян інших держав.

Окрім зазначених універсальних класифікаційних ознак, підприємства автомобільного транспорту додатково класифікуються за двома специфічними ознаками, зокрема:

1. За характером виконуваних робіт:

1.1 вантажні ПАТ;

1.2 пасажирські (в тому числі автобусні та таксомоторні) ПАТ;

1.3 змішані (вантажні та пасажирські) ПАТ;

1.4 спеціальні ПАТ.

2. За цільовим призначенням:

2.1 ПАТ загального призначення;

2.2 відомчі ПАТ;

2.3 ПАТ сільськогосподарських організацій.

Господарські товариства – це підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку.

Права учасників господарського товариства:

- участь в управлінні справами товариства;
- участь у розподілі прибутку товариства та одержання його частки (дивідендів);
- одержувати інформацію про діяльність товариства, ознайомитися з його документацією (річні баланси, звіти, протоколи зборів та ін.);
- вийти в установленому порядку з товариства;
- інші права.

Обов'язки учасників господарського товариства:

- додержуватись установчих документів і виконувати рішення загальних зборів та інших органів управління товариства;
- вносити вклади (оплачувати акції) у розмірі та порядку, передбаченими установчими документами;
- не розголошувати комерційної таємниці та конфіденційної інформації про діяльність товариства;
- інші обов'язки.

Загальні особливості господарських товариств:

- є юридичними особами;
- можуть набувати майнових та немайнових прав, вступати в зобов'язання, виступати в суді, арбітражному суді від свого імені;
- засновниками та учасниками товариств можуть бути юридичні особи і громадяни України та інших держав;
- можуть відкривати розрахунковий та інші рахунки в банках, укладати угоди після їхньої реєстрації;
- мають право створювати на території України та за її межами філії, дочірні підприємства;
- є власниками майна засновників, виробленої продукції, одержаних доходів;
- мають право змінювати (збільшувати або зменшувати) розмір статутного фонду;
- створюється резервний (страховий) фонд у розмірі не менше ніж 25% статутного фонду.

Вкладами засновників та учасників господарського товариства можуть бути: грошові кошти, в тому числі в іноземній валюті; будинки, споруди, обладнання; готова продукція; інші матеріальні цінності; цінні папери; інтелектуальні ресурси (ноу-хау, право на інтелектуальну власність); майнові права; інші вклади.

Забороняється використовувати для формування статутного фонду бюджетні кошти та кошти, одержані в кредит та під заставу.

Види господарських товариств в Україні:

- акціонерне товариство;
- товариство з обмеженою відповідальністю;
- товариство з додатковою відповідальністю;
- повне товариство;
- командитне товариство.

Акціонерне товариство – це товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості.

Акціонери відповідають за зобов'язаннями товариства тільки в межах належних їм акцій. Види акціонерних товариств: відкрите (публічне) акціонерне товариство, закрите (приватне) акціонерне товариство.

Відкрите (публічне) акціонерне товариство – це акціонерне товариство, акції якого можуть поширюватися шляхом відкритої передплати та купівлі-продажу на біржах.

Закрите (приватне) акціонерне товариство – це акціонерне товариство, акції якого розподіляються між засновниками і не можуть розповсюджуватися шляхом відкритої передплати, купуватися та продаватися на біржі.

Для створення акціонерного товариства засновники повинні: повідомити про наміри створити акціонерне товариство; здійснити передплату на акції; провести установчі збори; здійснити державну реєстрацію акціонерного товариства.

Особливості створення відкритого акціонерного товариства:

- відкрита підписка на акції організовується засновниками;
- засновники зобов'язані бути власниками акції на суму не менше ніж 25% статутного фонду;
- строк відкритої підписки не може перевищувати 6 місяців;

– акціонерне товариство вважається заснованим, якщо вдалося охопити передплатою не менше як 60% акцій.

Відомості для публікації повідомлення про створення акціонерного товариства шляхом відкритої передплати: фірмове найменування акціонерного товариства; предмет, цілі та строки його діяльності; склад засновників; дата проведення установчих зборів; розмір статутного фонду; номінальна вартість акцій, їхня кількість та види; переваги і пільги засновників; місце проведення підписки, початковий та кінцевий строк передплати на акції; найменування банківської установи та номер рахунка, на який мають бути внесені внески.

У закритому акціонерному товаристві засновники повинні внести до дня скликання установчих зборів не менше як 50% номінальної вартості акцій.

Рішення про створення акціонерного товариства, затвердження його статуту, обрання органів управління і контролю та ряд інших організаційних питань приймаються на установчих зборах.

Товариство з обмеженою відповідальністю – це товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами.

Особливості товариства з обмеженою відповідальністю: учасники несуть відповідальність у межах їхніх вкладів; до моменту реєстрації товариства йому виплачується вартість частини майна товариства, пропорційна його частці у статутному фонді, а також належна йому; при виході учасника з товариства йому виплачується вартість частини майна товариства, пропорційна його частці у статутному фонді, а також належна йому частка прибутку.

Товариство з додатковою відповідальністю – це товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів. Учасники товариства відповідають за його боргами своїми внесками до статутного фонду, а за недостатності цих сум – додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника.

Повне товариство – це товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

Відповідальність учасників за борги повного товариства: учасник відповідає за борги товариства незалежно від того, виникли вони після чи до його вступу до товариства; якщо при ліквідації повного товариства виявиться, що наявність майна не вистачає для сплати всіх боргів, за товариство в недостатній частині несуть солідарну відповідальність його учасники усім своїм майном.

Командитне товариство – це товариство, яке включає поряд з одним або декількома учасниками, які несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, також одного або більше учасників (вкладників), відповідальність яких обмежується їхнім вкладом у майно товариства.

Сукупний розмір часток вкладників не повинен перевищувати 50% майна товариства.

На момент реєстрації командитного товариства кожний із вкладників повинен внести не менше ніж 25% свого внеску.

Вкладники командитного товариства мають право: якщо вкладник укладає угоду від імені і в інтересах командитного товариства без відповідних повноважень, то: він разом з учасниками з повною відповідальністю відповідає за угодою перед кредиторами усім своїм майном (у разі схвалення дій вкладника командитним товариством); він відповідає самотійно усім своїм майном (якщо схвалення на цю угоду не буде одержано).

Довірче товариство – це товариство з додатковою відповідальністю, яке здійснює представницьку діяльність відповідно до договору, укладеного з довірителями майна щодо реалізації їх прав власників.

Довіритель майна – це юридична особа або громадянин, які передають довірчому товариству повноваження власника належного їм майна відповідно до умов укладеного між ними договору.

Довірителі можуть передавати довірчому товариству кошти, цінні папери, документи, які засвідчують право власності довірителя.

Особливості створення довірчого товариства: статутний фонд формується виключно за рахунок коштів та цінних паперів учасників; установчий договір має передбачати обов'язки перед комерційним банком та довірителями майна, перелік довірчих операцій; до моменту реєстрації довірчого товариства кожен з його

засновників зобов'язаний внести на тимчасовий рахунок не менш як 50% від вказаного в установчих документах розміру його вкладу до статутного фонду; учасники відповідають по його зобов'язаннях своїми внесками до статутного фонду, а при недостатності цих сум – додатково належним їм майном у п'ятикратному розмірі до внеску кожного учасника; стосунки між довірчим товариством і комерційним банком визначаються договором; довірче товариство має розрахунковий рахунок, який відкривається комерційним банком, що обслуговує здійснення довірчих операцій.

Довірчі операції – це послуги, які довірче товариство надає довірцелям майна.

Довірче товариство може здійснювати такі довірчі операції: розпорядження майном; агентські послуги; здійснення операцій, пов'язаних з розміщенням приватизаційних паперів; управління голосуючими акціями, переданими довірчому товариству шляхом участі в загальних зборах акціонерного товариства.

Механізм управління товариствами наведено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Управління справами в господарських товариствах

<i>Вид господарського товариства</i>	<i>Механізм управління товариством</i>
1	2
Акціонерне товариство	- вищим органом управління є загальні збори акціонерів; - поточне керівництво акціонерним товариством здійснює виконавчий орган (правління); - контролюючими органами є рада акціонерного товариства (спостережна рада), ревізійна комісія.
Товариство з обмеженою та додатковою відповідальністю	- вищим органом управління є збори учасників; - поточне керівництво здійснює виконавчий орган: колегіальний (дирекція) або одноосібний (директор); - контроль за діяльністю дирекції (директора) здійснюється ревізійною комісією.

1	2
Повне товариство	- управління справами здійснюється за загальною згодою всіх учасників; - управління здійснюють повноважні учасники; - кожен з учасників може діяти від імені повного товариства самостійно.
Командитне товариство	- управління справами товариства здійснюється тільки учасниками з повною відповідальністю; - якщо є тільки один учасник з повною відповідальністю, то управління справами здійснюється цим учасником самостійно; - вкладники не вправі брати участь в управлінні та веденні справи, а також перешкоджати діям учасників з повною відповідальністю.
Довірче товариство	- вищим органом товариства є збори учасників (довіренних осіб).

Підприємство з іноземними інвестиціями – це підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному фонді якого, за його наявності, становить не менше як 10%.

Підприємство набирає статус підприємства з іноземними інвестиціями з дня зарахування іноземної інвестиції.

Щодо ознаки технологічної і територіальної цілісності, то такою цілісністю володіють материнські (головні) підприємства або фірми. Особливостями їхньої діяльності є те, що вони контролюють інші фірми. В залежності від розміру капіталу, що належить материнській (головній) фірмі, а також правового статусу та ступеня підпорядкованості підприємства, які знаходяться у сфері впливу головної фірми, їх поділяють на дочірні і асоційовані філії.

Дочірнє підприємство (компанія) – юридично самостійне організаційне утворення, що здійснює комерційні операції і складає звітний баланс; проте материнська фірма суворо контролює діяльність усіх своїх дочірніх компаній, оскільки володіє контрольним пакетом їхнім акцій.

Асоційоване підприємство є самостійним; воно не знаходиться під контролем фірми, яка володіє його акціями.

На відміну від дочірніх і асоційованих підприємств, *філія* не користується юридичною і господарською самостійністю, не має власного статуту та балансу, діє від імені і за дорученням головного підприємства, має однакову з ним назву.

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

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

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

Усі інші підприємства визнаються *середніми підприємствами*.

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

- юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких за рік середньооблікова чисельність працівників не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн гривень;

- фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і в трудових відносинах із якими, разом із членами їхніх сімей, протягом року перебуває не більш як 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. гривень.

В процесі функціонування керівництвом підприємства може бути прийняте рішення про об'єднання з іншими підприємствами.

1.4 Види і організаційно-правові форми об'єднань підприємств автомобільного транспорту

Підприємницькі структури мають право на добровільних засадах об'єднувати свою діяльність.

Організаційно-економічними формами об'єднань можуть бути: асоціації, корпорації, концерни, трести, синдикати, картелі, холдинги, фінансові групи.

Об'єднання підприємств характеризується ознаками, що наведені на рис. 1.5.



Рисунок 1.5 – Ознаки об'єднань підприємств

Асоціація – це найпростіша форма договірної об'єднання підприємств з метою постійної координації господарської діяльності; асоціація не має права втручатись у виробничу і комерційно-фінансову діяльність своїх членів.

Корпорація – це договірні об'єднання господарюючих суб'єктів на основі інтеграції їх науково-технічних, виробничих та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Консорціуми – це тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення загальної мети (наприклад, здійснення спільного великого господарського проекту). Учасниками консорціуму можуть бути державні і приватні фірми, а також цілі держави (наприклад, Міжнародний консорціум супутникового зв'язку).

Концерни – це форма статутних об'єднань підприємств (фірм), що характеризується єдністю власності і контролю; об'єднання відбувається найчастіше за принципом диверсифікації, коли один концерн інтегрує підприємства (фірми) різних галузей економіки (промисловість, транспорт, торгівля, наукові організації, банки, страхова справа). Після створення концерну господарюючі суб'єкти втрачають свою самостійність, підпорядковуються, звичайно, фінансовим структурам. В сучасних умовах значно розширюється мережа міжнародних концернів.

Картелі – це договірне об'єднання підприємств (фірм), переважно однієї галузі, для здійснення спільної комерційної діяльності – регулювання збуту продукції, яка виготовляється.

Синдикати – це організаційна форма існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через створюваний спільний збутовий орган або збутову мережу одного з учасників об'єднання. Подібним чином може здійснюватися закупівля сировини для всіх учасників синдикату. Характерно для галузей з масовим виробництвом продукції.

Трести – це монополістичне об'єднання підприємств, що раніше належали різним підприємцям, в єдиний виробничо-господарський комплекс. При цьому підприємства повністю втрачають свою юридичну і господарську самостійність, оскільки інтегруються усі напрямки діяльності.

Холдинги – це специфічна організаційна форма об'єднання капіталів; державницьке інтегроване товариство, що само безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує свої фінансові кошти для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств, які є учасниками концерну або другого добровільного об'єднання. Завдяки цьому воно здійснює контроль за діяльністю таких підприємств. Об'єднані в холдинг суб'єкти мають юридичну і господарську самостійність. Проте вирішення основних питань їхньої діяльності належить холдинговій фірмі.

Фінансово-промислова група – це об'єднання промислового, банківського, страхового і торговельного капіталів, а також інтелектуального потенціалу підприємств і організацій.

У ринкових умовах найширше впроваджуваними формами добровільних об'єднань підприємств є концерни, корпорації, фінансові групи.

1.5 Управління підприємством автомобільного транспорту

Згідно з основними положеннями теорії систем, будь-який об'єкт, явище чи процес (включаючи підприємство) можна розглядати як систему. Під системою розуміють сукупність взаємозв'язаних в одне ціле елементів.

Елемент системи – це частина цілого, яка в процесі аналізу не підлягає поділу на складові.

Отже, для будь-якої системи характерно, що: вона складається з двох або більшої кількості елементів; кожний її елемент має властиві лише йому якості; між елементами системи існують зв'язки, за допомогою яких вони впливають один на одного; система не може існувати поза часом і простором. Вона має часову сутність (її склад може бути визначений у кожний даний момент), а також свої межі та навколишнє середовище.

Перша особливість підприємства як системи полягає в тому, що підприємство – це відкрита система, яка може існувати лише за умови активної взаємодії з навколишнім середовищем. Воно вибирає з проміжного та загального зовнішнього середовища основні фактори виробництва і, перетворюючи їх на продукцію

(товари, послуги, інформацію) та відходи, передає знов у зовнішнє середовище. Умовою життєздатності системи є корисний (вигідний) обмін між «входом» і «виходом».

Інша особливість підприємства як системи: воно є штучною системою, створеною людиною заради її власних інтересів, передовсім спільної праці. Тому очевидною характеристикою будь-якого підприємства є поділ праці. Розрізняють дві форми поділу праці: горизонтальну та вертикальну. Перша – це поділ праці через поділ трудових операцій на окремі завдання. Результатом горизонтального поділу праці є формування підрозділів підприємства, які виконують певні частини загального трансформаційного процесу. Оскільки роботу на підприємстві поділено між підрозділами та окремими виконавцями, хтось має координувати їхні дії, щоб досягти загальної мети діяльності.

Тому об'єктивно виникає потреба у відокремленні управлінської праці від виконавчої. Отже, необхідність управління пов'язана з процесами поділу праці на підприємстві.

Управління в широкому розумінні – це діяльність, спрямована на координацію роботи інших людей (трудових колективів), яка є складною системою. Диференціація та координація управлінської праці, формування рівнів управління здійснюються за допомогою вертикального поділу праці.

Загальні принципи управління підприємством:

1. Управління підприємством здійснюється відповідно до статуту на основі поєднання прав власника відносно господарського використання свого майна та принципів самоуправління трудового колективу.

2. Наймання (призначення, обрання) керівника підприємства є правом власника (власників) майна підприємства та реалізується безпосередньо або через уповноважені ним органи.

3. Рішення щодо соціально-економічних питань, які стосуються діяльності підприємства, виробляються та приймаються органами управління за участю трудового колективу та уповноважених ним органів.

4. Вищим керівним органом колективного підприємства є загальні збори (конференція) власників майна. Виконавчі функції щодо управління підприємством здійснює правління.

Крім внутрішніх органів управління підприємствами та організаціями, існують вищі органи загальнодержавного управління всіма суб'єктами господарювання. Формування і функціонування таких органів управління є об'єктивно необхідним й доцільним, оскільки зумовлюються наявністю широкого кола управлінських рішень, прийняття та практична реалізація яких перебувають поза можливостями та компетенцією самих підприємств і організацій.

Президент України як глава держави в рамках повноважень, визначених Конституцією України, керує всіма сферами діяльності суспільства, включаючи економіку. З цією метою він видає відповідні укази й розпорядження, проводить ділові зустрічі та наради з посадовими особами відповідного рівня, здійснює робочі поїздки в регіони (області, міста), відвідує підприємства (організації). Певні управлінські рішення приймає також глава адміністрації Президента.

Верховна Рада (парламент) України бере участь в управлінні економікою, окремими її сферами і галузями опосередковано, через формування необхідної законодавчої бази.

Центральну виконавчу владу держави репрезентує Кабінет Міністрів України, який практично реалізує соціально-економічну політику країни, координує та спрямовує діяльність конкретних ланок національної економіки через відповідні центральні органи виконавчої влади – міністерства, державні комітети, комітети, агентства, інші установи.

Центральними органами виконавчої влади, керівники яких входять безпосередньо до складу Кабінету Міністрів України та які утворюють систему державного управління суб'єктами господарювання (діяльності), є конкретні міністерства, комітети та інші центральні відомства. Основними складовими елементами чинної системи загальнодержавного управління сферою економіки є галузеві та функціональні міністерства.

Міністерство очолює міністр, який має кількох заступників (здебільшого один з них є першим). До складу органів управління міністерства входять департаменти (управління) та відділи, які керують підприємствами (організаціями) з певних питань у межах своєї компетенції.

Важливим робочим органом міністерства є колегія, членами якої є міністр, заступники міністра, начальники (керівники) основних департаментів і відділів. У складі міністерства виокремлюються необхідні функціональні департаменти: планово-економічний, технічний, маркетингу, зі зв'язків із зарубіжними країнами, фінансовий, праці й заробітної плати, виробничо-диспетчерський, центральна бухгалтерія тощо.

Підприємства різняться між собою за розмірами, управлінням і сферами діяльності, технологічними процесами тощо. Проте всі вони як системи мають і певні спільні характеристики (загальні риси), з-поміж яких передовсім треба назвати функції управління – об'єктивно зумовлені загальні напрями або сфери діяльності, сукупність яких забезпечує ефективне кооперування спільної праці.

Відокремлюють кілька функцій управління. Структура цієї моделі містить два елементи: а) елемент керуючий; б) елемент виконавчий.

Керуючий елемент сприймає через вхідний канал імпульс із зовнішнього середовища та через канал зворотного зв'язку імпульси, що стосуються його власного стану та стану структури системи. На підставі сприйнятих імпульсів керуючий елемент починає функціонувати. Спочатку він визначає конкретне (кількісне) значення вихідного параметра, тобто формулює мету діяльності системи. Потім він виробляє імпульс і надсилає його виконавчому елементу (ефектору). Цей імпульс має характер команди.

Під впливом команди керуючого елемента та зовнішніх перешкод ефектор починає своє функціонування. Результат його діяльності – вихідний імпульс. Але перш ніж надіслати його у зовнішнє середовище, ефектор інформує керуючий елемент про виконання одержаної команди через канал зворотного зв'язку. Узгоджуючи прийняту від ефектора інформацію з визначеною метою діяльності системи, керуючий елемент знову починає функціонувати.

Якщо результати діяльності ефектора збігаються з метою, то ефектор одержує команду надіслати вихідний імпульс у зовнішнє середовище. У разі незбігу керуючий елемент виробляє нові команди, якими спрямовує дії ефектора. Отже, в структурі системи керуючий елемент виконує цілком конкретні функції.

По-перше, він визначає мету функціонування. Оскільки тієї самої мети можна досягти різними способами, керуючий елемент мусить вибрати один із них. При цьому під способом досягнення мети розуміють розробку алгоритму трансформаційного процесу, а опрацювання способу досягнення мети передбачає визначення впорядкованих операцій, тобто того, що повинні робити члени трудового колективу задля досягнення мети. Відтак, керуючий елемент виконує *функцію планування* – процесу визначення мети діяльності, передбачення майбутнього розвитку та поєднання колективних (індивідуальних) завдань для одержання очікуваного загального результату.

По-друге, кожна операція трансформаційного процесу повинна мати свого носія, тобто виконуватися певним елементом даної системи. Отже, реалізація трансформаційного процесу передбачає також визначення того, хто саме має виконувати ту чи іншу конкретну операцію і як виконавці мають взаємодіяти між собою. Ці процеси характеризують сутність організації як функції управління. *Організація* – це процес формування структури системи, розподіл завдань, повноважень і відповідальності між працівниками фірми для досягнення загальної мети її діяльності.

По-третє, ефектор у системі займає підпорядковане становище. У перебігу трансформаційного процесу він може відмовитись виконувати свої обов'язки, визначені планом. Тому для досягнення поставленої мети керівник будь-якого рівня має не тільки спланувати та організувати роботу, а й примусити людей виконувати її. Для цього потрібно створити умови, за яких виконавці відчували, що вони можуть задовольнити свої потреби тільки тоді, коли буде забезпечено досягнення цілей підприємства. Це означає, що керуючий елемент має виконувати належним чином *функцію мотивації*.

Мотивація – це, власне, причина, яка спонукає членів трудового колективу до спільних погоджених дій, аби забезпечити досягнення поставленої мети.

По-четверте, для того щоб запобігти появі зовнішніх перешкод і можливих відхилень від очікуваних результатів діяльності системи, керуючий елемент повинен встановлювати параметри діяльності ефектора, вимірювати досягнуті результати

роботи, порівнювати їх із запланованим обсягом, за необхідності – коригувати діяльність, накопичувати досвід для вдосконалення планування. Саме цим пояснюється необхідність виконання керуючим елементом *контролюючих функцій*.

Ці чотири основні функції тісно зв'язані між собою в єдиному процесі управління. Незадовільне планування чи недосконала організація, так само як і слабка мотивація праці або поганий контроль, негативно впливають на результати діяльності фірми в цілому.

З урахуванням цього важливо наголосити, що управління підприємством відображає сукупність взаємозв'язаних процесів планування, організації, мотивації та контролю, які забезпечують формування й досягнення цілей підприємства.

Управління – складний і динамічний процес, керований і здійснюваний людьми для досягнення поставленої мети. Після того як встановлено цілі управління, необхідно знайти найбільш ефективні шляхи та методи досягнення їх. Інакше кажучи, якщо при визначенні цілей потрібно відповісти на запитання «чого потрібно досягти?», то слідом за цим виникає запитання «як найбільш раціонально досягти мети?». Отже виникає потреба в застосуванні арсеналу засобів, що забезпечують досягнення цілей управління, тобто методів управління.

Методом називається захід або сукупність заходів у будь-якій людській діяльності, спосіб досягнення мети, шлях вирішення певного завдання. Методи являють собою важливий елемент процесу управління. Наявність прогресивних методів управління та вміле використання їх є передумовою ефективності управління і господарських процесів.

Методи управління покликані забезпечити високу ефективність діяльності колективів, їх злагоджену роботу, сприяти максимальній мобілізації творчої активності кожного члена. Цим методи управління відрізняються від усіх інших технічних та технологічних методів, які використовуються в ході вирішення комплексних виробничо-господарських завдань.

Особлива роль методів управління полягає у тому, щоб створити умови для чіткої організації процесу управління, використання сучасної техніки і прогресивної технології організації

праці і виробництва, забезпечити їх максимальну ефективність при досягненні поставленої мети. Таким чином, зміст поняття «методи управління» впливає із суті і змісту управління і належить до основних категорій теорії управління.

Практична реалізація функцій управління здійснюється за допомогою системи методів управління. Привести в дію організовану систему, щоб одержати потрібний результат, можна лише через вплив на неї керуючого органу чи особи. При цьому необхідні певні інструменти погодженого впливу, які й забезпечують досягнення поставлених цілей.

Управління фірмою (підприємством, організацією) спрямоване на людей, коло їхніх інтересів, передовсім матеріальних.

Тому основою класифікації методів управління є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина у процесі виробничої чи іншої діяльності. За своїм змістом мотиви діяльності можна поділити на матеріальні, соціальні та мотиви примусового характеру.

Відповідно до цього розрізняють такі *методи управління підприємством*:

- а) економічні методи;
- б) соціально-психологічні методи;
- в) організаційні методи.

Усі названі методи управління діяльністю підприємств органічно взаємозв'язані й використовуються не ізольовано, а комплексно.

Проте провідними треба вважати саме економічні методи.

Організаційні методи створюють передумови для використання економічних методів.

Соціально-психологічні методи доповнюють організаційні та економічні й утворюють у сукупності необхідний арсенал засобів управління діяльністю підприємства, будь-якого суб'єкта підприємницької чи іншої діяльності.

1. *Економічні методи управління* – це такі методи, які реалізують матеріальні інтереси участі людини у виробничих процесах (будь-якій іншій діяльності) через використання товарно-грошових відносин. Ці методи мають два аспекти реалізації.

Перший аспект характеризує процес управління, зорієнтований на використання створеного на загальнодержавному рівні економічного сегмента зовнішнього середовища.

Суть цього аспекту: формування системи оподаткування суб'єктів господарювання; визначення дієвої амортизаційної політики, яка сприяла б оновленню (відтворенню) матеріальних і нематеріальних активів підприємства; встановлення державою мінімального рівня заробітної плати та пенсій.

Другий аспект економічних методів управління зв'язаний з управлінським процесом, орієнтованим на використання різноманітних економічних важелів, таких як фінансування, кредитування, ціноутворення, штрафні санкції тощо.

2. *Соціально-психологічні методи управління* реалізують мотиви соціальної поведінки людини. Адже рівень сучасного виробництва, зростання загальноосвітнього і професійно-кваліфікаційного рівня працівників зумовлюють суттєві зміни в системі ціннісних орієнтацій та структурі мотивації трудової діяльності людей.

Традиційні форми матеріального заохочення поступово втрачають свій пріоритетний стимулюючий вплив. Усе більшого значення набувають такі чинники, як змістовність і творчий характер праці, можливості для прояву ініціативи, суспільне визнання, моральне заохочення тощо.

Тому розуміння закономірностей соціальної психології та індивідуальної психіки працівника є необхідною умовою ефективного управління виробництвом чи будь-яким іншим видом діяльності.

Практична реалізація соціально-психологічних методів управління здійснюється за допомогою різноманітних засобів соціального орієнтування та регулювання, групової динаміки, розв'язання конфліктних ситуацій, гуманізації праці тощо.

3. *Організаційні методи управління* базуються на мотивах примусового характеру, їхнє існування й практичне застосування зумовлене заінтересованістю людей у спільній організації праці. Організаційні методи управління – це комплекс способів і прийомів впливу на працівників, що ґрунтуються на використанні організаційних відносин та адміністративній владі керівництва.

Усі організаційні методи управління поділяють на *регламентні й розпорядчі*.

Зміст *регламентних методів* полягає у формуванні структури та ієрархії управління, делегуванні повноважень і відповідальності певним категоріям працівників фірми, визначенні орієнтирів діяльності підлеглих, наданні методично-інструктивної та іншої допомоги виконавцям.

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

Професійно вміле застосування економічних, соціально-психологічних та організаційних методів управління здебільшого забезпечує достатньо ефективне господарювання.

Формування цілеспрямованого впливу на трудові колективи та їх окремих членів безпосередньо пов'язане з мотивацією, тобто використанням факторів, які визначають поведінку людини в колективі в процесі виробництва.

Звідси випливає дуже важлива вимога до методів управління: методи управління повинні мати свою мотиваційну характеристику, що визначає напрям їх дії. Ця характеристика показує мотиви, які визначають поведінку людей і на які орієнтована відповідна група методів.

Ефективність застосування методів управління в основному залежить від рівня кваліфікації керівних кадрів, що зумовлює потребу систематичної і цілеспрямованої підготовки та повсякденного використання всіх зазначених напрямів впливу на колектив і окремих людей.

Економічні методи управління посідають центральне місце в системі наукових методів управління трудовою діяльністю людей, оскільки на їхній основі встановлюється цільова програма господарського розвитку окремих підприємств і організацій і визначається такий режим роботи і такі стимули, які об'єктивно спонукають і зацікавлюють колективи та окремих працівників в ефективній праці.

Таким чином, впливом на безпосередні інтереси об'єкта управління створюється механізм його орієнтації на найбільш ефективний режим роботи без повсякденного і безпосереднього втручання зверху. До складу економічних методів управління належать організаційно-виробниче планування, метод комплексних цільових програм, комерційний розрахунок, система економічних регуляторів господарської діяльності.

Згідно з останніми досягненнями теорії та практики менеджменту, структура організації повинна забезпечити реалізацію її стратегії. Оскільки з часом стратегії змінюються, то виникає необхідність у відповідних змінах організаційних структур.

Категорія «структура» відображає будову та внутрішню форму системи. Зв'язок елементів у структурі підпорядкований діалектиці взаємовідношення частини і цілого. Наявність структури – невід'ємний атрибут усіх реально існуючих систем, бо саме структура надає їм цілісності. Категорія «структура» означає відносно стійкі зв'язки, які існують між елементами організації. Структура сприяє збереженню стійкого стану системи. Стосовно системи структура є показником її організованості.

Існує велика кількість визначень організаційної структури управління виробництвом, і відрізняються вони за рівнем деталізації досліджуваного предмета. Наведемо кілька з них.

Структура, яка відображає синтез взаємозв'язків різних елементів, що функціонують для досягнення встановленої мети, називається *організаційною*. Отже, організаційна структура будь-якої системи пов'язана з досягненням її глобальної мети.

Згідно з іншим визначенням, організаційна структура – це конструкція організації, на основі якої здійснюється управління фірмою. Ця конструкція має або формальний, або неформальний вираз і охоплює два аспекти:

- вона охоплює канали влади та комунікації між різними адміністративними службами та працівниками;
- інформацію, яка передається цими каналами.

Організаційну структуру управління визначають також як категорію менеджменту, яка відображає організаційний бік відносин управління і становить єдність рівнів і ланок управління у їхньому взаємозв'язку.

Ланка управління – це відокремлений орган (працівник), наділений функціями управління, правами для їхньої реалізації, визначеною відповідальністю за виконання функцій та використання прав.

Рівень управління – це сукупність ланок управління на певному щаблі ієрархії управління. Рівні управління, поєднуючи різні ланки, характеризують рівень концентрації процесу управління і послідовність підпорядкування одних ланок іншим зверху донизу.

Організаційна структура управління визначається також як склад, взаємозв'язки та супідрядність організаційних одиниць (підрозділів) апарату управління, які виконують різні функції управління організацією (підприємством).

Згідно з цим визначенням основними елементами організаційної структури управління є:

- а) склад і структура функцій управління;
- б) кількість працівників для реалізації кожної управлінської функції;
- в) професійно-кваліфікаційний склад працівників апарату управління;
- г) склад самотійних структурних підрозділів;
- г) кількість рівнів управління та розподіл працівників між ними;
- д) інформаційні зв'язки.

Отже, кожне з визначень вносить свій вагомий вклад у розуміння суті організаційних структур управління підприємством (організацією). Чим досконаліша організаційна структура управління, тим ефективніший вплив управління на процес виробництва (надання послуг).

Для цього *організаційна структура повинна відповідати певним вимогам:*

- адаптивність (здатність організаційної структури пристосовуватися до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі);
- гнучкість, динамізм (здатність чітко реагувати на зміну попиту, вдосконалення технології виробництва, появу інновацій);
- адекватність (постійна відповідність організаційної структури параметрам керованої системи);

- спеціалізація (функціональна замкнутість структурних підрозділів, обмеження та конкретизація сфери діяльності кожної керуючої ланки);
- оптимальність (налагодження раціональних зв'язків між рівнями та ланками управління);
- оперативність (недопущення безповоротних змін у керованій системі за час прийняття рішення);
- надійність (гарантованість достовірності передачі інформації);
- економічність (відповідність витрат на утримання органів управління можливостям організації);
- простота (легкість для персоналу розуміння та пристосування до даної форми управління та участі у реалізації мети організації).

На побудову організаційних структур управління впливає система факторів, яка стосується і об'єкта, і суб'єкта управління. Серед факторів є група регульованих і нерегульованих, а також таких, що виявляють безпосередній або опосередкований вплив. До найбільш вагомих факторів належать: розміри виробничої діяльності фірми (середня, мала, велика); виробничий профіль фірми (спеціалізація на виробництві одного виду продукції або широкої номенклатури виробів різних галузей); характер продукції, що виробляється, та технологія її виробництва (продукція видобувних чи обробних галузей, масове чи серійне виробництво); сфера інтересів фірми (орієнтація на місцевий, національний чи зовнішній ринок); масштаби зарубіжної діяльності і форми її здійснення (наявність дочірніх підприємств за кордоном, в т. ч. виробничих, збутових тощо); характер об'єднання (концерн, фінансова група тощо).

Теорія менеджменту виділяє два класи організаційних структур управління виробництвом: 1) бюрократичні структури; 2) адаптивні структури.

Бюрократичні (механістичні) організаційні структури характеризуються високим рівнем розподілу праці, розвинутою ієрархією управління ланцюгом команд, наявністю численних правил і норм поведінки персоналу, підбором кадрів за діловими та професійними якостями.

Концепція бюрократії (від французького «бюро», «канцелярія» або грецького «влада», «панування», букв. – панування канцелярії) була сформульована німецьким соціологом Максом Вебером на початку XX ст. і в ідеалі є однією з найкорисніших ідей в історії людства (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Характеристики раціональної бюрократії

<i>Характеристики</i>	<i>Зміст окремих характеристик</i>
Перша	Чіткий розподіл праці, що приводить до появи висококваліфікованих спеціалістів на кожній посаді
Друга	Ієрархічність управління, за якої кожний нижчий рівень контролюється вищим і підпорядковується йому
Третя	Наявність системи узагальнених формальних правил і стандартів, що забезпечує однорідність виконання обов'язків
Четверта	Об'єктивізм, із яким офіційні особи виконують посадові обов'язки
П'ята	Найм на роботу в суворій відповідності до кваліфікаційних вимог

Теорія М. Вебера не охоплювала опису конкретних організацій і розглядала бюрократію як деяку нормативну модель, ідеал, до якого повинні прагнути організації. Більшість сучасних організацій є варіантами бюрократії.

Причина такого тривалого та широкомасштабного використання бюрократичних структур полягає у тому, що їх характеристики ще досить добре підходять для більшості промислових фірм, організацій сфери послуг, усіх видів державних установ (об'єктивність прийняття рішень, просування працівників на основі їх компетентності, концепція соціальної рівності тощо).

Адаптивні (органічні) організаційні структури розробляються та впроваджуються з метою забезпечення можливостей реагувати на зміни зовнішнього середовища та впроваджувати нову наукомістку технологію.

Починаючи з 60-х років, деякі організації зіснулися з такою ситуацією, коли зовнішні умови їх діяльності змінювалися так швидко, проекти ставали настільки складними, а технологія

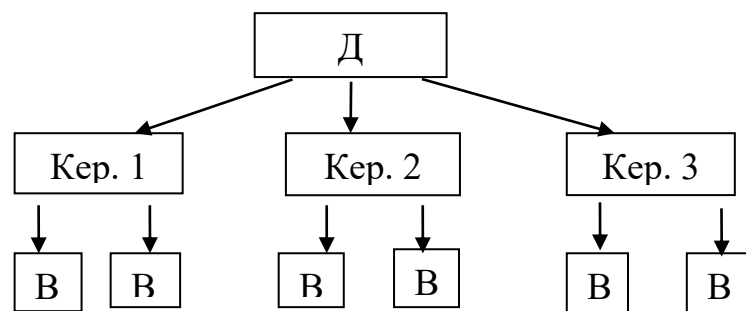
розвивалася так бурхливо, що недоліки бюрократичних структур управління почали перевищувати їхні позитивні риси. Тому організації почали розробляти та впроваджувати нові, гнучкіші типи організаційних структур, які засновуються на цілях та припущеннях, що радикально відрізняються від покладених в основу бюрократичних структур.

Однак адаптивні структури не можна в будь-якій ситуації вважати ефективнішими, ніж бюрократичні.

Бюрократичні та адаптивні структури є крайнощами, а реальні структури реальних організацій знаходяться між ними і мають ознаки бюрократичних та адаптивних структур у різних співвідношеннях. Крім того, часто буває так, що різним підрозділам в одній організації властиві різні структури. Так, керівництво великої організації використовує у виробничих підрозділах бюрократичні структури, а в науково-дослідних – адаптивні.

Теорія та практика менеджменту виробила велику кількість варіантів побудови бюрократичних організаційних структур управління.

Лінійний тип організаційної структури управління характеризується лінійними формами зв'язку між ланками управління і, як наслідок, концентрацією всього комплексу функцій управління та вироблення управлінських дій в одній ланці управління. Кожен працівник підрозділу безпосередньо підпорядковується тільки цьому керівникові (органу). В свою чергу, останній є підзвітним вищому органу (рис. 1.6).



Д – директор; Кер. – керівник; В– виконавч

Рисунок 1.6 – Лінійний тип організаційної структури управління підприємством

Суть лінійного управління полягає в тому, що кожен виробничий підрозділ очолює керівник (орган), який здійснює всі функції управління (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Переваги та недоліки лінійних організаційних структур управління підприємствами

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
1. Установлення чітких і простих зв'язків між підрозділами. 2. Єдність і чіткість розпорядництва. 3. Узгодженість дій виконавців. 4. Підвищення відповідальності керівника за результати діяльності очолюваного підрозділу. 5. Оперативність у прийнятті рішень. 6. Отримання виконавцями пов'язаних між собою розпоряджень і завдань, забезпечених ресурсами. 7. Особиста відповідальність керівника за кінцеві результати діяльності свого підрозділу	1. Високі вимоги до керівника, який повинен мати різнобічні знання і досвід з усіх функцій управління та сфер діяльності, що, в свою чергу, обмежує можливості керівника ефективно управляти організацією. 2. Перевантаження інформацією, великий потік документації, безліч контактів з підлеглими, вищими та суміжними організаціями. 3. Відсутність спеціалістів з окремих функцій управління. 4. Невідповідність до зростаючих вимог сучасного виробництва

Вищий орган (керівник) не має права віддавати розпорядження робітникам, минаючи їх безпосереднього керівника (тобто реалізується принцип єдності керівництва).

На цій основі створюється ієрархія системи управління (наприклад, майстер дільниці, начальник цеху, директор підприємства).

Окремі спеціалісти допомагають лінійному керівникові збирати та обробляти інформацію, аналізувати господарську діяльність, готувати управлінські рішення, але самі вказівок та інструкцій керованому об'єкту не дають.

Така схема підпорядкування і звітності – основа лінійного управління. При цьому ланки лінійного управління в цілому відповідають ланкам виробництва, між якими встановлюються прості та чіткі взаємозв'язки.

У практиці управління лінійна організаційна структура використовується рідко, як правило, малими та середніми фірмами, які здійснюють нескладне виробництво (однорідної продукції) при відсутності широких зв'язків у кооперації.

Функціональний тип організаційної структури управління для сучасного виробництва характерним є поглиблення спеціалізації виробництва та управління, і реалізація управлінських функцій розподіляється між керівниками та органами, які передають нижчим рівням управління обов'язкові для них завдання.

Отже, диференціація функцій управління є основою переходу до функціональної структури управління.

При такому управлінні передбачається, що кожний орган управління (або виконавець) спеціалізується на виконанні окремих видів управлінської діяльності (функцій). Виконання вказівок функціонального органу в межах його компетенції є обов'язковим для виробничих підрозділів.

Функціональна організація існує поряд з лінійною, що створює подвійне підпорядкування для виконавців.

Подвійне підпорядкування має за мету інтегрувати функції на кожному рівні управління та спеціалізувати їх по окремих ланках (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

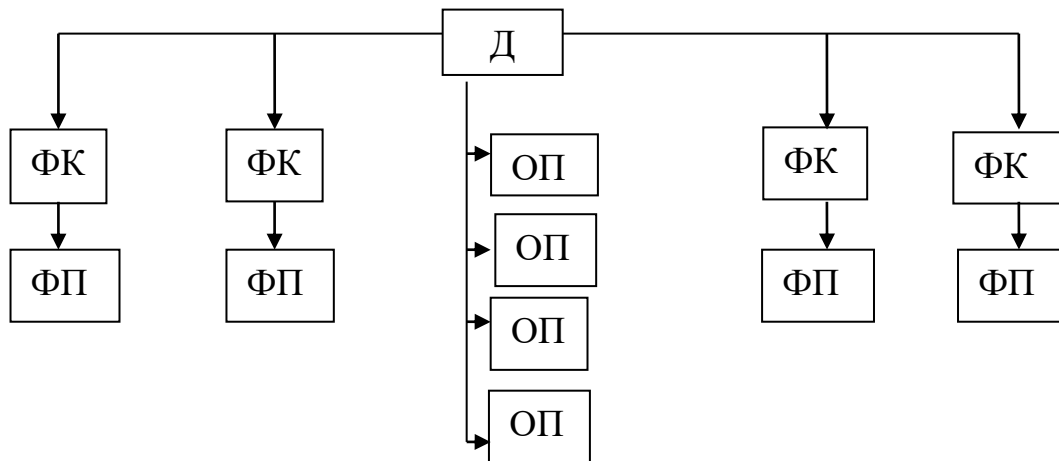
Переваги та недоліки функціональних організаційних структур управління підприємствами

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
1	2
1. Висока компетентність спеціалістів, які відповідають за здійснення конкретних функцій	1. Труднощі у підтримуванні постійних взаємозв'язків між різними функціональними службами
2. Розширення можливостей лінійних керівників у питаннях стратегічного управління виробництвом переданням ряду функцій спеціалізованим ланкам	2. Відсутність взаєморозуміння та єдності дій між працівниками функціональних служб різних виробничих відділень фірми

1	2
3. Створює можливість централізованого контролю стратегічних результатів	3. Зменшення рівня відповідальності виконавців за роботу через подвійне підпорядкування
4. Подібність структури до стратегії.	4. Порушення принципу єдиноначальності
5. Підвищує ефективність управління там, де завдання є повсякденними та повторюваними	5. Виникнення проблеми функціональної координації, можливість міжфункціонального суперництва, конфліктів
6. Легко реагує на потреби практики створенням нових функціональних служб	6. Формування вузької точки зору менеджменту та вироблення дрібних, часткових рішень
	7. Перенесення відповідальності за прибуток на вищі рівні управління
	8. Наявність випадків неправильного визначення пріоритетів організації функціональними спеціалістами
	9. «Функціональна короткозорість» часто працює проти дієвого підприємництва, пристосування до змін

Лінійно-функціональний (комбінований) тип організаційної структури повинен усувати недоліки лінійного та функціонального типів структур управління: функціональні ланки позбавлені права безпосереднього впливу на виконавців; вони готують рішення для лінійного керівника, який здійснює прямий адміністративний вплив на виконавців (рис. 1.7). Передбачається, що першому (лінійному) керівникові в розробці конкретних питань і підготовці відповідних рішень, програм, планів допомагає спеціальний апарат, який складається з функціональних підрозділів (відділів, груп, бюро).

Роль функціональних органів (служб) залежить від масштабів господарської діяльності та структури управління фірмою в цілому. При лінійно-функціональній структурі управління має переваги лінійна організація, але чим вищий рівень управління, тим більшу роль відіграє функціональне управління. Якщо в межах управління дільницею його роль невелика, то в масштабі управління підприємством роль функціональних органів зростає (табл. 1.7).



Д – директор; ФК – функціональні керівники; ФП – функціональні підрозділи; ОП – основні виробничі підрозділи

Рисунок 1.7 – Лінійно-функціональний тип організаційної структури управління підприємством

Таблиця 1.7

Переваги та недоліки комбінованих організаційних структур управління підприємствами

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
1. Висока компетентність спеціалістів, які відповідають за здійснення конкретних функцій	1. Не завжди є гнучкими при вирішенні нових завдань
2. Подібність структури до стратегії	2. Ускладнена міжфункціональна координація діяльності з впровадження нових програм
3. Поєднання принципу спеціалізації управління з принципом єдності керівництва	3. Ускладнена реалізація внутрішньо-виробничих конструкторських, технологічних новинок без залучення керівників вищої ланки
	4. Надмірний розвиток системи взаємодії по вертикалі

Комбіновані структури забезпечують такий розподіл праці, при якому лінійні ланки управління повинні приймати рішення та контролювати, а функціональні – консультувати, інформувати, організовувати, планувати.

Продуктовий тип передбачає створення в структурі фірми самостійних господарських структурних підрозділів – виробничих відділень, орієнтованих на виробництво та збут конкретних видів продуктів однієї групи або ж одного продукту. При цьому передбачається спеціалізація виробничих відділень у головній компанії за окремими видами або групами продуктів і надання їм повноважень управління виробничими та збутовими дочірніми компаніями, розташованими в своїй країні та за кордоном.

Виробниче відділення не створює відмінностей у методах управління між вітчизняними та зарубіжними дочірніми компаніями, які несуть відповідальність за прибутки та підлягають фінансовому контролю і звітності з боку виробничого відділення. Функціональні служби виробничих відділень одночасно підтримують тісні контакти з відповідними центральними службами, отримуючи від них вказівки з усіх питань проведення єдиної політики та координації діяльності в межах фірми в цілому.

Оскільки виробниче відділення саме виступає центром прибутку, воно здійснює не лише фінансовий, а й оперативний контроль за діяльністю підконтрольних підприємств.

Продуктова організаційна структура широко розповсюджена як результат переходу міжнародних фірм до децентралізації управління, коли знання продукту та розвиток виробництва в глобальному масштабі набули першочергового значення.

Продуктовій організаційній структурі віддають перевагу великі широко диверсифіковані компанії, хоча в кожній із них названа структура має свої особливості. Вони впливають, насамперед, із рівня диверсифікації продукції та характеру спеціалізації кожного виробничого відділення і кожної дочірньої компанії. Велику роль відіграє характер продукції, що виробляється, рівень її технологічної складності та унікальності (табл. 1.8).

При використанні *регіонального типу організаційної структури* передбачається, що відповідальність за всю діяльність компанії на внутрішньому і зовнішньому ринках розподіляється між самостійними регіональними підрозділами. Ці підрозділи за змістом і характером діяльності можуть бути як виробничі відділення і бути центрами прибутку, а можуть організовуватися в формі дочірніх компаній і бути центрами прибутку та центрами відповідальності.

Таблиця 1.8

**Переваги та недоліки продуктових організаційних
структур управління підприємствами**

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
1. Створення логічних і дієвих засобів децентралізації влади	1. Дублювання функцій на рівні корпорації підрозділу
2. Чітка система підзвітності менеджерів підрозділів за прибутки (збитки)	2. Збільшення витрат на утримання персоналу
3. Здатність швидко реагувати на зміну умов конкуренції, технології, попиту	3. Проблематичність установавання оптимального рівня децентралізації
4. Поліпшення координації робіт	4. Автономія підрозділів може блокувати досягнення вигод стратегічного поєднання
5. Наявність можливостей для підготовки менеджерів стратегічного рівня	5. Наявність випадків надмірної конкуренції між підрозділами за ресурси та увагу корпорації

В обох випадках регіональні підрозділи здійснюють координацію діяльності дочірніх збутових і виробничих компаній у своєму регіоні з усіх видів продукції міжнародної фірми.

Очолює такий регіональний підрозділ віце-президент, який підпорядковується безпосередньо вищій адміністрації компанії і здійснює свою діяльність у тісному контакті з усіма центральними службами.

У деяких компаніях регіональні керівники мають у своєму підпорядкуванні управлінців по окремих країнах як проміжну ланку між регіональним підрозділом та місцевою дочірньою компанією. Регіональні підрозділи здійснюють фінансовий контроль за діяльністю кожної дочірньої компанії, а також контролюють складання поточного бюджету і володіють питаннями планування, дотримуючись вказівок вищого керівництва компанії та центральних служб.

Для більш тісного взаємозв'язку виробничої діяльності підконтрольних компаній деколи призначаються координатори продукту або спеціальні функціональні служби, які відають питаннями виробництва окремих видів продуктів.

Регіональна структура управління використовується компаніями, які виробляють продукцію обмеженої номенклатури та орієнтовані на широкі ринки збуту і конкретного споживача (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Переваги та недоліки регіональних організаційних структур управління підприємствами

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
1. Створення можливостей пристосування стратегії до потреб кожного ринку 2. Перенесення відповідальності за прибутки на нижчі рівні управління 3. Поліпшення функціональної координації всередині цільового ринку 4. Наявність можливостей для підготовки менеджерів стратегічного рівня	1. Проблематичність підтримки загального іміджу в умовах достатньої стратегічної свободи 2. Збільшення кількості рівнів управління 3. Можливість дублювання функцій на стратегічному і місцевому рівнях 4. Проблематичність формування політики одноманітності 5. Труднощі в координації діяльності по країні та продукту

Регіональна структура управління діяльністю компаній в цілому зустрічається рідко, хоча регіональний принцип управління закордонною діяльністю разом з управлінням продукту досить поширений.

Розглянемо найбільш відомі типи адаптивних організаційних структур управління, їх особливості, переваги та недоліки.

Матричний тип організаційної структури – це сучасний ефективний тип організаційної структури управління, який створюється шляхом суміщення структур двох типів: лінійної та програмно-цільової.

Відповідно до лінійної структури (по вертикалі) будується управління окремими сферами діяльності: НДДКР, виробництво, збут, постачання.

Відповідно до програмно-цільової структури (по горизонталі) організовується управління програмами (проектами, темами).

Матричний тип структури використовується фірмами, продукція яких має відносно короткий життєвий цикл і часто змінюється, тобто фірмами, яким необхідно мати добру маневреність у питаннях виробництва та стратегії.

При матричній структурі управління в процесі визначення горизонтальних зв'язків необхідні: підбір і призначення керівника програми (проекту), його заступників в окремих підсистемах (темах) відповідно до структури програми; визначення та призначення відповідальних виконавців в кожному спеціалізованому підрозділі; організація спеціальної служби управління програмою. Для забезпечення діяльності в межах матричної структури необхідно провести зміни в організаційній структурі: створити в основній компанії спеціальні цільові підрозділи, які б об'єднували провідних спеціалістів для спільного вироблення розробки основних ідей програми.

При матричній структурі управління керівник програми (проекту) працює з безпосередньо непідпорядкованими йому спеціалістами, які залежать від лінійних керівників. Він в основному визначає, що і коли повинно бути зроблене з конкретної програми. Лінійні керівники вирішують, хто і як виконуватиме ту чи іншу роботу. Проблеми, які виникають при встановленні пріоритетів завдань і розподілі часу роботи спеціалістів над проектами, можуть порушувати стабільність функціонування фірми та ускладнювати досягнення її довготермінових цілей. З метою забезпечення координації робіт в умовах матричної структури центр управління програмами повинен пов'язувати виконання управлінських процедур окремими підрозділами.

Матричні структури управління, які доповнили лінійно-функціональну організаційну структуру управління новими елементами, відкрили якісно новий напрям у розвитку найбільш активних та динамічних проблемно-цільових та програмно-цільових організаційних форм управління, що спрямовані на піднесення творчої ініціативи керівників і спеціалістів і виявлення можливостей значного підвищення ефективності виробництва.

Види матричних структур досить різноманітні, що дозволяє вибрати найбільш придатну структуру з врахуванням масштабів й особливостей виробництва.

Така структура не є сталою та впорядкованою. У цьому випадку організація організаційної структури управління набуває форми, яка найкраще вирішує конкретну ситуацію.

Так, в одному відділенні фірми може використовуватися продуктова структура, в іншому – функціональна структура, а ще в іншому – матрична.

Керівництво вищої ланки корпорації відповідає за довгострокове планування, вироблення політики, а також за координацію та контроль дій в межах всієї організації. Цю центральну групу оточує ряд фірм, які, як правило, є незалежними економічними одиницями. Ці фірми майже повністю автономні відносно оперативних рішень. Вони підкоряються основній компанії переважно в питаннях фінансів. Очікується, що вони досягнуть запланованих показників прибутковості та утримають затрати в межах, установлених для всього конгломерату керівництвом вищої ланки. Як виконувати ці обов'язки – розглядає керівництво відповідної економічної одиниці.

Така структура дуже популярна серед підприємців у наукоємних галузях, де потрібно швидко переходити на нові види продукції та швидко припиняти виробництво застарілої (табл. 1.10).

Таблиця 1.10

Переваги та недоліки конгломератних організаційних структур управління підприємствами

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
1. Високий рівень децентралізації влади 2. Можливість швидкої диверсифікації з мінімальним порушенням існуючих у конгломераті зв'язків 3. Наявність мінімальної залежності між фірмами, що входять до складу конгломерату	1. Проблематичність дотримання загального іміджу в умовах достатньої стратегічної свободи 2. Автономія підрозділів може блокувати досягнення вигод стратегічного поєднання

З появою акціонерних товариств об'єктивно виникла потреба до нових методів управління підприємствами, що обрали акціонерну форму господарювання.

Корпоративне управління можна визначити як систему виборних та призначених органів, які здійснюють управління діяльністю акціонерних товариств, що відображає баланс інтересів власників і спрямована на забезпечення максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності акціонерного товариства в межах норм чинного законодавства.

Зміна юридичної форми господарювання не справила значного позитивного впливу на продуктивність та прибутковість підприємств. Як правило, українські акціонерні товариства продовжують працювати з тим же керівництвом, за тими ж самими системами оплати праці, які використовувались за часів державної власності. Хоча структура органів управління змінилася, тоді як керівники в більшості випадків – ні; середній термін перебування на посаді сьогоднішніх керівників підприємств становить більше ніж 10 років. Керівництво ще вважає, що працює на державних підприємствах. Значна частина підприємств потребує реструктуризації, проте керівництво підприємств не поспішає з цим. Акціонерам бракує знань та коштів, тому ефективних пропозицій щодо реструктуризації висувається дуже мало. Накопичення та концентрація капіталу в стратегічних інвесторів (ефективних власників), які реально здатні змінити ситуацію, відбувається повільно. Навіть коли стороннім інвестори можуть придбати значний пакет акцій та мають знання, досвід та кошти, що необхідні для здійснення змін, їх планам часто перешкоджають застарілі методи керівництва та чинне законодавство, яке недостатньо гарантує права акціонерів меншості. Дуже часто існуючий стан акціонерних товариств влаштовує керівників, тому вони не зацікавлені самотійно розпочинати серйозні зміни. Багато керівників та акціонерів – власників контрольних пакетів акцій вирішують, що простіше та вигідніше знаходити ефективні шляхи привласнення прибутків та розкрадання активів акціонерних товариств замість реструктуризації та розвитку виробництва.

Існуюча в Україні практика корпоративного управління не є прийнятною. З точки зору міжнародних стандартів, Закон «Про господарські товариства», що регулює діяльність акціонерних товариств, дозволяє товариствам порушувати права акціонерів та кредиторів при дотриманні цього закону.

З цього приводу особливо турбують інвесторів такі *чотири проблеми корпоративного управління*:

1. *«Розмивання» часток акціонерів у статутному капіталі.* Це має місце, коли товариство розміщує акції серед керівництва або наближених до них інвесторів за ціною, значно нижчою ніж ринкова, та не надає іншим акціонерам права на придбання додаткових акцій, внаслідок чого відбувається «розмивання» часток цих акціонерів у цих товариствах, якою володіє акціонер, тоді як загальна вартість акціонерного товариства збільшується на значно менший відсоток.

2. *Вилучення активів.* Це означає продаж товариством своїх активів за ціною, нижчою ніж ринкова, особі, яка є афілійованою особою керівництва зазначеного товариства або акціонера, що володіє значним пакетом акцій (включаючи державу). Такий продаж призводить до зменшення вартості товариства та збагачення окремих інсайдерів.

3. *«Зняття вершків».* Термін «зняття вершків» (перерозподіл грошового потоку, укладення угод не за ринковими цінами) застосовується до різних методів, за допомогою яких керівники або акціонери, що володіють значним пакетом акцій, використовують прибутки акціонерного товариства у власних інтересах.

4. *Угоди за участю «позабалансових» суб'єктів господарювання (дочірніх підприємств).* Як правило, дочірні підприємства в Україні створюються для постачання материнській компанії сировини та продажу готової продукції. Однак часто їхня діяльність побудована таким чином, що прибутки осідають у дочірніх підприємствах, а не в материнській компанії, тому що дочірні підприємства мають обмежену кількість власників та більшу гнучкість щодо винагороди працівникам. Таким чином, прибутки отримують особи, які контролюють дочірні підприємства, а не акціонери материнської компанії.

Повільні темпи переходу на нові стандарти бухгалтерського обліку українських підприємств та відсутність сучасних методів корпоративного управління негативно впливають на інвестиційну привабливість українських підприємств.

У сучасних умовах господарювання на ПАТ найчастіше має місце функціональна організаційна структура управління (рис. 1.8).

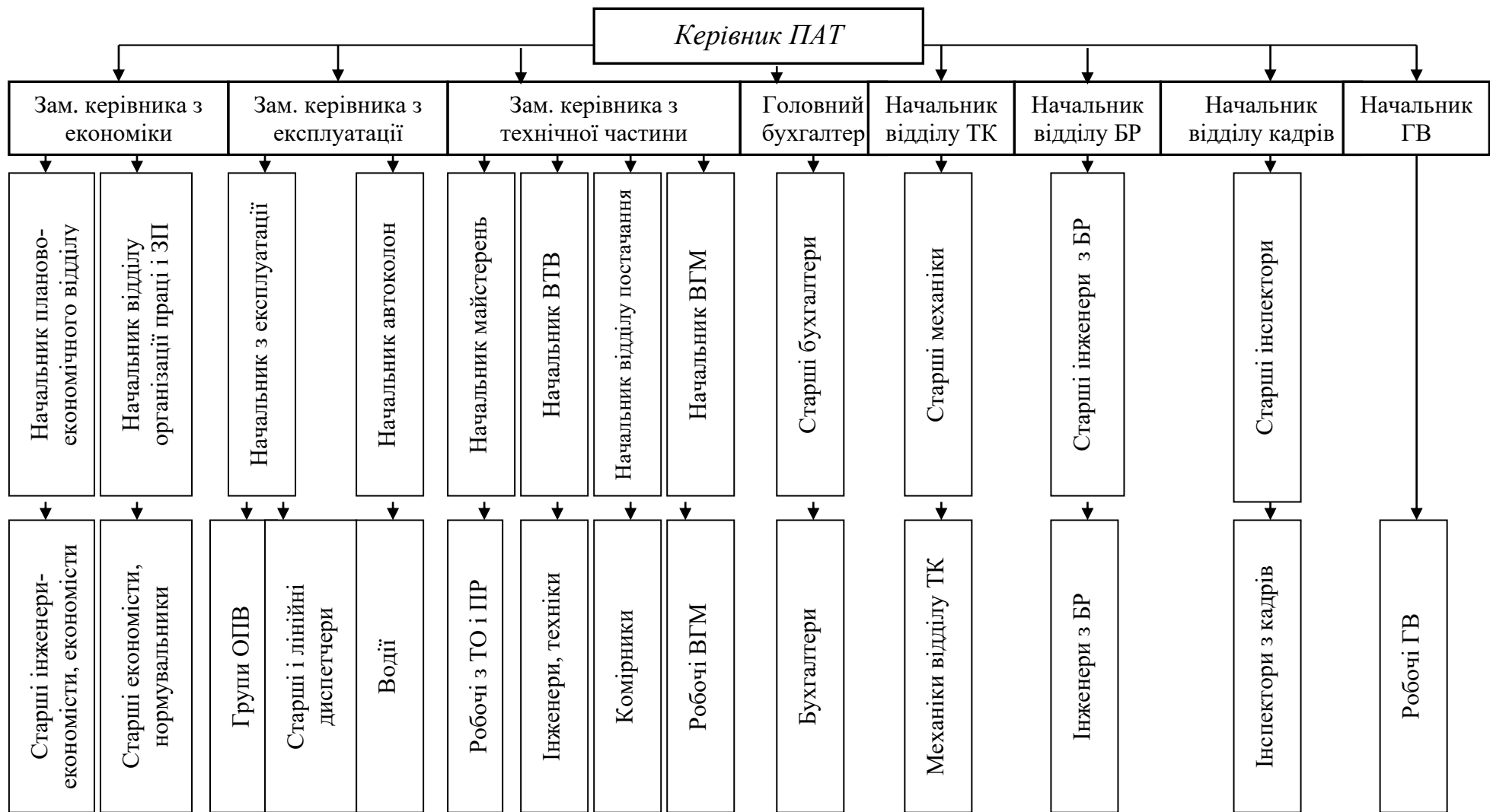


Рисунок 1.8 – Типова організаційна структура управління підприємством автомобільного транспорту

де на рис. 1.8: ТК – технічний контроль, БР – безпека руху, ГВ – господарський відділ, ЗП – заробітна плата, ОПВ – організація та підготовка вантажів, ВТВ – виробничо-технічний відділ, ВГМ – відділ головного механіка, ТО – технічне обслуговування, ПР – поточний ремонт.

Розглянемо функції, що виконуються на основних організаційних рівнях управління ПАТ.

Керівник ПАТ. Керує згідно з чинним законодавством усіма видами діяльності підприємства. Формує стратегію розвитку підприємства і забезпечує її виконання. Несе відповідальність за наслідки прийняття рішень, фінансово-господарські результати діяльності ПАТ, ефективне використання майна. Забезпечує виконання підприємством зобов'язань перед бюджетами всіх рівнів, замовниками послуг і кредиторами. Організовує роботу та ефективну взаємодію усіх структурних підрозділів підприємства, спрямовує їх діяльність на виконання договірних зобов'язань щодо надання транспортних послуг, удосконалення процесу перевезень, зростання обсягів транспортної роботи та прибутку підприємства. Забезпечує підвищення ефективності роботи підрозділів з метою задоволення потреб споживачів у якісних і безпечних транспортних послугах. Стимулює підвищення продуктивності праці працівників підприємства, ефективності перевізного процесу та ремонтного виробництва на основі запровадження сучасних технологій організації праці, виробництва й управління. Аналізує результати роботи підприємства, вживає заходів щодо усунення виявлених недоліків. Забезпечує розроблення, укладення і виконання колективного договору; вживає заходів щодо зміцнення трудової і виробничої дисципліни. Вирішує всі питання в межах наданих йому прав та доручає виконання окремих виробничо-господарських функцій іншим посадовим особам: заступникам директора, керівникам структурних підрозділів. Забезпечує дотримання законності в діяльності підприємства та здійсненні його господарсько-економічних зв'язків, зміцнення договірної дисципліни та обліку. Своєчасно вживає заходів щодо запобігання банкрутству підприємства у разі його неплатоспроможності. Захищає майнові інтереси підприємства в суді, органах державної влади та управління.

Заступник керівника ПАТ. Визначає і координує діяльність служби експлуатації підприємства з метою забезпечення перевізного процесу. Вживає заходів для своєчасного виконання підприємством договірних зобов'язань щодо якісних та безпечних перевезень пасажирів та вантажів. Організовує вивчення ринку транспортних послуг та потреб споживачів, виявляючи характер, обсяги і напрямки транспортних потоків. Керує підготовкою комплекту документів, необхідних для отримання підприємством ліцензій, сертифікатів та свідоцтв у випадках, передбачених чинним законодавством. Забезпечує представництво інтересів підприємства при проведенні конкурсу щодо визначення перевізника для обслуговування автобусних маршрутів. За результатами конкурсу забезпечує укладання і контролює виконання договору перевезень. Бере участь в роботі з удосконалення транспортної мережі в регіоні. Керує розробкою і впровадженням новітніх технологій і методів організації перевезень. Організовує впровадження сучасних форм організації праці водіїв. Організовує контроль за станом дорожньої документації, обліком і витратами автомобільного палива. Керує діяльністю структурних підрозділів служби експлуатації підприємства, контролює результати її роботи, стан трудової і виробничої дисципліни.

Головний бухгалтер. Забезпечує ведення бухгалтерського обліку, дотримуючись єдиних методологічних засад, встановлених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», з урахуванням особливостей діяльності підприємства автомобільного транспорту і технології оброблення облікових даних. Організує роботу бухгалтерської служби, контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій. Вживає всіх необхідних заходів для запобігання несанкціонованому та непомітному виправленню записів у первинних документах і регістрах бухгалтерського обліку та збереження оброблених документів, регістрів і звітності протягом встановленого терміну. Забезпечує складання на основі даних бухгалтерського обліку фінансової звітності підприємства, підписання її та подання в установлені строки користувачам. Здійснює заходи щодо надання повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух

коштів підприємства. Бере участь у підготовці та поданні інших видів періодичної звітності, які передбачають підпис головного бухгалтера, до органів вищого рівня у відповідності з нормативними актами, затвердженими формами та інструкціями. За погодженням з власником (керівником) підприємства забезпечує перерахування податків та зборів, передбачених законодавством, проводить розрахунки з іншими кредиторами відповідно до договірних зобов'язань. Здійснює контроль за веденням касових операцій, раціональним та ефективним використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Бере участь у проведенні інвентаризаційної роботи на підприємстві, оформленні матеріалів, пов'язаних з нестачею та відшкодуванням втрат від нестачі, крадіжки і псування активів підприємства. Забезпечує перевірку стану бухгалтерського обліку у філіях, представництвах, відділеннях та інших відокремлених підрозділах. Організує роботу з підготовки пропозицій для власника (керівника) підприємства щодо: визначення облікової політики підприємства, внесення змін до обраної облікової політики, вибору форми бухгалтерського обліку з урахуванням діяльності підприємства автомобільного транспорту і технології оброблення облікових даних; розроблення системи і форм внутрішньогосподарського (управлінського) обліку та правил документообігу, додаткової системи рахунків і реєстрів аналітичного обліку, звітності і контролю господарських операцій; визначення прав працівників на підписання первинних та зведених облікових документів; вибору оптимальної структури бухгалтерської служби та чисельності її працівників, підвищення професійного рівня бухгалтерів, забезпечення їх довідковими матеріалами; поліпшення системи інформаційного забезпечення управління та шляхів проходження обробленої інформації до виконавців; впровадження автоматизованої системи оброблення даних бухгалтерського обліку з урахуванням особливостей діяльності підприємства чи удосконалення діючої; забезпечення збереження майна, раціонального та ефективного використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, залучення кредитів та їх погашення; виділення на окремий баланс філій, представництв, відділень та інших відокремлених підрозділів підприємства та включення їх показників до фінансової звітності підприємства.

Начальник відділу технічного контролю. Організує роботу з проведення контролю: технічного стану рухомого складу при виїзді і після повернення з лінії, якості і повноти виконання обсягу робіт при здійсненні усіх видів технічного обслуговування і поточного ремонту рухомого складу; якості деталей і вузлів, що відновлюються на підприємстві; якості матеріалів, що надходять на підприємство, запасних частин, а також відремонтованих автомобілів і агрегатів; стану контрольно-вимірювальних засобів, що знаходяться в експлуатації, пристосувань, інструмента, технологічного оснащення. Забезпечує контроль дотримання технології обслуговування і ремонту рухомого складу. Запобігає випуск на лінію рухомого складу з технічними несправностями. Аналізує причини виникнення несправностей, а також причини аварій і дорожньо-транспортних випадків по технічним несправностям. Здійснює контроль за дотриманням графіка постановки рухомого складу на технічне обслуговування. Бере участь у прийманні рухомого складу, агрегатів, що надходять із заводів-виготовлювачів і авторемонтних заводів, списанні рухомого складу, агрегатів і шин. Складає рекламацийні акти на постачання недоброякісної продукції, акти ушкодження автомобілів на лінії. Бере участь у розробці і здійсненні заходів, спрямованих на підвищення якості технічного обслуговування і ремонту рухомого складу, збільшення терміну служби і надійності агрегатів і вузлів автомобілів. Контролює виконання наказів і розпоряджень з питань організації технічного обслуговування і ремонту рухомого складу. Вчасно інформує керівництво підприємства про усі випадки випуску на лінію несправного рухомого складу, порушеннях технології при виробництві усіх видів робіт і низькій якості виконання робіт ділянками підприємства.

Начальник відділу безпеки руху. Здійснює систематичний контроль за дотриманням працівниками підприємства правил дорожнього руху і безпечної експлуатації рухомого складу, організовує проведення профілактичних запобіжних заходів. Розробляє і затверджує графік виїзду на лінію працівників підприємства для проведення перевірки дотримання водіями правил дорожнього руху та техніки безпеки. Керує організацією проведення службового розслідування дорожньо-транспортних

пригод з виїздом на місце їх виникнення. Керує роботою з аналізу причин тяжких дорожньо-транспортних пригод, порушення водіями правил дорожнього руху, розробляє конкретні пропозиції щодо їх усунення. Організовує проведення занять у кабінеті з безпеки руху і забезпечує їх необхідними методичними посібниками і наочним приладдям. Бере участь у роботі дисциплінарних комісій при розгляді матеріалів про порушення, допущені водіями підприємства, і атестаційних комісій із присвоєння працівникам вищої кваліфікації. Контролює стажування водіїв автотранспортних засобів. Здійснює перевірку роботи контрольно-пропускних пунктів щодо випуску на лінію автотранспортних засобів в технічно справному стані. Бере участь у розробленні маршрутів перевезення небезпечних вантажів, в обстеженні маршрутів автотранспортних засобів щодо безпеки руху. Вносить пропозиції щодо забезпечення безпеки праці водіїв на лінії, у місцях навантаження і розвантаження, на зупинках і інших місцях руху транспорту. Забезпечує розробку схем руху автотранспорту і пішоходів на території підприємства, організовує роботу з нанесення дорожньої розмітки, установки дорожніх знаків і сигнальних пристроїв. Організовує нанесення маркування на транспортний засіб у разі перевезення ним небезпечних вантажів.

Начальник відділу кадрів. Очолює роботу із забезпечення підприємства працівниками потрібних професій, спеціальностей і кваліфікації згідно з рівнем та профілем отриманої ними підготовки та ділових якостей. Керує розробленням перспективних і річних планів комплектування підприємства персоналом з урахуванням перспектив його розвитку, змін складу працюючих у зв'язку з упровадженням нової техніки та технології, механізації і автоматизації виробничих процесів, а також пуском виробничих об'єктів. Бере участь у роботі з прогнозування і визначення потреби в кадрах на основі планів економічного і соціального розвитку підприємства. Вирішує питання найму, звільнення, переведення працівників, контролює їх розстановку і правильність використання у підрозділах підприємства. Систематично вивчає ділові якості та інші індивідуальні особливості працівників підприємства з метою добору кадрів на заміщення посад, які входять у номенклатуру керівника підприємства і створення резерву на висування, здійснює

контроль за його оновленням та поповненням, сприяє формуванню складу кадрів керівників із затвердженого резерву. Бере участь в організації підвищення кваліфікації працівників, зарахованих до резерву, підготовці до роботи на керівних посадах. Бере участь в атестації, розробленні заходів щодо реалізації рекомендацій атестаційних комісій, визначає коло працівників, які підлягають черговій та повторній атестації, забезпечує підготовку необхідних документів. Організує своєчасне оформлення приймання, переведення і звільнення працівників згідно з трудовим законодавством, положеннями, інструкціями і наказами керівника підприємства, облік особового складу, видавання довідок про теперішню і минулу трудову діяльність працюючих, збереження і заповнення трудових книжок та ведення встановленої документації з кадрів, а також підготовку матеріалів для рекомендації працівників до заохочень та винагород. Забезпечує підготовку документів, необхідних для призначення пенсій працівникам підприємства і їх сім'ям, а також подання їх в органи соціального забезпечення. Організує розроблення і реалізацію заходів, спрямованих на удосконалення керування кадрами на основі впровадження відповідної системи добору, розстановки кадрів, яка забезпечує відбір найбільш підготовлених працівників для ефективного виконання ними своїх обов'язків, профвідбір та профадаптацію кадрів, їх професійно-кваліфікаційне просування. Здійснює методичне керівництво роботою інспекторів з кадрів підрозділів підприємства, контролює виконання керівниками підрозділів постанов, наказів і розпоряджень з питань роботи з кадрами. Вживає заходів щодо удосконалення форм і методів роботи з кадрами. Визначає і узагальнює підсумки роботи з кадрами, аналізує причини плинності, прогулів та інших порушень трудової дисципліни, готує пропозиції щодо усунення виявлених недоліків, закріплення кадрів, вживає заходів щодо працевлаштування вивільнених працівників. Здійснює зв'язок з іншими підприємствами в питаннях добору кадрів. Організує табельний облік, складання і виконання графіків відпусток, контроль за станом трудової дисципліни в підрозділах підприємства і додержанням працівниками правил внутрішнього трудового розпорядку, розробляє заходи щодо поліпшення трудової

дисципліни, зниження витрат робочого часу, контролює їх виконання. Забезпечує складання встановленої звітності з обліку особового складу та роботи з кадрами.

Начальник господарського відділу. Забезпечує господарське обслуговування і належний стан згідно з правилами та нормами виробничої санітарії і пожежної безпеки будівель та приміщень, в яких розташовані підрозділи управління підприємством, а також контроль за справністю ліфтів, освітлення, систем опалення, вентиляцій тощо, створення умов для ефективної роботи працівників. Бере участь у розробленні планів поточних та капітальних ремонтів основних фондів підприємства (будівель, систем водопостачання, повітропроводів та інших споруд), складанні кошторисів господарських витрат. Організує проведення ремонту приміщень, здійснює контроль за якістю виконання ремонтних робіт. Забезпечує підрозділи підприємства меблями, господарським інвентарем, засобами механізації інженерної та управлінської праці, здійснює нагляд за їх збереженням і проведенням своєчасного ремонту. Організує оформлення необхідних матеріалів для укладання договорів на надання послуг, одержання та зберігання канцелярського приладдя, необхідних господарських матеріалів, устаткування та інвентарю, забезпечує ними підрозділи підприємства, а також ведення обліку їх витрат і складання встановленої звітності. Контролює раціональні витрати матеріалів та коштів, які виділяються на господарські цілі. Організує приймання, реєстрацію і необхідне обслуговування делегацій та осіб, які прибули в службові відрядження. Керує роботами з упорядкування, озеленення та прибирання території, святкового художнього оформлення фасадів будинків, прохідних тощо. Організує господарське обслуговування нарад, конференцій, шкіл і семінарів з обміну передовим досвідом та інших заходів, що проводяться на підприємстві. Виконує роботу з організації табельного обліку, складання графіків відпусток і розпорядку робочого дня, забезпечення раціональної організації харчування працівників апарату управління під час обідньої перерви. Забезпечує виконання протипожежних заходів і утримання в справному стані пожежного інвентарю. Вживає заходів щодо упровадження механізації праці робітників відділу.

Начальник планово-економічного відділу. Здійснює керівництво роботою з економічного планування на підприємстві, направленою на організацію раціональної господарської діяльності, виявлення і використання резервів виробництва з метою досягнення найбільшої економічної ефективності. Очолює підготовку проектів перспективних, річних, квартальних і місячних планів підрозділами підприємства з усіх видів діяльності, а також обґрунтувань і розрахунків до них згідно з завданнями, встановленими планами та замовленнями. Керує складанням планів підприємства, узгоджує і взаємно пов'язує всі його розділи, бере участь у розробленні комплексного плану соціально-економічного розвитку. Забезпечує доведення показників плану до підрозділів підприємства. Організує розроблення прогресивних планів техніко-економічних нормативів матеріальних і трудових витрат, проектів постійних, тимчасових, разових цін на продукцію підприємства, тарифів на роботи (послуги), планово-розрахункових цін на основні види сировини, матеріалів та напівфабрикатів, які використовуються у виробництві, кошторисної калькуляції товарної продукції. Забезпечує проведення робіт з підвищення наукового обґрунтування планів, комплексного економічного аналізу всіх видів діяльності підприємства і своєчасне розроблення заходів щодо ефективного використання капітальних вкладень, матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, прискорення темпів зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності виробництва, збільшення фондівіддачі та прибутку, усунення збитків і нераціональних витрат. Організує контроль за виконанням плану реалізації продукції та плану прибутку, правильністю застосування встановлених цін, участю відділу в розробленні заходів щодо підсилення режиму економії, зниження збитків та непродуктивних витрат, ліквідацією збиткових окремих видів продукції, удосконаленням ціноутворення. Разом з бухгалтерією здійснює методичне керівництво і організацію роботи з упровадження, вдосконалення та розширення сфери внутрішньогосподарського розрахунку. Забезпечує розроблення проектів кошторисів витрат фондів економічного стимулювання, методичних матеріалів для цехового техніко-економічного планування, розрахунку економічної ефективності заходів щодо упровадження нової техніки та

технології, раціоналізаторських пропозицій і винаходів. Організує систематичний контроль за додержанням підрозділами підприємства планової дисципліни, виконанням завдань, а також статистичний облік усіх виробничих та техніко-економічних показників роботи підприємства, підготовку періодичної звітності в установлені строки. Організує участь відділу в розробленні раціональної планової та облікової документації, а також упровадження засобів механізації і автоматизації у сфері планування, обліку та економічного аналізу. Забезпечує підготовку висновків на проекти оптових цін на продукцію, яка надходить на підприємство, проведення досліджень з питань економіки підприємства, методичне керівництво організацією економічної роботи в підрозділах підприємства.

Начальник відділу організації праці та заробітної плати. Забезпечує виконання робіт з удосконалення організації праці, управління виробництвом, форм і систем заробітної плати, матеріального і морального стимулювання працівників підприємства. Організовує підготовку перспективних і річних планів заробітної плати, кошторисів витрат на утримання апарату управління, розроблення завдань щодо зниження трудомісткості продукції (робіт, послуг) і календарних планів перегляду норм трудових витрат. Аналізує ефективність застосування діючих форм і систем оплати праці, матеріального та морального стимулювання, забезпечує розроблення пропозицій щодо їх удосконалення, а також проектів положень про преміювання працівників підприємства. Керує проведенням робіт з трудових процесів, організації та умов праці і виявлення резервів зростання продуктивності праці, а також розроблення заходів щодо вдосконалення розподілу і кооперації праці, поліпшення використання робочого часу, атестації та раціоналізації робочих місць, скорочення застосування важкої фізичної праці, створення сприятливих умов праці тощо. Готує пропозиції щодо упровадження і підвищення ефективності колективних форм організації та оплати праці, а також застосування централізовано розроблених типових проектів організації праці працівників і окремих підрозділів підприємства. Організовує роботу з нормування праці, своєчасного перегляду норм, упровадження технічно обґрунтованих нормативів праці.

Начальник відділу експлуатації. Забезпечує виконання договірних зобов'язань підприємства щодо надання транспортних послуг споживачам. Організовує роботу рухомого складу підприємства шляхом його раціонального і ефективного використання з дотриманням вимог безпеки дорожнього руху. Керує розробкою і впровадженням новітніх технологій і методів організації перевезень. Забезпечує підготовку комплекту документів для отримання підприємством ліцензій, сертифікатів та свідоцтв у випадках, передбачених чинним законодавством. Розробляє та узгоджує відповідно до чинного законодавства документацію для здійснення безпечного перевезення небезпечних вантажів: технічні умови, аварійні картки системи інформації про небезпеку. Керує розробкою та подає на затвердження у встановленому порядку розклад руху автобусів підприємства, схеми та паспорти автобусних маршрутів, а також маршрути перевезень небезпечних вантажів. Організовує контроль за роботою автомобілів на лінії. Забезпечує ефективне використання автотранспортних засобів, навантажувально-розвантажувальних механізмів і обладнання, удосконалення технології перевезень і навантажувально-розвантажувальних робіт. Забезпечує контроль щодо виконання перевізного процесу, за дотриманням режиму праці і відпочинку водіїв, своєчасним проведенням інструктажів водіїв. Організовує перевірки стану доріг, мостів, під'їзних шляхів у місцях роботи автотранспортних засобів підприємства і вживає через відповідні органи й організації заходів щодо приведення їх у справний стан. Вживає заходів щодо покращання техніко-експлуатаційних показників роботи рухомого складу.

Начальник автомобільної колони. Забезпечує здійснення перевізного процесу шляхом випуску на лінію технічно справного рухомого складу, його ефективного використання. Забезпечує контроль за роботою водіїв на лінії і надання за необхідності технічної допомоги. Організовує своєчасність надходження автотранспортних засобів на технічне обслуговування. Контролює ефективність витрачання водіями колони пально-мастильних матеріалів, шин. Організовує приймання автотранспортних засобів, що надходять в експлуатацію на підприємство. Аналізує результати роботи колони та розробляє і впроваджує заходи щодо підвищення

ефективності роботи. Здійснює профілактичну роботу з водіями щодо запобігання дорожньо-транспортним пригодам, підвищення рівня технічних знань, зміцнення виробничої і трудової дисципліни. Бере участь у розслідуванні причин аварій, поломок, пошкоджень, простоїв автотранспортних засобів, порушень правил їх технічної експлуатації. Здійснює виробничий інструктаж водіїв, контролює дотримання ними правил і норм охорони праці. Забезпечує ефективне використання робочого часу водіїв.

Начальник ремонтної майстерні. Організовує та контролює виробничий процес технічного обслуговування і ремонту автотранспортних засобів, їх агрегатів, складових одиниць, механізмів та систем. Бере участь у розробці виробничої програми і графіків надходження автотранспортних засобів на технічне обслуговування. Аналізує результати роботи ремонтного виробництва. Здійснює роботу з удосконалення організації технічного обслуговування і ремонту автотранспортних засобів, технології, механізації й автоматизації виробничих процесів, підвищення якості ремонту, економії усіх видів ресурсів. Забезпечує технічно правильну експлуатацію обладнання майстерні ремонтної, безпечні умови праці. Бере участь у роботі з планування технічного розвитку ремонтного виробництва і модернізації обладнання. Забезпечує контроль за раціональним використанням енергетичних і матеріальних ресурсів, запасних частин, агрегатів і деталей. Координує роботу майстрів ділянок і цехів. Забезпечує проведення виробничих інструктажів, дотримання робітниками правил і норм охорони праці, виробничої і трудової дисципліни. Організовує облік та своєчасне складання звітності про діяльність майстерні.

Начальник виробничо-технічного відділу. Забезпечує технічний розвиток підприємства, удосконалення його виробничо-технічної бази. Бере участь в розробці виробничої програми, заходів з підтримання високої технічної готовності автотранспортних засобів, удосконалення технологій їх технічного обслуговування і ремонту, механізації трудомістких процесів, зниження матеріальних і трудових витрат на ремонт автотранспортних засобів, підвищення надійності їх роботи, а також їх агрегатів та складових одиниць, поліпшення умов праці. Керує забезпеченням ремонтних майстерень технічною документацією, технологічними картами на

виконання технічного обслуговування і ремонту автотранспортних засобів, випробування і регулювання складових одиниць і агрегатів. Розглядає і узгоджує документацію щодо модернізації обладнання. Забезпечує складання та дотримання графіків технічного обслуговування автотранспортних засобів згідно з діючими нормативами. Виконує аналіз причин і частоти виникнення несправностей автотранспортних засобів і на його основі уточнює періодичність і обсяги робіт з технічного обслуговування, розробляє заходи щодо збільшення міжремонтних пробігів автотранспортних засобів. Організовує облік автотранспортних засобів, агрегатів, автомобільних шин. Контролює надходження, рух і списання автотранспортних засобів на підприємстві, а також забезпечує постановку автотранспортних засобів на ремонт. Керує роботою зі встановлення причин перевитрат автомобільного палива, мастильних та інших матеріалів під час виконання технічного обслуговування і ремонту автотранспортних засобів. Організовує раціоналізаторську роботу і надає допомогу у впровадженні раціоналізаторських пропозицій. Бере участь у роботі щодо розширення зон обслуговування та сумісництва професій у виробничій зоні. Забезпечує виконання працівниками технічної служби заходів з охорони навколишнього середовища, охорони праці і безпечного ведення робіт. Організовує роботу з підвищення кваліфікації робітників і спеціалістів.

Начальник відділу постачання. Організує забезпечення підприємства всіма необхідними для його виробничої діяльності матеріальними ресурсами необхідної якості і їх раціональне використання з метою скорочення витрат виробництва й одержання максимального прибутку. Керує розробкою проектів перспективних і поточних планів і балансів матеріально-технічного забезпечення виробничої програми, ремонтно-експлуатаційних потреб підприємства і його підрозділів, а також створення необхідних виробничих запасів на основі визначення потреб у матеріальних ресурсах (сировині, матеріалах, напівфабрикатах, устаткуванні, комплектуючих виробках, паливі, мастильних матеріалах, енергії) з використанням прогресивних норм витрати. Вишукує джерела покриття цієї потреби за рахунок внутрішніх ресурсів. Забезпечує підготовку укладення договорів з постачальниками, узгодження

умов і термінів постачань, вивчає можливість і доцільність встановлення прямих довгострокових господарських зв'язків по постачанню матеріально-технічних ресурсів. Організує вивчення оперативної маркетингової інформації і рекламних матеріалів про пропозиції дрібнооптових магазинів і оптових ярмарок з метою виявлення можливості придбання матеріально-технічних ресурсів у порядку оптової торгівлі, а також закупівлю матеріально-технічних ресурсів, що реалізуються у порядку вільного продажу. Забезпечує доставку матеріальних ресурсів відповідно до передбачених в договорах термінів, контроль їх кількості, якості і комплектності і збереження на складах підприємства. Підготовляє претензії до постачальників при порушенні ними договірних зобов'язань, контролює складання розрахунків по цих претензіях, погоджує з постачальниками зміни умов укладених договорів. Керує розробкою стандартів підприємства по матеріально-технічному забезпеченню якості продукції, що випускається, економічно обґрунтованих нормативів виробничих (складських) запасів матеріальних ресурсів. Забезпечує контроль за станом запасів матеріалів і комплектуючих виробів, оперативним регулюванням виробничих запасів на підприємстві, дотриманням лімітів на відпустку матеріальних ресурсів і їх витратою в підрозділах підприємства по прямому призначенню. Керує розробкою і впровадженням заходів щодо підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів, зниженню витрат, зв'язаних з їх транспортуванням і збереженням, використання вторинних ресурсів і відходів виробництва, удосконалення системи контролю за їх витратою, використанням місцевих ресурсів, виявлення і реалізації зайвої сировини, матеріалів, устаткування й інших видів матеріальних ресурсів. Організує роботу складського господарства, вживає заходи по дотриманню необхідних умов збереження. Забезпечує високий рівень механізації й автоматизації транспортно-складських операцій, застосування комп'ютерних систем і нормативних умов організації й охорони праці. Організує облік руху матеріальних ресурсів на складах підприємства, бере участь у проведенні інвентаризації матеріальних цінностей. Забезпечує складання встановленої звітності про виконання плану матеріально-технічного забезпечення підприємства.

Начальник відділу головного механіка. Забезпечує безперервну і технологічно правильну експлуатацію та надійну роботу устаткування, підвищення його змінності, додержання в працездатному стані з потрібним рівнем точності. Організує розробку планів огляду, випробувань та профілактичних ремонтів устаткування згідно з положеннями системи планово-запобіжного ремонту, затверджує ці плани і контролює їх виконання. Забезпечує технічну підготовку виробництва. Узгоджує плани (графіки) з підрядними організаціями, залученими для проведення ремонтів, своєчасно забезпечує їх необхідною технічною документацією. Бере участь у складанні титульних списків на капітальний ремонт. Організує роботу з обліку наявності та руху устаткування, складання і оформлення технічної і звітної документації. Керує розробкою нормативних матеріалів щодо ремонту устаткування, витрат матеріалів на ремонтно-експлуатаційні потреби, аналізом показників його використання, складанням кошторисів на проведення ремонтів, оформленням заявок на придбання матеріалів та запасних частин, необхідних під час експлуатації устаткування. Готує висновки і відгуки на проекти стандартів, технічних завдань та інших документів щодо ремонтопридатності, надійності і міцності. Бере участь у роботі комісій з приймання в експлуатацію збудованих об'єктів і змонтованого устаткування. Організує з використанням ЕОМ основні роботи з управління та планування технічного обслуговування і ремонтних робіт механічного устаткування. Бере участь в організації обліку та зберігання запасних частин. Організує міжремонтне обслуговування, своєчасний та якісний ремонт і модернізацію устаткування, роботу з підвищення його надійності та довговічності, технічний нагляд за станом, утриманням, ремонтом будівель і споруд. Забезпечує раціональне використання матеріалів для виконання ремонтних робіт. Бере участь у підготовці пропозицій з атестації, раціоналізації, обліку та планування робочих місць, модернізації устаткування, реконструкції, технічного переозброєння підприємства, упровадження засобів комплексної механізації та автоматизації технологічних процесів, охорони навколишнього середовища, у розробці планів підвищення ефективності виробництва. Організує проведення інвентаризації основних фондів,

визначає застаріле устаткування, об'єкти, що потребують капітального ремонту, і встановлює черговість проведення ремонтних робіт. Бере участь в експериментальних, налагоджувальних та інших роботах з упровадження і освоєння нової техніки, у випробуваннях устаткування, у прийманні нового та відремонтованого устаткування, реконструйованих будівель і споруд. Вивчає умови роботи устаткування, окремих вузлів та деталей, розробляє і здійснює заходи щодо запобігання непланових зупинок устаткування, подовження строків служби вузлів та деталей, міжремонтних періодів, поліпшення зберігання устаткування, підвищення надійності його в експлуатації. Організує на підприємстві спеціалізований ремонт, централізоване виготовлення запасних частин, вузлів та змінного устаткування. Бере участь у вивченні причин зношування устаткування, його пристроїв, розслідуванні аварій, розробці та впровадженні заходів щодо їх ліквідації та запобігання. Керує розробкою та впровадженням заходів щодо зміни малоефективного устаткування високопродуктивним, скорочення незапланованих ремонтів та простоїв устаткування, зниження затрат на ремонт та його утримання на основі застосування прогресивних методів ремонту і відновлення деталей, вузлів та механізмів. Забезпечує контроль за якістю робіт з монтажу устаткування, раціональними витратами коштів на капітальний ремонт, за правильністю зберігання устаткування на складах, своєчасністю перевірки та пред'явлення інспекції державного технічного нагляду підйомних механізмів та інших об'єктів, внесенням змін у паспорти устаткування. Вживає заходів щодо виявлення невикористаного устаткування та його реалізації, поліпшення експлуатації діючого устаткування, організації ремонтних робіт на основі механізації праці та впровадження передового досвіду, вдосконалення організації праці працівників ремонтної служби. Забезпечує додержання правил і норм охорони праці під час проведення ремонтних робіт. Бере участь у розробці та впровадженні заходів щодо створення безпечних і сприятливих умов праці під час експлуатації та ремонтування устаткування; готує відгуки та висновки на проекти державних, галузевих нормативів і стандартів. Сприяє впровадженню прийнятих раціоналізаторських пропозицій.

Питання для самоконтролю:

- 1) Що таке «підприємство»?
- 2) Що таке «підприємство автомобільного транспорту»?
- 3) Дайте характеристику ознакам підприємства.
- 4) Що таке «бізнес»?
- 5) Дайте характеристику умовам функціонування підприємств автомобільного транспорту в Україні.
- 6) Якими нормативно-правовими актами регламентується господарська діяльність вітчизняних підприємств?
- 7) Що таке «статут підприємства»?
- 8) Що таке «колективний договір»?
- 9) Що таке «генеральна тарифна угода»?
- 10) Якими нормативно-правовими актами регламентується діяльність підприємств автомобільного транспорту в Україні?
- 11) Яким чином класифікуються підприємства за метою діяльності?
- 12) Яким чином класифікуються підприємства за правовим положенням?
- 13) Яким чином класифікуються підприємства за належністю капіталу?
- 14) Яким чином класифікуються підприємства за формою власності?
- 15) Яким чином класифікуються підприємства за сферою діяльності?
- 16) Яким чином класифікуються підприємства за характером господарської діяльності?
- 17) Яким чином класифікуються підприємства за технологічною (територіальною) цілісністю та ступенем підпорядкування?
- 18) Яким чином класифікуються підприємства за розміром?
- 19) Яким чином класифікуються підприємства автомобільного транспорту за характером виконуваних робіт?
- 20) Що таке «вантажні ПАТ»?
- 21) Що таке «пасажирські ПАТ»?
- 22) Що таке «змішані ПАТ»?
- 23) Що таке «спеціальні ПАТ»?

- 24) Яким чином класифікуються підприємства автомобільного транспорту за цільовим призначенням?
- 25) Дайте характеристику ПАТ загального призначення.
- 26) Дайте характеристику відомчим ПАТ.
- 27) Що таке «господарське товариство»?
- 28) Дайте характеристику акціонерному товариству.
- 29) У чому полягає різниця між відкритим (публічним) і закритим (приватним) акціонерним товариством?
- 30) Дайте характеристику товариству з обмеженою відповідальністю.
- 31) Дайте характеристику товариству з додатковою відповідальністю.
- 32) Дайте характеристику командитному товариству.
- 33) Дайте характеристику повному товариству.
- 34) Дайте характеристику довірчому товариству.
- 35) Що таке «об'єднання підприємств»?
- 36) Назвіть і охарактеризуйте ознаки об'єднань підприємств.
- 37) Що таке «асоціація»?
- 38) Що таке «корпорація»?
- 39) Що таке «консорціум»?
- 40) Що таке «концерн»?
- 41) Що таке «картель»?
- 42) Що таке «синдикат»?
- 43) Що таке «трест»?
- 44) Що таке «холдинг»?
- 45) Що таке «фінансово-промислова група»?
- 46) Що таке «управління»?
- 47) Назвіть і охарактеризуйте загальні принципи управління підприємством.
- 48) Дайте характеристику плануванню як функції управління підприємством.
- 49) Дайте характеристику організації як функції управління підприємством.
- 50) Дайте характеристику мотивації як функції управління підприємством.
- 51) Дайте характеристику контролю як функції управління підприємством.

52) Що таке «метод управління»?

53) Дайте характеристику економічним методам управління підприємством.

54) Дайте характеристику соціально-психологічним методам управління підприємством.

55) Дайте характеристику організаційним методам управління підприємством.

56) У чому полягає різниця між регламентними та розпорядчими організаційними методами управління?

57) Що таке «організаційна структура управління підприємством»?

58) Охарактеризуйте основні вимоги до організаційної структури управління підприємством.

59) У чому полягає різниця між бюрократичними та адаптивними організаційними структурами управління підприємством?

60) Охарактеризуйте лінійний тип організаційної структури управління підприємством.

61) Назвіть переваги та недоліки лінійних організаційних структур управління підприємствами.

62) Охарактеризуйте функціональний тип організаційної структури управління підприємством.

63) Назвіть переваги та недоліки функціональних організаційних структур управління підприємствами.

64) Охарактеризуйте лінійно-функціональний (комбінований) тип організаційної структури управління підприємством.

65) Назвіть переваги та недоліки лінійно-функціональних організаційних структур управління підприємствами.

66) Охарактеризуйте продуктивний тип організаційної структури управління підприємством.

67) Назвіть переваги та недоліки продуктивних організаційних структур управління підприємствами.

68) Охарактеризуйте регіональний тип організаційної структури управління підприємством.

69) Назвіть переваги та недоліки регіональних організаційних структур управління підприємствами.

- 70) Охарактеризуйте матричний тип організаційної структури управління підприємством.
- 71) Назвіть переваги та недоліки матричних організаційних структур управління підприємствами.
- 72) Що таке «корпоративне управління»?
- 73) Дайте характеристику типовій організаційній структурі управління підприємством автомобільного транспорту.
- 74) Охарактеризуйте функціональні обов'язки керівника підприємства автомобільного транспорту.
- 75) Охарактеризуйте функціональні обов'язки заступника керівника підприємства автомобільного транспорту.
- 76) Охарактеризуйте функціональні обов'язки головного бухгалтера на ПАТ.
- 77) Охарактеризуйте функціональні обов'язки начальника відділу технічного контролю на ПАТ.
- 78) Охарактеризуйте функціональні обов'язки начальника відділу безпеки руху на ПАТ.
- 79) Охарактеризуйте функціональні обов'язки начальника відділу кадрів на ПАТ.
- 80) Охарактеризуйте функціональні обов'язки начальника господарського відділу на ПАТ.
- 81) Охарактеризуйте функціональні обов'язки начальника планово-економічного відділу на ПАТ.
- 82) Охарактеризуйте функціональні обов'язки начальника відділу організації праці та заробітної плати на ПАТ.
- 83) Охарактеризуйте функціональні обов'язки начальника відділу експлуатації на ПАТ.
- 84) Охарактеризуйте функціональні обов'язки начальника автомобільної колони на ПАТ.
- 85) Охарактеризуйте функціональні обов'язки начальника ремонтної майстерні на ПАТ.
- 86) Охарактеризуйте функціональні обов'язки начальника виробничо-технічного відділу на ПАТ.
- 87) Охарактеризуйте функціональні обов'язки начальника відділу постачання на ПАТ.
- 88) Охарактеризуйте функціональні обов'язки начальника відділу головного механіка на ПАТ.

Література:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. – Заголовок з екрану.

2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html. – Заголовок з екрану.

3. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [akon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15). – Заголовок з екрану.

4. Закон України «Про автомобільний транспорт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>. – Заголовок з екрану.

5. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з надання послуг з перевезення пасажирів, небезпечних вантажів, багажу автомобільним транспортом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0562-10>. – Заголовок з екрану.

6. Наказ Міністерства транспорту України «Про затвердження Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0128-98>. – Заголовок з екрану.

7. Наказ Міністерства інфраструктури України «Про затвердження Порядку організації перевезень пасажирів та багажу автомобільним транспортом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1282-13>. – Заголовок з екрану.

8. Наказ Міністерства транспорту України «Про впорядкування системи оформлення, видачі, використання та обліку дозволів на міжнародні перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.zakon-i-normativ.info/index.php/component/lica/?base=1&id=215432&menu=281709&view=text>. – Заголовок з екрану.

9. Наказ Міністерства внутрішніх справ України «Про забезпечення перевезення небезпечних вантажів автомобільним

транспорт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0309-08>. – Заголовок з екрану.

10. Наказ Міністерства інфраструктури України «Про затвердження Порядку підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів, діяльність яких пов'язана з наданням послуг автомобільного транспорту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1454-13>. – Заголовок з екрану.

11. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України «Про затвердження Методики розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1146-09>. – Заголовок з екрану.

12. Наказ Міністерства інфраструктури України «Про затвердження Правил пожежної безпеки для підприємств і організацій автомобільного транспорту України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG3450.html. – Заголовок з екрану.

13. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здійснення державного контролю на автомобільному транспорті» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1567-2006-%D0%BF>. – Заголовок з екрану.

14. Бычков В.П. Экономика автотранспортного предприятия: Учебник / В.П. Бычков. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 383 с.

15. Будрин А.Г. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений / А.Г. Будрин, Е.В. Будрина, М.Г. Григорян и др.; под ред. Г.А. Кононовой. – М. : Издательский центр «Академия», 2009. – 320 с.

16. Дмитриев И.А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.А. Дмитриев, О.М. Жарова. – Х.: ХНАДУ, 2004. – 184 с.

17. Жарова О.М. Типові задачі з економіки підприємства автомобільного транспорту: Навчальний посібник для автотрансп. спец. ВУЗів / О.М. Жарова, І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата. – вид. 2-ге перероб. і доп. – Х.: ХНАДУ, 2013. – 196 с.

18. Зінь Е.А. Управління автомобільним транспортом: Навчальний посібник / Е.А. Зінь. – Рівне: НУВГП, 2011. – 326 с.
19. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
20. Кашканов А.А. Економіка підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / А.А. Кашканов, В.М. Ребедайло. – Вінниця: ВДТУ, 2002. – 116 с.
21. Корецька С.О. Економіка автомобільного транспорту: Навчальний посібник / С.О. Корецька, А.Ю. Якимчук, Т.С. Карпан. – Рівне: НУВГП, 2012. – 309 с.
22. Лавриков И.Н. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.Н. Лавриков, Н.В. Пеньшин ; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Минакова. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 116 с.
23. Левченко О.П. Планування діяльності підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / О.П. Левченко. – Х.: ХНАДУ, 2009. – 188 с.
24. Темченко А.Г. Економіка підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / А.Г. Темченко, С.В. Максимов. – Кривий Ріг: Видавничий центр КТУ, 2008. – 405 с.
25. Темченко А.Г. Організація і планування роботи підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / А.Г. Темченко, С.В. Максимов. – Кривий Ріг: Видавець ФОП Чернявський, 2010. – 530 с.
26. Тозик А.А. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие / А.А. Тозик. – Минск: УП «Технопринт», 2002. – 136 с.
27. Туревский И.С. Экономика отрасли (автомобильный транспорт): Учебник / И.С. Туревский. – М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА – М, 2011. – 288 с.
28. Хегай Ю.А. Экономика автотранспортного предприятия: Учебное пособие / Ю.А. Хегай. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2011. – 288 с.
29. Шинкаренко В.Г. Управління корпораціями автомобільного транспорту: Навчальний посібник / В.Г. Шинкаренко, С.Г. Банаєва. – Х.: ХНАДУ, 2005. – 236 с.

РОЗДІЛ 2. ВИРОБНИЧА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ

2.1 Виробнича програма підприємства

Виробництво і реалізація продукції для забезпечення потреб населення є метою діяльності підприємства, за умови, що підприємство одержує прибуток. Тому *планування виробництва і реалізації продукції є основним розділом тактичного плану*, на основі якого складається виробнича програма підприємства.

Отже, *виробнича програма* – це система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановлені терміни згідно з договорами поставок.

Основним завданням виробничої програми є максимальне задоволення потреб споживачів у високоякісній продукції, яка випускається підприємствами при найкращому використанні їх ресурсів та отриманні максимального прибутку. З метою вирішення цього завдання в процесі розробки виробничої програми на всіх рівнях потрібно дотримуватися таких *вимог*:

- правильного визначення потреби в продукції, що випускається, і обґрунтування обсягу її виробництва попитом споживача;
- повної прив'язки натуральних і вартісних показників обсягів виробництва і реалізації продукції;
- обґрунтування плану виробництва продукції ресурсами і, насамперед, виробничою потужністю.

Виробнича програма включає в себе:

- 1) план виробництва продукції (за номенклатурою, асортиментом, кількістю та терміном постачань);
- 2) план збуту продукції;
- 3) розрахунок виробничої потужності.

В основу розробки виробничої програми має бути покладена реальна потреба в конкретній продукції. На рівні промислового підприємства конкретизація потреби в продукції забезпечується за допомогою попиту споживачів і господарських договорів за розгорнутою номенклатурою виробів.

Виробнича програма є основою для складання наступних розділів плану підприємства:

- технічного розвитку й організації виробництва;
- підвищення економічної ефективності виробництва;
- капітальних вкладень;
- капітального будівництва;
- матеріально-технічного забезпечення;
- праці та кадрах;
- собівартості, прибутку та рентабельності;
- фондів економічного стимулювання;
- соціального розвитку;
- заходів з охорони природи;
- фінансового.

Для обґрунтування і правильного формування виробничої програми підприємства у бізнес-плані необхідно надати таку інформацію: характеристика пропонованої продукції; оцінка можливих ринків збуту та конкурентів; стратегія маркетингу.

Формування виробничої програми підприємства базується на таких елементах:

а) на основі вивчення, аналізу та перспективи розвитку ринкового попиту підприємством укладаються зі споживачами-покупцями (торговельними підприємствами, посередниками, біржами) угоди на постачання певних видів продукції;

б) державні контракти є засобом забезпечення потреб споживачів, що фінансуються за рахунок Державного бюджету, та поновлення державного резерву (при цьому держава гарантує оплату поставок продукції та забезпечує її виробництво найважливішими ресурсами);

в) державні замовлення є засобом стимулювання збільшення виробництва у пріоритетних галузях, впровадження нових технологій, випуску дефіцитних видів продукції, державної підтримки важливих наукових досліджень (держава може надавати пільги підприємствам-виробникам, але не забезпечує їх фінансовими ресурсами);

г) портфель замовлень на продукцію інших споживачів формується на основі контрактів між підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами та відображає його постійні прямі

господарські зв'язки (такі контракти періодично переглядаються та поновлюються);

д) частина продукції підприємства може споживатися безпосередньо ним самим (у виробничій програмі повинні враховуватися потреби підприємства, які визначаються на основі балансів матеріальних ресурсів, що відображають потребу у них та джерела її покриття).

При розробці виробничої програми передбачається досягнення необхідних темпів зростання виробництва; освоєння нових видів продукції; раціональний розподіл продукції, що випускається, по календарних термінах.

Основна увага приділяється підвищенню ефективності виробництва, досягненню безбитковості по збитковій частині номенклатури. Передбачається відновлення фондів і впровадження нової техніки, підвищення використання виробничої потужності, зростання продуктивності праці.

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, в основу планування виробничої програми покладена система показників обсягу виробництва, яка включає натуральні і вартісні показники.

Натуральними показниками виробничої програми є обсяг продукції в натуральних одиницях за номенклатурою й асортиментом.

Номенклатура – це перелік назв окремих видів продукції.

Асортимент – це різновидність виробів у межах даної номенклатури.

Номенклатура виробів підприємства може бути *централізованою і децентралізованою.*

Централізована номенклатура формується шляхом укладання державних контрактів і державних замовлень.

Децентралізована номенклатура формується підприємством самостійно на основі вивчення ринкового попиту на свою продукцію та встановлення прямих контактів зі споживачами шляхом укладання договорів поставок.

Натуральні показники, зазвичай, представляються у фізичних одиницях виміру (метри, штуки, тони і т.д.).

Значення натуральних показників виробничої програми в умовах ринку зростає, оскільки саме вони дають можливість оцінити ступінь задоволення потреб споживачів у певних товарах з урахуванням якісної характеристики товарів.

На основі виробничої програми в натуральному виразі визначають *вартісні показники*: товарну, валову продукцію у порівнюваних цінах, товарну і реалізовану продукцію у діючих цінах підприємства.

Отже, *обсяг виробництва продукції в натуральних вимірниках* встановлюють на основі обсягу поставок:

$$ОВ = ОП - З_{п} + З_{к}, \quad (2.1)$$

де ОП – обсяг поставок у натуральних одиницях;

$З_{п}$ – запаси продукції на складі на початок планового року у натуральних одиницях;

$З_{к}$ – запаси продукції на складі на кінець планового року у натуральних одиницях.

Вартісними показниками виробничої програми є обсяги товарної, валової, реалізованої, чистої, умовно-чистої продукції, нормативної вартості обробітку, валового і внутрішньозаводського обороту, обсяг незавершеного виробництва.

Найважливішим показником виробничої програми є *товарна продукція*. Вона включає до свого складу всю виготовлену в плановому або попередньому періодах продукцію, що відповідає стандартам, технічним умовам, упакована і підготовлена до реалізації:

$$ТП = ГП + Н + П_{п.х} + Т_{н.с} + Р_{к.б} + П_{д.г} + Р_{с.к}, \quad (2.2)$$

де ГП – готова продукція;

Н – напівфабрикати, які поставляються на сторону;

$П_{п.х}$ – послуги промислового характеру;

$Т_{н.с}$ – товари народного споживання;

$P_{к.б}$ – роботи з капітального будівництва, які виконуються власниками;

$P_{д.г}$ – продукція допоміжних господарств, призначена для реалізації «на сторону»;

$P_{с.к}$ – середні та капітальні ремонти, що виконуються власними силами.

Товарна продукція оцінюється в діючих оптових цінах, по собівартості, в натуральних показниках, у трудових показниках (для внутрізаводського планування).

Наступним показником виробничої програми є *валова продукція*, що включає до свого складу всю продукцію у вартісному виразі, незалежно від ступеня її готовності:

$$ВП = ТП - (НЗВ_{п} - НЗВ_{к}) - (I_{п} - I_{к}), \quad (2.3)$$

де $НЗВ_{п}$ – вартість залишків незавершеного виробництва на початок планового періоду;

$НЗВ_{к}$ – вартість залишків незавершеного виробництва на кінець планового періоду;

$I_{п}$ – вартість інструменту для власних потреб на початок планового періоду;

$I_{к}$ – вартість інструменту для власних потреб на кінець планового періоду.

Це найбільш загальний показник, який відображає всю роботу підприємства.

Валову продукцію можна також обчислити так:

$$ВП = ВО - ВЗО, \quad (2.4)$$

де $ВО$ – валовий оборот підприємства;

$ВЗО$ – внутрішньозаводський оборот підприємства.

Валовий оборот підприємства – це обсяг валової продукції незалежно від того, де вона буде використана (в межах підприємства, чи поза ним).

Внутрішньозаводський оборот – це та кількість продукції підприємства, яка використовується всередині його для подальшої переробки.

Вимірюється валова продукція в діючих оптових цінах, за собівартістю та в нормо-годинах. За показником валової продукції визначається потреба в матеріальних, трудових і фінансових ресурсах, необхідних для виконання виробничої програми.

Валові показники мають істотний недолік, що спотворює об'єктивну оцінку роботи підприємства: у них враховуються витрати минулої праці (матеріальні витрати й амортизація), що призводить до повторного розрахунку.

Важливе значення для аналізу виробничої програми має показник *незавершеного виробництва* у вартісному виразі:

$$НЗВ = \frac{K_{\text{в}} \cdot C \cdot T_{\text{ц}} \cdot K_{\text{н.в}}}{D}, \quad (2.5)$$

де $K_{\text{в}}$ – кількість виробів;

C – собівартість одного виробу;

$T_{\text{ц}}$ – тривалість циклу виготовлення одного виробу;

D – кількість робочих днів у розрахунковому періоді;

$K_{\text{н. в}}$ – коефіцієнт наростання витрат при виготовленні виробу:

$$K_{\text{н.в}} = \frac{M + 0,5 \cdot C}{C}, \quad \text{або} \quad K_{\text{н.в}} = \frac{(C_0 + 0,5 \cdot C_1)}{(C_0 + C_1)}, \quad (2.6)$$

де M – сума матеріальних витрат на виробництво одного виробу;

C – собівартість одиниці виробу без матеріальних витрат;

C_0 – одноразові витрати на початку циклу виготовлення продукції;

C_1 – поточні витрати на виготовлення продукції.

Незавершене виробництво – це продукція, яка перебуває на різних проміжних стадіях виробничого циклу. Вона включає надходження матеріалів зі складу в цех та їх перебування у виробничому процесі до моменту здачі виробів на склад готової продукції. Значить, до незавершеного виробництва належать предмети праці, які знаходяться в процесі транспортування, а також напівфабрикати на цехових складах.

Розміри незавершеного виробництва залежать від обсягів виробництва продукції, тривалості виробничого циклу тощо.

Обсяг *реалізованої продукції* включає вартість усіх готових виробів, що були поставлені покупцям і оплачені ними, та вартість інших виконаних робіт, котрі входять в товарну продукцію:

$$РП = ТП + (З_{л_{п}} - З_{л_{к}}) + (ВЗ_{л_{п}} - ЗЗ_{л_{к}}), \quad (2.7)$$

де $З_{л_{п}}$ – залишки нереалізованої продукції на початок планового періоду;

$З_{л_{к}}$ – залишки нереалізованої продукції на кінець планового періоду;

$ВЗ_{л_{п}}$ – залишки продукції відвантаженої, за яку термін оплати не настав на початок планового року;

$ЗЗ_{л_{к}}$ – залишки продукції на відповідальному зберіганні у покупців на кінець планового року.

Вартість робіт непромислового характеру до обсягу реалізації не входить. Обсяг реалізованої продукції вимірюється в діючих оптових цінах підприємства, а при розрахунку прибутку від реалізації – також за собівартістю. Цей показник враховує результати реалізаційної діяльності. Тому він має особливе значення в умовах ринку і є основним при визначенні показників фінансового плану (прибутку, потреби в оборотних засобах).

Обсяг реалізованої продукції з урахуванням виконання плану поставок розраховують, як вартість реалізованої продукції за вирахуванням вартості недопоставленої продукції.

Обсяг *чистої продукції* підприємства обчислюють за формулою

$$ЧП = ТП - (M_{в} + A), \quad (2.8)$$

де $M_{в}$ – матеріальні витрати на виробництво продукції;

A – сума амортизаційних відрахувань за відповідний період.

Отже, *чиста продукція* – це вартість, створена на підприємстві, або додана вартість. Чиста продукція може бути обчислена як сума основної та додаткової заробітної плати підприємства з відрахуваннями на соціальні заходи і прибутку.

Ще одним показником, близьким за своїм значенням до чистої продукції, є *умовно чиста продукція*:

$$\text{УЧП} = \text{ЧП} + \text{А}. \quad (2.9)$$

Отже, на відміну від чистої продукції, умовно чиста продукція включає амортизаційні відрахування.

Інколи застосовуються при розробці виробничої програми наступні показники: нормативна вартість обробки; нормативна заробітна платня; нормативна чиста продукція.

Найбільший інтерес серед цих додаткових показників представляє *нормативна вартість обробки*, яка одержується як добуток показника нормативної вартості обробітку одного виробу i -го виду і кількості виготовлених виробів i -го виду.

Аналіз виробничої програми проводиться за динамікою обсягу випуску продукції, за номенклатурою й асортиментом, ритмічністю роботи підприємства, якістю продукції, резервах росту виробництва.

Найбільш важливими та узагальнюючими показниками серед вищенаведених є показники обсягу випуску та реалізації продукції. За *динамікою обсягу випуску продукції* аналіз здійснюється так:

$$\text{ОВ} = \frac{\text{ОВ}_{\text{факт}}}{\text{ОВ}_{\text{план}}} \cdot 100\%, \quad (2.10)$$

де $\text{ОВ}_{\text{факт}}$ – фактичний обсяг випуску продукції;

$\text{ОВ}_{\text{план}}$ – плановий обсяг випуску продукції.

Аналогічно аналізується *обсяг реалізованої продукції*:

$$\text{ОР} = \frac{\text{ОР}_{\text{факт}}}{\text{ОР}_{\text{план}}} \cdot 100\%, \quad (2.11)$$

де $\text{ОР}_{\text{факт}}$ – фактичний обсяг реалізації продукції;

$\text{ОР}_{\text{план}}$ – плановий обсяг реалізації продукції.

Взагалі, за вищенаведеними показниками аналіз проводиться зіставленням їх фактичних і планових величин.

При плануванні виробничої програми необхідно використовувати такі матеріали:

- перспективний план виробництва продукції і послуг;
- результати вивчення поточного попиту на продукцію;
- державний контракт і держане замовлення на продукцію підприємства (за умови їх наявності);
- прогноз потреби в продукції підприємства, який складається на підставі досліджень змін ринкових елементів у часі, тобто попиту, пропозиції, ціни, кількості конкурентів тощо;
- договори на виробництво та поставку продукції, що укладаються в результаті вільного продажу виробів на гуртових ярмарках;
- дані про залишки нереалізованої продукції в попередньому періоді;
- заходи щодо спеціалізації та кооперування виробництва;
- заходи щодо збільшення виробничих потужностей підприємства.

Розробка завдань щодо випуску виробів у натуральному виразі є найважливішою частиною роботи при складанні виробничої програми. Її важливість визначається тим, що споживачам потрібна продукція визначених видів, здатна задовольнити наявні потреби. На основі виявлення цих потреб формується програма виготовлення конкретних виробів.

Розподіл річних завдань за кварталами або місяцями необхідно здійснювати з урахуванням таких факторів:

- встановлених договорами строків поставки продукції споживачам;
- збільшення випуску продукції за рахунок приросту і поліпшення використання виробничих потужностей, а також за рахунок заходів, передбачених планом інновацій;
- терміну введення в експлуатацію нових потужностей та обладнання;
- забезпечення рівномірного завантаження всіх виробничих підрозділів;
- підвищення серійності (масовості) виробництва;
- числа робочих днів у кожному кварталі;

- можливого вибуття основних виробничих засобів, а також зупинення окремих агрегатів, ділянок та цехів для ремонту обладнання;

- зняття з виробництва застарілих видів продукції, які не відповідають своїми техніко-економічними показниками сучасному рівню науки і техніки, та таких, що не мають попиту, і заміна їх новими;

- сезонності та змінності роботи;

- сезонності збуту продукції.

Планування виробничої програми в натуральному виразі передбачає: визначення номенклатури та асортименту продукції, яка випускається; розрахунок потреби в продукції, обсягу виробництва за календарними періодами року; обґрунтування планових обсягів виготовлення продукції виробничою потужністю, матеріальними і трудовими ресурсами.

Одним з найважливіших етапів розробки виробничої програми є визначення потреби в ресурсах. Основним методом вирішення цієї потреби є метод прямого розрахунку відповідно до питомих норм її витрат. Так, потреба підприємств у предметах праці розраховується шляхом множення питомих норм витрат сировини і матеріалів на планові обсяги виробництва. Потреба у знаряддях праці (машинах, устаткуванні) визначається, виходячи із прогнозованих обсягів робіт, що виконуються з їх допомогою, і прогресивних норм продуктивності. Враховуються також потреби на капітальне будівництво, експорт, створення резервів тощо.

На підставі плану випуску продукції підприємством розробляються *річні, квартальні й місячні виробничі програми цехів.*

Виробнича програма цеху містить завдання з номенклатури та загального обсягу продукції. У завданні з номенклатури вказується кількість найменувань окремих видів продукції в натуральному виразі.

Виробнича програма цеху обґрунтовується виробничою потужністю окремих груп устаткування, зіставленням їх сумарного корисного фонду роботи й завантаження в машино-годинах.

Такі розрахунки дають змогу виявити «вузькі місця» в цеху і вжити заходів щодо усунення диспропорції у завантаженні устаткування.

На основі виробничих програм основних цехів складаються *плани виробництва для допоміжних та обслуговуючих підрозділів підприємства*: ремонтних, інструментальних, енергетичних цехів і транспортного господарства. Виробничі програми допоміжних цехів розробляються відповідно до встановленої потреби в їх продукції та послугах.

Виходячи з планів цехів, розробляються *виробничі завдання для ділянок*. Заключним етапом планування виробництва є доведення завдань з виконання окремих виробничих процесів та виготовлення продукції безпосередньо до бригад і робочих місць.

Кожне підприємство розробляє свою виробничу програму самостійно, крім державного контракту та державного замовлення, розмір яких встановлюється відповідно до виробничих можливостей підприємства.

Державний контракт і державне замовлення формуються на основі пропозицій міністерств і відомств – державних замовників.

Фінансування державного контракту проводиться за рахунок коштів Державного бюджету, а державного замовлення – за рахунок власних коштів підприємства та організацій і наявних кредитних ресурсів. Відповідальність замовників і виконавців за виконання державного контракту і державного замовлення визначається укладеними договорами та законодавством України. Державне замовлення є престижним для підприємства й отримується, як правило, на конкурсній основі. Державне замовлення надається тим підприємствам, що забезпечують ефективніше його виконання.

Отже, виробнича програма повинна формуватися з урахуванням ресурсів підприємства й одержання найкращих результатів, тобто бути оптимальною.

Таким чином, *оптимальна виробнича програма* – це програма, яка відповідає структурі ресурсів підприємства та забезпечує найкращі результати його діяльності за прийнятим критерієм.

Оптимізація виробничої програми проводиться з метою:

- визначення максимально можливого обсягу виробництва продукції;
- визначення економічної межі нарощування виробництва;
- планування оптимальної структури номенклатури продукції.

2.2 Продукція підприємств автомобільного транспорту та її особливості

Автомобільний транспорт відноситься до сфери матеріального виробництва, проте має ряд особливостей.

На відміну від інших сфер матеріального виробництва, де в процесі виробництва через застосування засобів і предметів праці виготовляються товари для подальшого продажу на ринку, на автомобільному транспорті створюється товар, який являє собою матеріально-речове благо.

Продукцією підприємств автомобільного транспорту найчастіше є переміщення вантажів і пасажирів.

Відмінною рисою автотранспортного виробництва є те, що його продукція не існує поза виробничого процесу, тобто процесу транспортування. Так як продукцією підприємств автомобільного транспорту є перевезення, то процеси її виробництва та споживання співпадають у часі та просторі.

Віднесення автомобільного транспорту до сфери матеріального виробництва ґрунтується на наступних положеннях:

1. На автомобільному транспорті мають місце всі три елемента, притаманні матеріальному виробництву, в тому числі:

- доцільна діяльність людей, тобто «жива праця»;
- засоби праці (рухомий склад);
- предмети праці.

2. Вартість транспортної продукції формується по законам, котрі є характерними всім сферам матеріального виробництва.

До складу витрат на перевезення вантажів і пасажирів входять витрати на матеріальні ресурси (паливо, запасні частини та агрегати, автомобільні шини, мастильні, обтиральні та інші експлуатаційні матеріали), витрати на оплату праці водіїв та інших категорій працівників підприємств автомобільного транспорту, інші витрати. Продукція підприємств автомобільного транспорту класифікується як трудомістка, тому основним напрямом зниження її собівартості є зменшення витрат на оплату праці персоналу.

3. Автомобільний транспорт продовжує процес виробництва всіх галузей народного господарства, адже продукція промисловості, сільського господарства та інших сфер

матеріального виробництва вважається завершеною лише тоді, коли вона доставлена до місця її споживання. Між сферою виробництва та сферою споживання знаходиться сфера обігу, в якій автомобільний транспорт займає ключове місце, так як, чим скоріше продукт буде доставлений, тим скоріше завершиться виробничий процес. Тим самим, автомобільний транспорт продовжує процес виробництва матеріальних благ у сфері обігу.

4. Праці робітників підприємств автомобільного транспорту є продуктивною, адже створює національний дохід, збільшуючи національне багатство.

У загальному підході *продукція підприємств автомобільного транспорту* – це обсяг перевезень, що вимірюється в різних одиницях виміру в залежності від виду перевезень.

Для вантажних перевезень одиницями виміру продукції підприємств автомобільного транспорту є обсяг вантажу в тонах, вантажообіг (тобто добуток ваги вантажу в тонах і відстані перевезення вантажу) в тонно-кілометрах, автомобіле-години роботи.

Для пасажирських перевезень одиницями виміру продукції підприємств автомобільного транспорту є: для автобусних перевезень – обсяг перевезення у пасажирів і пасажирообіг у пасажиро-кілометрах, автомобіле-години роботи; для таксомоторних перевезень – обсяг перевезення у пасажирів, платний пробіг, платні години простою у клієнта.

Нині в умовах посилення конкуренції на ринку перевезень вантажів і пасажирів під *продукцією підприємств автомобільного транспорту* розуміють діяльність, спрямовану на задоволення потреб, виражених у формі попиту на перевезення вантажів і/або пасажирів, а також інші операції, пов'язані з підготовкою та здійсненням перевізного процесу.

Тим самим, *продукція підприємств автомобільного транспорту* включає:

- *перевізні послуги* (перевезення вантажів і пасажирів, які класифікуються: за дальністю і характером маршрутів (міські, приміські, міжміські, міжнародні); за участю підприємств інших видів транспорту (прямі і змішані); за розміром відправлень (дрібнопартійні, масові, партійні));

- *технологічні послуги* (навантажувально-розвантажувальні роботи, упаковка та маркування, пакетування і контейнеризація, тимчасове зберігання, сортування, надання транспортних засобів на умовах оренди, прокат складських приміщень, механізмів, виконання ремонтних робіт та ін.);

- *інформаційні послуги* (роботи, пов'язані зі збором, обробкою і передачею інформації між учасниками транспортного процесу, інформуванням споживачів про види та вартість послуг, тарифи та умови транспортного обслуговування, наданням споживачам консультацій з різних питань, пов'язаних з транспортним процесом та ін.);

- *транспортно-експедиційні послуги* (роботи з організації та забезпечення перевезення експортних, імпорتنних, транзитних або інших вантажів);

- *комерційні послуги* (відносно новий вид діяльності підприємств автомобільного транспорту, який безпосередньо пов'язаний із забезпеченням угод, здійснюваних споживачами: виконання митних операцій при міжнародних перевезеннях; здійснення страхових операцій за дорученням вантажовласника; розшук недоставлених вантажів та ін.).

В умовах значної диференціації продукції підприємств автомобільного транспорту універсальним вимірювачем стають вартісні показники.

2.3 Планування обсягів автотранспортної продукції

Для визначення обсягів транспортної продукції по кожному підприємству автомобільного транспорту, по галузі і народному господарству в цілому використовуються різні методи.

По галузі та народному господарству використовуються *балансовий метод і метод розрахунків за питомими нормативам*.

На підприємствах автомобільного транспорту використовується в основному *метод прямого техніко-економічного розрахунку*.

Втім, деякі підприємства використовують метод розрахунку за питомими нормативам.

Для прогнозування обсягів транспортної роботи на мікро-, мезо- та макроекономічному рівнях використовуються економіко-математичні методи.

Балансовий метод планування обсягу транспортної роботи полягає у визначенні обсягу перевезень вантажів і вантажообігу на підставі даних про виробництво і споживання продукції в окремих галузях народного господарства, економічних районах і регіонах.

Згідно балансового методу порівнянням обсягу продукції, що виробляється та споживається, визначається її *надлишок*, який підлягає вивезенню в інші райони чи області, або її *нестача*, яка вказує на необхідність ввезення цієї продукції з інших місць.

На підставі цих даних складається *транспортний баланс* (рис. 2.1).



Рисунок 2.1 – **Основний принцип складання транспортного балансу**

У *дохідну частину транспортного балансу* входить продукція (ресурс вантажу), що формується з перехідних залишків, запасів її на початок планового періоду та плану виробництва даної продукції в майбутньому.

У *витратній частині транспортного балансу* отримує відображення використання продукції (місцеве споживання та залишки, що переходять на кінець запланованого періоду).

Балансовий метод застосовується виключно для макроекономічного планування обсягу транспортної роботи і на мікроекономічному рівні не використовується.

Метод визначення обсягу перевезень вантажів за допомогою питомих нормативів заснований на залежності між виробництвом в різних галузях народного господарства та обсягами перевезень вантажів, необхідних для виробництва цієї продукції, тобто на залежності між валовою продукцією (в гривнях) окремих галузей народного господарства (найчастіше – промисловості, сільського господарства, будівництва та торгівля) і відповідним обсягом перевезення вантажів у натуральному виразі.

Інакше кажучи, визначається обсяг перевезень і вантажообіг, який припадає на 1 млн. грн. валової продукції по галузях народного господарства (*питомий норматив*):

$$H_Q = \frac{Q_{\text{факт}}}{\text{ВП}_{\text{факт}}} \text{ або } H_P = \frac{P_{\text{факт}}}{\text{ВП}_{\text{факт}}}, \quad (2.12)$$

де $Q_{\text{факт}}$ – фактичний обсяг перевезення вантажів, виконаний у базовому році підприємством автомобільного транспорту по даній галузі;

$P_{\text{факт}}$ – фактичний вантажообіг, виконаний у базовому році підприємством автомобільного транспорту по даній галузі;

$\text{ВП}_{\text{факт}}$ – фактична валова продукція галузі.

Тоді, *плановий обсяг перевезення вантажів і вантажообіг* визначаються як добуток розрахованого за формулою 2.1 питомого нормативу та запланованого річного обсягу випуску валової продукції відповідної галузі:

$$Q_{\text{план}} = H_Q \cdot \text{ВП}_{\text{план}} \text{ або } P_{\text{план}} = H_P \cdot \text{ВП}_{\text{план}}, \quad (2.13)$$

де $\text{ВП}_{\text{план}}$ – запланований на наступний період обсяг валової продукції галузі.

Зрозуміло, що використання методу питомих нормативів для розрахунку планових обсягів перевезення вантажу і вантажообігу можливо тільки у випадку «закріплення» підприємств автомобільного транспорту за галузями або ж для планування

експлуатації рухомого складу автомобільних парків, створених при великих підприємствах.

У сучасних умовах на підприємствах автомобільного транспорту для планування експлуатації рухомого складу найчастіше використовується *метод прямого техніко-економічного розрахунку*, який полягає у визначенні можливого обсягу перевезень вантажів і пасажирів, вантажообігу та пасажирообігу на основі наявності парку рухомого складу та рівня техніко-експлуатаційних показників його використання, що визначається виходячи з провідного досвіду експлуатації автомобілів, критичного аналізу досягнутих результатів та оцінки ефективності організаційно-технічних заходів.

Згідно методу прямого техніко-економічного розрахунку *обсяг перевезення вантажів (Q)* визначається за формулою

$$Q = \sum W_{Q_i} \cdot A_{об_i} \cdot q_{н_i}, \quad (2.14)$$

де W_{Q_i} – виробіток на одну облікову авто-тонну i -го автомобіля;

$A_{об_i}$ – облікова кількість автомобілів i -ої марки;

$q_{н_i}$ – номінальна вантажопідйомність i -ої марки автомобіля.

У свою чергу *виробіток на одну облікову авто-тонну i -ої марки автомобіля (W_{Q_i})* визначається таким чином:

$$W_{Q_i} = \frac{D_{к_j} \cdot \alpha_{в_i} \cdot T_{зн_i} \cdot V_{т_i} \cdot \beta_i \cdot \gamma_{ст_i}}{L_{ів_i} + V_{т_i} \cdot \beta_i \cdot t_{н-р_i}}, \quad (2.15)$$

де $D_{к_j}$ – кількість календарних днів у році;

$\alpha_{в_i}$ – коефіцієнт використання парку автомобілів;

$T_{зн_i}$ – час знаходження автомобіля в експлуатації;

$V_{т_i}$ – середня технічна швидкість автомобіля;

β_i – коефіцієнт використання пробігу;

$\gamma_{ст_i}$ – статичний коефіцієнт використання вантажопідйомності;

$L_{ів_i}$ – відстань їздки з вантажем;

$t_{\text{н-р}_i}$ – час простою під навантаженням і розвантаженням вантажу на одну їзду.

Звідси, коефіцієнт використання парку автомобілів ($\alpha_{\text{в}_i}$) є відношенням розрахункової кількості днів роботи автомобіля на лінії до кількості днів перебування автомобіля на підприємстві:

$$\alpha_{\text{в}_i} = \frac{D_{\text{р}}}{D_{\text{к}}}, \quad (2.16)$$

де $D_{\text{р}}$ – розрахункова кількість днів роботи автомобіля на лінії;
 $D_{\text{к}}$ – кількість днів перебування автомобіля на підприємстві.

При цьому, розрахункова кількість днів роботи автомобіля на лінії ($D_{\text{р}}$) визначається за формулою

$$D_{\text{р}} = D_{\text{к}} - (D_{\text{ТО.Р}} + D_{\text{в}} + D_{\text{ін}}), \quad (2.17)$$

де $D_{\text{ТО.Р}}$ – загальна тривалість простою автомобіля на технічному обслуговуванні, поточному ремонті і капітальному ремонті в середньому по парку автомобілів;

$D_{\text{в}}$ – простій автомобіля у вихідні та святкові дні;

$D_{\text{ін}}$ – дні простою автомобіля з інших причин (бездоріжжя, незабезпеченість водіями, відсутність замовлень, палива і т.п.).

Час знаходження автомобіля в експлуатації ($T_{\text{зн}_i}$) приймається на середньому рівні для конкретної марки автомобілів, виходячи з даних внутрішнього обліку підприємства.

Середня технічна швидкість автомобіля ($V_{\text{т}_i}$) визначається таким чином:

$$V_{\text{т}_i} = \frac{\sum_{i=1}^n L_{\text{заг}}}{\sum_{i=1}^n A \Gamma_{\text{пух}}}, \quad (2.18)$$

де $L_{\text{заг}}$ – загальний пробіг автомобілів i -ої марки за певний період;

$AG_{\text{рух}}$ – автомобіле-години руху автомобілів i -ої марки за той же період.

При русі на різних ділянках дороги автомобілі розвивають різну швидкість, тому при плануванні показників експлуатації рухомого складу використовують середню величину технічної швидкості, яку визначають для кожного автомобіля за даними маршрутного листа як відношення загального пробігу за добу до загального часу перебування автомобіля в русі протягом доби.

Коефіцієнт використання пробігу (β_i) визначається як відношення продуктивного пробігу (пробігу з вантажем) до загального пробігу автомобілів за конкретний період:

$$\beta_i = \frac{L_{\text{пр}}}{L_{\text{заг}}}, \quad (2.19)$$

де $L_{\text{пр}}$ – продуктивний пробіг автомобіля.

Коефіцієнт статичного використання вантажопідйомності ($\gamma_{\text{ст}i}$) визначається як відношення фактичного обсягу перевезення вантажів до добутку номінальної вантажопідйомності i -ої марки автомобіля і фактичної кількості їздок з вантажем:

$$\gamma_{\text{ст}i} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\text{факт}i}}{\sum_{i=1}^n Q_{\text{ном}i}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\text{факт}i}}{\sum_{i=1}^n q_{\text{н}i} \cdot N_{\text{їв}i}}, \quad (2.20)$$

де $Q_{\text{факт}i}$ – фактичний обсяг перевезення вантажів автомобілями i -ої марки у звітному періоді;

$Q_{\text{ном}i}$ – номінальний обсяг перевезення вантажів автомобілями i -ої марки;

$q_{\text{н}i}$ – номінальна вантажопідйомність автомобіля;

$N_{\text{їв}i}$ – фактична кількість їздок з вантажем.

Середня відстань їздки з вантажем ($L_{\text{їв}_i}$) визначається як відношення продуктивного пробігу до кількості їздок:

$$L_{\text{їв}_i} = \frac{L_{\text{пр}_i}}{N_{\text{їв}_i}}. \quad (2.21)$$

У загальному вигляді наведений алгоритм розрахунку зберігається і при визначенні вантажообігу, обсягу перевезення пасажирів і пасажирообігу.

Так, згідно положень методу прямого техніко-економічного розрахунку, *вантажобіг* (P) визначається за формулою

$$P = \sum W_{P_i} \cdot A_{\text{об}_i} \cdot q_{\text{н}_i}, \quad (2.22)$$

де W_{P_i} – виробіток на одну облікову авто-тонну i -го автомобіля:

$$W_{P_i} = \frac{D_{\text{к}_j} \cdot \alpha_{\text{в}_i} \cdot T_{\text{зн}_i} \cdot V_{\text{т}_i} \cdot \beta_i \cdot \gamma_{\text{д}_i} \cdot L_{\text{їв}_i}}{L_{\text{їв}_i} + V_{\text{т}_i} \cdot \beta_i \cdot t_{\text{н-р}_i}}, \quad (2.23)$$

де $\gamma_{\text{д}_i}$ – динамічний коефіцієнт використання вантажопідйомності i -ої марки автомобіля.

У свою чергу динамічний коефіцієнт використання вантажопідйомності i -ої марки автомобіля ($\gamma_{\text{д}_i}$) визначається як відношення фактично виконаного вантажообігу до номінального вантажообігу:

$$\gamma_{\text{д}_i} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{\text{факт}_i}}{\sum_{i=1}^n P_{\text{ном}_i}} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{\text{факт}_i}}{\sum_{i=1}^n q_{\text{н}_i} \cdot l_{\text{їв}_i}}. \quad (2.24)$$

де $P_{\text{факт}}$, $P_{\text{ном}}$ – фактичний і номінальний вантажообіг.

Інколи на підприємствах автомобільного транспорту при плануванні обсягу транспортної роботи віддається перевага показнику автомобіле-годин роботи рухомого складу.

При цьому *автомобіле-години роботи рухомого складу* складаються з автомобіле-годин руху ($АГ_{рух}$) і автомобіле-годин простою під навантаженням і розвантаженням вантажу ($АГ_{пр}$):

$$АГ_p = АГ_{рух} + АГ_{пр} = D_{kj} \cdot \alpha_{vi} \cdot T_{зhi} \cdot A_{оби} \cdot \quad (2.25)$$

У свою чергу *автомобіле-години простою автомобіля під навантаженням і розвантаженням вантажу* визначаються як сума добутоків норми часу простою по кожній марці рухомого складу на одну їзду на число їздок рухомого складу з вантажем:

$$АГ_{пр} = \sum_{i=1}^m t_{пр} \cdot N_{ів} = t_{н-р1} \cdot N_{ів1} + t_{н-р2} \cdot N_{ів2} + \dots + t_{н-рm} \cdot N_{івm}, \quad (2.26)$$

де m – кількість марок автомобілів у рухомому складі АТП.

Відносно автомобілів, результат роботи яких вимірюється в автомобіле-годинах роботи рухомого складу, визначення *розрахункового обсягу перевезення вантажів* здійснюється так:

$$Q_{розр} = АГ_p \cdot K, \quad (2.27)$$

де K – коефіцієнт перерахунку автомобіле-годин роботи рухомого складу в обсяг перевезення вантажів (2,14 т).

Розрахунковий вантажообіг визначається як добуток розрахункового обсягу перевезення вантажів і умовної відстані перевезення вантажів ($L_{івум}$), що приймається як 5,95 км:

$$P_{розр} = Q_{розр} \cdot L_{івум}. \quad (2.28)$$

Обсяг перевезення пасажирів визначається за формулою

$$Q_{пас} = \sum W_{Qi} \cdot A_{оби} \cdot q_{Hi}, \quad (2.29)$$

де W_{Q_i} – виробіток на одне облікове пасажиро-місце i -ої марки автобуса;

$A_{об_i}$ – облікова кількість автобусів i -ої марки;

$q_{н_i}$ – номінальна місткість i -ої марки автобуса.

У свою чергу *виробіток на одне облікове пасажиро-місце i -ої марки автобуса* розраховується як:

$$W_{Q_i} = \frac{D_{к_j} \cdot \alpha_{в_i} \cdot V_{е_i} \cdot \beta_i \cdot \gamma_{ст_i}}{L_{ш_i}}, \quad (2.30)$$

де $V_{е_i}$ – експлуатаційна швидкість;

$\gamma_{ст_i}$ – статистичний коефіцієнт використання місткості автобуса;

$L_{ш_i}$ – середня дальність поїздки пасажира на i -й марці автобуса.

Звідси *статистичний коефіцієнт використання місткості автобуса* розраховується наступним чином:

$$\gamma_{ст_i} = \frac{\sum_{i=1}^n N_{пас. факт_i}}{\sum_{i=1}^n q_{н_i} \cdot N_{р_i} \cdot K_{зм}}, \quad (2.31)$$

де $N_{пас. факт}$ – фактична кількість перевезених пасажирів;

$N_{р_i}$ – фактична кількість рейсів;

$K_{зм}$ – коефіцієнт змінюваності пасажирів.

Коефіцієнт змінюваності пасажирів визначається так:

$$K_{зм} = \frac{L_{м}}{L_{ш}}, \quad (2.32)$$

де $L_{м}$ – довжина маршруту.

Звідси *середня дальність поїздки пасажирів* визначається як відношення виконаних пасажиро-кілометрів до сумарної кількості перевезених пасажирів:

$$L_{\text{шп}} = \frac{P_{\text{пас}}}{\sum_{i=1}^n N_{\text{пас.факт}_i}}, \quad (2.33)$$

де $P_{\text{пас}}$ – пасажирооборот.

У свою чергу *пасажирооборот* визначається за формулою

$$P_{\text{пас}} = \sum W_{P_i} \cdot A_{\text{об}_i} \cdot q_{\text{н}_i}, \quad (2.34)$$

де W_{P_i} – виробіток на одне облікове пасажиро-місце i -ої марки автобуса:

$$W_{P_i} = D_{\text{к}_j} \cdot \alpha_{\text{в}_i} \cdot T_{\text{зн}_i} \cdot V_{\text{е}_i} \cdot \beta_i \cdot \gamma_{\text{д}_i}. \quad (2.35)$$

Експлуатаційна швидкість розраховується як відношення загального пробігу ($L_{\text{заг}}$) до автомобіле-годин знаходження автобуса на лінії (AG_p):

$$V_{\text{е}_i} = \frac{\sum_{i=1}^n L_{\text{заг}}}{\sum_{i=1}^n AG_{p_i}}. \quad (2.36)$$

При здійсненні таксомоторних перевезень планування транспортної роботи здійснюється через розрахунок *платного пробігу* наступним чином:

$$L_{\text{шп}} = \sum W_{\text{шп.км}_i} \cdot A_{\text{об}_i}, \quad (2.37)$$

де $W_{\text{шп.км}}$ – виробіток одного автомобіля в платних км пробігу;
 $A_{\text{об}}$ – облікова кількість автомобілів.

Потреба в певних видах рухомого складу розраховується в наступному порядку.

Загальний обсяг перевезень (в тонах, автомобіле-годинах, в авто-тонно-годинах або пасажирів) і величину вантажо- або пасажирообігу (в тонно- або пасажиро-кілометрах), передбачених планом, розподіляють за типами рухомого складу, виходячи з їх техніко-експлуатаційних показників і структури перевезень.

Відношенням обсягу перевезення до виробітку одиниці рухомого складу або виробітку на одну облікову авто-тону (пасажиро-місце) визначають необхідну кількість автомобілів (авто-тон).

Плануючи необхідну кількість автомобілів, виділяють *обліковий і експлуатаційний* парк автомобілів.

Обліковий парк автомобілів визначають на початок і кінець планового періоду, а також в середньому за плановий період (середньообліковий склад).

Середньообліковий склад парку автомобілів розраховується за формулою

$$\overline{A_{об}} = \frac{(A_{об_{п.р}} - A_{в}) \cdot D_{к} + A_{Д_{п}} + A_{Д_{в}}}{D_{к}}, \quad (2.38)$$

де $A_{об_{п.р}}$ – облікова кількість автомобілів на початок планового періоду;

$A_{в}$ – кількість автомобілів, що будуть виведені з експлуатації у плановому періоді;

$D_{к}$ – кількість календарних днів у році;

$A_{Д_{п}}$ – кількість автомобіле-днів перебування на ПАТ автомобілів, що будуть введені в експлуатацію у плановому періоді;

$A_{Д_{в}}$ – кількість автомобіле-днів перебування на ПАТ автомобілів, що будуть виведені з експлуатації у плановому періоді.

Максимально можливий обсяг перевезення вантажів і пасажирів, максимально можливі вантажообіг і пасажирообіг, а також облікова кількість рухомого складу характеризують *виробничу потужність підприємства автомобільного транспорту*.

2.4 Визначення оптимального обсягу транспортної продукції підприємств автомобільного транспорту

Важливим завданням кожного підприємства є визначення такого обсягу продукції, котрий забезпечував би максимальний прибуток з урахуванням можливих обмежень внутрішнього та зовнішнього середовища.

Отримання максимального прибутку підприємством автомобільного транспорту передбачає постійний пошук шляхів найбільш ефективного використання рухомого складу та збільшення обсягів перевезення вантажів і пасажирів, зниження транспортних витрат і збільшення доходу (виручки) від збутової діяльності.

Розрізняють два методи визначення оптимального обсягу продукції:

- метод співставлення валових показників;
- метод співставлення граничних величин.

Розглянемо використання даних методик на прикладі АТП при умові, що обсяг транспортної продукції вимірюється в автомобіле-годинах роботи, а за 1 годину встановлений тариф у розмірі 5,2 у.о.

Розрахунки представлені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Визначення оптимального обсягу транспортної продукції через зіставлення обсягів продукції, доходу, витрат і прибутку

Обсяг продукції, тис. годин	Валовий дохід, тис. у.о.	Загальні витрати, тис. у.о.	Прибуток або збиток, тис. у.о.	Граничний дохід, тис. у.о.	Граничні витрати, тис. у.о.	Граничний прибуток, тис. у.о.
430	2236	2365	-129,0	-	-	-
530	2756	2805	-49,0	5,2	4,40	0,8
630	3276	3234	42,0	5,2	4,29	0,91
730	3796	3634	162,0	5,2	4,00	1,2
830	4316	4014	302,0	5,2	3,80	1,4
930	4836	4478,8	357,2	5,2	4,65	0,55
1030	5356	4996,8	359,2	5,2	5,20	0
1130	5876	5525	351,0	5,2	5,28	-0,08

Як бачимо з даних табл. 2.1, АТП отримусь максимальний прибуток при обсязі продукції 1030 тис. годин (359,2 тис. у.о.).

З даних рис. 2.2 бачимо, що при обсязі реалізації транспортної продукції розміром до 600 тис. годин підприємство потерпає від збитків, так як крива загальних витрат знаходиться вище кривої валового доходу. При реалізації транспортної продукції в обсязі 600 тис. годин криві валового доходу і загальних витрат пересікаються, що свідчить про їх кількісну рівність (у цій точці прибуток буде дорівнювати нулю).

При реалізації транспортної продукції обсягом більше 600 тис. годин підприємство автомобільного транспорту буде отримувати прибуток. Максимальний прибуток АТП отримає при обсязі реалізації транспортної продукції у розмірі 1030 тис. годин (даний обсяг транспортної продукції є оптимальним).

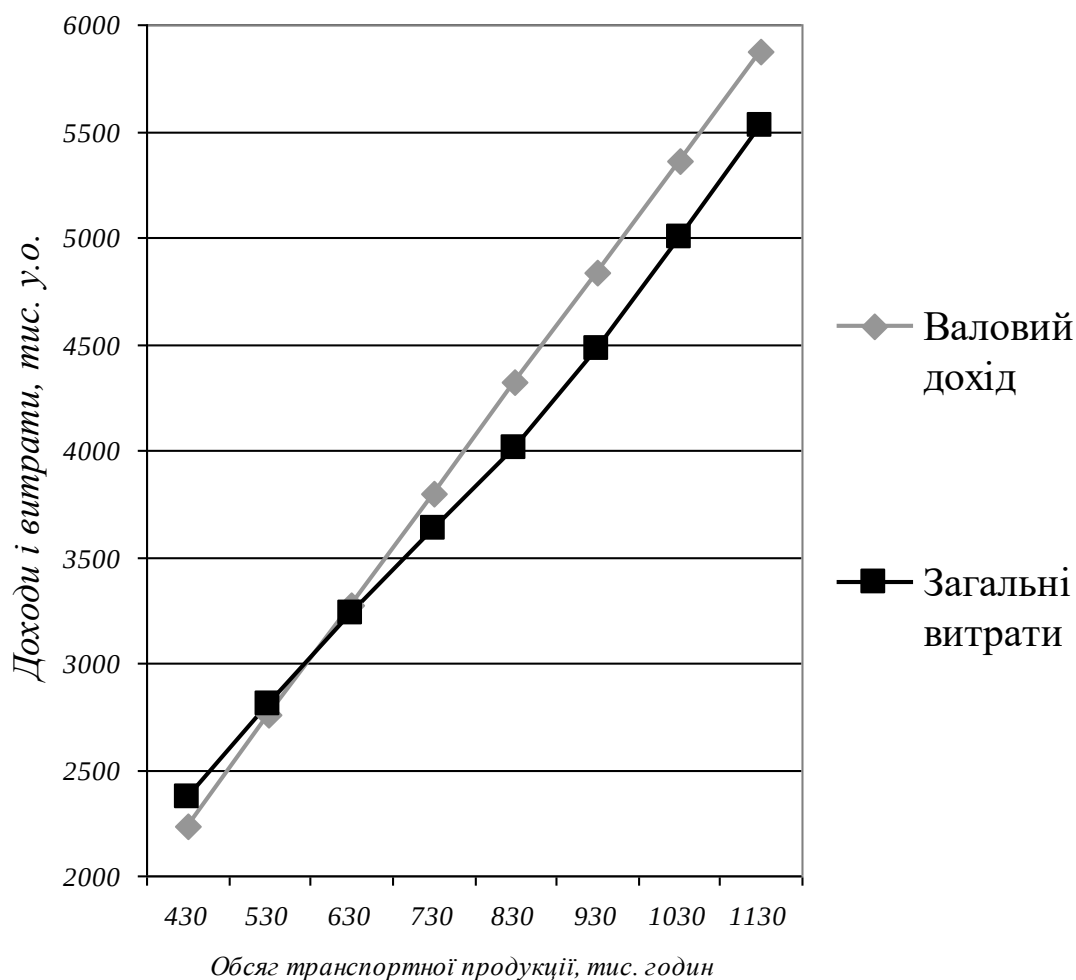


Рисунок 2.2 – Вибір оптимального обсягу транспортної продукції методом співставлення валового доходу і загальних витрат

Другий метод визначення оптимального обсягу продукції використовується при розгляді питання про розширення виробництва, тобто коли вирішується питання щодо того, що дає підприємству кожна наступна одиниця продукції. З цією метою порівнюються граничний дохід і граничні витрати.

Граничний дохід є сумою, яку добавляє до валового доходу підприємства кожна наступна одиниця продукції, а граничні витрати – величиною, на яку збільшуються загальні витрати підприємства з виробництвом кожної наступної одиниці продукції.

Різниця між граничним доходом і граничними витратами є граничним прибутком, тобто прибутком, який отримує підприємство від реалізації кожної наступної одиниці продукції.

Аналіз даних табл. 2.1 дає змогу зробити висновок, що оптимальний обсяг транспортної продукції має місце при рівності граничних витрат і граничного доходу, що відповідає обсягу 1030 тис. годин. Подальше збільшення обсягу транспортної продукції призведе до збільшення граничних витрат і їх перевищення над значенням граничного доходу.

Аналіз з позиції зіставлення валового доходу і загальних витрат (перший метод), граничного доходу і граничних витрат (другий метод) дозволяє ідентифікувати найбільш вигідні для підприємства автомобільного транспорту варіанти використання рухомого складу.

2.5 Планування виробничої програми технічного обслуговування та ремонту рухомого складу ПАТ

Технічне обслуговування автомобілів (ТО) – це роботи, що виконуються в проміжках між плановими і неплановими ремонтами обладнання, які дозволяють забезпечити необхідний рівень надійності роботи транспортних засобів.

Виділяють такі основні види ТО:

- *щоденне ТО – контроль загального стану автомобіля, який здійснюється один раз на день незалежно від кількості робочих змін на підприємстві (перевірка функціонування спідометра, датчиків, гальмівної системи, системи рульового управління, фар, сигналізації, рівня палива, охолоджуючої та гальмівної рідин і т.п.);*

- *перше технічне обслуговування (ТО-1)* – обслуговування, що включає крім робіт, передбачених щоденним ТО, наступні роботи: виконання кріпильних робіт, очистку, змащувальні роботи, діагностику, регулювання роботи систем і т.п. Проводиться згідно з затвердженими нормативами залежно від типу автомобіля (легковий автомобіль, автобус, вантажний автомобіль) і його фактичного пробігу. Основна мета ТО-1 – попередження випадкових поломок автомобіля;

- *друге технічне обслуговування (ТО-2)* – комплекс заходів того ж характеру, що й ТО-1, проте більшої складності й об'ємності робіт. При ТО-2 проводиться зняття деяких деталей з автомобіля і проведення кріпильних, мастильних, діагностичних, регулювальних і інших робіт на спеціальному обладнанні. ТО-2 також проводиться згідно з затвердженими нормативами залежно від типу автомобіля та його фактичного пробігу;

- *сезонне ТО* проводиться обов'язково не рідше двох разів на рік з метою підготовки транспортного засобу до функціонування в «літній» або «зимовий» сезон (зміна «зимової» або «літньої» гуми, заміна масла у двигуні, контроль роботи систем опалення та кондиціонування).

На відміну від ТО *ремонти* – *поточний і капітальний* виконуються по мірі потреби в усуненні виниклих у роботі або виявлених при проведенні профілактичних робіт відмов і несправностей рухомого складу.

Поточний ремонт транспортного засобу – це ремонт, що виконується для забезпечення або відновлення працездатності рухомого складу і полягає в заміні та/або відновленні окремих частин транспортного засобу.

Капітальний ремонт автомобіля призначений для повного або близького до повного відновлення його технічного стану. При капітальному ремонті автомобіля проводиться повне його розбирання на агрегати, вузли і деталі.

Для розрахунку виробничої програми ТО і ремонту використовуються показники їх *кількості і трудомісткості*.

Кількість щоденних ТО приймається рівним *плановим автомобіле-дням роботи*.

Кількість ТО-1 визначається як відношення загального пробігу автомобіля до скоригованого пробігу автомобіля до ТО-1, зменшених на розрахункову кількість ТО-2 і капітальних ремонтів:

$$N_{\text{ТО-1}} = \frac{L_{\text{заг}}}{L_{\text{ТО-1}}} - N_{\text{ТО-2}} - N_{\text{кр}}, \quad (2.39)$$

де $L_{\text{ТО-1}}$ – скоригований пробіг автомобіля до ТО-1;

$N_{\text{ТО-2}}$ – розрахункова кількість ТО-2 рухомого складу;

$N_{\text{кр}}$ – розрахункова кількість капітальних ремонтів рухомого складу.

При цьому пробіг автомобіля до ТО-1 коригується з використанням коефіцієнтів залежно від умов експлуатації (K_1) і природно-кліматичних умов (K_2).

У наступних таблицях (табл. 2.2 і 2.3) наочно представлені вищевказані коригуючі коефіцієнти.

Таблиця 2.2

Коефіцієнти коригування нормативів залежно від умов експлуатації транспортного засобу (K_1),

Категорія умов експлуатації	Нормативи			
	Періодичність технічного обслуговування	Питома трудомісткість поточного ремонту	Пробіг транспортного засобу до капітального ремонту	Витрати запчастин
I	1,0	1,0	1,0	1,0
II	0,9	1,1	0,9	1,1
III	0,8	1,2	0,8	1,25
IV	0,7	1,4	0,7	1,4
V	0,6	1,5	0,6	1,65

де у табл. 2.2: I – автомобільні дороги з асфальтобетонним, цементобетонним і прирівняним до них покриттям: за межами приміської зони; у приміській зоні; вулиці невеликих міст з населенням до 100 тис. жителів; II, III – автомобільні дороги з асфальтобетонним, цементобетонним і прирівняним до них покриттям у гірській місцевості; вулиці великих міст; автомобільні дороги з щебеним або гравійним покриттям; автомобільні ґрунтові профільовані та лісовозні дороги; IV, V – автомобільні дороги з щебеним або гравійним покриттям у гірській місцевості; непрофільні дороги і стерня; кар'єри, котловани і тимчасові під'їзні шляхи.

Таблиця 2.3

**Коефіцієнти коригування нормативів залежно від
природно-кліматичних умов (K_2)***

Кліматична зона	Нормативи			
	Періодичність технічного обслуговування	Питома трудомісткість поточного ремонту	Пробіг транспортного засобу до капітального ремонту	Витрати запчастин
Помірна	1,0	0,9	1,1	0,9

* для України.

Розрахункова кількість ТО-2 визначається наступним чином:

$$N_{\text{ТО-2}} = \frac{L_{\text{заг}}}{L_{\text{ТО-2}}} - N_{\text{КР}}, \quad (2.40)$$

де $L_{\text{ТО-2}}$ – скоригований пробіг автомобіля до ТО-2.

Пробіг автомобіля до ТО-2 також коригується на K_1 і K_2 .

Розрахункова кількість капітальних ремонтів у свою чергу знаходиться як відношення загального пробігу до пробігу автомобіля до капітального ремонту:

$$N_{\text{КР}} = \frac{L_{\text{заг}}}{L_{\text{КР}}}, \quad (2.41)$$

де $L_{\text{КР}}$ – скоригований пробіг автомобіля до капітального ремонту.

Пробіг автомобіля до капітального ремонту теж коригується розглянутими вище коефіцієнтами K_1 і K_2 , а також коефіцієнтом залежності нормативів від модифікації рухомого складу та організації його роботи (K_3) (табл. 2.4).

Кількість сезонних ТО ($N_{\text{СО}}$) визначається як середня облікова кількість автомобілів, помножена на 2 (обов'язкова кількість сезонних техоглядів транспортних засобів).

Наступним важливим показником виробничої програми ТО і ремонту рухомого складу є *трудомісткість* – витрати часу на їх виконання.

Таблиця 2.4

**Коефіцієнти коригування нормативів залежно від
модифікації рухомого складу та організації його роботи**

Модифікація рухомого складу та організація його роботи	Нормативи		
	Трудовісткість технічного обслуговування та поточного ремонту	Пробіг автомобіля до капітального ремонту	Витрати запчастин
Базовий автомобіль	1,00	1,00	1,00
Автомобіль з причепом	1,15	0,90	1,10
Автомобіль-самоскид з причепом	1,20	0,80	1,25

Положенням Міністерства транспорту України «Про технічне обслуговування і ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту» передбачені такі *нормативи з технічного обслуговування і поточного ремонту транспортних засобів* (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Нормативи трудовісткості робіт з технічного
обслуговування і поточного ремонту транспортних засобів***

Тип транспортних засобів	Нормативи трудовісткості одне обслуговування, люд.-год.			Поточний ремонт, люд.-год./ 1000 км
	Щоденне ТО	ТО-1	ТО-2	
1	2	3	4	5
<i>Легкові автомобілі:</i>				
Особливо малого класу (робочий об'єм двигуна до 1,2 л, маса автомобіля до 850 кг)	0,20	2,0	7,5	2,5
Малого класу (робочий об'єм двигуна від 1,2 до 1,8 л, маса автомобіля від 850 до 1150 кг)	0,30	2,3	9,2	2,8
Середнього класу (робочий об'єм двигуна від 1,8 до 3,5 л, маса автомобіля від 1150 до 1500 кг)	0,50	2,9	11,7	3,2
<i>Автобуси з бензиновим двигуном:</i>				
Особливо малого класу (довжина до 5 м)	0,50	4,0	15,0	4,5
Малого класу (довжина 6,0-7,5 м)	0,70	5,5	18,0	5,5
Середнього класу (довжина 8,0-9,5 м)	0,80	5,8	24,0	6,2
Великого класу (довжина 10,5-12 м)	1,00	7,5	31,5	6,8
<i>Автобуси з дизельним двигуном:</i>				
Середнього класу (довжина 8,0-9,5 м)	0,80	5,8	24,0	6,2
Великого класу (довжина 10,0-12 м)	1,4	10,0	40,0	9,0

1	2	3	4	5
Особливо великого класу (довжина 16,5-18 м)	1,8	13,5	47,0	11,0
<i>Вантажні автомобілі з бензиновим двигуном:</i>				
Бортові автомобілі вантажопідйомністю:				
0,4 т	0,20	2,2	7,3	2,8
1,0 т	0,30	2,4	7,6	2,9
2,5 т	0,42	2,9	10,8	3,6
4,0 т	0,45	3,0	10,9	3,7
5,0 т	0,50	3,5	12,6	4,0
7,5 т	0,55	3,8	16,5	6,0
Автомобілі-тягачі. Маса напівпричепа з вантажем:				
6,5-10,5 т	0,35	4,10	11,6	4,6
12,0 т	0,45	4,15	11,9	4,8
до 18,5 т	0,55	4,20	18,2	6,6
Автомобілі-самоскиди вантажопідйомністю:				
3,0-3,5 т	0,48	2,5	10,5	4,3
5,0-5,8 т	0,80	3,1	12,4	4,6
<i>Вантажні автомобілі з дизельними двигунами:</i>				
Бортові автомобілі вантажопідйомністю:				
8,0 т	0,75	3,4	13,8	6,7
12,0 т	0,67	3,5	14,7	6,7
20,0 т і більше	1,65	27,1	53,6	16,4
Автомобілі-тягачі. Маса напівпричепа з вантажем:				
17,75 т	0,35	3,20	12,5	6,0
19,1 т	0,67	3,74	15,95	6,35
26,0 т	0,67	3,85	16,17	6,82
Автомобілі-самоскиди вантажопідйомністю:				
8,0 т	0,50	3,91	15,87	6,90
10,0 т	0,55	3,91	16,67	9,77
12,0 т	0,55	4,04	16,91	7,13
27,0 т	0,60	13,5	60,5	20,35
4,0 т	0,60	13,7	60,7	24,95
<i>Причепи:</i>				
Одноосьовий вантажопідйомністю до 3,0 т	0,1	0,4	2,1	0,4
Двоосні вантажопідйомністю:				
до 8 т	0,3	1,0	5,5	1,4
8,0 т і більше	0,4	1,6	6,1	2,0
<i>Напівпричепа вантажопідйомністю:</i>				
11,5 т	0,3	0,9	4,5	1,3
13,5 т	0,3	1,0	4,5	1,4
20,0 т	0,3	1,0	5,0	1,45

* Нормативи трудомісткості робіт з ТО (люд-год.) і поточного ремонту транспортних засобів (люд-год./1000 км), що проводяться із застосуванням зрідженого та стисненого газу, збільшуються відповідно до видів робіт:

щоденне ТО: на 0,15 (зріджений газ) і на 0,20 (стиснений газ);
 ТО-1: на 0,4 і на 0,8, відповідно;
 ТО-2: на 1,2 і на 2,0, відповідно;
 ПР: на 0,2 і на 0,6, відповідно.

При цьому для розрахунку загальної трудомісткості ТО, підлягають коригуванню нормативи трудомісткості ТО-1 і ТО-2 з використанням коефіцієнтів K_3 (коефіцієнта коригування нормативів залежно від модифікації рухомого складу та організації його роботи – табл. 2.4) і K_4 – коефіцієнта коригування нормативів залежно від кількості обслуговування автомобілів на АТП і кількості технологічно сумісних груп рухомого складу (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Коефіцієнти коригування нормативів залежно від кількості обслуговуваних автомобілів на АТП і кількості технологічно сумісних груп рухомого складу (K_4)

Кількість автомобілів, які обслуговуються і ремонтуються на АТП, автомобілі	Кількість технологічно сумісних груп рухомого складу		
	менше 3	3	більше 3
до 100	1,15	1,20	1,30
від 100 до 200	1,05	1,10	1,20
від 200 до 300	0,95	1,00	1,10
від 300 до 600	0,85	0,90	1,05
більше 600	0,80	0,85	0,95

Тоді, *трудомісткість технічних обслуговувань* ($T_{ТО-1}$ і $T_{ТО-2}$) визначається таким чином:

$$T_{ТО-1} = t_{ТО-1} \cdot N_{ТО-1}, \quad (2.42)$$

$$T_{ТО-2} = t_{ТО-2} \cdot N_{ТО-2}, \quad (2.43)$$

де $t_{ТО-1}$, $t_{ТО-2}$ – скоригований на K_3 і K_4 норматив трудомісткості ТО-1 і ТО-2, відповідно.

Трудомісткість СО знаходиться аналогічно ТО-1 і ТО-2.

Норматив трудомісткості поточного ремонту коригується на K_1 - K_4 , а також на K_5 – коефіцієнт коригування залежно від пробігу з початку експлуатації (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**Коефіцієнти коригування нормативів питомої
трудомісткості поточного ремонту (K_5) і тривалості простою на
ТО і ремонті (K_5^I) в залежності від пробігу з початку
експлуатації**

<i>Пробіг з початку експлуатації як частка від нормативного пробігу до капітального ремонту</i>	<i>Вантажні автомобілі</i>	
	K_5	K_5^I
до 0,25	0,4	0,7
0,25-0,50	0,7	0,7
0,50-0,75	1,0	1,0
0,75-1,00	1,2	1,2
1,00-1,25	1,3	1,3
1,25-1,50	1,4	1,3

Тоді, *трудомісткість поточного ремонту* визначається як добуток загального пробігу та скоригованої норми трудомісткості поточного ремонту рухомого складу (на 1000 км пробігу):

$$T_{\text{ПР}} = \frac{L_{\text{заг}} \cdot t_{\text{ПР}}}{1000}, \quad (2.44)$$

де $t_{\text{ПР}}$ – скоригований з використанням K_1 - K_5 норматив трудомісткості поточного ремонту рухомого складу.

Сумарна трудомісткість ремонтних робіт визначається за формулою

$$T_{\text{рр}} = T_{\text{ЩО}} + T_{\text{ТО-1}} + T_{\text{ТО-2}} + T_{\text{СО}} + T_{\text{ПР}}, \quad (2.45)$$

де $T_{\text{ЩО}}$ – трудомісткість щоденного ТО.

Часто в практичній діяльності АТП віддається перевага використанню показників *тривалості простою транспортного засобу під ТО, поточним і капітальним ремонтами*, а саме *автомобіле-дням простою* (формули 2.46-2.48):

$$АДП_{\text{ТО-1,2,ПР}} = \frac{L_{\text{заг}} \cdot H_{\text{ТО-1,2,ПР}}}{1000}, \quad (2.46)$$

де $H_{\text{ТО-1,2,ПР}}$ – норми простою транспортного засобу під ТО-1, ТО-2 і поточним ремонтом, відповідно (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Тривалість простою транспортного засобу в ТО і ремонті

Транспортні засоби	Норми простою під ТО і поточним ремонтом, дні/1000 км пробігу	Тривалість капітального ремонту, дні
Легкові автомобілі	0,30-0,40	18
Автобуси особливо малого, малого і середнього класу	0,30-0,50	20
Автобуси великого класу	0,50-0,55	25
Вантажні автомобілі вантажопідйомністю: від 0,3 до 5,0 т 5,0 т і більше	0,40-0,50	15
	0,50-0,55	22
Причепи та напівпричепи	0,10-0,15	-

Автомобіле-дні простою транспортного засобу в капітальному ремонті розраховуються як добуток планового кількості капітальних ремонтів і норм їх тривалості:

$$\text{АДП}_{\text{кр}} = N_{\text{кр}} \cdot H_{\text{кр}}, \quad (2.47)$$

де $H_{\text{кр}}$ – норма простою транспортного засобу в капітальному ремонті.

Відповідно сумарні автомобіле-дні простою транспортного засобу, викликані технічним обслуговуванням і ремонтом, дорівнюють:

$$\text{АДП}_{\text{пр}} = \text{АДП}_{\text{ТО-1,2,ПР}} + \text{АДП}_{\text{кр}}. \quad (2.48)$$

Підсумковим показником, який визначає ефективність технічного обслуговування і ремонту транспортних засобів на АТП є коефіцієнт технічної готовності, який характеризує питому вагу технічно справних автомобілів:

$$K_{\text{тг}} = \frac{\text{АД}_p - \text{АДП}_{\text{пр}}}{\text{АД}_p}, \quad (2.49)$$

де АД_p – автомобіле-дні роботи транспортного засобу.

План ТО, поточного і капітального ремонту має важливе значення при плануванні матеріально-технічної бази та чисельності персоналу АТП.

2.6 Урахування ризиків при плануванні виробничої програми підприємств автомобільного транспорту в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів

Успішне функціонування підприємства автомобільного транспорту в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів потребує суттєвого удосконалення методології планування виробничої діяльності суб'єктів господарювання.

Формування глобального ринку автотранспортних послуг неминуче призведе до загострення конкуренції між підприємствами автомобільного транспорту, що посилить ризики ведення підприємницької діяльності в сфері перевезень вантажів і пасажирів автомобільним транспортом.

Зокрема, здійснюючи капітальні вкладення з розрахунком на появу додаткового попиту, підприємство автомобільного транспорту ризикує втратити кошти у разі, якщо клієнти скористаються послугами іншого перевізника. Крім того фактичні обсяги перевезень можуть значно відхилятися від планових показників з огляду на зміну динаміки попиту на транспортні послуги, зміну структури перевезень, дії конкурентів. Компенсація таких відхилень не завжди можлива за рахунок створення тих чи інших резервів, що до речі пов'язано з додатковими витратами.

У загальному вигляді *ризик* для підприємства автомобільного транспорту – це конкретні втрати, які суб'єкт господарювання може понести в зв'язку з відсутністю або зміною попиту на послуги, невірною оцінкою його структури, неефективним вкладенням коштів, а також інші втрати, викликані прийняттям некоректних управлінських рішень.

Для урахування в повній мірі факторів ризику при плануванні виробничої програми підприємств автомобільного транспорту слід здійснити їх класифікацію за двома напрямками.

Перший напрям включає три групи факторів за наступними класифікаційними ознаками:

1. За часовим інтервалом:

1.1 фактори ризику в оперативному плануванні;

1.2 фактори ризику в стратегічному плануванні.

2. За характером виникнення:

2.1 фактори ризику, що виникають у процесі планування;
2.2 фактори ризику, що виникають у процесі досягнення запланованих показників.

3. *За способом дії:*

3.1 прямі фактори;

3.2 непрямі фактори.

Другий напрям класифікації включає чотири групи факторів, що відносяться до двох категорій – А і Б:

Категорія А:

1. Фактори, що визначаються розробкою чи виконанням фінансового плану підприємства автомобільного транспорту:

1.1 якість планування показників;

1.2 зрив виконання окремих запланованих показників.

2. Фактори ризику, що визначаються діяльністю підприємства автомобільного транспорту:

2.1 невиконання договірних зобов'язань підприємством.

Категорія Б:

1. Фактори ризику, що визначаються діяльністю клієнтів.

2. Фактори ризику, що впливають на процес укладення та виконання договорів на перевезення вантажів і пасажирів:

2.1 конкуренція між підприємствами автомобільного транспорту при виборі клієнтури та укладенні договорів;

2.2 діюча на підприємстві автомобільного транспорту система штрафних санкцій.

Категорія А визначає групи факторів ризику, що пов'язані з внутрішніми умовами виробничо-господарської діяльності підприємства автомобільного транспорту, категорія Б – групи факторів ризику, що відносяться до зовнішніх умов функціонування підприємства. Слід зазначити, що ці категорії факторів ризику діяльності підприємств автомобільного транспорту тісно пов'язані між собою. Безліч факторів, що потрапляють під приведені класифікаційні ознаки, впливають на економічну ефективність діяльності підприємства автомобільного транспорту.

Фактори ризику категорії Б здійснюють більш сильний вплив на роботу підприємства автомобільного транспорту.

Вплив факторів ризику категорії А в більшій мірі піддаються коригуванню.

Не всі випадкові фактори можливо та доцільно урахувати у формалізованому виразі для певних економічних показників. Тому слід вибрати з них основні, які, по-перше, здійснюють найбільш суттєвих вплив на роботу підприємства автомобільного транспорту, а, по-друге, піддаються формалізації. До таких факторів віднесемо фактори ризику групи А 2.1 і фактори ризику категорії Б.

Для аналізу можливих ситуацій при формуванні планових показників діяльності підприємства автомобільного транспорту в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів використаємо наступні показники:

- обсяг перевезень (плановий і фактичний) ($Q_{\text{п}}$, $Q_{\text{ф}}$);
- рівень перевізних можливостей підприємства автомобільного транспорту ($Q_{\text{пм}}$);
- попит на автотранспортні послуги (Q_d);
- рівень заявок клієнтів на автотранспортні послуги (Q_d^0);
- випадкова величина додаткового попиту, що виникає в зв'язку з формуванням глобального ринку послуг автомобільного транспорту (ΔQ_d);
- штрафні санкції за зрив умов договору на надання перевізних послуг (C);
- питома величина коштів, інвестованих ПАТ у розширення перевізних можливостей (C_1);
- дохідна ставка (d);
- собівартість перевезень ($S_{\text{п}}$);
- змінні витрати у собівартості перевезень ($\hat{S}_{\text{п}}$);
- витрати на оплату праці персоналу підприємства в собівартості перевезень ($\hat{S}_{\text{зп}}$);
- коефіцієнт зміни змінних витрат у собівартості перевезень при зміні обсягу перевезень ($\lambda_{\text{п}}$);
- коефіцієнт зміни витрат на оплату праці персоналу у собівартості перевезень при зміні обсягу перевезень ($\lambda_{\text{зп}}$);
- функція розподілення випадкової величини фактичного обсягу перевезень (W_Q).

Основними характеристиками, що визначають фактичний рівень досягнення планових показників з перевезення вантажів і пасажирів підприємством автомобільного транспорту є:

- відношення початкового попиту на перевезення вантажів і пасажирів підприємством автомобільного транспорту та рівня перевізних можливостей ПАТ;
- відношення планового обсягу перевезення вантажів і пасажирів і початкового попиту на перевізні послуги;
- відношення планового обсягу перевезення вантажів і пасажирів і рівня перевізних можливостей ПАТ.

В залежності від приведених відношень можливою є різна ступінь досягнення цілей функціонування ПАТ (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Варіанти господарських ситуацій на ПАТ

Відношення між $Q_d^0, Q_{пм}, Q_n$	Варіанти господарських ситуацій на підприємствах автомобільного транспорту					
	1	2	3	4	5	6
Q_d^0 і $Q_{пм}$	$Q_d^0 > Q_{пм}$	$Q_d^0 > Q_{пм}$	$Q_d^0 > Q_{пм}$	$Q_d^0 < Q_{пм}$	$Q_d^0 < Q_{пм}$	$Q_d^0 < Q_{пм}$
$Q_{п}$ і Q_d^0	$Q_{п} > Q_d^0$	$Q_{п} < Q_d^0$	$Q_{п} < Q_d^0$	$Q_{п} > Q_d^0$	$Q_{п} > Q_d^0$	$Q_{п} < Q_d^0$
$Q_{п}$ і $Q_{пм}$	$Q_{п} > Q_{пм}$	$Q_{п} < Q_{пм}$	$Q_{п} > Q_{пм}$	$Q_{п} < Q_{пм}$	$Q_{п} > Q_{пм}$	$Q_{п} < Q_{пм}$

Ситуація № 1. Рівень попиту на перевізні послуги ПАТ на момент формування плану є більшим за перевізні можливості підприємства: підприємство здійснює капітальні вкладення.

У такому випадку можливі три варіанти: фактичне виконання є більшим за плановий обсяг перевезень або дорівнює йому; фактичний обсяг автотранспортних послуг вище пред'явленого попиту, але нижче планового рівня; фактичний обсяг виконаних перевезень виявився нижчим пред'явленого попиту.

Випадок 1.1. Виконання та перевиконання планових завдань з перевезення вантажів і пасажирів підприємством автомобільного транспорту можливе лише за наявності додаткового попиту на автотранспортні послуги. Приймаючи до виконання план, що є більшим за фактичний рівень заявок, ПАТ, тим самим, враховує можливу величину додаткового попиту при умові, що ймовірність його появи є реальною. Реалізація такого сценарію потребує додаткових капітальних вкладень.

У такому випадку *прибуток ПАТ* формується таким чином:

$$\Pi_{ПАТ} = (d - S_{п}) \cdot Q_{п} + (d - \hat{S}_{п} - \hat{S}_{зп}) \cdot (Q_{ф} - Q_{п}) - C_1 \cdot (Q_{п} - Q_{пм}). \quad (2.50)$$

З формули (2.50) перша складова визначає величину прибутку, яку отримає ПАТ у разі досягнення запланованих обсягів перевезення вантажів і пасажирів; друга складова дає величину додаткового прибутку підприємства, отримуваного за рахунок перевиконання планового завдання з перевізних послуг; третя складова характеризує величину коштів, що інвестуються підприємством у розширення перевізних можливостей.

Випадок 1.2. Фактичне виконання плану з перевезення вантажів і пасажирів коливається між рівнем попиту та плановою величиною обсягу перевезень.

У цьому випадку *прибуток ПАТ* буде розраховуватися так:

$$\Pi_{\text{ПАТ}} = (d - S_{\text{п}}) \cdot Q_{\text{п}} + [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + (\lambda_2 - 1) \cdot \hat{S}_{\text{зп}}] \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}) - C_1 \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{пм}}). \quad (2.51)$$

З формули (2.51) друга складова виразу характеризує зміну прибутку підприємства автомобільного транспорту за рахунок зміни змінних витрат і витрат на оплату праці персоналу підприємства при зміні обсягу перевезень вантажів і пасажирів.

Випадок 1.3. Фактичний обсяг перевезень менше рівня гарантованого попиту, що призводить до втрати прибутку за рахунок виплати ПАТ штрафних санкцій.

Тоді *прибуток ПАТ* буде розраховуватися за формулою

$$\Pi_{\text{ПАТ}} = (d - S_{\text{п}}) \cdot Q_{\text{п}} + [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + (\lambda_2 - 1) \cdot \hat{S}_{\text{зп}}] \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}) - C_1 \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{пм}}) - C \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}). \quad (2.52)$$

Тоді, *очікуваний рівень прибутку ПАТ* задається виразом:

$$\Pi_{\text{ПАТ}} = (d - S_{\text{п}}) \cdot Q_{\text{п}} - C_1 \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{пм}}) - \begin{cases} (d - \hat{S}_{\text{п}} - \hat{S}_{\text{зп}}) \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}); \\ [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + (\lambda_2 - 1) \cdot \hat{S}_{\text{зп}}] \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}); \\ [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + (\lambda_2 - 1) \cdot \hat{S}_{\text{зп}}] \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}) + C \cdot (Q_{\text{д}}^0 - Q_{\text{ф}}). \end{cases} \quad (2.53)$$

З формули (2.53):

– перша складова виразу характеризує гарантований прибуток ПАТ при точному виконанні запланованого обсягу перевезення вантажів і пасажирів;

– друга складова характеризує зміну прибутку: при перевиконанні планового завдання $Q_d^0 + Q_d^{11} \leq Q_\phi \leq Q_d^0 + Q_d^{11} + Q_d^{12}$; при невиконанні планового завдання $Q_d^0 \leq Q_\phi \leq Q_\pi$; при невиконанні договірних зобов'язань $Q_\phi \leq Q_d^0$.

Оптимізуючи значення очікуваного прибутку підприємства автомобільного транспорту, знаходимо значення *оптимального рівня ризику*, що визначається заданими умовами господарювання:

$$P_{\text{опт}} = \frac{d - S_\pi - (d - \hat{S}_\pi - \hat{S}_{\text{зп}}) \cdot [W \cdot (Q_d^0 + Q_d^{11} + Q_d^{12}) - W \cdot (Q_d^0 + Q_d^{11})]}{2 \cdot [d + \hat{S}_\pi \cdot (\lambda_1 - 1) + \hat{S}_{\text{зп}} \cdot (\lambda_2 - 1)] + C} - \frac{C_1 + P' \cdot [d + \hat{S}_\pi \cdot (\lambda_1 - 1) + \hat{S}_{\text{зп}} \cdot (\lambda_2 - 1)]}{2 \cdot [d + \hat{S}_\pi \cdot (\lambda_1 - 1) + \hat{S}_{\text{зп}} \cdot (\lambda_2 - 1)] + C}, \quad (2.54)$$

де P' – ризик невиконання договірних зобов'язань.

Аналіз отриманих результатів свідчить, що збільшення обсягу коштів, інвестованих підприємством автомобільного транспорту в розширення перевізних можливостей, призведе до зниження оптимального рівня ризику. Зі зростанням ризику невиконання договірних зобов'язань зростає загальний рівень ризику, зниження якого можливе завдяки використанню системи штрафних санкцій.

При збільшенні обсягу планового завдання по перевезенню вантажів і пасажирів (тобто величини $Q_d^0 + Q_d^{11}$) ризик зростає, так як зростає значення функцій випадкової величини фактичного виконання плану в точці $Q_d^0 + Q_d^{11}$. Чим більшою є ймовірність виникнення додаткового попиту Q_d^{12} , тим меншою є ймовірність не виконання плану по вантажним і пасажирським перевезенням і, відповідно, нижчим є рівень ризику.

Ситуація № 2. Рівень попиту на момент формування плану перевезень вантажів і пасажирів вище перевізних можливостей ПАТ: підприємство відмовляється від частини замовлень.

Випадок 2.1. Фактичний обсяг перевезень вантажів і пасажирів нижче або дорівнює плановому рівню.

Тоді *фактична величина виконання планового завдання з перевезень вантажів і пасажирів* коливається в межах:

$$Q_\pi \leq Q_\phi \leq Q_\pi + \Delta \tilde{Q}_d, \quad (2.55)$$

де $\Delta\tilde{Q}_d$ – величина додаткового попиту, яку підприємство автомобільного транспорту планує добрати, відмовившись спочатку від частини заявок на перевезення вантажів і пасажирів:

$$\Delta\tilde{Q}_d = Q_d - K \cdot \Delta Q_d, \quad (2.56)$$

де K – коефіцієнт, що враховує ймовірність втрати частини замовлень на перевезення вантажів і пасажирів ($K \leq 1$).

У даному випадку *прибуток ПАТ* визначається за формулою

$$\Pi_{\text{ПАТ}} = (d - S_{\text{п}}) \cdot Q_{\text{п}} + (d - \hat{S}_{\text{п}} - \hat{S}_{\text{зп}}) \cdot (Q_{\text{ф}} - Q_{\text{п}}). \quad (2.57)$$

Випадок 2.2. Невиконання підприємством планових показників з перевезення вантажів і пасажирів призводить до виплати підприємством штрафних санкцій.

У даному випадку *прибуток ПАТ* визначається за формулою

$$\begin{aligned} \Pi_{\text{ПАТ}} = & (d - S_{\text{п}}) \cdot Q_{\text{п}} + [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + \\ & + (\lambda_2 - 1) \cdot \hat{S}_{\text{зп}}] \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}) - C \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}). \end{aligned} \quad (2.58)$$

Очікуваний прибуток ПАТ можна задати виразом:

$$\Pi_{\text{ПАТ}} = (d - S_{\text{п}}) \cdot Q_{\text{п}} - \begin{cases} (d - \hat{S}_{\text{п}} - \hat{S}_{\text{зп}}) \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}); \\ [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + (\lambda_2 - 1) \cdot \hat{S}_{\text{зп}}] \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}) - C \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}). \end{cases} \quad (2.59)$$

Звідси *оптимальний рівень ризику*, на який буде орієнтуватися підприємство автомобільного транспорту, дорівнює:

$$P_{\text{опт}} = \frac{d - S_{\text{п}} + (d - \hat{S}_{\text{п}} - \hat{S}_{\text{зп}}) \cdot [W \cdot (Q_d^0 - \Delta Q_d) - W \cdot (Q_d^0 - K \cdot \Delta Q_d)]}{d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + \hat{S}_{\text{зп}} \cdot (\lambda_2 - 1) + C}. \quad (2.60)$$

Ситуація № 3. Рівень попиту вище перевізних можливостей підприємства, а прийняті планові показники з перевезення вантажів і пасажирів нижче рівня попиту, проте вище перевізних можливостей ПАТ.

У зв'язку з цим підприємству слід інвестувати додаткові кошти в розширення перевізних можливостей.

В залежності від відношення фактичного і планового обсягу перевезень, прибуток може відрізнятись від запланованої величини.

Очікуваний прибуток ПАТ визначається за формулою

$$\Pi_{\text{ПАТ}} = (d - S_{\text{п}}) \cdot Q_{\text{п}} - C_1 \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{пм}}) - \begin{cases} (d - \hat{S}_{\text{п}} - \hat{S}_{\text{зп}}) \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}); \\ [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + (\lambda_2 - 1) \cdot \hat{S}_{\text{зп}}] \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}) + C \cdot (Q_d^0 - Q_{\text{ф}}). \end{cases} \quad (2.61)$$

Оптимальний рівень ризику в заданих умовах буде дорівнювати:

$$P_{\text{опт}} = \frac{d - S_{\text{п}} + (d - \hat{S}_{\text{п}} - \hat{S}_{\text{зп}}) \cdot [W \cdot (Q_d^0 - \Delta Q_d) - W \cdot (Q_d^0 - K \cdot \Delta Q_d)] - C_1}{d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + \hat{S}_{\text{зп}} \cdot (\lambda_2 - 1) + C}. \quad (2.62)$$

Ситуація № 4. Рівень попиту нижче перевізних можливостей підприємства, а прийняті планові показники з перевезення вантажів і пасажирів вище рівня попиту, проте нижче перевізних можливостей ПАТ. Розрахунок прибутку буде проводитися без урахування додаткових вкладень капіталу.

Загальна схема розрахунку очікуваного прибутку наступна:

$$\Pi_{\text{ПАТ}} = (d - S_{\text{п}}) \cdot Q_{\text{п}} - \begin{cases} (d - \hat{S}_{\text{п}} - \hat{S}_{\text{зп}}) \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}); \\ [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + (\lambda_2 - 1) \cdot \hat{S}_{\text{зп}}] \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}); \\ [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + (\lambda_2 - 1) \cdot \hat{S}_{\text{зп}}] \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}) + C \cdot (Q_d^0 - Q_{\text{ф}}). \end{cases} \quad (2.63)$$

Звідси оптимальний рівень ризику дорівнює:

$$P_{\text{опт}} = \frac{d - S_{\text{п}} + (d - \hat{S}_{\text{п}} - \hat{S}_{\text{зп}}) \cdot [W \cdot (Q_d^0 + Q_d^I) - W \cdot (Q_d^0 + Q_d^{11} + Q_d^{12})]}{2 \cdot [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + \hat{S}_{\text{зп}} \cdot (\lambda_2 - 1)] + C} + \frac{P' \cdot [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + \hat{S}_{\text{зп}} \cdot (\lambda_2 - 1)]}{2 \cdot [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + \hat{S}_{\text{зп}} \cdot (\lambda_2 - 1)] + C}. \quad (2.64)$$

Ситуація № 5. Рівень попиту нижче перевізних можливостей підприємства, проте планове завдання з перевезення вантажів і пасажирів устанавлюється вище і перевізних можливостей ПАТ, і рівня початкового попиту на перевізні послуги.

Розрахунок очікуваного прибутку ПАТ здійснюється так:

$$\Pi_{\text{ПАТ}} = (d - S_{\text{п}}) \cdot Q_{\text{п}} - C_1 \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{пм}}) - \begin{cases} (d - \hat{S}_{\text{п}} - \hat{S}_{\text{зп}}) \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}); \\ [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + (\lambda_2 - 1) \cdot \hat{S}_{\text{зп}}] \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}); \\ [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + (\lambda_2 - 1) \cdot \hat{S}_{\text{зп}}] \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}) + C \cdot (Q_d^0 - Q_{\text{ф}}). \end{cases} \quad (2.65)$$

Аналогічно до ситуації № 1 оптимальний рівень ризику визначається так:

$$P_{\text{опт}} = \frac{d - S_{\text{п}} + (d - \hat{S}_{\text{п}} - \hat{S}_{\text{зп}}) \cdot [W \cdot (Q_d^0 + Q_d^{11}) - W \cdot (Q_d^0 + Q_d^{11} + Q_d^{12})] - C_1}{2 \cdot (d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + \hat{S}_{\text{зп}} \cdot (\lambda_2 - 1)) + C} + \frac{P' \cdot [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + \hat{S}_{\text{зп}} \cdot (\lambda_2 - 1)]}{2 \cdot (d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + \hat{S}_{\text{зп}} \cdot (\lambda_2 - 1)) + C}. \quad (2.66)$$

Ситуація № 6. Рівень попиту нижче перевізних можливостей підприємства автомобільного транспорту, а планові показники з перевезення вантажів і пасажирів приймаються на рівні, нижчому за рівень фактичного попиту.

У такому випадку очікуваний прибуток ПАТ визначається за формулою

$$\Pi_{\text{ПАТ}} = (d - S_{\text{п}}) \cdot Q_{\text{п}} - \begin{cases} (d - \hat{S}_{\text{п}} - \hat{S}_{\text{зп}}) \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}); \\ [d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + (\lambda_2 - 1) \cdot \hat{S}_{\text{зп}}] \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}) - C \cdot (Q_{\text{п}} - Q_{\text{ф}}). \end{cases} \quad (2.67)$$

Відповідно, оптимальний рівень ризику складає:

$$P_{\text{опт}} = \frac{d - S_{\text{п}} + (d - \hat{S}_{\text{п}} - \hat{S}_{\text{зп}}) \cdot [W \cdot (Q_d^0 - \Delta Q_d) - W \cdot (Q_d^0 - K \cdot \Delta Q_d)]}{d + \hat{S}_{\text{п}} \cdot (\lambda_1 - 1) + \hat{S}_{\text{зп}} \cdot (\lambda_2 - 1) + C}. \quad (2.68)$$

У даному випадку рівень ризику визначається величиною штрафних санкцій за невиконання договірних зобов'язань і кількістю заявок на перевезення вантажів і пасажирів, які підприємство автомобільного транспорту не бере до уваги при встановленні планових показників.

Аналіз наведених ситуацій дав змогу виявити залежність рівня ризику від груп факторів, які умовно можна розділити на *фактори, що призводять до зростання ризику*, та *фактори, що сприяють зниженню ризику*.

До першої групи факторів відносяться: обсяг замовлень, що не приймаються до розгляду; величина додаткового попиту на перевізні послуги; рівень дохідної ставки.

До другої групи факторів відносяться: обсяг змінних витрат, витрат на оплату праці персоналу, загальна собівартість перевезень; розмір штрафних санкцій; обсяг капітальних вкладень.

Питання для самоконтролю:

- 1) Що таке «виробнича програма підприємства» та якими є її основні завдання?
- 2) Охарактеризуйте традиційну структуру виробничої програми підприємства.
- 3) Охарактеризуйте інформаційну базу планування виробничої програми підприємства.
- 4) Назвіть натуральні показники виробничої програми підприємства.
- 5) У чому полягає різниця між «номенклатурою» та «асортиментом»?
- 6) У чому полягає різниця між «централізованою номенклатурою» та «децентралізованою номенклатурою»?
- 7) Назвіть вартісні показники виробничої програми підприємства.
- 8) Що таке «товарна продукція»? Приведіть порядок розрахунку даного показника виробничої програми підприємства.
- 9) Що таке «валова продукція»? Приведіть порядок розрахунку даного показника виробничої програми підприємства.
- 10) Що таке «валовий оборот підприємства»?
- 11) Що таке «внутрішньозаводський оборот»?
- 12) Що таке «незавершене виробництво»? Приведіть порядок розрахунку даного показника виробничої програми підприємства.
- 13) Що таке «реалізована продукція»? Приведіть порядок розрахунку даного показника виробничої програми підприємства.
- 14) Що таке «чиста продукція»? Приведіть порядок розрахунку даного показника виробничої програми підприємства.
- 15) Що таке «умовно чиста продукція»? Приведіть порядок розрахунку даного показника виробничої програми підприємства.
- 16) Що таке «оптимальна виробнича програма підприємства»?
- 17) Дайте характеристику продукції підприємств автомобільного транспорту.
- 18) На чому ґрунтується віднесення автомобільного транспорту до сфери матеріального виробництва?
- 19) Які послуги АТП відносяться до «перевізних»?

- 20) Які послуги АТП відносяться до «технологічних»?
- 21) Які послуги АТП відносяться до «інформаційних»?
- 22) Які послуги АТП відносяться до «транспортно-експедиційних»?
- 23) Які послуги АТП відносяться до «комерційних»?
- 24) У яких одиницях вимірюється транспортна продукція?
- 25) Охарактеризуйте балансовий метод планування виробничої програми підприємств автомобільного транспорту. У чому полягають обмеження щодо використання даного методу?
- 26) Охарактеризуйте метод розрахунку обсягів транспортної продукції по питомим нормативам. У чому полягають обмеження щодо використання даного методу?
- 27) Охарактеризуйте метод прямого техніко-економічного розрахунку обсягів перевезення вантажів і пасажирів, вантажообігу і пасажирообігу.
- 28) Які показники (фактори) впливають на обсяг перевезення вантажів відповідно до методу прямого техніко-економічного розрахунку?
- 29) Які показники (фактори) впливають на обсяг перевезення пасажирів відповідно до методу прямого техніко-економічного розрахунку?
- 30) Які показники (фактори) впливають на обсяг вантажообігу відповідно до методу прямого техніко-економічного розрахунку?
- 31) Які показники (фактори) впливають на обсяг пасажирообігу відповідно до методу прямого техніко-економічного розрахунку?
- 32) Охарактеризуйте методи визначення оптимального обсягу транспортної продукції підприємства автомобільного транспорту?
- 33) Охарактеризуйте види технічного обслуговування рухомого складу АТП.
- 34) Охарактеризуйте види ремонту рухомого складу АТП.
- 35) Приведіть порядок розрахунку виробничої програми з проведення технічних обслуговувань, поточних і капітальних ремонтів рухомого складу підприємств автомобільного транспорту.
- 36) У чому полягає необхідність планування виробничої програми транспортної продукції на АТП?

37) У чому полягає актуальність урахування ризиків при плануванні виробничої програми підприємств автомобільного транспорту в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів?

38) Що таке «ризик»?

39) Яким чином класифікуються фактори ризику ПАТ за часовим інтервалом?

40) Яким чином класифікуються фактори ризику ПАТ за характером виникнення?

41) Яким чином класифікуються фактори ризику ПАТ за способом дії?

42) Які фактори ризику ПАТ відносяться до категорії А?

43) Які фактори ризику ПАТ відносяться до категорії Б?

44) Дайте характеристику основним факторам ризику ПАТ.

45) Яким чином оцінюється очікуваний прибуток ПАТ, якщо фактичний попит більше перевізних можливостей підприємства (підприємство приймає рішення про розширення перевізних можливостей)?

46) Яким чином оцінюється оптимальний рівень ризику, якщо фактичний попит на перевезення вантажів і пасажирів більше перевізних можливостей підприємства (підприємство приймає рішення про розширення перевізних можливостей)?

47) Яким чином оцінюється очікуваний прибуток ПАТ, якщо фактичний попит більше перевізних можливостей підприємства (підприємство приймає рішення про відмову від частини заявок)?

48) Яким чином оцінюється оптимальний рівень ризику, якщо фактичний попит на перевезення вантажів і пасажирів більше перевізних можливостей підприємства (підприємство приймає рішення про відмову від частини заявок)?

49) Яким чином оцінюється очікуваний прибуток ПАТ, якщо фактичний попит менше перевізних можливостей підприємства?

50) Яким чином оцінюється оптимальний рівень ризику, якщо фактичний попит на перевезення вантажів і пасажирів менше перевізних можливостей підприємства?

51) Які фактори призводять до зростання ризиків ПАТ в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів?

52) Які фактори сприяють зниженню ризиків ПАТ в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів?

Література:

1. Закон України «Про транспорт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/232/94-%D0%B2%D1%80>. – Заголовок з екрану.

2. Закон України «Про автомобільний транспорт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>. – Заголовок з екрану.

3. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з надання послуг з перевезення пасажирів, небезпечних вантажів, багажу автомобільним транспортом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0562-10>. – Заголовок з екрану.

4. Наказ Міністерства транспорту України «Про затвердження Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0128-98>. – Заголовок з екрану.

5. Наказ Міністерства інфраструктури України «Про затвердження Порядку організації перевезень пасажирів та багажу автомобільним транспортом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1282-13>. – Заголовок з екрану.

6. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України «Про затвердження Порядку перевірки технічного стану транспортних засобів автомобільними перевізниками» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0794-08>. – Заголовок з екрану.

7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок виплати та розміри грошових компенсацій на бензин, ремонт і технічне обслуговування автомобілів та на транспортне обслуговування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/228-2007-%D0%BF>. – Заголовок з екрану.

8. Наказ Міністерства внутрішніх справ України «Про забезпечення перевезення небезпечних вантажів автомобільним

транспорт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0309-08>. – Заголовок з екрану.

9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здійснення державного контролю на автомобільному транспорті» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1567-2006-%D0%BF>. – Заголовок з екрану.

10. Наказ Міністерства транспорту України «Про затвердження Положення Міністерства транспорту України «Про технічне обслуговування і ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту»» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0268-98>. – Заголовок з екрану.

11. Будрин А.Г. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений / А.Г. Будрин, Е.В. Будрина, М.Г. Григорян и др.; под ред. Г.А. Кононовой. – М. : Издательский центр «Академия», 2009. – 320 с.

12. Дмитриев И.А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.А. Дмитриев, О.М. Жарова. – Х.: ХНАДУ, 2004. – 184 с.

13. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с

14. Лавриков И.Н. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.Н. Лавриков, Н.В. Пеньшин ; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Минакова. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 116 с.

15. Левченко О.П. Планування діяльності підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / О.П. Левченко. – Х.: ХНАДУ, 2009. – 188 с.

16. Туревский И.С. Экономика отрасли (автомобильный транспорт): Учебник / И.С. Туревский. – М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА – М, 2011. – 288 с.

17. Шинкаренко В.Г. Управління корпораціями автомобільного транспорту: Навчальний посібник / В.Г. Шинкаренко, С.Г. Банаєва. – Х.: ХНАДУ, 2005. – 236 с.

РОЗДІЛ 3. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ

Основою виробничо-господарської діяльності будь-якого підприємства є наявність *необоротних і оборотних активів*.

До складу необоротних активів підприємства входять:

- основні засоби;
- нематеріальні активи;
- капітальні вкладення;
- довгострокові фінансові вкладення.

Капітальні вкладення підприємства є витратами на будівельно-монтажні роботи, придбання рухомого складу, устаткування, інструменту, інвентарю, інші роботи.

Довгострокові фінансові вкладення підприємства включають:

- витрати на придбання цінних паперів;
- вкладення коштів у дочірні та інші підприємства;
- вкладення коштів у довгострокову дебіторську заборгованість (довгострокові позики іншим підприємствам і організаціям під векселі або інші боргові зобов'язання).

Такі фінансові вкладення здійснюються на період більше одного року з метою участі в розподіленні прибутку, отриманні дивідендів і відсотків.

Основні засоби та нематеріальні активи підприємства розглянемо далі.

3.1 Основні засоби підприємства: сутність, структура, види

Для виробництва будь-якого виду продукції необхідна наявність і взаємодія трьох елементів: засобів праці, предметів праці і живої праці.

Засоби праці і предмети праці являють собою *засоби виробництва*, що, беручи участь у виробничому процесі в натуральній і вартісній формі, в сукупності складають речовинний зміст виробничих фондів.

Залежно від специфіки характеру, участі у виробничому процесі і засобу обороту виробничі фонди поділяються на *основні та оборотні* (рис. 3.1).

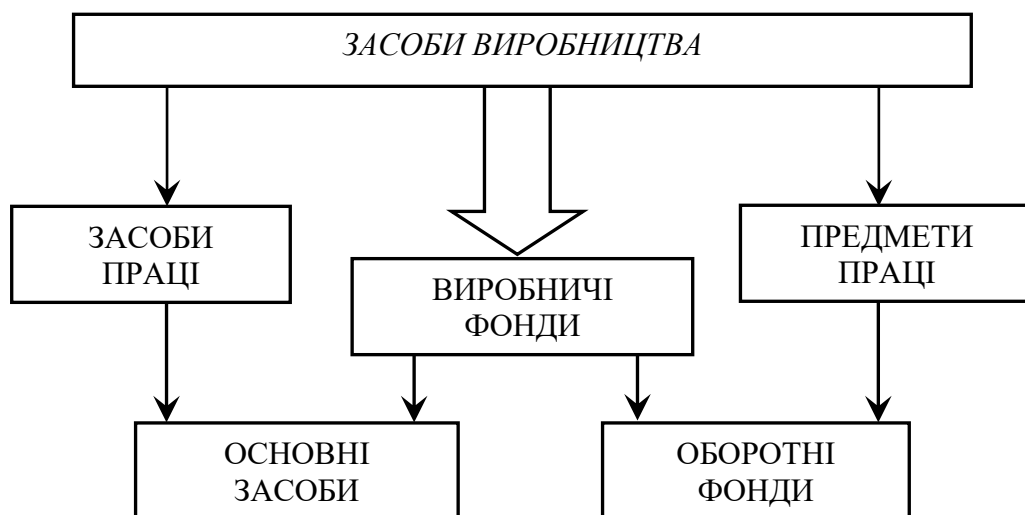


Рисунок 3.1 – Структура виробничих фондів підприємства

Термін «фонди» походить від латині і дослівно означає «основа». Це дійсно основа продуктивної діяльності підприємства, оскільки виробниче підприємство не може діяти, не маючи засобів виробництва.

Основні фонди – це засоби праці, які мають вартість, функціонують у виробничому процесі тривалий час, не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, а свою вартість переносять на вартість готової продукції поступово, шляхом амортизаційних відрахувань.

Основні фонди – це матеріальні цінності, які призначаються для використання у господарській діяльності підприємства протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів із дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей та вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом.

Оборотні фонди – це частина виробничих фондів у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких цілком споживаються в кожному виробничому циклі, змінюють або повністю втрачають натуральну форму і переносять всю свою вартість на вартість продукції (робіт, послуг), що виробляється.

Основні фонди поділяються на *виробничі* та *невиробничі*.

Основні виробничі фонди функціонують у сфері матеріального виробництва підприємства.

Основні невиробничі фонди не беруть безпосередньої участі в процесі виробництва, задовольняючи соціальні потреби працівників підприємства: житловий фонд, будинки відпочинку, медичні заклади, заклади громадського харчування та ін.

У промисловості залежно від сфери функціонування основні виробничі фонди поділяються на *промислово-виробничі* та *непромислово-виробничі*.

До *промислово-виробничих засобів* належать засоби праці підприємства, призначені для виробництва промислової продукції.

Непромислово-виробничі засоби – це засоби праці непромислових підприємств (підприємства сільськогосподарського призначення, ремонтно-будівельні дільниці, транспортні цехи).

За належністю основні виробничі засоби поділяють на *власні* і *залучені*.

Власні основні засоби – це фонди, які знаходяться на балансі підприємства.

Залучені основні засоби взяті в тимчасове користування в іншій організації на умовах оренди або надання послуг.

За ознакою використання основні засоби поділяють на *діючі*, до яких належать засоби праці, що функціонують у процесі виробництва як в основному, так і в підсобному, і *недіючі*, якими вважаються засоби, які перебувають на стадії вибуття у зв'язку з їхнім зносом, на консервації або в запасі.

Для бухгалтерського обігу основні засоби поділяються, відповідно до положення (стандарту) 7 «Основні засоби», на 9 груп: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будинки, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; інструменти, прилади, інвентар (меблі); транспортні засоби; робоча і продуктивна худоба; багаторічні насадження; інші основні фонди.

Згідно з наведеною класифікацією та роллю, яку відіграють основні засоби в процесі виробництва, розрізняють *активну* і *пасивну частини* основних засобів. До *активної частини* відносять основні засоби, які беруть безпосередню участь у процесі виробництва. Це машини та устаткування, інструменти, приладдя та пристрої для вимірювання тощо. До *пасивної частини* (будівлі, споруди) належать основні засоби, що забезпечують нормальне функціонування виробничого процесу, створюють умови для нього.

У промисловості традиційно використовується наступна видова класифікація основних засобів (рис. 3.2).



Рисунок 3.2 – Видова класифікація основних засобів

У податковому обліку, згідно з розділом 3 Податкового кодексу України «Податок на прибуток підприємств» виділяють такі групи основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимі строки їх корисного використання (табл. 3.1).

Співвідношення різних груп основних фондів у загальній їх вартості становить *виробничу структуру основних засобів*. Прогресивною є така структура основних засобів, де активна частина основних засобів зростає.

Таблиця 3.1

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимі строки їх амортизації (згідно чинного Податкового кодексу України)

<i>Групи основних засобів</i>	<i>Мінімальні строки використання, років</i>
<i>група 1</i> — земельні ділянки	-
<i>група 2</i> — капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
<i>група 3</i> — будівлі, споруди, передавальні пристрої	20 15 10
<i>група 4</i> — машини та обладнання з них: електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень	5 2
<i>група 5</i> — транспортні засоби	5
<i>група 6</i> — інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
<i>група 7</i> — тварини	6
<i>група 8</i> — багаторічні насадження	10
<i>група 9</i> — інші основні засоби	12
<i>група 10</i> — бібліотечні фонди	-
<i>група 11</i> — малоцінні необоротні матеріальні активи	-
<i>група 12</i> — тимчасові (не титульні) споруди	5
<i>група 13</i> — природні ресурси	-
<i>група 14</i> — інвентарна тара	6
<i>група 15</i> — предмети прокату	5
<i>група 16</i> — довгострокові біологічні активи	7

На підприємствах автомобільного транспорту *типова виробнича структура основних засобів* має вигляд (рис. 3.3).

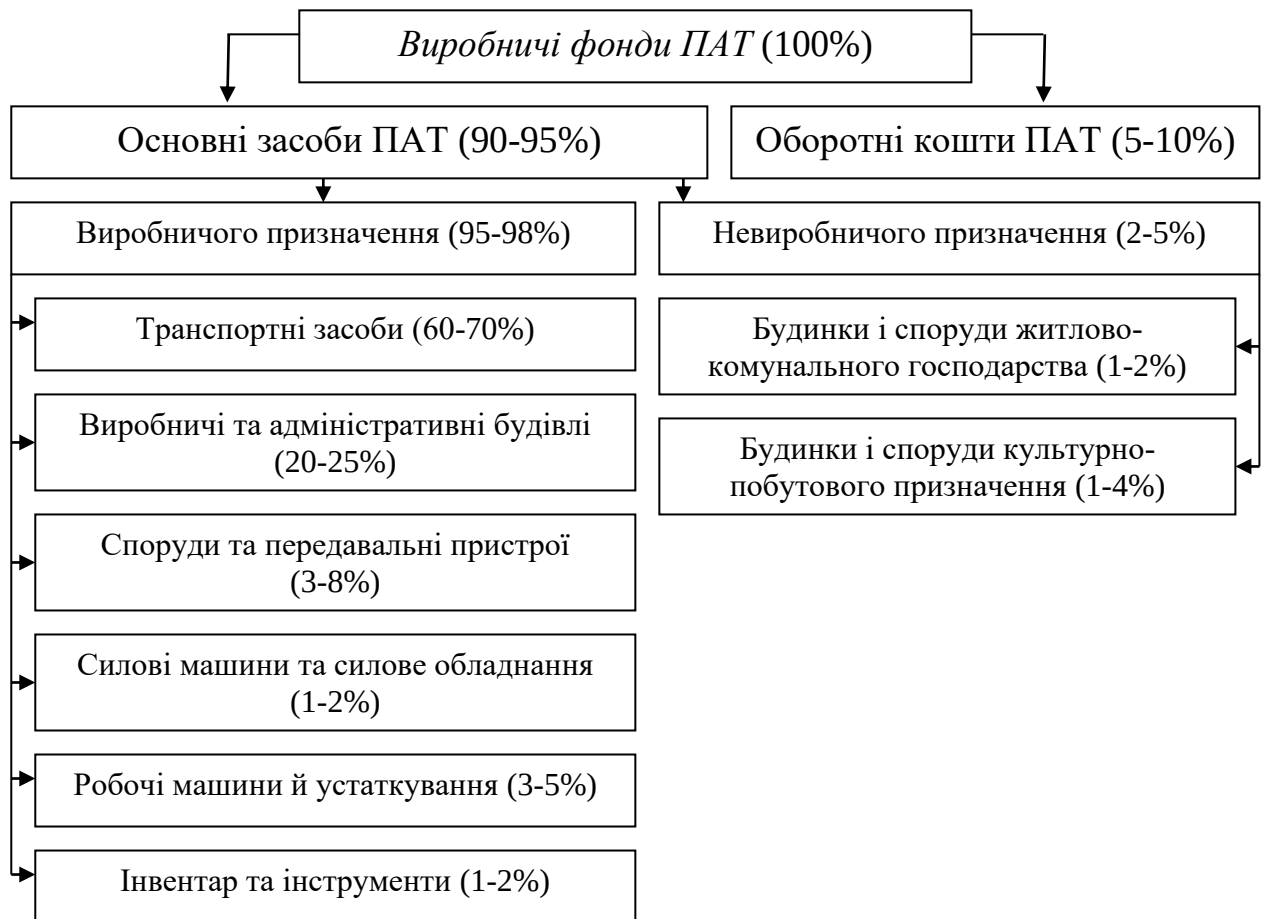


Рисунок 3.3 – Типова виробнича структура основних засобів на підприємствах автомобільного транспорту

Прийнято вважати, що *транспортні засоби являють собою активну частину основних виробничих засобів підприємств автомобільного транспорту*, а інші основні активи – їх пасивну частину.

Структура основних виробничих засобів на різних підприємствах автомобільного транспорту може різнитися в залежності від складу парку автомобілів (легкові автомобілі, вантажні автомобілі, автобуси), їх вантажопідйомності чи ємності, в залежності від наявності приміщень і обладнання для технічного обслуговування чи ремонту рухомого складу, рівня механізації та автоматизації трудомістких робіт тощо.

Найбільшу питому вагу в структурі основних виробничих засобів на підприємствах автомобільного транспорту займають транспортні засоби (60-70%).

На підприємствах автомобільного транспорту невелику питому вагу мають будівлі (20-25%), тоді як на промислових підприємствах відсоток будівель в структурі основних виробничих фондів досягає 50% і більше. Причиною цього є особливості виробничого процесу на транспорті, в якому будівлі, як правило, використовуються лише для проведення технічного обслуговування та ремонту рухомого складу, а також інших допоміжних операцій.

Незначну частку в структурі основних виробничих засобів підприємств автомобільного транспорту займають споруди та передавальні пристрої (3-8%). Пояснюється така ситуація тим, що інфраструктурні елементи, що беруть участь у транспортному процесі, такі як дороги та мости, не є власністю підприємств автомобільного транспорту та не входять до складу основних виробничих засобів даних суб'єктів господарювання.

Силове та робоче устаткування також складає незначну частку основних виробничих засобів підприємств автомобільного транспорту з огляду на те, що застосовується, як правило, для здійснення технічного обслуговування та ремонту рухомого складу.

Оптимальною виробничою структурою основних виробничих засобів підприємств автомобільного транспорту є така, в якій транспортні засоби складають 50-60%, а інші фонди (виробничо-технічна база) – 40-50%.

Чинники впливу на виробничу структуру основних засобів:

- виробничі та матеріально-технічні особливості галузі;
- форми суспільної організації виробництва;
- форми відтворення основних засобів;
- технічний рівень виробництва;
- рівень організації будівельних робіт;
- розміщення підприємства.

Для поліпшення виробничої структури основних засобів можливе впровадження таких заходів:

- оновлення та модернізація устаткування;
- механізація та автоматизація виробництва;
- правильна розробка проектів будівництва та високоякісне

виконання планів будівництва підприємств;

– ліквідація обладнання, яке не використовується та встановлення обладнання, що забезпечить правильніші пропорції між його окремими групами.

Для покращення структури основних виробничих засобів підприємств автомобільного транспорту, у першу чергу, необхідним є оновлення рухомого складу.

Галузева структура основних засобів характеризується співвідношенням величини основних засобів різних галузей до їх загальної вартості.

Вікова структура основних засобів – це відношення різних вікових груп основних засобів до їх загальної вартості.

Джерелами формування майна підприємств і, відповідно, основних засобів можуть бути: грошові і матеріальні внески засновників, прибутки, отримані від реалізації продукції, а також від інших видів господарської діяльності; прибутки від цінних паперів; кредити банків і інших кредиторів; капітальні вкладення і дотації з бюджетів відповідних рівнів; інші джерела, не заборонені законодавством.

3.2 Облік і оцінювання основних засобів підприємства

Для планування відтворення основних засобів, визначення розмірів амортизації, аналізу ефективності їхнього використання велике значення мають правильне врахування і вірогідна оцінка вартості основних засобів. Облік основних засобів здійснюється в натуральній і вартісній формі.

Облік у натуральній формі необхідний для оцінювання матеріального складу засобів, структури і технічного рівня засобів, розрахунку виробничих потужностей підприємства і його підрозділів, визначення зносу засобів і планування капіталовкладень. У зв'язку з цим складаються паспорти підприємств, у яких містяться всі необхідні дані про натуральний склад засобів, їхні технічні характеристики.

Облік у вартісній формі необхідний для зведеного обліку засобів, для розрахунку амортизації, оцінки фондівіддачі й інших показників ефективності використання основних засобів.

Важливою для об'єктивної оцінки засобів є їх правильна вартісна оцінка. Під *оцінкою основних засобів* підприємства слід розуміти грошове вираження їхньої вартості.

Існує декілька видів оцінки основних засобів: залежно від моменту проведення оцінки – за первісною, відновною чи справедливою (реальною) вартістю; залежно від стану основних засобів – за повною або залишковою вартістю.

Первісна вартість – це фактична вартість основних засобів на момент їх придбання і взяття на баланс. Первісна вартість відображає фактичну собівартість основних засобів у сумі грошових коштів, витрачених на придбання (створення основних фондів).

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 первісна вартість основних засобів включає:

- суми, що сплачуються постачальникам засобів праці (це фактично ціна придбання основних засобів);
- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкти основних засобів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкти основних засобів;
- витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрати на встановлення, монтаж, налагодження основних засобів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

У загальному вигляді *первісну вартість* можна представити у вигляді формули

$$B_{\pi} = Ц + T + M, \quad (3.1)$$

де Ц – ціна обладнання;

T – транспортні витрати на його доставку;

M – витрати на установку і монтаж обладнання.

Відновна вартість – це вартість відтворення основних засобів за сучасних умов виробництва.

Вона враховує ті самі витрати, що й первісна вартість, але за теперішніми цінами. Тобто це сума коштів (їхніх еквівалентів) або інших форм компенсації, яку необхідно було б витратити на придбання (або створення) такого самого засобу праці на дату складання звітності. Такий вид оцінки вартості дозволяє визначити реальну вартість засобів праці з урахуванням сучасних умов суспільного виробництва, зростання технічного рівня і підвищення продуктивності праці при їхньому відтворенні.

Оцінка основних виробничих засобів за відновною вартістю дасть можливість отримати порівняльні дані для характеристики обсягів, структури і складу основних виробничих засобів, а також більш точно визначити ефективність їхнього використання. Застосування цього виду оцінки засобів пов'язане з проведенням періодичних переоцінок вартості засобів, що є трудомістким і відносно тривалим процесом. *Відновна вартість основних засобів* (B_B) обчислюється за формулою

$$B_B = \frac{B_{\Pi}}{\left(1 + \frac{\Delta\Pi_{\Pi}}{100}\right)^t}, \quad (3.2)$$

де $\Delta\Pi_{\Pi}$ – середньорічний відсоток приросту продуктивності праці в країні за час використання основних засобів;

t – кількість років експлуатації основних засобів до моменту визначення відновної вартості.

Справедлива (реальна) вартість – це сума, за якою може бути здійснений обмін цього об'єкта в результаті операції між компетентними, обізнаними, зацікавленими та незалежними особами. Справедлива вартість основних засобів визначається також під час їхнього переоцінювання.

Повна (первісна та відновна) вартість – це вартість основних засобів у новому, незношеному стані.

За повною первісною вартістю основні засоби враховуються на балансі підприємства протягом усього періоду їхнього функціонування, тому її називають *балансовою вартістю*. Балансова вартість основних засобів при їхньому введенні в експлуатацію тотожна первісній вартості.

У міру зношування основних засобів їхня балансова вартість (залишкова вартість) визначається як різниця між первісною вартістю і сумою зносу.

Балансова вартість групи основних засобів підприємства на початок розрахункового року обчислюється за формулою

$$B_B = B_B^0 + B_{\text{вв}} + B_{\text{кр}} + B_{\text{рек}} - B_{\text{в}} - A_B^0, \quad (3.3)$$

де B_B^0 – балансова вартість групи основних засобів на початок року, що передував звітному;

$B_{\text{вв}}$ – вартість введених в експлуатацію основних засобів;

$B_{\text{кр}}$ – вартість здійснення капітального ремонту основних засобів;

$B_{\text{рек}}$ – витрати на реконструкцію виробничих приміщень і модернізацію устаткування;

$B_{\text{в}}$ – вартість виведених з експлуатації основних засобів протягом року, що передував звітному;

A_B^0 – сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у році, що передував звітному.

Залишкова вартість характеризує реальну вартість основних засобів і визначається як різниця між вартістю, за якою об'єкт основних засобів був занесений на баланс підприємства, та сумою зносу, тобто тієї частини вартості основних засобів, яку вони в процесі виробництва перенесли на вартість готової продукції.

Залишкова вартість основних засобів на час їхнього вибуття з експлуатації, спричиненого зношенням, називається *ліквідаційною вартістю*. За цією вартістю підприємство може реалізувати основні засоби, списати, передати на баланс іншому підприємству.

Залишкова вартість основних засобів визначається за такими формулами:

$$B_3^{\Pi} = B_{\Pi} - t \cdot A, \quad (3.4)$$

$$B_3^B = B_B - t \cdot A, \quad (3.5)$$

де B_{Π}, B_B – відповідно первісна та відновна вартості.

3.3 Знос і амортизація основних засобів підприємства

У процесі виробничого використання основні засоби поступово зношуються і в результаті втрачають свою первісну і споживчу вартість. Економічна сутність зносу полягає у втраті засобами їхньої вартості.

Розрізняють *фізичний знос* і *моральний знос* основних засобів.

Фізичний знос – це втрата основними засобами їх споживчих якостей, що є проявом впливу на основні засоби природно-кліматичних (атмосферні опади, сонце, мороз і т. д.) і технічних (змінність, експлуатаційні навантаження, якість технічного обслуговування і т.д.) умов. Розмір фізичного зносу основних засобів залежить від безлічі чинників, у тому числі від якості їхнього виготовлення, запроектованих технічних характеристик, від властивостей матеріалів, з яких вони вироблені і т.д. Фізичний знос пов'язаний також з кваліфікацією обслуговуючого персоналу, своєчасністю і якістю проведеного поточного обслуговування і ремонту і зумовлений цілим рядом інших причин. Постійно накопичуючись, фізичний знос знижує технічні і економічні характеристики основних засобів і в кінцевому підсумку призводить до повної втрати ними споживчої вартості, робить основні засоби непридатними для використання.

Розрізняють *фізичний частковий* та *фізичний повний знос*. Частковий знос можна усунути. Це означає, що споживчі якості основних засобів відновлюються за рахунок ремонту. Повний знос не можна усунути, він зумовлює необхідність ліквідації зношених засобів і заміни їх новими.

Мірилом фізичного зносу є *коефіцієнт фізичного зносу основних засобів*, який можна обчислити за такими формулами:

$$K_{\text{ф.зн}} = \frac{A}{B_{\text{п}}} , \quad (3.6)$$

$$K_{\text{ф.зн}} = \frac{B_{\text{кр}}}{B_{\text{п}}} , \quad (3.7)$$

де A – сума амортизаційних відрахувань від початку служби (сума зношення);

$V_{кр}$ – вартість капітальних ремонтів основних засобів від початку служби.

Фізичний знос основних засобів у відсотках можна обчислити за формулою

$$K_{ф.зн} = \frac{T_{ф}}{T_{н}}, \quad (3.8)$$

де $T_{ф}$, $T_{н}$ – відповідно фактичний та нормативний строк служби обладнання.

Технічний стан активної частини основних виробничих засобів підприємств автомобільного транспорту – *рухомого складу* – характеризується тривалістю його експлуатації та пробігом від початку експлуатації транспортного засобу. З цією метою дані щодо строку служби та пробігу автомобілів групуються наступним чином (табл. 3.2-3.3) і представляються у вигляді рис. 3.4-3.5.

Таблиця 3.2

**Структура парку автомобілів за тривалістю їх експлуатації
(приклад розрахунку)**

Строк служби автомобіля	Кількість автомобілів, од.	Відсоток у підсумку, %
0-2 роки	11	5,5
2-4 роки	20	10,2
4-6 років	25	12,7
6-8 років	71	36,0
8-10 років	32	16,3
більше 10 років	38	19,3
РАЗОМ	197	100,0

Таблиця 3.3

Структура парку автомобілів за їх пробігом з початку експлуатації (приклад розрахунку)

Пробіг автомобіля з початку експлуатації	Кількість автомобілів, од.	Відсоток у підсумку, %
до 50 тис. км	5	2,6
50-100 тис. км	17	8,6
100-200 тис. км	29	14,7
200-300 тис. км	104	52,8
300-400 тис. км	31	15,7
більше 400 тис. км	11	5,6
РАЗОМ	197	100,0

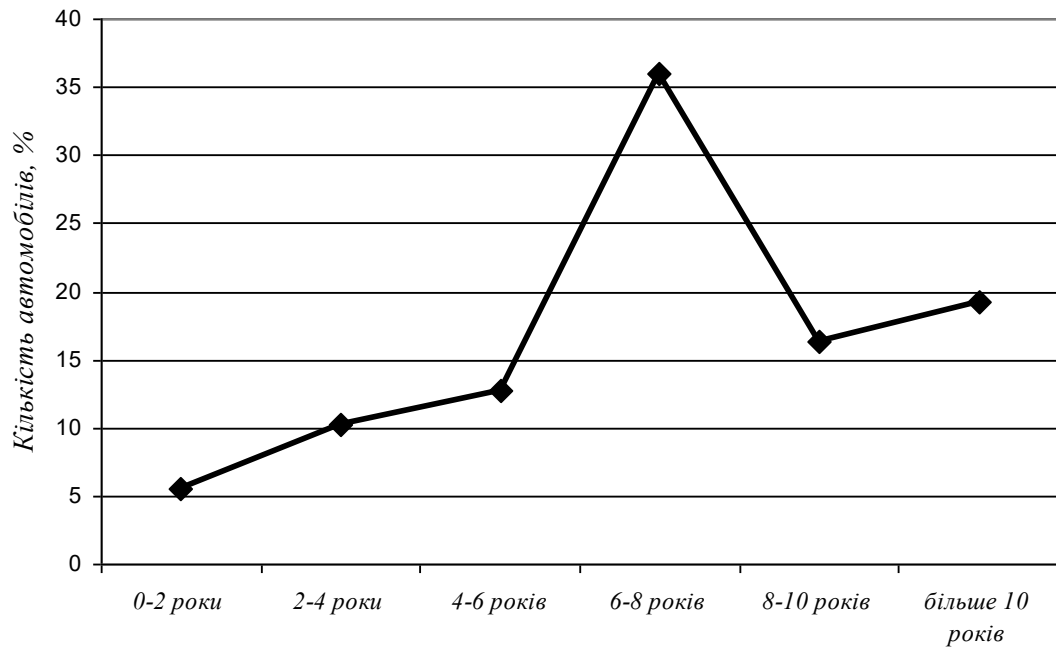


Рисунок 3.4 – Структура парку автомобілів за строком служби

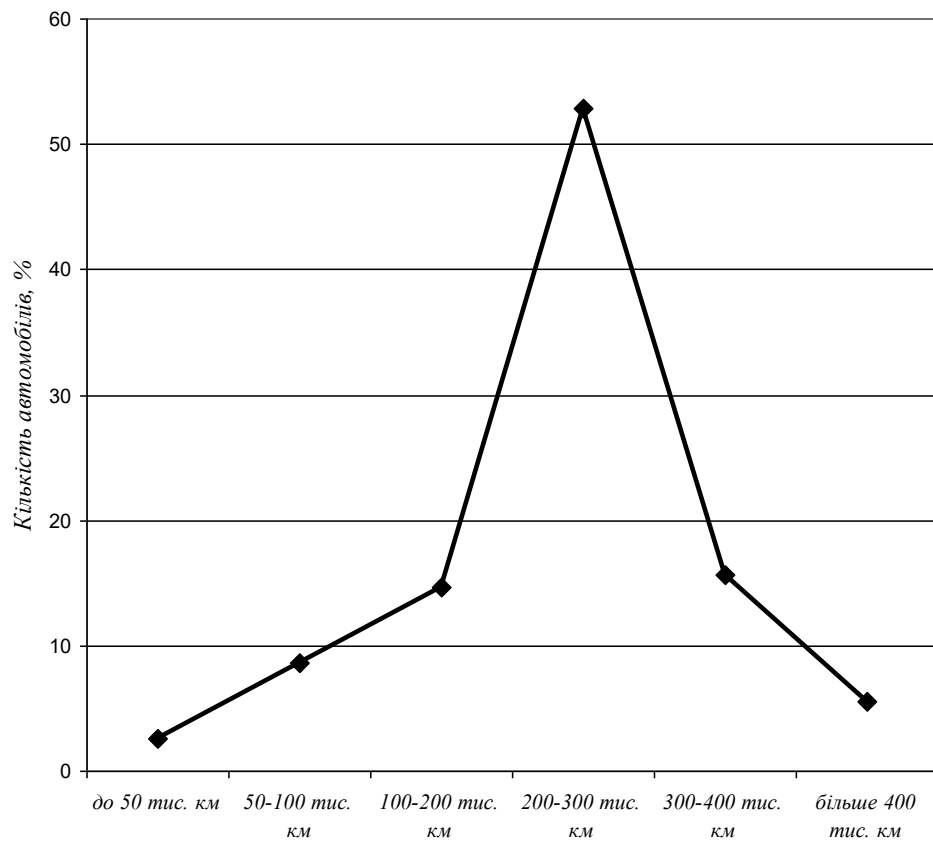


Рисунок 3.5 – Структура парку автомобілів за пробігом з початку експлуатації

Дані табл. 3.2 і 3.3, рис. 3.4 і 3.5 свідчать про те, що парк рухомого складу підприємства автомобільного транспорту зношених, так як 19,3% автомобілів експлуатуються більше 10 років. За критерієм пробігу з початку експлуатації більша частка автомобілів мають пробіг 200-300 тис. км, що свідчить про необхідність оновлення парку автомобілів.

Моральний знос настає, як правило, раніше від фізичного, тобто основні засоби, які ще не можуть бути використані, економічно вже не ефективні. *Моральний знос* – це зменшення вартості основних засобів під впливом підвищення продуктивності праці в галузях, що виробляють засоби праці, а також у результаті створення нових, більш продуктивних та економічно вигідних машин і устаткування, ніж ті, що перебувають в експлуатації.

Моральний знос буває двох форм. *Моральний знос першої форми* виникає в результаті знецінення старих основних засобів по причині зниження витрат виробництва в галузях, що поставляють основні засоби. В результаті вартість нових основних засобів тієї ж конструкції стає нижчою, ніж була в раніше випущених. Тому в процесі їхньої експлуатації на готову продукцію вони будуть переносити меншу по величині частку вартості, що робить їх відповідно більш ефективними і стимулює заміну старих засобів на нові. *Моральний знос другої форми* – це знецінення старих основних засобів через створення нових, більш ефективних.

Моральний знос 1-ої форми вимірюється за допомогою коефіцієнта морального зносу 1-ої форми:

$$K_{\text{м.зн.1}} = \frac{B_{\text{п}} - B_{\text{в}}}{B_{\text{п}}} . \quad (3.9)$$

Моральний знос 2-ої форми оцінюється за допомогою коефіцієнта морального зносу 2-ої форми:

$$K_{\text{м.зн.2}} = 1 - \frac{B_{\text{пов}}^{\text{н}}}{B_{\text{пов}}^{\text{з}}} \cdot \frac{\Pi^{\text{з}}}{\Pi^{\text{н}}} , \quad (3.10)$$

де $B_{\text{пов}}^{\text{з}}$, $B_{\text{пов}}^{\text{н}}$ – повна вартість (ціна) відповідно застосованого і нового засобу праці;

Π^3 , Π^H – продуктивність або інший пріоритетний техніко-експлуатаційний показник тих самих засобів праці.

Загальний коефіцієнт зношення основних засобів ($K_{\text{заг.зн}}$) визначається за формулою

$$K_{\text{заг.зн}} = 1 - (1 - K_{\text{ф.зн}}) \cdot (1 - K_{\text{м.зн}}). \quad (3.11)$$

Отже, в результаті фізичного та морального зносу основні засоби, що беруть участь у виробничому процесі, поступово втрачають свої корисні властивості та споживчі якості засобів праці і потребують обов'язкової заміни.

Процес відшкодування зношування основних засобів здійснюється шляхом амортизації.

Амортизація – це процес перенесення вартості основних засобів на вартість новоствореної продукції з метою їхнього повного відновлення.

Амортизаційні кошти надходять підприємству у складі виручки від реалізації готової продукції (робіт, послуг) і накопичуються для подальшого використання як джерела відтворення вартості основних засобів в амортизаційному фонді.

Амортизаційний фонд являє собою кошти для простого відтворення основних засобів.

Проте якщо в результаті технічного прогресу у відповідних галузях народного господарства має місце зниження собівартості засобів виробництва, що там створюються, і, відповідно, зниження оптових цін на них, то амортизаційні кошти можуть виступати і як джерело розширеного відтворення основних засобів.

Амортизаційний фонд накопичується підприємствами поступово і використовується для вкладень в основні засоби не відразу, а в міру накопичення коштів. Тому якийсь час кошти амортизаційного фонду є вільними, вони або відкладаються на банківських рахунках, або вкладаються підприємствами в оборотні засоби і засоби обігу.

Вкладення цих коштів (які є частиною фонду основних коштів) у оборотні засоби і засоби обігу переконливо свідчить про неприпустимість змішування понять «основні засоби», «оборотні засоби», «засоби обігу» з фінансовими поняттями «основні кошти»,

«оборотні кошти»: вочевидь, у даному випадку мова йде по фінансування оборотних засобів і засобів обігу за рахунок основних коштів. Така точка зору, проте, в економічній літературі і в господарській практиці поки що не знаходить визнання.

Звичайно вільні кошти амортизаційного фонду відносять до оборотних коштів.

Амортизаційні відрахування здійснюються за певними нормами.

Норма амортизації – це встановлений річний (квартальний) відсоток відшкодування вартості зношення частини основних засобів. Норми амортизації, які застосовуються на підприємстві, мають бути економічно обґрунтованими і спрямованими на своєчасне відшкодування основних засобів.

Норма амортизації (H_a) для певної групи обладнання визначається із залежності:

$$H_a = \frac{B_{\text{п}} - B_{\text{л}}}{B_{\text{л}} \cdot T_{\text{сл}}} \cdot 100 \%, \quad (3.12)$$

де $B_{\text{л}}$ – ліквідаційна вартість основних засобів певної групи;

$T_{\text{сл}}$ – термін служби основних засобів, визначений за технічною документацією.

Після проведення реформи амортизаційної системи між податковим та бухгалтерським обліками виникли істотні розбіжності в методах нарахування амортизації.

Якщо для цілей оподаткування амортизація нараховується на залишкову вартість основних засобів, то відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», економічна амортизація може нараховуватися із застосуванням 5 методів:

- прямолінійного;
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивного;
- виробничого.

Наглядно методи нарахування амортизації основних виробничих засобів підприємства наведено на рис. 3.6.

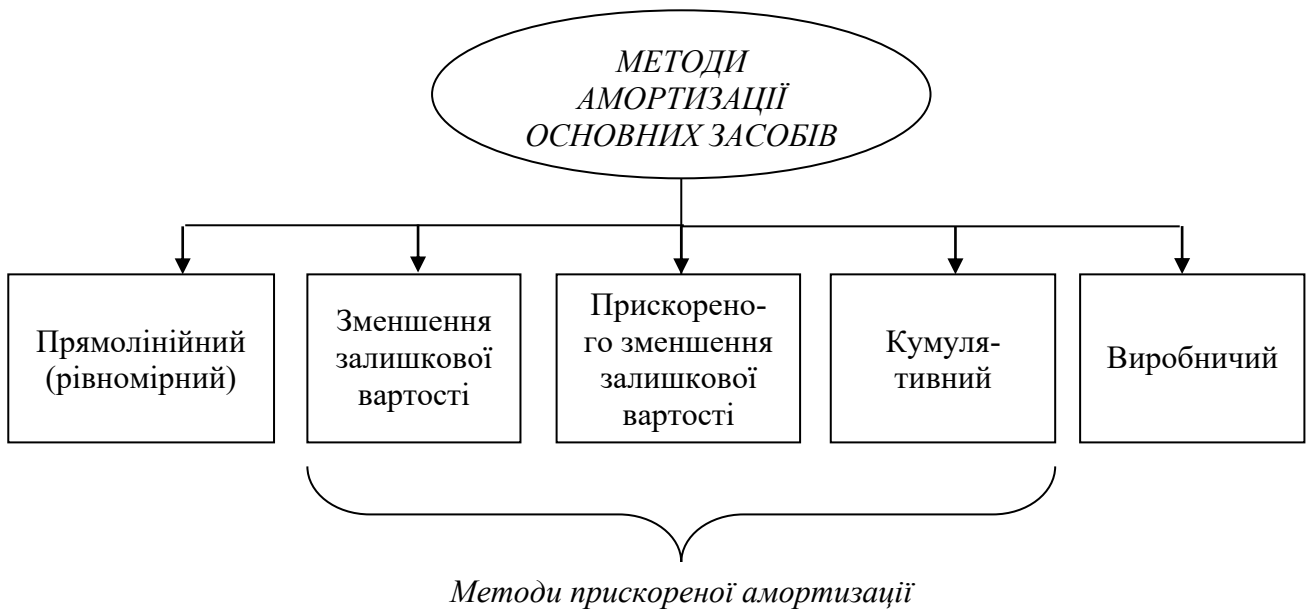


Рисунок 3.6 – **Методи амортизації основних засобів**

Прямолінійний (рівномірний) метод полягає в тому, що кожного року на собівартість виготовленої продукції переноситься однакова частина вартості основних засобів.

При використанні цього методу вартість об'єкта основних засобів списується однаковими частками протягом всього періоду його експлуатації.

Це найпоширеніший метод нарахування амортизації основних засобів підприємства.

Сума амортизації (А) визначається як добуток первісної балансової вартості основних засобів та норми амортизації:

$$A = \frac{B_{\Pi} \cdot H_a}{100}. \quad (3.13)$$

Перевагами прямолінійного методу є, насамперед, простота розрахунку амортизації, а також можливість рівномірно розподіляти амортизацію в кожному звітному періоді, що зручно для аналітичного обліку продукції, яка випускається та реалізується.

Недоліки цього методу полягають у тому, що при його застосуванні не враховується моральний знос об'єкта, а також необхідність збільшення витрат на ремонт в останні роки експлуатації основних засобів в порівнянні з першими.

З метою поживавлення процесу відтворення основних засобів і захисту нагромаджених амортизаційних сум від знецінення, підприємствам дозволено здійснювати *прискорену амортизацію* основних засобів. Ці методи дають можливість протягом половини терміну корисного використання основних засобів відшкодувати 60-70% їхньої вартості в результаті застосування підвищених норм амортизації.

Метод зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року (або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації) та річної норми амортизації.

Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється за формулою

$$H_a = 1 - \sqrt[n]{\frac{B_{\text{л}}}{B_{\text{п}}}}, \quad (3.14)$$

де n – тривалість корисного використання об'єкта основних фондів.

Суть *методу прискореного зменшення залишкової вартості* полягає в тому, що річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка використовується при рівномірному нарахуванні амортизації, і подвоюється:

$$H_a = \frac{(B_{\text{п}} - A) \cdot H_a \cdot 2}{100}, \quad (3.15)$$

де A – знос (накопичена амортизація).

Кумулятивний метод (метод суми чисел) характеризується більш високими нормами амортизації в першій половині строку використання і поступовим їх зниженням у другій половині. Норма амортизації тут – величина змінна і розраховується діленням числа років (що залишились до кінця амортизаційного строку служби) на кумулятивне число, яке є сумою чисел членів арифметичної прогресії (наприклад, від 1 до 7, якщо строк служби сім років).

Кумулятивне число розраховується як сума числових значень років служби устаткування.

При семирічному терміні служби це дорівнюватиме:

$$1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 = 28,$$

$$\text{або } (1 + 7) : 2 \cdot 7 = 28.$$

Норма амортизації для першого року (коли залишилося сім років строку служби) дорівнюватиме:

$$(7 : 28) \cdot 100\% = 25\%,$$

для другого року (коли залишилось шість років служби):

$$(6 : 28) \cdot 100\% = 21,43\%.$$

При використанні цього методу в перші три роки буде амортизовано понад 64% вартості основних засобів, а через п'ять років – майже 90%.

Досвід показує, що застосування методів прискореної амортизації основних засобів зумовлюється їх узгодженістю з конкретним механізмом ринкових відносин. Ці методи слугують для підприємств гарантією від втрат унаслідок знецінення основних засобів, посилюють роль амортизації як джерела нагромадження.

Утім, вище приведені методи нарахування амортизації основних виробничих засобів підприємства не відображають інтенсивності їх використання, а лише строк експлуатації, що потребує певного коригування при застосуванні на підприємствах автомобільного транспорту, й у першу чергу, при здійсненні нарахування амортизації рухомого складу.

Тому пропонується методика визначення сум амортизаційних відрахувань, яка враховує не лише строк служби транспортних засобів, а й пробіг автомобілів з початку експлуатації. При цьому слід враховувати нормативний строк служби та нормативний амортизаційний пробіг по кожній групі автомобілів.

Згідно зазначеної методики *норма амортизації автомобілів* буде визначатися за формулою

$$H_a^I = H_a \div \frac{L_{a_i}}{T_{cl_i}} \cdot 100, \quad (3.16)$$

де H_a – базова норма амортизаційних відрахувань по i -й групі автомобілів;

L_{a_i} – нормативний пробіг автомобіля за строк служби по i -й групі автомобілів;

$T_{сл_i}$ – нормативний строк служби по i -й групі автомобілів.

Сума амортизаційних відрахувань по i -й марці автомобілів у j -му році визначається за формулою

$$A_{ij} = \frac{H_{a_{ij}} \cdot L_{заг_{ij}} \cdot B_{\Pi_i}}{100}, \quad (3.17)$$

де $H_{a_{ij}}$ – норма амортизації i -ї марки автомобіля у j -му році;

$L_{заг_{ij}}$ – загальний пробіг i -ї марки автомобіля на початок звітнього j -го року;

B_{Π_i} – початкова балансова вартість i -ї марки автомобіля.

Виробничий метод амортизації ґрунтується на передбаченні, що функціональна корисність основних засобів залежить не від часу, а від результатів їх використання. При цьому термін корисної служби визначається кількістю продукції та обсягом послуг, які підприємство планує виготовити або надати, використовуючи наявні засоби праці.

При використанні цього методу *річна сума амортизації* визначається множенням фактичного обсягу продукції (робіт, послуг) на виробничу ставку амортизації:

$$A = Q_{\phi} \cdot C_A, \quad (3.18)$$

де Q_{ϕ} – фактичний обсяг продукції;

C_A – виробнича ставка амортизації.

Вибірча вставка амортизації обчислюється за формулою

$$C_A = \frac{B_{\Pi} - B_{Л}}{Q_{пл}}, \quad (3.19)$$

де $Q_{пл}$ – загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство планує виробити (виконати) за допомогою цих засобів.

Виробничий метод амортизації застосовується на промислових підприємствах з нерівномірним випуском продукції по періодах.

У процесі використання основні засоби піддаються фізичному зносу. Різниця в умовах їх експлуатації призводить до того, що окремі об'єкти основних засобів, їхні складові елементи зношуються нерівномірно. Звідси виникає необхідність заміни або відновлення зношених конструктивних елементів засобів праці з метою відтворення їх споживних якостей та підтримування у робочому стані до закінчення строку корисної експлуатації. Здійснюється все це за допомогою ремонтних робіт.

Ремонт основних засобів – це відновлення фізичного зношення окремих конструктивних елементів (вузлів, деталей) і підтримання основних засобів у працездатному стані протягом усього терміну їхньої служби.

За економічним змістом ремонт можна розподілити на: поточний; капітальний; відновний.

Поточний ремонт породжується випадковими поломками, що принципово не впливають на нормальне використання основних засобів. Має характер дрібних налагоджувальних робіт.

Капітальний ремонт породжується закономірним зношенням основних засобів і направлений на відновлення їх початкових експлуатаційних характеристик.

Відновний ремонт – це особливий вид ремонту основних засобів, що породжується їх зруйнуванням в результаті стихійних лих, тривалої бездіяльності.

Загальна вартість ремонтів певного виду обладнання за рік обчислюється за формулою

$$V_{\text{рем}} = V_{\text{зам. елем}} + V_{\text{зар. плат}}, \quad (3.20)$$

де $V_{\text{зам. елем}}$ – вартість замінюваних елементів на проведення ремонтів:

$$V_{\text{зам. елем.}} = V_{1\text{елем}} \cdot K_{\text{рем}} \cdot Y, \quad (3.21)$$

де $V_{1\text{елем}}$ – вартість одного замінюваного елемента (середньозважена величина);

$K_{\text{рем}}$ – кількість ремонтів протягом року:

$$K_{\text{рем}} = \frac{\Phi'_{\text{д}}}{t_{\text{напр}}}, \quad (3.22)$$

де Y – коефіцієнт одночасного виходу з ладу основних засобів;

$\Phi'_{\text{д}}$ – дійсний фонд часу роботи обладнання протягом року при однозмінній роботі;

$t_{\text{напр}}$ – час напрацювання на відмову (час від однієї відмови до наступної):

$$t_{\text{напр}} = \frac{1}{I}, \quad (3.23)$$

де I – середня частота відмов за рік.

$$B_{\text{зар.плат.}} = t_{\text{рем}} \cdot C_{\text{год.рем.}} \cdot K_{\text{рем}} \cdot \left(1 + \frac{\text{ПСЗ}}{100}\right), \quad (3.24)$$

де $t_{\text{рем}}$ – витрати часу на один ремонт;

$C_{\text{год.рем}}$ – середньогодинна тарифна ставка робітника-ремонтника;

ПСЗ – процент відрахувань на соціальні заходи.

Підприємство має право протягом звітного року віднести на витрати виробництва частину фактичних витрат на проведення усіх видів ремонтів, реконструкції, модернізації, технічного переоснащення у сумі, що не перевищує 5% сукупної балансової вартості основних засобів на початок звітного року.

3.4 Показники ефективності використання основних засобів підприємства

Ефективність використання основних засобів характеризується рядом показників, які поділяються на *загальні* і *часткові*.

Основним із загальних показників використання основних засобів є *фондовіддача*:

$$\Phi_{\text{в}} = \frac{Q}{S_{\text{серед}}}, \quad (3.25)$$

де Q – обсяг товарної (валової, чистої) продукції підприємства за рік;

$S_{\text{серед}}$ – середньорічна вартість основних засобів підприємства.
Оберненим показником до фондovіддачі є *фондомісткість*:

$$\Phi_{\text{м}} = \frac{S_{\text{серед}}}{Q}, \quad (3.26)$$

Фондоозбросність праці обчислюється за формулою

$$\Phi_{\text{о}} = \frac{S_{\text{серед}}}{\text{Ч}}, \quad (3.27)$$

де Ч – середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу.

Середньорічну вартість основних засобів обчислюють за формулою

$$S_{\text{серед}} = S_{\text{поч}} + S_{\text{вв}} \cdot \frac{T_{\text{вв}}}{12} - S_{\text{вив}} \cdot \frac{T_{\text{вив}}}{12}, \quad (3.28)$$

де $S_{\text{поч}}$ – вартість основних засобів на початок року;

$S_{\text{вв}}$ – вартість введених протягом року основних засобів;

$T_{\text{вв}}$ – кількість місяців до кінця року, протягом яких функціонуватимуть введені основні засоби;

$S_{\text{вив}}$ – вартість виведених з експлуатації основних засобів протягом року;

$T_{\text{вив}}$ – кількість місяців до кінця року з моменту виведення з експлуатації основних засобів.

Частковими показниками використання основних засобів є:

- коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування ($K_{\text{екст}}$);
- коефіцієнт інтенсивного завантаження ($K_{\text{інт}}$);
- коефіцієнт інтегрального використання основних засобів ($K_{\text{інтегр}}$);
- коефіцієнт змінності роботи обладнання ($K_{\text{зм}}$).

Коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування по групі обладнання цеху визначають за формулою

$$K_{\text{екст}} = \frac{\Phi_{\text{д}}}{\Phi_{\text{н}}}, \quad (3.29)$$

де $\Phi_{\text{д}}$, $\Phi_{\text{н}}$ – дійсний і номінальний фонд часу роботи обладнання за певний період, відповідно:

$$\Phi_{\text{н}} = [\Phi_{\text{к}} - (B + C)] \cdot t_{\text{зм}}, \quad (3.30)$$

де $\Phi_{\text{к}}$ – календарний фонд часу;
 B, C – вихідні і святкові дні;
 $t_{\text{зм}}$ – тривалість зміни.

Коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування на робочому місці обчислюють так:

$$K_{\text{екст}} = \frac{\sum_{i=1}^m t_{\text{шт.}i} \cdot N_i}{\Phi_{\text{д}}}, \quad (3.31)$$

де m – кількість видів деталей, що обробляються на робочому місці;
 $t_{\text{шт.}i}$ – норма часу на одну деталь i -го виду;
 N_i – обсяг випуску деталей i -го виду.

Коефіцієнт інтенсивного завантаження по групі обладнання обчислюють за формулою

$$K_{\text{інт}} = \frac{t_{\text{факт}}}{t_{\text{норм}}}, \quad (3.32)$$

де $t_{\text{факт}}$ – фактично витрачений час на виготовлення одиниці продукції;
 $t_{\text{норм}}$ – технічно обґрунтована норма часу на одиницю продукції.

Коефіцієнт інтенсивного завантаження на робочому місці визначають за формулою

$$K_{\text{інт}} = \frac{\sum_{i=1}^m t_{\text{маш.}i} \cdot N_i}{\sum_{i=1}^m t_{\text{шт.}i} \cdot N_i}, \quad (3.33)$$

де $t_{\text{маш.}i}$ – машинний час обробки одної деталі i -го виду.

Коефіцієнт інтегрального використання основних засобів визначають так:

$$K_{\text{інтегр}} = K_{\text{екст}} \cdot K_{\text{інт}}. \quad (3.34)$$

Коефіцієнт змінності обчислюють за допомогою таких виразів:

$$K_{\text{зм}} = \frac{B_{\text{зм}}}{B_{\text{д}}} \quad \text{або} \quad K_{\text{зм}} = \frac{\Phi_{\text{д}}}{\Phi_{\text{д}_1}}, \quad (3.35)$$

де $B_{\text{зм}}$ – кількість відпрацьованих верстато-змін;
 $B_{\text{д}}$ – кількість відпрацьованих верстато-днів;
 $\Phi_{\text{д}}$ – дійсний фонд часу роботи всього обладнання;
 $\Phi_{\text{д}_1}$ – дійсний фонд часу роботи всього обладнання при однозмінній роботі.

Для оцінювання й аналізу процесу відтворення основних засобів підприємств використовується система *взаємопов'язаних показників*. Найважливішими з них є коефіцієнти оновлення і вибуття основних засобів:

а) коефіцієнт вибуття:

$$K_{\text{виб}} = \frac{S_{\text{л}}}{S_{\text{п}}}, \quad (3.36)$$

де $S_{\text{л}}$ – вартість ліквідованих основних засобів за певний період (рік);

$S_{\text{п}}$ – вартість основних засобів на початок періоду.

б) коефіцієнт оновлення:

$$K_{\text{оновл}} = \frac{S_{\text{в}}}{S_{\text{к}}}, \quad (3.37)$$

де $S_{\text{в}}$ – вартість введених основних засобів за певний період;

$S_{\text{к}}$ – вартість основних засобів на кінець періоду.

Виробнича потужність – це максимально можливий випуск продукції підприємством за певний час (зміну, добу, місяць, рік) у встановленій номенклатурі і асортименті при повному завантаженні обладнання і виробничих площ.

Виробнича потужність визначається в натуральних одиницях при обмеженій номенклатурі виробів і у вартісному виразі при широкому асортименті.

На величину виробничої потужності підприємства впливають такі фактори: кількість обладнання; його потужність; режим роботи підприємства; кваліфікаційний рівень робітників; структура основних засобів.

Виробничу потужність верстата, обладнання, агрегату обчислюють так:

$$ВП_{\text{в}} = \frac{\Phi_{\text{д}}}{T_{\text{шт}}}, \quad (3.38)$$

де $T_{\text{шт}}$ – прогресивна норма часу на одиницю продукції.

Виробнича потужність потокової лінії розраховується так:

$$ВП_{\text{пл}} = \frac{\Phi_{\text{д}}}{r}, \quad (3.39)$$

де r – такт потокової лінії.

Виробничу потужність агрегатів неперервної дії, наприклад, доменних печей, обчислюють за формулою

$$ВП_{\text{пл}} = \frac{\Phi_{\text{к}}}{t_{\text{пл}}} \cdot q, \quad (3.40)$$

де $\Phi_{\text{к}}$ – календарний фонд часу роботи доменної печі;

$t_{\text{пл}}$ – час на одну плавку;

q – обсяг металу, що виплавляється за одну плавку.

Вихідну виробничу потужність у вартісному виразі, тобто потужність на кінець розрахункового періоду (року), обчислюють за виразом:

$$ВП_{\text{вих}} = ВП_{\text{вх}} + ВП_{\text{вв}} - ВП_{\text{вив}}, \quad (3.41)$$

де $ВП_{\text{вх}}$ – виробнича потужність на початок періоду;
 $ВП_{\text{вв}}$ – введена в плановому періоді виробнича потужність;
 $ВП_{\text{вив}}$ – виведена за плановий період виробнича потужність.

Середньорічну виробничу потужність підприємства, цеху, обчислюють за формулою

$$ВП_{\text{сер.р}} = ВП_{\text{вх}} + ВП_{\text{вв}} \cdot \frac{к}{12} - ВП_{\text{вив}} \cdot \frac{12-к}{12}, \quad (3.42)$$

де $к$ – кількість місяців експлуатації обладнання з певною потужністю протягом року.

Успішне функціонування основних засобів та виробничих потужностей залежить від того, як саме реалізуються екстенсивні та інтенсивні фактори кращого їх використання.

Екстенсивне поліпшення використання основних засобів і виробничих потужностей означає: по-перше, збільшення часу функціонування основного устаткування і, по-друге, підвищення частки діючого устаткування в складі всього устаткування, наявного на підприємстві.

Основні напрями збільшення часу функціонування устаткування є: скорочення та ліквідація внутрішньозмінних простоїв шляхом підвищення рівня організації виробництва (повне і своєчасне забезпечення робочих місць інструментами, матеріалами, напівфабрикатами, деталями); підвищення якості ремонтного обслуговування устаткування; скорочення цілодобових простоїв устаткування, підвищення коефіцієнта змінності його роботи.

Важливим напрямом підвищення ефективності використання основних засобів є зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого та швидке залучення у виробництво невстановленого устаткування.

Слід сказати, що екстенсивне поліпшення використання основних засобів та виробничих потужностей хоча повністю на сьогодні не реалізоване, все ж воно має межі.

Набагато ширші можливості має інтенсивне поліпшення використання основних засобів та виробничих потужностей, яке передбачає підвищення ступеня завантаження устаткування за одиницю часу.

Підвищення інтенсивного завантаження устаткування може бути досягнуто шляхом модернізації діючого устаткування, машин та механізмів, встановлення оптимального режиму їхньої роботи

Досить значними резервами кращого екстенсивного та інтенсивного використання основних засобів і виробничих потужностей є удосконалення структури основних виробничих засобів. Оскільки збільшення випуску продукції досягається тільки в провідних основних цехах, то важливо підвищувати їхню частку в загальному обсязі основних засобів. Збільшення основних засобів допоміжного виробництва веде до зростання фондомісткості продукції, оскільки безпосередньо обсяги продукції не збільшує, але й без пропорційно розвинутого допоміжного виробництва основні цехи з повною віддачею не можуть функціонувати. Тому необхідно встановлювати оптимальну виробничу структуру підприємства – важливий напрямок кращого використання основних засобів.

Важливий резерв кращого екстенсивного та інтенсивного використання основних засобів та виробничих потужностей – швидке освоєння проектних потужностей, введення в дію нових технологічних ліній, агрегатів, устаткування. Практика свідчить, що середній фактичний період освоєння виробничих потужностей становить п'ять-шість і більше років. Разом з тим технічно й економічно обґрунтовані розрахунки підтверджують реальну можливість досягнення проектних показників за 1-2 роки, залежно від галузі та виду підприємства.

3.5 Поняття та види нематеріальних ресурсів підприємства

Нематеріальні ресурси – це немонетарні ресурси, які не мають матеріальної форми та контролюються підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, адміністративних потреб чи надання в оренду іншим юридичним або фізичним особам.

Нематеріальні ресурси – це складова частина потенціалу підприємства, здатна приносити економічну користь протягом відносно тривалого періоду, для якої характерні відсутність матеріальної основи здобування доходів та невизначеність розмірів майбутнього прибутку від її використання.

Нематеріальний актив – це об’єкт інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому відповідним законодавством, об’єктом права власності платника податку.

Види нематеріальних ресурсів схематично показано на рис. 3.7.

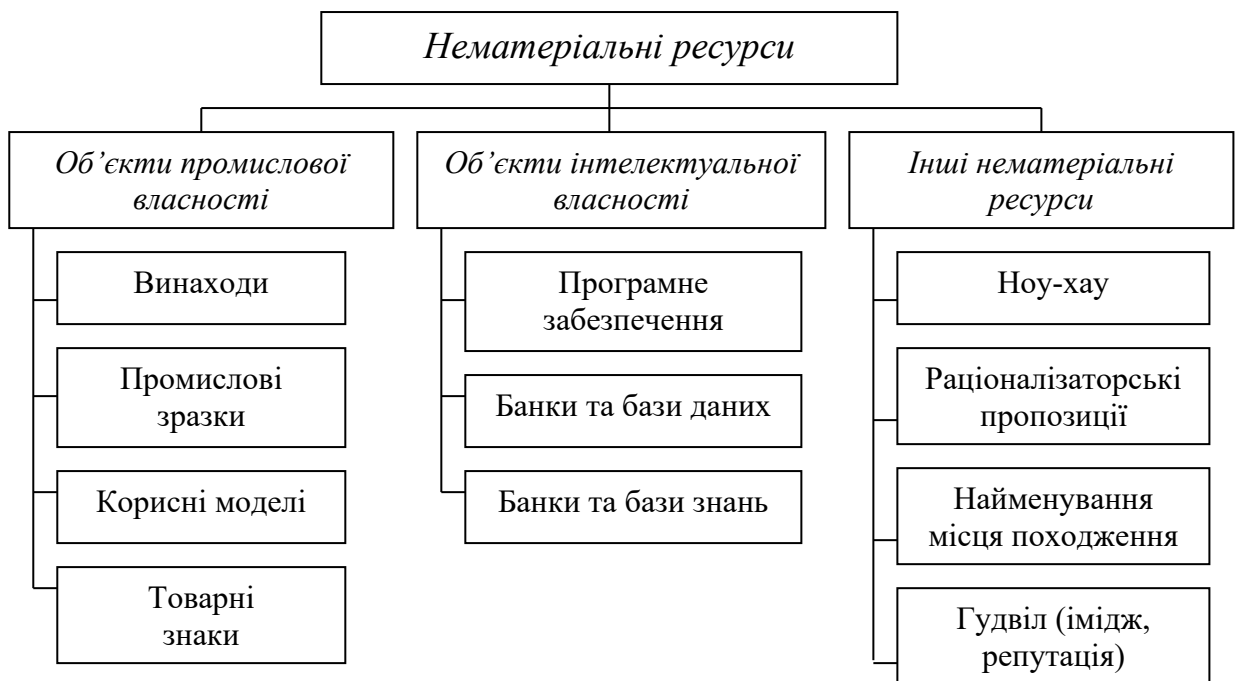


Рисунок 3.7 – Види нематеріальних ресурсів підприємства

Розглянемо нематеріальні ресурси підприємства.

1. Об'єкти промислової власності. Промислова власність є поняттям, яке застосовується для визначення виключного права на використання певних нематеріальних ресурсів.

Згідно з Паризькою конвенцією з охорони промислової власності, до об'єктів цієї власності належать:

- патенти на винаходи;
- корисні моделі;

- промислові зразки;
- товарні знаки;
- знаки обслуговування;
- фірмові найменування;
- вказівки на походження або найменування місця походження.

Серед об'єктів промислової власності найважливіше місце посідають винаходи.

Винахід – це результат творчої діяльності людини в будь-якій галузі технології. Винаходу надається правова охорона, якщо він є новим, має винахідницький рівень та промислове застосування. Винахід є новим, якщо він не є частиною рівня техніки. Винахід має винахідницький рівень, якщо він для спеціаліста явно не є наслідком рівня техніки.

Рівень техніки визначається за всіма джерелами інформації, що є загальнодоступними в Україні та закордонних державах до дати пріоритету винаходу.

Винахід визнається промислово використовуваним, якщо він може бути використаним у промисловості, сільському господарстві, сфері охорони здоров'я та інших галузях народного господарства.

Об'єктами винаходу можуть бути пристрої, спосіб, речовина, штам мікроорганізмів, культура клітин рослин та тварин, а також застосування відомого раніш пристрою, способу, речовини, штаму за новим призначенням.

Промисловий зразок – це результат творчої діяльності людини в галузі художнього конструювання.

До промислових зразків відносяться форма, малюнок, колір або їх поєднання, що визначають зовнішній вигляд промислового виробу.

Патент видається на промисловий зразок, що є новим, оригінальним і має промислове застосування.

Промисловий зразок визнається новим, якщо сукупність його істотних ознак невідома в Україні чи за кордоном до дати пріоритету промислового зразка.

Промисловий зразок визнається оригінальним, якщо форма, малюнок, колір або їх поєднання, що заявлені, для спеціаліста в цій галузі не є явними під час їх візуального сприйняття та оцінки.

Істотні ознаки визначають відмінності зовнішнього вигляду промислового зразка в естетичних та економічних особливостях його форми, малюнку, кольору або їх поєднання.

Промисловий зразок визнається таким, що має промислове застосування, якщо він може бути відтворений промисловим чином у відповідному виробі для введення в обіг.

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 зареєстровані словесні, образні, об'ємні та інші позначення та їх комбінації.

2. *Об'єкти інтелектуальної власності.* Інтелектуальна власність – юридичне поняття, яке охоплює авторське право та інші права на продукти інтелектуальної діяльності. До об'єктів інтелектуальної власності, зокрема, належать наукові праці, твори літератури та мистецтва, програмні продукти тощо.

Програмне забезпечення ЕОМ – це сукупність однієї або більше програм або мікропрограм у будь-якому істотному вигляді. Програмне забезпечення поділяють на загальне та спеціальне.

База даних – сукупність даних, матеріалів або витворів у формі, що читається машиною.

База знань – сукупність систематизованих відомостей, що відносяться до певної галузі знань та можуть бути прочитані ЕОМ.

3. *Інші нематеріальні ресурси.* Під *ноу-хау* розуміють: різного роду технічні знання та досвід, що не мають правової охорони за кордоном, включаючи методи, засоби та навички, що необхідні для проведення проектування, розрахунків, будівництва та виготовлення будь-яких об'єктів та виробів науково-дослідницьких, дослідно-конструкторських, пусконаладжувальних та інших робіт; розробки та використання технологічних процесів; 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.

Раціоналізаторською визнається *пропозиція*, що є новою та корисною для підприємства, якому її продано, та передбачає створення і зміну конструкції виробів, технології виробництва та техніки, що застосовується, або складу матеріалу.

Раціоналізаторська пропозиція є новою для підприємства, якому її продано, якщо, згідно з існуючими на даному підприємстві джерелами інформації, ця або тотожна поданій пропозиція не була відома для достатнього її практичного використання. Раціоналізаторська пропозиція є корисною для підприємства, якому її продано, 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 спричиняють або збільшують рівень забруднення навколишнього природного середовища.

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 винятково або істотно визначаються характерними для цієї країни або місцевості (області) природними умовами та/або людськими факторами. Найменування місця походження реєструються як товарні знаки.

Гудвіл – це нематеріальний актив, 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 валових витрат платника податку.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» визначає методологію обліку нематеріальних активів, придбаних чи створених підприємством, яка включає: порядок їх визначення та оцінки; нарахування їх амортизації; списання з балансу; розкриття інформації. Положення цього стандарту застосовуються підприємствами, організаціями, установами та іншими юридичними особами всіх форм власності.

Витрати, пов'язані із створенням чи придбанням нематеріального активу, які були відображені як витрати звітного періоду, не підлягають у наступні звітні періоди визнанню як актив.

Не визнаються як актив, а завжди відображаються в складі витрат звітного періоду: витрати на рекламу; витрати на підготовку і перепідготовку кадрів; витрати на створення підприємства та підготовку його основної діяльності; витрати на підвищення ділової репутації підприємства (гудвіл), вартість видань.

Нематеріальний актив визнається як актив, якщо: існує ймовірність отримати в майбутньому економічні вигоди підприємством внаслідок його використання; його оцінка може бути достовірно визначена. 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.

Класифікація нематеріальних активів наведена на рис. 3.8.



Рисунок 3.8 – Класифікація нематеріальних активів підприємства

1. Об'єкти права інтелектуальної власності. До них належать:

1.1. Право власності на винахід. Право власності на винахід засвідчується патентом. Об'єктом винаходу може бути: продукт (пристрій, речовина, штам мікроорганізму, культура клітин рослини і тварини); спосіб.

1.2. Право власності на корисну модель. Право власності на корисну модель засвідчується патентом. Об'єктом корисної моделі може бути конструктивне виконання пристрою.

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.

1.4. Право власності на знаки для товарів і послуг. Право власності на знаки для товарів і послуг засвідчується свідоцтвом. 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.

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. Юридична особа має своє найменування. Право і обов'язки господарських організацій, пов'язані з користуванням фірмовим найменуванням, виробничими марками і товарними знаками.

1.7. Право власності на програми для ЕОМ. Право на публікування, відтворення, розповсюдження та інші дії по введенню в господарський обіг 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. Право на публікування, відтворення, розповсюдження та інші дії по введенню в господарський обіг сукупності даних, які систематизовані для пошуку і оброблення за допомогою ЕОМ.

1.9. Право власності на науково-технічну інформацію. Об'єктом можуть бути: результати науково-технічних, виробничих робіт та іншої науково-технічної діяльності, що зафіксовані у формі, яка забезпечує їх відтворення, використання та поширення.

2. *Об'єкти права користування ресурсами природного середовища.* До них належать:

2.1. Право користування земельною ділянкою. Право покупця на подальше господарське або інше використання земельної ділянки. До цього права належить також право оренди земельної ділянки.

2.2. Право користування надрами, в тому числі 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. *Об'єкти права користування економічними, організаційними та іншими вигодами.* До них належать:

3.1. Економічні вигоди від користування монопольним положенням ринку. Факт монопольного панування на ринку виробництва товарів та здійснення послуг. Визначається на підставі інформації, наданої Антимонопольним комітетом України.

3.2. Права на використання економічних та інших привілеїв. Право на користування податковими, господарськими та іншими привілеями та користування майном. Визначаються на підставі документів, що засвідчують ці права. Право користування податковими привілеями визначається на підставі інформації, наданої податковою інспекцією.

4. *Гудвіл (ділова репутація)* – це комплекс заходів, спрямованих на збільшення прибутку підприємств без відповідного

збільшення активних операцій, включаючи використання кращих управлінських здібностей, домінуючу позицію на ринку продукції (робіт, послуг), нові технології.

Під час приватизації експертному оцінюванню підлягає лише позитивна ділова репутація.

3.6 Оцінювання нематеріальних активів підприємства

У міжнародній практиці існують *три головні методи оцінювання нематеріальних активів фірми*:

- за собівартістю;
- за покупною вартістю;
- за ринковою вартістю.

За *собівартістю*, як правило, оцінюють нематеріальні активи, що створенні самим підприємством, шляхом накопичення всіх витрат, що пов'язані з їхнім створенням на окремому субрахунку бухгалтерського обліку.

За *покупною вартістю* оцінюють нематеріальні активи, що купуються 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 у статутний фонд іншого підприємства.

Порядок оцінювання нематеріальних активів визначається Наказом Фонду державного майна України, Державного комітету з питань науки і технологій «Про затвердження Порядку експертної оцінки нематеріальних активів». Згідно з цим наказом, експертне оцінювання вартості нематеріальних активів може здійснюватися такими способами:

- шляхом визначення сучасної вартості відтворення щодо нематеріальних активів, які взяті на облік в результаті проведеної інвентаризації на дату приватизації;
- шляхом капіталізації прибутків для визначення сумарної вартості нематеріальних активів, що не відображені в бухгалтерському балансі на дату приватизації;
- шляхом поєднання двох способів.

Експертне оцінювання виявлених при інвентаризації нематеріальних активів при прийнятті їх на облік, на підставі п. 17 Положення про інвентаризацію майна державних підприємств, що приватизуються, а також майна державних підприємств та організацій, яке передається в оренду, здійснюється комісією по інвентаризації об'єкта приватизації відповідно до їх сучасної вартості відтворення.

Подальше врахування в бухгалтерському обліку визначеної вартості нематеріальних активів, що міститься в акті оцінки, здійснюється відповідно до Порядку відображення в бухгалтерському обліку і звітності операцій, пов'язаних з приватизацією і орендою державних підприємств.

У випадку прийняття рішення про експертне оцінювання нематеріальних активів, дооцінювання статутного фонду створюваного акціонерного товариства на суму, що враховує потенційну прибутковість, не проводиться.

3.7 Амортизація нематеріальних активів підприємства

Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється протягом строку їхнього корисного використання, який установлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не більше ніж 20 років.

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 та інші фактори.

Метод амортизації нематеріальних активів 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 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.

Термін корисного використання нематеріального активу та метод його амортизації переглядаються в кінці звітного року, якщо в наступному періоді очікуються зміни строку корисного використання активу або зміни умов отримання майбутніх економічних вигод.

Амортизація нематеріального активу нараховується, виходячи з нового методу нарахування амортизації і строку використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем змін.

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому нематеріальний актив став придатним для використання.

Нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття нематеріального активу.

Втрати від зменшення корисності нематеріальних активів включаються до складу витрат звітного року із збільшенням у балансі суми зносу нематеріальних активів, а з об'єктів, відображених в обліку за первісною вартістю, – із зменшенням вартості об'єкта нематеріальних активів.

Якщо причини зменшення корисності об'єкта нематеріальних активів перестали існувати, то збитки від зменшення корисності об'єкта за попередні періоди виключаються на відповідну суму методом «сторно» із суми витрат звітного періоду і суми зносу об'єкта нематеріальних активів, а щодо об'єктів нематеріальних активів, відображених в обліку за переоціненою вартістю, такі витрати включаються до складу доходів із збільшенням переоціненої вартості об'єкта нематеріальних активів.

Нематеріальний актив списується з балансу в разі його вибуття або внаслідок продажу, безоплатної передачі або неможливості одержання підприємством у подальшому економічних вигод від його використання.

Фінансовий результат від вибуття об'єктів нематеріальних активів визначається як різниця між доходом від вибуття (за вирахуванням непрямих податків і витрат, пов'язаних з вибуттям) та їх залишковою вартістю.

Метод нарахування амортизації нематеріального активу підлягає перегляду наприкінці звітної періоду, якщо він перестас відповідати особливостям використання цього активу або очікуваній формі отримання майбутніх економічних вигод.

Зміна методу нарахування амортизації нематеріального активу відображається як зміна облікової оцінки відповідно до національного стандарту бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах».

3.8 Правовий захист та ефективність використання нематеріальних активів підприємства

Окремі елементи нематеріальних активів мають особливості правового захисту.

Патентом називається виданий патентним відомством документ, що надає особі або організації виключне право на використання зазначеного в патенті технічного вирішення.

Патент видається строком на п'ятнадцять років, рахуючи з дня подачі заявки. З того ж дня охороняються права заявника.

Ніхто не може без згоди особи, якій належить патент (патентовласника), використати винахід.

Патентовласник може видати дозвіл (ліцензію) на використання його винаходу або повністю переуступити патент.

Законодавством України охороняються особисті (немайнові) і майнові права авторів та їх правонаступників, пов'язані із створенням та використанням творів науки, літератури і мистецтва (авторське право), і права виконавців, виробників фонограм та організацій мовлення (суміжні права).

Відносини, що складаються у зв'язку із створенням і використанням об'єктів авторського права і суміжних прав, регулюються Законом України «Про авторське право і суміжні права» та іншими законодавчими актами України.

Роялті – це платежі будь-якого виду, одержані у вигляді винагород (компенсацій) за використання або надання дозволу на використання прав інтелектуальної, в тому числі промислової, власності, а також інших аналогічних майнових прав, що визнаються об'єктом права власності суб'єкта господарської діяльності, включаючи використання авторських прав на будь-які твори науки, літератури, мистецтва, записи на носіях інформації, права на копіювання і розповсюдження будь-якого патенту або ліцензії, знака на товари та послуги, права на винаходи, на промислові або наукові зразки, креслення, моделі або схеми програмних засобів обчислювальної техніки, автоматизованих систем або систем обробки інформації, секретної формули або процесу, права на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау).

Нематеріальні ресурси, як і решта ресурсів, що застосовуються в діяльності підприємства, мають бути створені або придбані підприємством. Водночас нематеріальні ресурси відрізняються від матеріальних певними характеристиками, пов'язаними з їхньою природою і способами практичного використання. Наприклад, нові знання як результат творчої діяльності людини, по суті, є суспільним благом, і ними може користуватися не лише якийсь один суб'єкт господарювання, а й решта. Виникає небезпека імітації, копіювання та використання цих знань безкоштовно.

За таких обставин ніхто не наважиться вкладати кошти першим у створення нових знань. Тому й виникає необхідність захистити права власності автора. Отже, доступ до таких знань захищено правами, які самі по собі і є нематеріальними активами.

Якщо йдеться про нематеріальні активи, рідкісні за своєю природою, то вони утворюються не в результаті вкладення коштів, а завдяки привласненню рідкості (наприклад, права на користування природними ресурсами). Але і в цьому разі доступ до обмежених дефіцитних ресурсів також захищено відповідними правами. Принцип юридичного захисту об'єктів інтелектуальної власності досить простий: забороняється використання нематеріальних активів без дозволу їхнього власника або їхня підробка. Проте форми правового захисту дуже відрізняються між собою залежно від типу активів.

Право власності на винаходи, корисні моделі та промислові зразки засвідчується патентами. Патент забезпечує його власникові: виключне право використовувати винахід (корисну модель, промисловий зразок) на свій розсуд; право забороняти третім особам використовувати винахід (корисну модель, промисловий зразок) без дозволу власника; можливість передавати на підставі договору право власності на винахід (корисну модель, промисловий зразок) будь-якій особі, яка стає правонаступницею власника патенту; право надати будь-якій особі дозвіл (видати ліцензію) на використання винаходу (корисної моделі, промислового зразка) 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 впливає з патенту, існує лише на території тієї країни, що видала патент, і не може виходити за межі її кордонів.

Правова охорона знаків для товарів і послуг, зазначення походження товару та фірмового найменування здійснюється на підставі їхньої державної реєстрації. На зареєстрований знак для товарів і послуг (зазначення походження товару, фірмове найменування) видається *свідоцтво*, яке засвідчує його пріоритет.

Свідоцтво 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. 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. Такий дозвіл будь-якій іншій фізичній або юридичній особі, яка господарює на тій самій території і виробляє товари з тотожними властивостями, надає патентне відомство.

Виникнення і здійснення *авторського права* не потребує виконання будь-яких формальностей.

Особа, яка має авторське право:

- для сповіщення про свої права на твори у галузі науки, літератури, мистецтва, на комп'ютерні програми та бази даних може використовувати знак охорони авторського права, який проставляється на кожному примірнику твору і складається з латинської літери С у колі, імені (найменування) особи, яка має авторське право, і року першої публікації твору. Сповідання про право на топологію інтегральної мікросхеми складається з літери Т у колі, дати початку терміну дії виключного права на використання цієї топології та інформації, яка дає змогу ідентифікувати право власника топології;

- для засвідчення авторства на оприлюднений чи неоприлюднений твір, факту й дати публікації твору чи наявності договорів, які торкаються права автора на твір, у будь-який час протягом терміну охорони авторського права може зареєструвати своє право та інші зазначені відомості в офіційних державних реєстрах. *Про реєстрацію прав автора видається свідоцтво.* Автору належать як особисті (немайнові) права, так і виключні майнові права на використання твору в будь-якій формі і будь-яким способом. Автор також має право дозволяти (на підставі авторського договору) або забороняти використовувати свій твір іншим особам.

Охорона суміжних прав виконавців, виробників фонограм і організацій мовлення має здійснюватися без порушення авторських прав. При цьому виконавці здійснюють свої права за умови дотримання ними прав авторів виконуваних творів. Виробники фонограм повинні дотримуватися прав авторів і виконавців, а організації мовлення – прав виробників фонограм, авторів і виконавців.

Виникнення та здійснення *суміжних прав* також не потребують виконання будь-яких формальностей. Виробники фонограм і виконавці для сповіщення про свої права можуть на всіх примірниках фонограм або їхніх упаковках використовувати знак охорони суміжних прав, який складається з латинської літери К у колі, імені (найменування) особи, що має суміжні права, і року першої публікації фонограми. Виконавцям належить виключне право дозволяти чи забороняти публічне повідомлення про їхнє виконання, фіксацію виконання на матеріальному носії, відтворювання, розповсюдження фонограм, на яких зафіксовано їхнє виконання. Виробники фонограм мають виключне право дозволяти або забороняти відтворення, розповсюдження різними способами, переробку, імпорт фонограм.

Організації мовлення мають виключне право дозволяти чи забороняти публічне оприлюднення своїх програм у місцях з платним входом за допомогою їхньої ретрансляції, фіксації на матеріальному носії, відтворення в ефірі і по дротах.

Виключні права виконавців та виробників фонограм можуть передаватися іншим особам на підставі договору, в якому визначаються спосіб використання виконань та фонограм, розмір і порядок виплати винагороди, термін дії договору.

Ноу-хау, раціоналізаторські пропозиції, гудвіл, які є власністю підприємства, не мають спеціального правового захисту. Порядок їхнього захисту визначається керівництвом підприємства. За розголошення інформації про ноу-хау та комерційні таємниці передбачається суворя (аж до кримінальної) відповідальність.

Реалізація права власності на нематеріальні ресурси 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 патенти, ноу-хау, товарні знаки тощо.

Передача права власності може бути застережена різними умовами щодо терміну та обсягу використання, повноти інформації, котра передається, тощо.

Відповідно до цього існують кілька *видів ліцензій*.

Залежно від підстави видачі дозволу використовувати технічне досягнення, ліцензії поділяють на *добровільні* та *примусові*.

За *добровільною ліцензією* ліцензіар передає дозвіл використати об'єкт права ліцензіату на підставі договору, в якому регламентуються обов'язки кожної сторони, обсяг користування, строк, розміри і порядок виплати винагороди.

Примусова ліцензія видається на підставі рішення компетентного державного органу проти волі патентовласника. У цьому разі розміри винагороди встановлює цей державний орган.

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 об'єктом ліцензії, але зберігає за ліцензіаром право користування технічним рішенням.

Повна ліцензія передбачає перехід до ліцензіата всіх прав, які впливають з патенту. Внаслідок такої угоди ліцензіар сам позбавляється права користування об'єктом ліцензії протягом періоду, зазначеного в договорі.

Залежно від характеру об'єкта, який передається за договором, ліцензії поділяються на *патентні* та *безпатентні*.

Об'єктом *патентної ліцензії* є технічне досягнення, захищене патентом. Умови ліцензійної угоди відносно обсягу прав і строку дії в цьому разі визначаються правилами, які регулюють експлуатацію патенту.

Нині все більшого поширення набувають *безпатентні ліцензії*, об'єктом яких є не захищені патентами технічні досягнення, ноу-хау, виробничий досвід тощо.

Ліцензійні угоди можуть передбачати комплексну передачу кількох патентів та пов'язаних з ними ноу-хау. Така угода включає, як правило, надання ліцензіаром інженерно-консультаційних послуг

щодо організації ліцензійного виробництва, а також супровідні поставки сировини, обладнання, комплектуючих. Нині до ліцензійної угоди все частіше включають зобов'язання ліцензіара надавати ліцензіату інформацію щодо вдосконалення ліцензійної технології протягом терміну дії угоди.

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 фінансових 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 *пашуальною виплатою*. Пашуальний 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.

Останнім часом у складі активів багатьох суб'єктів господарювання з'являються нематеріальні активи, володіння якими надає право здійснювати в межах правового поля той чи інший напрям статутної діяльності, отримувати за рахунок цього додаткові доходи.

Питання для самоконтролю:

- 1) Охарактеризуйте склад необоротних активів підприємства.
- 2) Що таке «капітальні вкладення»?
- 3) Що таке «довгострокові фінансові вкладення»?
- 4) У чому полягає сутність основних засобів і яка їхня роль у розширеному відтворенні?
- 5) Дайте характеристику видовій класифікації та структурі основних засобів підприємства.
- 6) Що таке «промислово-виробничі засоби»?
- 7) Що таке «непромислові засоби»?
- 8) Що таке «власні основні засоби»?
- 9) Що таке «залучені основні засоби»?
- 10) Охарактеризуйте активну частину основних засобів підприємства.
- 11) Охарактеризуйте пасивну частину основних засобів підприємства.
- 12) Якими є мінімально допустимі строки експлуатації груп основних засобів та інших необоротних активів підприємства згідно чинного податкового законодавства?
- 13) Охарактеризуйте типову виробничу структуру основних засобів на підприємствах автомобільного транспорту.
- 14) Якою є оптимальна виробнича структура основних засобів на підприємствах автомобільного транспорту?
- 15) Що таке «галузева структура основних засобів»?
- 16) Що таке «вікова структура основних засобів»?
- 17) Назвіть джерела формування майна підприємства.
- 18) Які чинники визначають склад і структуру основних засобів підприємства?
- 19) Назвіть напрямки покращення структури основних засобів на підприємстві.
- 20) Які існують види вартості основних засобів підприємства? Дайте їм характеристику.
- 21) Надайте дефініцію фізичного та морального зносу основних засобів підприємства.
- 22) Охарактеризуйте форми морального зносу основних засобів підприємства.

23) Надайте дефініцію соціального та екологічного зносу основних засобів підприємства.

24) Надайте дефініцію повного зносу основних засобів підприємства.

25) У чому полягає сутність амортизації основних засобів підприємства?

26) Опишіть порядок формування та використання амортизаційного фонду підприємства.

27) Які методи нарахування амортизації основних засобів застосовують в Україні?

28) Дайте характеристику перевагам і недолікам прямолінійного методу нарахування амортизації основних виробничих засобів підприємства.

29) Дайте характеристику перевагам і недолікам кумулятивного методу нарахування амортизації основних виробничих засобів підприємства.

30) Дайте характеристику перевагам і недолікам методу зменшення залишкової вартості основних виробничих засобів підприємства.

31) Дайте характеристику перевагам і недолікам методу прискореного зменшення залишкової вартості основних виробничих засобів підприємства.

32) Чи існують в Україні законодавчі обмеження для застосування методу прискореного зменшення залишкової вартості основних виробничих засобів підприємства?

33) Дайте характеристику перевагам і недолікам виробничого методу нарахування амортизації основних виробничих засобів підприємства.

34) У чому полягає особливість нарахування амортизації рухомого складу автомобільного транспорту?

35) Які види ремонту здійснюють на підприємствах?

36) Що таке «виробнича потужність підприємства»?

37) Охарактеризуйте показники технічного стану основних виробничих засобів підприємства.

38) У чому полягає особливість оцінювання технічного стану рухомого складу автомобільного транспорту?

39) Охарактеризуйте показники руху основних виробничих засобів підприємства.

40) Охарактеризуйте показники ефективності використання основних виробничих засобів підприємства.

41) Охарактеризуйте показники інтенсивності використання основних виробничих засобів підприємства.

42) Визначте поняття, види та значення нематеріальних ресурсів на підприємстві.

43) Дайте визначення об'єктам промислової власності.

44) Що таке «винахід»?

45) Що таке «промисловий зразок»?

46) Що таке «корисна модель»?

47) Що таке «товарний знак»?

48) Дайте визначення об'єктам інтелектуальної власності.

49) У чому полягає різниця між базами даних і базами знань?

50) Що таке «гудвіл»?

51) Що таке «авторське право»?

52) Яким чином здійснюється оцінювання нематеріальних активів підприємства?

53) Дайте характеристику методу оцінювання нематеріальних активів підприємства за собівартістю.

54) Дайте характеристику методу оцінювання нематеріальних активів підприємства за покупною вартістю.

55) Дайте характеристику методу оцінювання нематеріальних активів підприємства за ринковою вартістю.

56) Яким чином провадиться амортизація нематеріальних активів підприємства?

57) Яким чином в Україні здійснюється правовий захист нематеріальних активів підприємства?

58) Що таке «патент»?

59) Що таке «ліцензія»?

60) Охарактеризуйте види ліцензій.

61) Що таке «ліцензійна угода»?

62) У чому полягає різниця між «роялті» і «пашуальною виплатою»?

Література:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Заголовок з екрану.
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. – Заголовок з екрану.
3. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. – Заголовок з екрану.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/7.htm>. – Заголовок з екрану.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/8.htm>. – Заголовок з екрану.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/27.htm>. – Заголовок з екрану.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/32.htm>. – Заголовок з екрану.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/28.htm>. – Заголовок з екрану.
9. Закон України «Про авторське право і суміжні права» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>. – Заголовок з екрану.
10. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3687-12>. – Заголовок з екрану.
11. Закон України «Про охорону прав на зазначення походження товарів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/752-14>. – Заголовок з екрану.

12. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3689-12>. – Заголовок з екрану.

13. Закон України «Про охорону прав на промислові зразки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3688-12>. – Заголовок з екрану.

14. Закон України «Про охорону прав на сорти рослин» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3116-12>. – Заголовок з екрану.

15. Закон України «Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/621/97-вр>. – Заголовок з екрану.

16. Закон України «Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1587-14>. – Заголовок з екрану.

17. Біліченко В.В. Виробничо-технічна база підприємства автомобільного транспорту: Навчальний посібник / Біліченко В.В., Крещенецький В.Л., Романюк С.О., Смирнов Є.В. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 182 с.

18. Дмитриев И.А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.А. Дмитриев, О.М. Жарова. – Х.: ХНАДУ, 2004. – 184 с.

19. Жарова О.М. Типові задачі з економіки підприємства автомобільного транспорту: Навчальний посібник для автотрансп. спец. ВУЗів / О.М. Жарова, І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата. – вид. 2-ге перероб. і доп. - Харків: ХНАДУ, 2013. – 196 с.

20. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

21. Лавриков И.Н. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.Н. Лавриков, Н.В. Пеньшин ; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Минакова. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 116 с.

22. Левченко О.П. Планування діяльності підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / О.П. Левченко. – Х.: ХНАДУ, 2009. – 188 с.

РОЗДІЛ 4. ОБОРОТНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ

4.1 Поняття та джерела формування оборотних коштів підприємства

Оборотні кошти – це сукупність коштів підприємства, що авансуються на створення оборотних фондів та фондів обігу і забезпечення їх неперервного кругообігу.

Якщо оборотні фонди виступають у вигляді предметів праці, то фонди обігу – це кошти, вкладені в запаси готової продукції, товари відвантажені та в дорозі, а також кошти на рахунках та в касі підприємства. З огляду на це розрізняють оборотні кошти у сфері виробництва та у сфері обігу, які в сукупності своїй забезпечують неперервність виробництва та реалізації продукції.

Оборотні фонди вступають у виробництво у своїй натуральній формі і в процесі виготовлення продукції повністю споживаються. Після закінчення виробничого циклу, виготовлення продукції та її реалізації авансовані оборотні кошти відшкодовуються в складі виручки від реалізації продукції (робіт, послуг). Це створює можливість систематичного поновлення процесу виробництва, який здійснюється завдяки неперервному кругообігу коштів підприємства.

У своєму *кругообігу* оборотні кошти проходять послідовно три стадії: грошову, виробничу і товарну:

$$\Gamma - ВЗ \dots НВ \dots ГП - \Gamma, \quad (4.1)$$

де Γ – кошти, які авансуються підприємством;

$ВЗ$ – виробничі запаси;

$НВ$ – незавершене виробництво, що являє собою виробничу стадію;

$ГП$ – готова продукція;

Γ – кошти, отримані в результаті реалізації продукції, які включають авансовані витрати та прибуток підприємства.

Крапки (...) означають, що обіг коштів перервано, але процес їхнього кругообігу продовжується у сфері виробництва.

Грошова стадія кругообігу коштів є підготовчою у сфері обігу, де гроші перетворюються на виробничі запаси.

Виробнича стадія являє собою безпосередній процес виробництва, який закінчується випуском готової продукції.

На *товарній стадії кругообігу* авансовані оборотні кошти виступають у вигляді товарної продукції. Одна частина виручки від реалізації надходить на відшкодування авансованих оборотних коштів, а інша становить нагромадження, яке використовується підприємством відповідно до його планів.

Співвідношення між зазначеними групами оборотних коштів у загальній їхній вартості характеризує структуру оборотних коштів. Ця структура тим прогресивніша, чим більша частина оборотних коштів зайнята у сфері виробництва. Перебування цих коштів у сфері обігу – лише необхідна умова безперервності процесу відтворення.

Склад оборотних коштів наведено на рис. 4.1.

Власні оборотні кошти – це кошти, які постійно перебувають у розпорядженні підприємства і формуються за рахунок власних ресурсів (прибуток тощо). У процесі виробництва потреби у власних оборотних коштах можуть зменшуватись за рахунок застосування так званих прирівняних до них коштів які, по суті, є частиною власних, авансованих на оплату праці але тимчасово вільних (у зв'язку з одноразовістю виплати по заробітній платі, оплаті відпусток). Прирівняні до власних оборотні кошти називають стійкими пасивами.

Позичені оборотні кошти – кредити банків, кредиторська заборгованість та інші пасиви.

Кредиторська заборгованість означає використання коштів, які не належать підприємству (заборгованість по акцептованих та інших розрахункових документах, строк сплати яких не настав; заборгованість за несплаченими у строк рахунками; заборгованість за платежами до бюджету; за виданими векселями; за комерційними кредитами тощо). Ефективно функціонує те підприємство, яке при мінімальних витратах досягає максимального результату. Мінімізація витрат на підприємстві потребує оптимізації структури джерел формування оборотних коштів, тобто розумне поєднання власних та позичених коштів.

1. Сфери виробництва	Обігові виробничі фонди							Фонди обігу				
Елементи оборотних коштів	Виробничі запаси						Витрати на незакінчену продукцію		Готова нереалізована продукція		Грошові кошти та розрахунки	
	Сировина, матеріали, полуфабрикати основного виробництва	Допоміжні матеріали	Паливо	Тара	Запасні частини для ремонту	Малоцінні та швидкозношувані предмети	Незавершене виробництво	Витрати майбутніх періодів	Продукція на складах	Відвантажена продукція	Грошові кошти на рахунках та в касі	Розрахунки з дебіторами (дебіторська заборгованість)
2. Особливості планування і нормування	Нормовані оборотні кошти (розраховуються по економічно обґрунтованим нормам)									Ненормовані оборотні кошти		
3. Джерела формування	Власні оборотні кошти закріпленні нормативами						Залучені, позичені та інші джерела формування					

Рисунок 4.1 – Класифікація та склад оборотних коштів

Залежно від способу визначення потреби оборотні кошти поділяються на *нормовані* та *ненормовані*.

До нормованих входять ті, щодо яких установлюються нормативи запасів: виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів та запаси готової продукції. Інші оборотні кошти належать до ненормованих.

Оборотні засоби, з погляду джерел фінансування, розділяються на *власні* і *позикові*. Крім того підприємства використовують *залучені спеціальні засоби*.

До власних оборотних засобів відносяться: засоби, закріплені засновниками підприємства при його створенні для забезпечення мінімально необхідних для нормального виробництва запасів сировини, матеріалів, палива, інструментів, напівфабрикатів, незавершеного виробництва, готової продукції і витрат майбутніх періодів. Для державних підприємств джерелом формування оборотних засобів можуть бути кошти державного бюджету. Величина визначається відповідними нормативними розрахунками. Збільшення оборотних коштів досягається за рахунок прибутку, кредитів і прирівняних оборотних коштів.

Прирівняними оборотними коштами чи стійкими пасивами вважаються постійні, такі, що числяться на балансі: нормальна заборгованість по заробітній платі, заборгованість постачальникам, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні відрахування. Стійкі пасиви прирівняні до власних оборотних засобів, оскільки вони постійно знаходяться на підприємствах і використовуються ними в господарському обороті. Найбільша їхня частина в трудомістких галузях, де заробітна плата становить значну частину собівартості, а також там, де розраховуються за продукцію в міру її часткової готовності. Стійкі пасиви як джерело приросту нормативу власних оборотних коштів плануються щорічно. В залежності від виду стійких пасивів використовуються різні методики визначення їх величини.

Позикові оборотні засоби виступають у вигляді кредитів банків. Вони необхідні для поповнення оборотних засобів під сезонні та інші понаднормативні запаси товарно-матеріальних цінностей; на розрахунки з постачальниками та інші потреби по розрахунках; на понад нормативні запаси товарно-матеріальних

цінностей на тимчасові потреби; на витрати, пов'язані з підготовкою нових виробництв і освоєння нових видів продукції, підвищенням її якості; на виплату заробітної плати при тимчасовій відсутності коштів; при зупинці виконання замовлення з вини замовника та в інших випадках тимчасових фінансових ускладнень.

До залучених оборотних коштів традиційно відносять кредиторську заборгованість усіх видів, тобто заборгованість постачальникам за одержані, але не оплачені товари.

В обороті підприємств можуть також перебувати кошти цільового фінансування для їх використання за прямим призначенням.

4.2 Склад і структура оборотних фондів підприємства

Для забезпечення безперебійного процесу виробництва на підприємстві, крім основних виробничих фондів, потрібні предмети праці, які виступають у вигляді оборотних фондів.

Оборотні фонди – це частина виробничих фондів, які повністю споживаються в кожному виробничому циклі, при цьому переносять усю свою вартість на створювану продукцію і змінюють свою натуральну форму.

Речовим змістом оборотних фондів є предмети праці, які в процесі виробництва перетворюються на готову продукцію, становлячи її матеріальну основу, або сприяють її створенню.

Оборотні фонди перебувають у постійному русі (обороті), починаючи від надходження предметів праці на склад підприємства до отримання готової продукції та переходу її у сферу обігу (реалізації).

У плановій та обліковій практиці *оборотні фонди поділяють на:*

- а) виробничі запаси;
- б) незавершене виробництво і напівфабрикати власного виготовлення;
- в) витрати майбутніх періодів.

Виробничі запаси становлять найбільшу частину оборотних фондів. У загальному обсязі оборотних фондів вони становлять до 70%.

До складу виробничих запасів входять:

- сировина;
- основні та допоміжні матеріали;
- куповані напівфабрикати та комплектуючі вироби;
- паливо;
- тара і тарні матеріали;
- запасні частини для ремонту;
- інші матеріали.

У складі запасів окремою групою виділяють малоцінні та швидкозношувані предмети, термін використання яких не перевищує одного року. В основному це засоби праці.

Незавершене виробництво – це ті предмети праці, які перебувають у процесі виробництва на різних стадіях оброблення безпосередньо на робочих місцях у цехах, на дільницях або ж у процесі транспортування від одного робочого місця до іншого.

До *напівфабрикатів власного виготовлення* належать ті предмети праці, які повністю були оброблені в одному виробничому підрозділі (цеху), але подальше оброблення повинні пройти в інших підрозділах (цехах), наприклад, поковки, штампування, відливки заготівельного виробництва на машинобудівних підприємствах.

Витрати майбутніх періодів не є речовим елементом оборотних фондів. Вони являють собою грошові витрати, що були здійснені в даному періоді, але на собівартість продукції будуть віднесені частинами в наступних періодах. Це витрати на проектування та освоєння нових видів продукції, раціоналізацію та винахідництво, проектування різних удосконалень виробництва, придбання науково-технічної, економічної, комерційної інформації, передплату періодичних видань тощо.

Співвідношення окремих елементів оборотних фондів до загального їх обсягу характеризує їхню виробничо-технологічну (стадійну) структуру, яка формується під впливом цілого ряду факторів (характеру виробництва, особливостей продукції та технології її виготовлення, умов забезпечення підприємства сировиною та матеріалами тощо). За останні роки в структурі оборотних фондів спостерігається тенденція до зменшення питомої ваги виробничих запасів і відповідно до збільшення частки незавершеного виробництва та витрат майбутніх періодів.

На підприємствах різних галузей структура оборотних фондів має значні відмінності, зумовлені особливостями застосування технологій, умовами забезпечення і видами застосування матеріальних ресурсів, рівнем та видами спеціалізації тощо. Наприклад, на підприємствах легкої та харчової промисловості виробничі запаси сягають 80-90%, а незавершене виробництво коливається в межах 5-20%, тоді як на підприємствах машинобудування ця частина оборотних фондів може становити 40%. На підприємствах видобувної галузі висока частка витрат майбутніх періодів (40-50%).

4.3 Нормування витрат матеріальних ресурсів

Чинником, що сприяє підвищенню ефективності використання матеріальних ресурсів, є їх нормування.

Під нормою витрат матеріальних ресурсів розуміють гранично допустиму величину сировини, матеріалів, палива, енергії, яка може бути витрачена для випуску одиниці продукції (або для виконання певної роботи) визначеної якості за певних організаційно-технічних умов.

Таким чином, норми витрат матеріальних ресурсів регламентують величину виробничих витрат матеріалів, сировини, напівфабрикатів, палива, енергії.

Основні і частково допоміжні матеріали нормуються на одиницю продукції, а деякі з них – на одиницю часу роботи устаткування.

Норми витрат матеріальних ресурсів класифікують за такими ознаками: періодом дії, масштабами застосування, ступенем деталізації об'єкта нормування, ступенем деталізації номенклатури матеріалів, призначенням.

За періодом дії розрізняють норми:

- перспективні, що враховують прогресивні напрями у використанні сировини, матеріалів протягом кількох років;
- річні, що визначають середньорічні витрати матеріальних ресурсів;
- поточні, які пов'язані з конкретним технологічним процесом в обмеженому календарному періоді.

За масштабом застосування розрізняють норми індивідуальні, що застосовуються для виготовлення окремого виду продукції, і групові – для окремих видів продукції.

За ступенем деталізації об'єкта нормування розрізняють такі норми витрат матеріальних ресурсів: на одиницю готової продукції, на вузол, на деталь.

За ступенем деталізації номенклатури матеріалів розрізняють норми специфіковані (на вид ресурсів за конкретними їх параметрами) і зведені (на вид ресурсів зі звуженою номенклатурою).

За призначенням застосовують норми витрат окремих видів матеріальних ресурсів – сировини, основних матеріалів, палива, енергії тощо.

Норми витрат матеріальних ресурсів розробляються, як правило, самими підприємствами. У деяких випадках на замовлення підприємств ці норми можуть розроблятися галузевими науково-дослідними організаціями. Норми витрат матеріальних ресурсів мають бути прогресивними, технічно та економічно обґрунтованими (з урахуванням досягнень науки і техніки, передового досвіду, перспектив на майбутнє).

Техніко-економічне обґрунтування норм витрат матеріальних ресурсів пов'язане з аналізом їхньої структури. Структура норми витрат матеріальних ресурсів являє собою склад і співвідношення окремих її елементів. Для більшості матеріалів структура норми витрат має такий вигляд:

$$N_B = B_K + B_{\text{тех}} + B_{\text{інш}}, \quad (4.2)$$

де N_B – норма витрат;

B_K – чисті витрати матеріалу на одиницю продукції або виробничої роботи (корисні витрати);

$B_{\text{тех}}$ – неминучі технологічні відходи та втрати;

$B_{\text{інш}}$ – інші організаційно-технологічні втрати, що виникають у процесі транспортування, зберігання тощо.

Норми витрат матеріалів на виготовлення одиниці продукції розраховують з урахуванням її матеріаломісткості.

До основних методів нормуванні матеріальних ресурсів відносять: аналітично-розрахунковий; дослідно-виробничий; звітно-статистичний.

Аналітично-розрахунковий метод є найбільш прогресивним і ґрунтується на детальному аналізі первісної конструкторської та технологічної документації, результатах науково-дослідницьких робіт, експериментів, конкретних виробничих умов, на урахуванні можливостей впровадження в плановому періоді нової техніки, технології та прогресивних методів організації виробництва. Застосування цього методу дає змогу техніко-економічно обґрунтувати складові елементи норм, виявити втрати й резерви, розробити відповідні організаційно-технічні заходи щодо забезпечення економії сировини та матеріалів.

Дослідно-виробничий метод ґрунтується на встановленні норм дослідних випробувань, проведених безпосередньо на робочих місцях та в цехах. Він ефективний у тих випадках, коли норму неможливо розрахувати через відсутність даних або складність розрахунків. Цей метод застосовується здебільшого при нормуванні витрат допоміжних матеріалів та інструменту.

Звітно-статистичний метод полягає в розрахунку норм на базі звітних даних про фактичне використання матеріалів, сировини в звітному періоді з коригуванням їх у бік можливого зниження.

Ці норми не є прогресивними, бо не сприяють виявленню внутрішніх резервів, тому застосування їх допустиме, як виняток, для приблизних розрахунків та для нормування малоцінних матеріалів, які рідко використовуються.

Нормовані кошти – це ті, зростання яких необхідно обмежити (всі три групи оборотних фондів і перша група у фонді обігу. Нормування – це процес встановлення економічно обґрунтованих, мінімально необхідних для нормального функціонування виробництва значень оборотних засобів.

Розрізняють поняття «норма» і «норматив».

Норма оборотних коштів характеризує мінімальні запаси товарно-матеріальних цінностей і розраховується найчастіше в днях запасу.

Норматив є поняттям, похідним від норми, і являє собою добуток норми на той показник, відносно якого визначається норма.

Наприклад, норматив оборотних коштів, вкладених у сировину, основні матеріали, куповані комплектуючі, визначаються добутком норми запасу в днях на середньоденну витрату відповідних ресурсів.

Нормативи оборотних коштів розраховують методом прямого розрахунку і методом укрупненого аналітичного розрахунку.

Нормування оборотних коштів полягає в розробці й установленні:

- норм запасу всіх оборотних засобів за окремими видами товарно-матеріальних цінностей, виражених у днях;
- нормативів оборотних коштів – у грошовому обчисленні для кожного елемента оборотних засобів і в цілому.

Норми оборотних коштів визначаються:

- тривалістю виробничого циклу;
- періодичністю запуску матеріалів у виробництво;
- часом підготовки матеріалів для виробничого застосування;
- віддаленістю постачальників від споживача;
- частотою і комплектністю поставок, розміром поставок, якістю матеріалу та ін.;
- швидкістю перевезень і особливостями роботи транспорту;
- формами розрахунків, а також швидкістю документообігу.

Найважливішим елементом нормування є *нормування виробничих запасів.*

Першим етапом при цьому є класифікація всіх споживаних матеріалів відповідно до класифікації, прийнятої в матеріально-технічному забезпеченні: за групами, видами, типами і типорозмірами матеріалів. На другому етапі визначається потреба в кожному матеріалі відповідно до виробничої програми і кошторису витрат на виробництво продукції. Потім знаходять середньорічну витрату за кожним елементом.

Процес визначення економічно обґрунтованої величини оборотних коштів підприємства, необхідних для нормальної діяльності, називається *нормуванням оборотних коштів.*

Таким чином, *нормування оборотних коштів* полягає в розробленні або оновленні норм оборотності оборотних коштів за їх елементами та нормативами.

Норма оборотних коштів визначає мінімальні запаси матеріальних цінностей і розраховується в днях запасу

Норматив оборотних коштів – це грошовий вираз вартості мінімальних запасів товарно-матеріальних цінностей.

Норми оборотних коштів встановлюються на кілька років, а *нормативи* – щорічно (за певних умов – щоквартально).

Норматив оборотних коштів залежить від обсягу виробництва та реалізації продукції, витрат на виробництво та реалізацію продукції, вартості товарно-матеріальних цінностей у виробничих запасах. *Норми оборотних коштів (у днях) залежать від* тривалості перебування їх у сфері виробництва та в сфері обігу, умов матеріально-технічного забезпечення (віддаленість від постачальників, споживачів, рівномірність поставок матеріальних ресурсів та збуту готової продукції).

Норматив власних оборотних коштів у виробничих запасах підприємства визначається множенням середньодобового (середньоденного) споживання матеріалів у вартісному виразі на норму їх запасу в днях:

$$НР = М_{д} \cdot З_{дн}, \quad (4.3)$$

де $НР$ – норматив власних виробничих запасів;
 $М_{д}$ – середньодобове споживання матеріалів;
 $З_{дн}$ – норматив запасу в днях.

Середньодобове споживання матеріалів визначається за формулою

$$М_{д} = \frac{М_{заг}}{К_{рд}}, \quad (4.4)$$

де $М_{заг}$ – загальна річна потреба в даному виді натуральних одиницях виміру;
 $К_{рд}$ – кількість робочих днів.

Точність розрахунку нормативу залежить від правильного визначення запасів матеріальних ресурсів.

Виробничі запаси залежно від їх призначення поділяють на поточні, підготовчі (технологічні), резервні (страхові), транспортні.

Транспортний запас створюється на період з моменту оплати виставленого постачальником рахунку до прибуття вантажу на склад підприємства. На практиці його величина визначається на основі фактичних даних за попередній рік:

$$Z_{\text{тр}} = M_{\text{д}} \cdot T_{\text{тр}}, \quad (4.5)$$

де $Z_{\text{тр}}$ – транспортний запас;
 $T_{\text{тр}}$ – термін транспортування (не більше двох днів).

Поточний запас є найбільшим за розміром, він створюється для забезпечення безперебійного процесу виробництва матеріальними ресурсами в період між двома черговими поставками:

$$Z_{\text{пот}} = M_{\text{д}} \cdot T_{\text{пост}}, \quad (4.6)$$

де $Z_{\text{пот}}$ – поточний запас;
 $T_{\text{пост}}$ – інтервал поставки в днях.

Підготовчий (технологічний) запас створюється на період необхідний для приймання, складування та підготовки та виробничого використання (надання сировині якостей, за якими можливе її використання):

$$Z_{\text{під}} = M_{\text{д}} \cdot T_{\text{під}}, \quad (4.7)$$

де $Z_{\text{під}}$ – підготовчий запас;
 $T_{\text{під}}$ – термін підготовки.

Резервний (страховий) запас формується на випадок можливих перебоїв у постачанні (інших непередбачених обставин). Величина резервного запасу визначається:

а) на основі середнього відхилення фактичного інтервалу поставки від планового (передбаченого договором);

б) на основі підрахунку днів, необхідних для оформлення замовлення та доставку матеріалів від постачальника до споживача:

$$Z_{\text{стр}} = M_{\text{д}} \cdot T_{\text{рез}}, \quad (4.8)$$

де $Z_{\text{стр}}$ – страховий (резервний) запас;
 $T_{\text{рез}}$ – дні резервного запасу (період зриву поставок).

Сукупний виробничий запас дорівнює сумі всіх видів запасів. Розрізняють максимальний виробничий запас, середній і мінімальний.

Максимальний запас обчислюється так:

$$Z_{\text{мах}} = M_{\text{д}} \cdot (T_{\text{тр}} + T_{\text{пот}} + T_{\text{під}} + T_{\text{рез}}). \quad (4.9)$$

Середній запас обчислюється за формулою

$$Z_{\text{ср}} = M_{\text{д}} \cdot (T_{\text{тр}} + T_{\text{пот}} + T_{\text{під}}). \quad (4.10)$$

Мінімальний запас розраховується за формулою

$$Z_{\text{мін}} = M_{\text{д}} \cdot (T_{\text{тр}} + T_{\text{пот}}). \quad (4.11)$$

Знаючи нормативну величину виробничих запасів у натуральних вимірниках, можна подати їх у вартісному виразі й обчислити загальний норматив оборотних коштів на виробничі запаси.

Розрахунок нормативів оборотних коштів у запасних частинах та інструменту, у швидкозношуваних та малоцінних предметах відрізняється від викладеної методики нормування оборотних коштів у виробничих запасах. Зокрема, *норматив запасних частин та інструменту для ремонту* може бути зазначений множенням фактичних витрат певного виду запасних частин або інструменту в базовому році на обсяг виробничої програми і проєктований індекс зниження витрат ресурсів:

$$H_{\text{зч}} = M_{\text{ф}} \cdot I_{\text{вп}} \cdot I_{\text{в}}, \quad (4.12)$$

де $N_{зч}$ – норматив запасних частин інструменту;
 M_{ϕ} – фактичні витрати певного виду запасних частин (інструменту);
 $I_{вп}$ – індекс виробничої програми у розрахунковому (плановому) році;
 $I_{в}$ – індекс зниження частки витрат певного ресурсу.

Загальні принципи нормування оборотних коштів у швидкозношуваних та малоцінних предметах:

а) окреме визначення норм для матеріальних цінностей, що зберігаються на складі підприємства і використовуються (експлуатуються) у виробництві;

б) грошове оцінювання складських запасів за повною їхньою вартістю (собівартістю), а використовуваних предметів у виробництві – в розмірі 50% первісної їх вартості;

в) відмова від нормування у днях споживання предметів, які використовуються (експлуатуються), і розрахунок норм для окремих їх груп на основі коефіцієнтів, що характеризують залежність розміру запасу від чисельності працівників, кількості робочих місць, вартості окремих видів устаткування тощо.

Нормування незавершеного виробництва здійснюють у тих галузях і виробництвах, де тривалість виробничого циклу перевищує два місяці.

Обсяг незавершеного виробництва залежить від середньоденного випуску продукції, обчисленого за фактичною виробничою собівартістю, тривалості технологічного циклу та коефіцієнта наростання витрат.

Норматив власних оборотних коштів у незавершеному виробництві розраховують так:

$$N_{нв} = \frac{C_{п}}{T_{вц}} \cdot T, \quad (4.13)$$

де $N_{нв}$ – норматив незавершеного виробництва;
 $C_{п}$ – собівартість продукції, випущеної за період;
 $T_{вц}$ – тривалість виробничого циклу, днів;
 T – кількість днів відповідного періоду.

Коефіцієнт наростання витрат дорівнює:

$$K_{\text{н}} = B_{\text{п}} + B_{\text{ін}}, \quad (4.14)$$

де $B_{\text{п}}$ – первісні витрати (одноразово зроблені на початку виробництва);

$B_{\text{ін}}$ – решта витрат, що були здійснені до закінчення виробництва продукції.

Первісні витрати та решта витрат, що були здійснені при виготовленні продукції, становлять *виробничу собівартість*.

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів розраховується виходячи із залишків коштів на початок періоду і суми витрат, які слід буде зробити в плановому році, за вирахуванням суми для майбутнього погашення витрат за рахунок собівартості продукції.

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів розраховують за формулою

$$H_{\text{вмп}} = Z_{\text{п}} + B_{\text{пл}} - B_{\text{пгш}}, \quad (4.15)$$

де $H_{\text{вмп}}$ – норматив витрат майбутніх періодів;

$Z_{\text{п}}$ – залишок витрат на початок планового періоду;

$B_{\text{пл}}$ – витрати, які будуть здійснені у плановому періоді;

$B_{\text{пгш}}$ – витрати, які будуть погашені за рахунок собівартості у плановому періоді.

Норматив оборотних коштів у залишках готової продукції визначається добутком середньоденного випуску продукції (за виробничою собівартістю) на норму запасу готової продукції на складі, в днях:

$$H_{\text{гп}} = P_{\text{р}}^{\text{сд}} \cdot H_{\text{гп}}^{\text{с}}, \quad (4.16)$$

де $H_{\text{гп}}$ – норматив залишків готової продукції;

$P_{\text{р}}^{\text{сд}}$ – середньоденний випуск продукції;

$H_{\text{гп}}^{\text{с}}$ – норма запасу готової продукції на складі.

Сукупний норматив власних оборотних коштів підприємства на розрахунковий (плановий) період дорівнює сумі нормативів, розрахованих для окремих їхніх елементів:

$$H_{\text{СК}} = H_{\text{ЗЧ}} + H_{\text{ГП}} + H_{\text{ВМП}} + H_{\text{НВ}}, \quad (4.17)$$

де $H_{\text{СК}}$ – сукупний норматив власних оборотних коштів.

Визначається також і загальний норматив оборотних засобів по підприємству, як сума розглянутих нормативів.

Правильне встановлення нормативів має суттєве економічне значення для підприємства. Завищення нормативу означає перевитрати оборотних засобів, їхнє часткове омертвіння. Розрахунки нормативів оборотних засобів звичайно виконуються на квартал або рік. Нормальне співвідношення оборотних засобів і обсягу випуску продукції – 0,65-0,7. У період високої інфляції воно складало всього – 0,45-0,4.

4.4 Система забезпечення підприємства матеріально-технічними ресурсами

Матеріально-технічне забезпечення є формою розподілу коштів виробництва на основі організаційних зв'язків та угод між постачальниками і споживачами безпосередньо або через посередника. Воно значною мірою визначає результативність виробництва, виявляючи безпосередній вплив на використання виробничих фондів, ритмічність виробництва, собівартість, продуктивність праці, тривалість виробництва та інші показники.

З переходом до ринкової економіки відбулися істотні зміни на ринку, були втрачені функції державного розподілу матеріальних ресурсів. З'явилася велика кількість дрібних посередницьких структур, що функціонують в обмежених секторах ринку і беруть на себе певну частину обороту ресурсів, а, отже, становлять конкуренцію не тільки собі подібним, але й великим оптовим посередникам (принаймні, в частині одержання замовлень). Нині оборот продукції виробничо-технічного призначення базується на ринковому співвідношенні платоспроможного попиту та пропозиції, набуваючи рис ринкового розподілу.

Функції служб постачання підприємств включають:

- а) планування матеріально-технічного постачання (МТП) на основі балансу обґрунтованої сукупної потреби і покриття її ресурсами з різних джерел;
- б) встановлення раціональних господарських зв'язків по поставках продукції на підприємство;
- в) організацію і планування постачання підприємства, цехів, дільниць продукцією;
- г) оперативне регулювання руху матеріальних ресурсів на основі обліку і контролю;
- г) контроль за використання матеріальних ресурсів і розробка заходів по підвищенню ефективності цього процесу;
- д) удосконалення організації матеріально-технічного постачання.

Однією з найважливіших функцій відділу матеріально-технічного постачання є планування постачання за всіма видами продукції.

Для розробки плану МТП необхідні:

- виробнича програма і об'єм поставок продукції;
- норми витрат і запасів матеріалів, строки зносу інструменту, запасних частин та інших ресурсів, завдання по економії матеріалів;
- заявки і розрахунки потреб підрозділів у різних допоміжних матеріалах;
- дані про залишки матеріалів в цехах, в незавершеному виробництві на початок і кінець планового періоду;
- дані про ціни, тарифи на перевезення, умови поставки, інші нормативні документи;
- номенклатура продукції;
- дані про фактичні залишки матеріалів на складах про витрати їх в минулому періоді та інші дані про стан МТП.

Далі при плануванні МТП виконуються розрахунки потреби в матеріальних ресурсах.

При цьому розрізняють потребу до видатку й потребу до завезення.

Потреба до видатку показує кількість матеріалів, яка необхідна підприємству для виконання виробничої програми та інших робіт (будівництво, ремонт).

Потреба до завезення встановлює кількість матеріалів, яку підприємство повинно одержати із зовнішніх джерел. Вона визначається на останній стадії розробки плану постачання в результаті розробки балансу МТП з урахування залишків на початок і кінець планового періоду.

Наступним етапом розробки плану МТП є розрахунки очікуваних залишків і перехідних запасів матеріалів.

Заключним етапом розробки планів МТП є визначення потреби до завозу матеріалів на основі балансу МТП.

Оборотні засоби підприємства обчислюються так:

$$OЗ = M_{TB} + M_{HЗВ} + M_{pe} + M_{HT} + M_{ПЗ} - M_{OЗ} - M_e - M_{MP} - M_{ЗП}, \quad (4.18)$$

де M_{TB} – потреба в матеріалі на товарний випуск;

$M_{HЗВ}$ – потреба в матеріалі на зміну незавершеного виробництва;

M_{pe} – потреба в матеріалі на ремонтно-експлуатаційні потреби;

M_{HT} – потреба на виробництво нової техніки;

$M_{ПЗ}$ – потреба на перехідні запаси, які створюються на кінець планового періоду;

$M_{OЗ}$ – очікуваний залишок даного матеріалу на початок планового періоду;

M_e – величина очікуваної економії матеріалів;

M_{MP} – кількість матеріалів, яку можна одержать з рахунків мобілізації внутрішніх ресурсів;

$M_{ЗП}$ – кількість матеріалів, яка повинна бути завезена від зовнішніх постачальників.

Цей показник є основним і кінцевим. При розробці планів постачання необхідно його мінімізувати. Перераховані елементи балансу МТП називають показниками плану МТП. Встановлення їх величини є одним з основних завдань при розробці плану МТП. Воно вирішується за допомогою спеціальних розрахунків.

Зниження запасів, у т. ч. зниження партії закупуваних матеріалів, зменшує деякі витрати. Збільшення партії закупуваних матеріалів знижує насамперед витрати по обслуговуванню закупівель (*логістичні витрати*).

Логістика – один з нових наукових напрямів у теорії і практиці маркетингу, що характеризує раціональну організацію взаємодії постачання, виробництва, розподілу, транспортування і споживання готової продукції.

До найменш вивченого питання в логістиці належать витрати, які утворюються в сфері її діяльності.

За своїм економічним змістом *логістичні витрати* частково збігаються з витратами виробництва, транспортними витратами, витратами зберігання, і іншими складовими витрат обігу.

У масштабі окремо взятої фірми логістичні витрати обчислюються у відсотках від суми продажу, у вартісному вираженні, з розрахунку на одиницю маси сировини, матеріалів, готової продукції, у відсотках від вартості чистої продукції.

Остання визначається або як валова продукція за вирахуванням матеріальних витрат і амортизаційних відрахувань, або як сума заробітної плати, затраченої на створення продукції, і прибутку підприємства від продажу виробленого товару.

Аналіз показує, що в моделях управління запасами використовуються чотири види логістичних витрат: на закупівлю; складання; перевезення; втрати від дефіциту та іммобілізації оборотних коштів у запасах.

У табл. 4.1 наводиться класифікація логістичних витрат.

Як показали дослідження, логістичні витрати треба калькулювати за типосорторозмірами матеріалів, комплектуючими виробами, деталями незавершеного виробництва і готовою продукцією. Потім їх необхідно групувати за номенклатурними групами, видами запасів, за місцем знаходження і функціями, що виконуються, а також за місіями сфери логістики. Новий підхід щодо обчислення витрат полягає в розробці «місій», тобто визначенні цілей, які повинні бути досягнуті логістичною системою в рамках певної ситуації.

Комплексний підхід до розвитку логістики змінює концепцію її витрат. У цій ситуації калькуляція витрат здійснюється не за функціональним принципом, а за орієнтацією на кінцевий результат, коли спочатку визначаються обсяг і характер роботи логістичної системи, а потім витрати, пов'язані з її виконанням.

Таблиця 4.1

Класифікація логістичних витрат

<i>Функції сфери логістики</i>	<i>Види і різновиди логістичних витрат</i>	<i>Місце утворення витрат</i>
1	2	3
<i>I. Закупівля</i>	1. Вартість предметів закупівлі. Ціна при закупівлі може залежати від знижок, які надаються залежно від: а) кількості предметів, що закуповуються на одне замовлення; б) загальної вартості замовлення за декількома позиціями, що видаються одному постачальникові; в) пори року, в які робиться замовлення. 2. Витрати щодо оформлення замовлення на закупівлю матеріальних ресурсів. 3. Транспортні витрати і витрати під час приймання вантажів. 4. Витрати на зберігання виробничих запасів: а) вартість капіталу, інвестованого у виробничі запаси; б) складські витрати (складські площі, енергопостачання, персонал); в) податки і страхові збори, що залежать від вартості виробничих запасів; г) падіння цінності виробничих запасів через старіння, псування, крадіжки, інфляцію.	Відділи і склади матеріально-технічного постачання, зовнішньої комплектації і кооперації
<i>II. Виробництво</i>	1. Витрати, спричинені відсутністю запасів незавершеного виробництва: а) втрачений виробничий час або понаднормові роботи, спричинені відсутністю важливого для виробництва матеріалу, деталей або іншого ресурсу; б) при замовленні для виробництва відсутніх деталей незавершеного виробництва утворюються витрати на оперативне налагодження обладнання. 2. Витрати на оформлення замовлення на виробництво деталей, яких бракує : а) транспортні витрати на внутрішньозаводське переміщення деталей; б) витрати по прийманню деталей незавершеного виробництва. 3. Витрати на зберігання деталей незавершеного виробництва: а) вартість капіталу, інвестованого в незавершене виробництво; б) складські витрати; в) податки і страхові збори, що залежать від вартості незавершеного виробництва; г) падіння цінності деталей через старіння, псування, крадіжки.	Виробничий відділ і його заготовчі, виробничі і складальні цехи

1	2	3
III. Збут	1. Витрати, спричинені відсутністю запасів готової продукції: а) вартість відстеження відкладених замовлень на готову продукцію, якої не виявилось на складі; б) витрати, пов'язані з частковим або терміновим відвантаженням на адресу клієнтури; в) втрачений обсяг збуту або, навіть, втрачені клієнти. 2. Витрати на зберігання запасів готової продукції: а) вартість капіталу, інвестованого в запаси готової продукції; б) складські витрати (складські площі, енергопостачання, персонал); в) податки і страхові збори, що залежать від вартості запасів готової продукції; г) падіння цінності запасів готової продукції через старіння, псування, крадіжки. 3. Витрати на оформлення замовлень: а) конторські витрати щодо оформлення замовлень на відвантаження; б) транспортні витрати і витрати під час відвантаження вантажів.	Відділ маркетингу і його склади готової продукції

У західних країнах логістичні витрати класифікують так:

- коли підприємство придбає засіб виробництва, ціна купівлі складає витрату підприємства;
- якщо відбувається виплата грошей з каси банківського чи інших рахунків підприємства – це називається платежем;
- у разі використання того або іншого виробничого чинника (природних ресурсів землі, ресурсів людської праці, підприємницьких здібностей, капітальних благ – йдеться про витрати підприємства.

Таким чином, калькуляція витрат розглядається:

- з одного боку, як система, що визначає загальні витрати на логістику відповідно до її цілей (виходів);
- з іншого боку, як сума витрат, пов'язаних з виконанням традиційних функцій логістики (входів).

При цьому витрати по «виходах» і «входах» узгоджуються між собою.

Відмінність між орієнтацією на «кінцевий результат», заснованої на ідеї місії і орієнтацією на «вхід», що ґрунтується на функціональному підході, схематично показана на рис. 4.2.

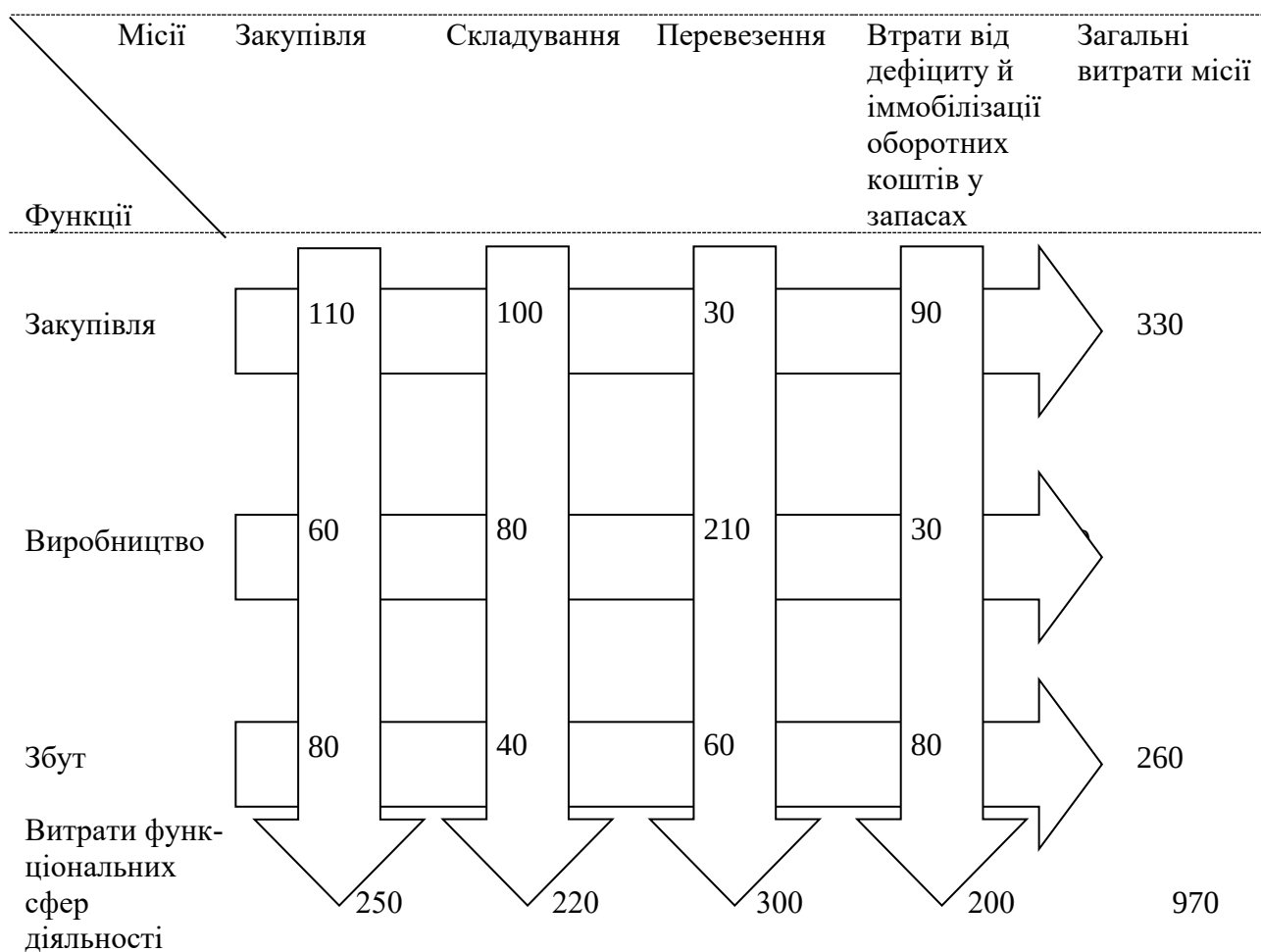


Рисунок 4.2 – Калькуляція логістичних витрат за методами «місій» та «функцій»

Калькулюючи витрати по методу «місій» фірма за допомогою вищезгаданої матричної моделі може, використовуючи фахівців інформаційної логістики, відібрати та ідентифікувати витрати під конкретні моделі управління запасами.

В деяких випадках знижує ціни за одиницю матеріалів. У закордонній практиці для розрахунку оптимальної величини партії закуповуваних матеріалів використовують *формулу Вільсона*:

$$M_{\text{пар}} = M_p \cdot (B_{\text{збут}} + Ц + B_{\text{склад}}), \quad (4.19)$$

де M_p – річний обсяг матеріальних ресурсів в натуральних одиницях;

$B_{\text{збут}}$ – витрати на обслуговування закупівель у розрахунку на одну партію;

$Ц$ – ціна (франко-склад покупця) за одиницю ресурсів;

$V_{\text{склад}}$ – витрати на складування в частках від вартості ціни одиниці ресурсів.

Основні напрями роботи підприємства у сфері управління джерелами оборотних коштів є:

- визначення потреби підприємства в оборотних коштах;
- визначення наявності власних оборотних коштів і приведення їх обсягів до оптимально значення;
- визначення обсягу залучених коштів і облік ефективності їх використання за допомогою будь-яких методів;
- визначення нормативу оборотних коштів і приведення власних оборотних коштів до цього значення;
- вживання заходів щодо повернення у розпорядження підприємства суми дебіторської заборгованості;
- припинення виконання робіт для неплатоспроможних замовників;
- визначення обсягу виробництва продукції з урахуванням рівня беззбитковості виробництва;
- скорочення управлінських, усунення непродуктивних витрат. інтенсифікація методів виробництва;
- поступове збільшення обсягу статутного фонду підприємства для фінансування власних оборотних коштів.

Оцінюючи в цілому ситуацію на товарному ринку матеріальних ресурсів, можна констатувати, що підприємства й організації працюють в умовах, що характеризуються достатньою свободою підприємницької діяльності, яка зафіксована законодавчо: вони володіють необхідною господарською самостійністю по відношенню до управлінських і владних державних структур; мають доступ практично до всіх ресурсів; вільні у виборі контрагентів при проведенні торгово-закупівельних і господарських операцій; самостійно (виходячи зі своїх інтересів) розпоряджаються одержуваним прибутком; вибирають напрямки розвитку своєї діяльності, керуючись цілями одержання максимального прибутку.

Основними функціями матеріально-технічного забезпечення (МТЗ) виробництва є:

- забезпечення виробничих потоків необхідною сировиною, напівфабрикатами та деталями;

- зберігання, обробка і надання сировини на замовлення споживачів;
- забезпечення інструментом, пристроями;
- ремонт технологічного, енергетичного, транспортного та іншого обладнання, догляд та нагляд за ним;
- постійне підтримання обладнання у робочому стані;
- забезпечення підприємства електричною, тепловою енергією, стисненим повітрям і водою;
- переміщення вантажів;
- проведення усіх вантажно-розвантажувальних робіт.

Склад і характер господарств, що забезпечують МТЗ, визначається особливістю основного виробництва.

До служб МТЗ належать:

- *матеріально-технічне постачання*, яке має своєчасно забезпечувати і регулювати поставки для виробничого процесу сировини, напівфабрикатів, комплектуючих деталей. Крім того, органи постачання та збуту забезпечують виконання послуг в обсязі, номенклатурі та в терміни, що встановлені господарськими угодами;

- *складування і зберігання матеріалів, палива, сировини і готової продукції*, яке забезпечується складським господарством, що є виробничо-технічною базою системи постачання і збуту;

- *виробничо-технічну комплектацію готової продукції*, яка особливо важлива, бо часто виробничий процес потребує поставки сировини суворо за календарними графіками. Тому служби виробничо-технологічної комплектації забезпечують підбір матеріально-технічних ресурсів, суворо в певній кількості і номенклатурі, в задані терміни за добовим та погодинними графіками, які узгоджені з підприємством-виробником;

- *інструментальне господарство і службу технологічної оснастки*. Вони повинні забезпечувати підприємство інструментом, пристроями, технологічною оснасткою, формами високої якості при мінімальних витратах на їхнє виробництво. Ці служби зумовлюють успіх впровадження передової технології, механізації трудомістких робіт;

- *ремонтно-механічні цехи і служби* повинні забезпечувати робочий стан парку обладнання, машин, шляхом його ремонту та

модернізації. Чітка робота цих служб великою мірою визначає результати роботи виробничого підприємства. Вказані цехи і служби звичайно підпорядковані головному механіку підприємства;

– *транспортне господарство*, яке забезпечує переміщення матеріально-технічних ресурсів всередині виробничого процесу і поза його межами. Особливо точної та ритмічної роботи потребує технологічний транспорт, який зв'язує окремі процеси в єдину виробничу систему.

Система матеріально-технічного забезпечення включає:

- поставки матеріальних ресурсів для державних потреб;
- оптову торгівлю матеріально-технічними ресурсами та технологічним обладнанням;
- торгівлю матеріально-технічними ресурсами через систему товарних бірж, торговельних центрів та посередницьких підприємств.

Система органів матеріально-технічного забезпечення складається з: Державної акціонерної компанії «Укрресурси», яка створена Указом Президента України від 21 грудня 1994 року № 789 «Про реформування системи матеріально-технічного забезпечення народного господарства». Засновником компанії є держава в особі Кабінету Міністрів України. Постановою Кабінету Міністрів України від 11 квітня 2002 р. № 503, ДАК «Укрресурси» передано до сфери управління Державного комітету з державного матеріального резерву. ДАК «Укрресурси» надає послуги по закладенню та реалізації товарів державного та мобілізаційного резервів, здійснює закупівлю і поставку продукції виробничо-технічного призначення, сировини і товарів народного споживання для державних потреб, за напрямками, визначеними Урядом України; територіально-посередницьких підприємств (опторги), акції яких не передавалися в статутний фонд ДАК «Укрресурси»; торгових центрів, товарних бірж; приватних посередницьких фірм, підприємств.

Управління виробничо-технічної комплектації (УВТК) на правах виробничих одиниць. Головним завданням УВТК є забезпечення пов'язаних в єдине ціле процесів заготівлі матеріалів і деталей, виготовлення напівфабрикатів, конструкцій і комплектної їх доставки на виробництво відповідно до виробничого циклу.

До 1992 року структура УВТК виробничих підприємств передбачала організацію в апараті управління чотирьох відділів: комплектації, оперативно-виробничого, реалізації матеріальних фондів, планово-економічного.

Для ефективної роботи УВТК в умовах ринку необхідна інша логістична структура, яка повинна складатися із заступника директора з логістики і чотирьох основних служб: закупівельної логістики, збутової (маркетингової) логістики, служби складського і тарного господарства та інформаційної логістики. Залежно від обсягів виробництва і товарообігу служби можуть називатися в УВТК секторами, бюро, відділами. Для рішення конкретних завдань в служби підбираються відповідні фахівці.

У сучасній структурі УВТК існують також відділи, служби і цехи, які безпосередньо підпорядковуються заступникові

Форми організації УВТК різноманітні і залежать від специфіки діяльності підприємства, його територіального розміщення, рівня, виду і обсягу робіт та інших конкретних умов. УВТК за дорученням підприємства виступають як замовник матеріальних ресурсів, необхідних для виробництва запланованих обсягів продукції, робіт, послуг, і вступають у договірні відносини з транспортними організаціями.

До функції УВТК входять приймання матеріальних ресурсів, аналіз якості сировини, її складання і зберігання, виготовлення нетипових деталей і конструкцій, доведення матеріалів, що надходять, до високого ступеня технологічної готовності, організація своєчасної доставки комплектів на виробництво. УВТК здійснюють свою діяльність на основі господарського розрахунку.

4.5 Оцінювання та основні напрями поліпшення використання оборотних фондів підприємства

Раціональне та економне використання оборотних фондів – одне з найважливіших завдань підприємств. Чим ефективніше використовуються сировина, матеріали, паливо, енергія, тим менше їх витрачається на виготовлення певної кількості продукції, тобто створюється можливість збільшити обсяги виробництва, що в цілому підвищує його ефективність.

Для оцінювання ефективності використання оборотних фондів використовують систему показників, що диференціюються залежно від особливостей виробництва та видів сировини і матеріалів.

Розрізняють показники витрат матеріальних ресурсів та показники рівня корисного використання матеріальних ресурсів.

Показники витрат матеріальних ресурсів характеризують виробниче споживання, безпосередньо пов'язане з виконанням виробничої програми та з проведенням ремонтних робіт, обслуговуванням внутрішньозаводського транспорту, забезпеченням підсобного господарства тощо.

Розрізняють загальні витрати матеріальних ресурсів та питомі витрати окремого виду продукції.

Загальні витрати матеріальних ресурсів – це витрати окремих матеріалів або їх сукупності на виконання виробничої програми. Загальні витрати сировини та матеріалів обчислюються в натуральних показниках, сумарні – у вартісному виразі.

Питомі витрати конкретного виду матеріалів характеризують величину їх на одиницю виготовленої продукції.

Для загальної характеристики витрат матеріальних ресурсів використовують показники матеріаломісткості.

Показник питомих витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції (питома матеріаломісткість) визначається так:

$$M_n = \frac{M_i}{N}, \quad (4.20)$$

де M_n – питома матеріаломісткість;

M_i – витрати конкретного виду ресурсів;

N – кількість одиниць виготовленої продукції.

Показник витрат усіх матеріальних ресурсів у грошовому виразі на одну фізичну одиницю виготовленої продукції (загальна матеріаломісткість) визначається за формулою

$$M_a = \frac{M}{N}, \quad (4.21)$$

де M_a – загальна матеріаломісткість;

М – загальна сума матеріальних витрат.

Наведені формули використовуються для розрахунку матеріаломісткості нескладних видів продукції (електроенергії мінеральні добрива, чавун, сталь тощо). Для складних видів продукції (продукція машинобудування, приладобудування) частіше використовується такий показник, як витрати конкретного виду ресурсів на одиницю головної споживчої властивості. Так, для вантажного автомобіля показник матеріаломісткості визначається матеріальними витратами на 1 т км/год перевезення вантажу тощо.

Для продукції таких галузей, як хімічна, деякі галузі машинобудування, де ні фізичний обсяг, ні обсяг її споживчих властивостей неможливо виразити в одних одиницях виміру, рівень матеріаломісткості можна визначити витратами конкретних видів матеріальних ресурсів на 1 грн товарної (реалізованої або чистої) продукції.

Друга група показників – *показники рівня корисного використання матеріальних ресурсів* – повніше відображає використання у виробництві матеріальних ресурсів на всіх стадіях їх виробничого споживання. Так, у галузях, що переробляють первинну сировину (підприємства кольорової металургії, цукрові заводи), застосовують показник (коефіцієнт) виходу або добування готової продукції з вихідної сировини. Наприклад, показник добування міді з руди, виходу цукру з буряків тощо. У чорній металургії показником корисного використання матеріальних ресурсів є витрати сировини на одиницю готової продукції (витратні коефіцієнти), що розраховуються відношенням ваги витрачених матеріалів (залізної руди, вугільного коксу) на тонну готової продукції (тонну чавуну). На підприємствах обробної промисловості, зокрема в машинобудуванні, застосовують інші показники, які характеризують використання матеріальних ресурсів:

1. *Показник відносної металомісткості:*

$$M_v = \chi_m \cdot H \cdot K_v, \quad (4.22)$$

де M_v – відносна металомісткість;

χ_m – чиста маса, що дорівнює сумарній масі металевих деталей та частин машини;

H – кількість одиниць основної експлуатаційної характеристики машини (потужність трактора – як приклад).

2. Коефіцієнт використання металу:

$$K_v = \frac{Ч_{mi} \cdot H_i}{M}, \quad (4.23)$$

де K_v – коефіцієнт використання металу;

i – кількість різних видів продукції, при виробництві яких використовується даний вид металу;

$Ч_{mi}$ – чиста вага металу в одиниці готової продукції i -го виду;

H_i – обсяг випуску продукції i -го виду в натуральному виразі;

M – загальні валові витрати даного виду металу на випуск продукції.

3. Показником корисного використання металу є також показник *рівня відходів*, який обчислюється відношенням величини відходів до величини загальних витрат металу:

$$PB = \frac{M}{M_3} \cdot 100\%, \quad (4.24)$$

де PB – рівень відходів, %;

M – кількість відходів;

M_3 – кількість спожитого металу.

У хімічній промисловості є певні особливості обчислення показників використання матеріальних ресурсів. Зокрема, тут немає такого поняття, як «чиста вага виробу». Витрати матеріалів на хімічний процес або на одиницю продукції визначаються відповідно до встановленої технології і називаються теоретичними. До них не належать відходи. Показником використання матеріалів у хімічній промисловості є відношення теоретичних витрат матеріалів до фактичних витрат спожитих матеріалів (певного виду) на випуск одиниці конкретної хімічної продукції.

У сучасних умовах господарювання однією зі складних проблем підприємства є економія матеріальних ресурсів та пошук резервів кращого їх використання.

4.6 Показники та шляхи ефективного використання оборотних коштів підприємства

Ефективність використання оборотних коштів на підприємстві характеризується швидкістю їх обороту (оборотністю). Чим менше оборотні кошти затримуються на окремих стадіях, тим швидше завершується їхнього кругообіг. Таким чином, показники, що характеризують швидкість оборотності оборотних коштів, і є показниками ефективності їхнього використання.

Ефективне використання оборотних коштів характеризується такими показниками:

Коефіцієнт оборотності, який розраховується шляхом ділення вартості реалізованої продукції за діючими оптовими цінами за певний період на середній залишок оборотних коштів за той самий період. Коефіцієнт оборотності показує, скільки оборотів здійснили оборотні кошти за певний період, і розраховується за формулою

$$K_{об} = \frac{BP}{OK}, \quad (4.25)$$

де $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності;
 BP – вартість реалізованої продукції;
 OK – середній залишок оборотних коштів.

Середній залишок оборотних коштів розраховують за формулою середньої хронологічної:

$$OK = \frac{(OK_{н}^{\circ} + OK_{н}^{\circ})}{K_T}, \quad (4.26)$$

де $OK_{н}^{\circ}$ – величина оборотних коштів на початок кожного (кварталу) розрахункового періоду;
 $OK_{н}^{\circ}$ – величина оборотних коштів на початок першого місяця (кварталу) наступного періоду;
 K_T – загальна кількість місяців (кварталів).

Періодом, за який визначають обсяг реалізованої продукції, середні залишки оборотних коштів, може бути місяць (30 днів), квартал (90 днів), рік (360 днів).

Показником, оберненим коефіцієнту оборотності, є *коефіцієнт завантаження оборотних коштів*, який показує, скільки оборотних коштів припадає на одну грошову одиницю (гривню) реалізованої продукції за певний період. Величина цього показника обчислюється за формулою

$$K_3 = \frac{OK}{BP}. \quad (4.27)$$

Тривалість одного обороту (швидкість обороту) оборотних коштів визначається так:

$$T_{об} = \frac{Д}{K_{об}}, \quad (4.28)$$

де $T_{об}$ – тривалість одного обороту;
 $Д$ – дні періоду.

Для характеристики економічної ефективності використання оборотних коштів може бути використаний показник *віддачі (рентабельності) оборотних коштів*, котрий являє собою відношення прибутку від реалізації продукції до середніх залишків оборотних коштів:

$$P_{ок} = \frac{П_p}{OK} \cdot 100\%, \quad (4.29)$$

де $P_{ок}$ – рентабельність оборотних коштів;
 $П_p$ – прибуток від реалізації продукції.

Показники оборотності оборотних коштів можуть розраховуватися за всіма оборотними коштами, що беруть участь в обігу за окремими їхніми елементами.

Зміну оборотності оборотних коштів виявляють через порівняння фактичних показників з плановими або показника попередній період.

Порівнюючи показники оборотності коштів, виявляють прискорення її чи сповільнення.

Унаслідок прискорення оборотності оборотних коштів частина їх вивільняється, а при сповільненні в обороті залучаються додаткові кошти. Вивільнення оборотних коштів завдяки прискоренню їх оборотності може бути абсолютним або відносним.

Абсолютне вивільнення оборотних коштів відображує пряме зменшення залишків оборотних коштів порівняно з їх нормативом (або із залишками попереднього періоду) при збереженні або підвищенні обсягів реалізації продукції за розрахунковий період.

Відносне вивільнення оборотних коштів з обороту відображає стабільність або зростання оборотних коштів при зростанні обсягів реалізації продукції. При цьому темпи зростання обсягів реалізації продукції випереджають темпи зростання залишків оборотних коштів.

Сума вивільнених оборотних коштів може бути розрахована за формулою

$$OK_{\text{вт}} = \frac{B_p \cdot (T_1 - T_0)}{D}, \quad (4.30)$$

де $OK_{\text{вт}}$ – сума вивільнених оборотних коштів;

B_p – обсяг реалізованої продукції за розрахунковий період;

T_0 і T_1 – тривалість обороту відповідно в попередньому та розрахунковому періодах.

Ефективне використання оборотних коштів є одним із першочергових завдань підприємства в сучасних умовах; забезпечується це прискоренням їхньої оборотності на всіх стадіях кругообігу.

На стадії створення виробничих запасів – це раціональне їх використання; ліквідація наднормативних запасів матеріалів; удосконалення нормування; поліпшення організації постачання, у тому числі через установлення чітких договірних умов та їх виконання, оптимальний вибір постачальників, налагодження роботи транспорту; поліпшення організації господарства, зокрема впровадження комп'ютеризації і механізації та автоматизації вантажно-розвантажувальних операцій на складах.

На стадії незавершеного виробництва – упровадження новітньої техніки та технології, зокрема безвідхідної; розвиток стандартизації й уніфікації; удосконалення форм організації виробництва; удосконалення оплати праці й економічного стимулювання, економічного використання матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів; удосконалення основних фондів, насамперед їх активної частини.

На стадії обігу – це раціональна організація збуту готової продукції, застосування прогресивних форм розрахунків; своєчасне оформлення документації та прискорення її руху; втримання договірної та платіжної дисципліни.

Прискорення оборотності оборотних коштів дає змогу зекономити значні суми і збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції без додаткових фінансових ресурсів.

Прискорення оборотності оборотних засобів може бути досягнуто внаслідок: зростання обсягу реалізації продукції при тій самій витраті оборотних засобів; зменшення оборотних засобів при забезпеченні запланованого обсягу випуску продукції; одночасного зростання обсягу реалізації продукції при зниженні споживаних оборотних засобів.

Більш конкретні напрями використання оборотних засобів:

- скорочення матеріальних запасів на складах за рахунок зниження наднормативних запасів матеріалів, палива, інструменту, внаслідок поліпшення постачання, за рахунок зниження норм витрат матеріалів на одиницю продукції;

- зменшення тривалості циклу виробництва основної продукції за рахунок застосування нової техніки і технології, підвищення продуктивності праці, норм витрат ресурсів, зменшення часу перебування в заділах деталей, складальних одиниць;

- скорочення залишків нереалізованої продукції через прискорення реалізації, підвищення ефективності роботи служби маркетингу, удосконалення розрахунків, поліпшення комплектності постачань;

- підвищення ритмічності виробництва внаслідок рівномірності випуску і відвантаження продукції, удосконалення планування і організації виробництва;

- розвиток концентрації, спеціалізації і кооперування;

– удосконалення асортименту продукції і підвищення якості виробів.

Скорочення матеріальних запасів досягається також за рахунок становлення завдань по прискоренню оборотності оборотних засобів; удосконалення існуючої практики нормування шляхом встановлення науково обґрунтованих нормативів запасів; прискорення запуску матеріалів у виробництво. Найефективнішим способом зниження матеріальних запасів є використання систем постачання сировини, матеріалів і комплектуючих безпосередньо в технологічні процеси. За результатами оцінки оборотності розраховують суму економії оборотних засобів як суму додаткового їх залучення в господарський оборот або суму їх перевитрат як суму відтягування засобів з обороту.

Ефективність використання оборотних засобів полягає не тільки в прискоренні оборотності, а і в зниженні собівартості продукції за рахунок економії оборотних засобів, підвищені прибутку і рентабельності. *Вплив використання оборотних засобів на рівень загальної рентабельності* визначається так:

$$K_p = P_p\% \cdot P_m \cdot K_z, \quad (4.31)$$

де $P_p\%$ – частка прибутку в 1 грн обсягу випуску продукції;
 P_m – фондомісткість продукції;
 K_z – коефіцієнт завантаження оборотних засобів.

4.7 Особливості управління оборотними коштами на підприємствах автомобільного транспорту

4.7.1 Склад і структура оборотних коштів на підприємствах автомобільного транспорту

Особливості функціонування підприємств автомобільного транспорту значною мірою визначають склад і структуру оборотних коштів (рис. 4.3). Традиційно оборотні кошти складають лише 5-10% виробничих фондів підприємств автомобільного транспорту.

При цьому нормовані оборотні фонди займають в структурі оборотних коштів підприємств автомобільного транспорту близько 50-65%, а ненормовані фонди обігу – 35-50%.

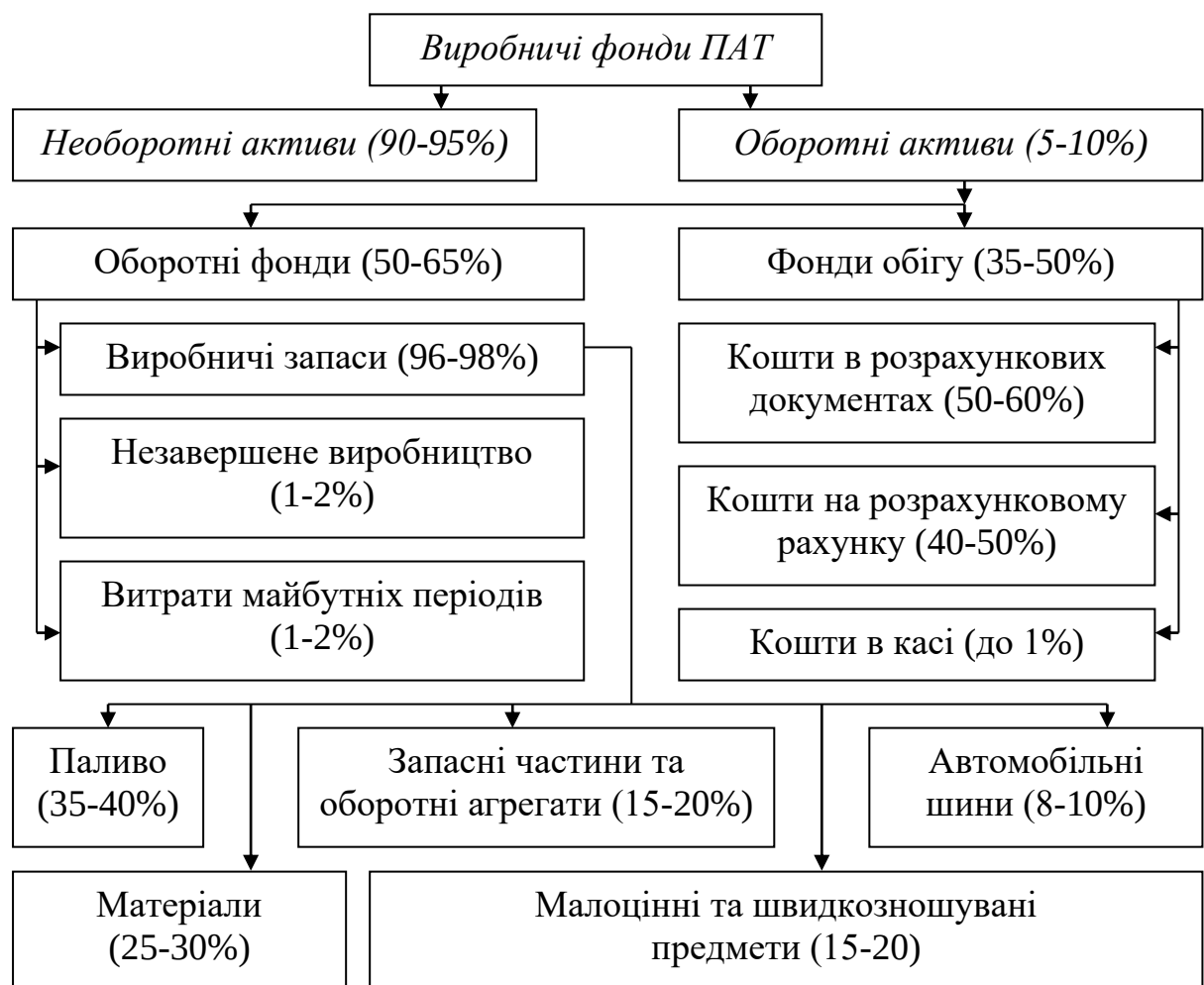


Рисунок 4.3 – Склад і структура оборотних коштів підприємств автомобільного транспорту

Як свідчать дані рис. 4.3, найбільшу питому вагу в структурі оборотних коштів підприємств автомобільного транспорту займають *виробничі запаси*, котрі включають наступні види товарно-матеріальних цінностей: автомобільне паливо; паливо для господарських потреб; мастильні, обтиральні та інші експлуатаційні матеріали; ремонтно-будівельні матеріали; виробничі бланки і канцелярські приналежності; автомобільні шини в запасі; запасні частини і матеріали для ремонту автомобілів; фонд оборотних агрегатів; малоцінні і швидкозношувані інструменти та господарський інвентар, спецодяг і інші цінності. Слід зазначити, що до оборотних фондів відносяться лише ті види малоцінних і швидкозношуваних інструментів і господарського інвентарю, термін корисного використання яких не перевищує одного року.

Незавершене виробництво на підприємствах автомобільного транспорту має місце лише при проведенні ремонтних робіт чи виготовленні запасних частин власними силами, чим пояснюється його незначна питома вага в структурі оборотних коштів.

При цьому незавершене виробництво на підприємствах автомобільного транспорту враховується тільки по ремонтним роботам, тривалість яких становить більше 1 дня.

До незавершеного виробництва відносять вартість предметів праці, заробітну плату з відрахуваннями на соціальне страхування і різні грошові витрати, пов'язані з виконанням ремонтних робіт і технічним обслуговуванням рухомого складу.

До *витрат майбутніх періодів* відносять витрати на дослідницькі та раціоналізаторські роботи, впровадження нової техніки та технології, оренду приміщень тощо.

З огляду на те, що транспортна продукція не має матеріальної форми та споживається в процесі виробництва *в структурі фондів обігу відсутній елемент «готова продукція»*.

Співвідношення ж наявних елементів – «кошти в розрахункових документах», «кошти на розрахунковому рахунку», «кошти в касі» – визначається формою оплати за транспортні послуги (передплата, чекові розрахунки, акцептно-інкасова форма тощо).

4.7.2 Кругообіг оборотних коштів на підприємствах автомобільного транспорту

Нематеріальні форма транспортної продукції визначила особливості *кругообігу оборотних коштів на підприємствах автомобільного транспорту* (рис. 4.4).

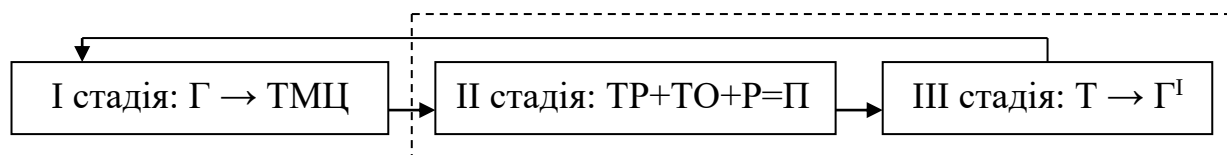


Рисунок 4.4 – Кругообіг оборотних коштів на підприємствах автомобільного транспорту

де Г – грошові кошти, авансовані підприємством автомобільного транспорту для початку виробничого процесу;

ТМЦ – товарно-матеріальні цінності, придбані за авансовані грошові кошти;

ТР – транспортна робота;

ТО – технічне обслуговування рухомого складу;

Р – ремонт (поточний і капітальний) рухомого складу;

П – послуга;

Т – товар;

Г¹ – грошові кошти, що отримує підприємство від реалізації товару (послуги).

Дані рис. 4.4 вказують на певні відмінності між традиційним кругообігом оборотних коштів на підприємстві та кругообігом оборотних коштів на підприємствах автомобільного транспорту.

Так як найчастіше продукцією транспорту є процес переміщення вантажів і пасажирів, які не мають матеріальної форми, а лише вартісну, то на третій стадії кругообігу час реалізації транспортної продукції збігається з часом її виробництва, тобто з другої стадією. У зв'язку з цим вважають, що на підприємствах автомобільного транспорту оборотні кошти мають тільки 2 стадії кругообігу. Однак виробничий досвід показує, що між процесом перевезення (транспортуванням) і відшкодуванням витрат на нього має місце деякий проміжок часу, протягом якого підприємство отримує гроші від споживачів транспортних послуг. Цей проміжок часу і становить тривалості третьої стадії.

Якщо ж витрати на перевезення відшкодовуються авансом, то в цьому випадку витрати часу на третю стадію кругообігу відсутні або скорочуються до мінімуму.

4.7.3 Нормування оборотних фондів на підприємствах автомобільного транспорту

Для проведення нормування оборотних фондів на підприємствах автомобільного транспорту найчастіше отримують застосування *метод прямого розрахунку та аналітичний метод*.

Метод прямого розрахунку передбачає обґрунтований розрахунок запасів по кожному елементу оборотних фондів з урахуванням змін у організаційно-технічному розвитку підприємства, транспортуванні товарно-матеріальних цінностей, практиці розрахунків за продукцію тощо.

Порядок і методика визначення потреби в власних оборотних коштах визначені положеннями про нормування оборотних засобів типової та галузевої інструкції, котрі враховують загальні умови і особливості нормування оборотних фондів на підприємствах автомобільного транспорту.

Нормування оборотних засобів методом прямого розрахунку включає встановлення норм запасу в різних вимірниках і визначення нормативу оборотних засобів по окремим елементам і підприємству в цілому.

При цьому для різних елементів оборотних фондів норма запасу встановлюється в різних вимірниках: наприклад, для палива, матеріалів, автомобільних шин, запасних частин – в днях, для фонду оборотних агрегатів – в процентах від вартості комплекту агрегатів, для спецодягу – в грн. на одного працюючого тощо.

Норматив оборотних засобів визначається у вартісному вимірі та являє собою мінімальну величину потреби в оборотних засобах підприємства, проте достатню для забезпечення непереривності виробничого процесу. Основним документом для розрахунку нормативу оборотних засобів за елементами є кошторис витрат на виробництво продукції.

Норматив оборотних засобів для елементів, норма запасу яких установлена в днях, визначається за формулою

$$\Phi_{об_i} = \frac{B_{об_i} \cdot H_{об_i}}{D_k} \quad \text{або} \quad \Phi_{об_i} = VD_{об_i} \cdot H_{об_i}, \quad (4.32)$$

де $B_{об_i}$ – річна сума витрат за кошторисом виробництва за i -им видом оборотних засобів;

$H_{об_i}$ – норма запасу за i -им видом оборотних засобів;

D_k – кількість календарних днів;

$VD_{об_i}$ – добові витрати i -го виду оборотних засобів.

В інструкції по визначенню нормативу оборотних засобів річна кількість календарних днів встановлена у розмірі 360 днів.

При цьому *норма запасу в днях* включає час знаходження товарно-матеріальних цінностей у транспортному запасі (час знаходження товарно-матеріальних цінностей в дорозі після їх оплати підприємством, час завантаження, прийомки і складування матеріалів у місцях зберігання), технологічному запасі (час на проведення лабораторного аналізу та підготовки матеріалів для подальшого використання), поточному запасі (час між двома суміжними поставками матеріалів) та гарантійному (страховому) запасі (час зриву строків поставки. Як правило, встановлюється у розмірі 50% від поточного складського запасу).

Норми та нормативи оборотних засобів за виробничими запасами встановлюються та групуються за елементами товарно-матеріальних цінностей: автомобільне паливо, матеріали, автомобільні шини, запасні частини, фонд оборотних агрегатів, малоцінний та швидкозношуваний інвентар і інструмент. Окремо визначається норматив оборотних засобів по незавершеному виробництву та витратам майбутніх періодів.

Автомобільне паливо. Норматив оборотних засобів для формування поточного запасу автомобільного палива включає в себе наявність автомобільного палива в баках автомобілів, на складі (в бочках і інших резервуарах) або в вигляді оплачених талонів.

Для підприємств автомобільного транспорту, які здійснюють заправку автомобілів паливом на автозаправних станціях нафто постачальних компаній по попередньо оплачених талонах, розмір поточного запасу автомобільного палива визначається в залежності від встановленої домовленості за періодичністю придбання талонів. Враховуючи, що витрата автомобільного палива (талонів) відбувається поступово та до наступної дати придбання талонів їх залишок буде мінімальним, поточний запас автомобільного палива в вигляді оплачених талонів рекомендується приймати в розмірі 70% від разового їх придбання.

Розрахунок норми запасу автомобільного палива в днях здійснюється наступним чином. Поточний запас автомобільного палива в сховищах підприємства встановлюється в розмірі 50% середнього інтервалу між суміжними поставками.

Запас палива в баках автомобілів визначається так:

$$H_{\text{ап}} = \frac{V \cdot 100}{h \cdot l_{\text{д}}}, \quad (4.33)$$

де V – ємність паливного баку автомобіля;

h – лінійна норма витрати палива;

$l_{\text{д}}$ – середній добовий пробіг автомобіля.

Потреба в автомобільному паливі визначається на основі діючих норм його витрати за всіма видами (бензин різних марок, дизельне паливо, скраплений газ тощо).

Згідно Наказу Міністерства транспорту України «Про затвердження Норм витрат палива і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті» від 10 лютого 1998 року № 43 (із змінами і доповненнями, останні з яких унесено наказом Міністерства інфраструктури України від 24 січня 2012 року № 36) для автомобілів встановлюються такі види норм витрат палива:

- базова лінійна норма на пробіг автомобіля – на 100 км;
- норма на виконання транспортної роботи (враховує додаткові витрати палива при русі автомобіля з вантажем) – на 100 тонно-кілометрів (т-км);
- норма на одну тонну спорядженої маси (враховує додаткові витрати палива при зміні спорядженої маси автомобіля, причепа або напівпричепа);
- норма на їздку з вантажем (враховує збільшення витрат палива, пов'язане з маневруванням та виконанням операцій завантаження і розвантаження) – на одну їздку;
- норма на пробіг при виконанні спеціальної роботи – на 100 км;
- норма на роботу спеціального обладнання, встановленого на автомобілях, – на годину або на виконану операцію;
- норма на роботу незалежного обігрівача – на одну годину роботи незалежного обігрівача.

Базова лінійна норма витрати палива встановлюється:

– для вантажних автомобілів (за винятком самоскидів) – у спорядженому стані;

- для легкових автомобілів і автобусів (повна маса яких не перевищує 3,5 т) та самоскидів – з половиною навантаження;
- для автобусів (повна маса яких перевищує 3,5 т) – з повним навантаженням (повною масою);
- для вантажопасажирських автомобілів – у спорядженому стані з половиною маси пасажирів.

Базові лінійні норми по типах автомобілів наведені в таблицях додатку А в розрізі моделей (модифікацій) автомобілів в алфавітному порядку (за українським та латинським алфавітом).

У зв'язку з тим, що більшість сучасних автомобілів мають багатоваріантне конструктивне виконання (комплектація однієї моделі автомобіля різними моделями двигуна, коробки передач, головної передачі, тощо), новорозроблені та переглянуті починаючи з 1997 року базові лінійні норми наведені в окремих таблицях з зазначенням технічних даних та особливостей конструктивного виконання моделей (модифікацій) транспортних засобів, які дозволяють їх ідентифікувати. Ці норми поширюються лише на моделі (модифікації) автомобілів з зазначеними технічними даними та особливостями конструктивного виконання.

Базові лінійні норми витрат палива встановлені у таких одиницях вимірювання:

- для бензинових, дизельних автомобілів та автомобілів, що працюють на зрідженому (скрапленому) нафтовому газі, – у літрах на 100 км пробігу (л/100 км);
- для автомобілів, що працюють на стисненому природному газі, – в нормальних кубічних метрах на 100 км ($\text{м}^3/100 \text{ км}$);
- для газодизельних автомобілів норми витрат стисненого природного газу наведені в таблицях в $\text{м}^3/100 \text{ км}$, а дизельного палива – поруч в л/100 км.

Норми витрат дизельного палива відмічені індексом «д», поставленим після цифрового значення норм, зрідженого нафтового газу – індексом «знг», стисненого природного газу – «спг». Для газобалонних автомобілів (ГБА) в дужках зазначена норма при роботі на бензині, для газодизельних (ГДА) – на дизельному паливі.

Норма на виконання транспортної роботи застосовується для бортових вантажних автомобілів і сидельних тягачів у складі автопоїздів, автомобілів-фургонів та вантажопасажирських

автомобілів, які виконують роботу, що обліковується в тонно-кілометрах (може застосовуватись для легкових автомобілів і автобусів з причепами, які виконують транспортну роботу, що обліковується в тонно-кілометрах).

Гранично допустимі (максимальні) норми на виконання транспортної роботи залежно від виду палива становлять: бензин – 2,0 л/100 ткм, дизельне паливо – 1,3 л/100 ткм. При роботі за межами міста на дорогах із твердим покриттям (дорогах із асфальтобетону, цементобетону) в умовах, що не підпадають під застосування коригуючих коефіцієнтів, гранично допустимі норми на виконання транспортної роботи залежно від виду палива становлять: бензин – 1,4 л/100 ткм; дизельне паливо – 0,9 л/100 ткм.

Норма на одну тонну спорядженої маси (автопоїзда, автомобіля, причепа або напівпричепа тощо) застосовується в разі зміни спорядженої маси автомобіля. Норми на одну тонну спорядженої маси (л/100 ткм) залежно від виду палива дорівнюють відповідним нормам на виконання транспортної роботи та використовуються так само, як і норми на виконання транспортної роботи.

Норма на маневрування у місцях завантаження і розвантаження та виконання операції з розвантаження застосовується для автомобілів-самоскидів і автопоїздів з самоскидальними кузовами та враховує збільшення витрат палива, пов'язане з маневруванням у місцях завантаження і розвантаження та виконанням операції з розвантаження.

Встановлена в літрах дизельного палива на кожну їздку з вантажем, і її максимально можливе значення розраховується залежно від вантажопідйомності автомобіля таким чином:

$$H_z = 0,02 \cdot G_B, \quad (4.34)$$

де G_B – вантажопідйомність автомобіля.

У разі живлення двигуна бензином ця норма збільшується на 25 %. У разі живлення двигуна СПГ, ЗНГ та іншими видами палива (у тому числі в разі газодизельного живлення) застосовуються перевідні коефіцієнти.

Норма на роботу спеціального обладнання, встановленого на автомобілях застосовується для спеціальних та спеціалізованих автомобілів, які виконують спеціальні роботи під час стоянки (автокрани, компресорні, бурильні установки, тощо).

Норма на пробіг при виконанні спеціальної роботи застосовується для спеціальних та спеціалізованих автомобілів які виконують спеціальні роботи під час руху (снігоочисники, поливомієчні, тощо).

Норма витрати палива на роботу автономного (незалежного) обігрівача застосовується для автомобілів та іншої техніки на колісному шасі, обладнаних автономними обігрівачами.

Нормативна витрата палива на роботу автономного обігрівача встановлюється у відсотках від базової норми витрати на одну годину роботи обігрівача залежно від фактичної температури повітря навколишнього середовища в холодну пору року (відсоток використання потужності обігрівача):

- нижче ніж $+15^{\circ}\text{C}$ та до $+5^{\circ}\text{C}$ включно – до 20%;
- нижче ніж $+5^{\circ}\text{C}$ та до -5°C включно – до 40%;
- нижче ніж -5°C та до -15°C включно – до 60%;
- нижче ніж -15°C та до -25°C включно – до 80%;
- нижче ніж -25°C – до 100%.

Норми витрат палива підвищуються у таких випадках:

1) *робота в холодну пору року*. Залежно від фактичної температури повітря навколишнього середовища:

- від 0°C (включно) та до -5°C включно – до 2 %;
- нижче ніж -5°C та до -10°C включно – до 4 %;
- нижче ніж -10°C та до -15°C включно – до 6 %;
- нижче ніж -15°C та до -20°C включно – до 8 %;
- нижче ніж -20°C та до -25°C включно – до 10 %;
- нижче ніж -25°C – до 12 %.

Надбавка, зазначена в цьому пункті застосовується залежно від фактичної середньої (для звітного періоду експлуатації) температури повітря в межах певного діапазону за даними Українського гідрометеорологічного центру Державної гідрометеорологічної служби, інших достовірних офіційних джерел або за результатами власних вимірювань, належним чином задокументованих.

Температура, що береться до розрахунків, визначається як середнє значення температури повітря навколишнього середовища для певного звітного періоду експлуатації. Звітний період експлуатації обирається за рішенням керівництва підприємства. Для всього автотранспортного парку підприємства може бути встановлений єдиний звітний період, а також, у разі потреби, індивідуальні звітні періоди для кожного транспортного засобу.

Для розрахунків може братися значення середньодобової температури, або, в разі потреби, середньої температури за певну частину доби (ніч, ранок, день, вечір), або їх комбінації (наприклад, середня температура за ранок-день або за ранок-день-вечір тощо), що припадає на час експлуатації техніки.

Середнє значення може бути встановлено на підставі температур на час початку і кінця руху відповідно до записів у дорожніх листах та/або інших звітних документах тощо.

Можуть виділятися окремі періоди (час) експлуатації та пробіг що йому відповідає, із встановленням на ці періоди (частину маршруту) індивідуальних значень надбавки (наприклад, рух у нічний час у холодну пору року при температурі, що є значно нижчою за середньодобову, тощо).

Для окремих автомобілів або всього автотранспортного парку підприємства може бути встановлено фіксоване значення надбавки на будь-який період, за умови, що різниця між фактичною середньою температурою повітря навколишнього середовища, що припадає на час експлуатації техніки, за цей період та температурою, що відповідає початку дозволеного використання обраного значення надбавки, не перевищує 5°C (наприклад, застосуванням мінімально можливих значень надбавки).

Конкретний порядок врахування кліматичних умов під час розрахунків нормативних витрат палива визначається за рішенням керівництва підприємства та затверджується відповідним наказом (розпорядженням) по підприємству.

2) робота в гірській місцевості та/або на маршрутах з горбистим рельєфом. Робота в гірській місцевості залежно від висоти над рівнем моря:

- від 300 до 800 метрів – до 5%;
- від 801 до 2000 метрів – до 10%;

- від 2001 до 3000 метрів – до 15%;
- вище ніж 3001 метр – до 20%.

Експлуатація автотранспорту на маршрутах з горбистим рельєфом, що супроводжується підйомами і спусками, зокрема такими, що позначені знаками 1.6 «Крутий підйом» і 1.7 «Крутий спуск» згідно з Правилами дорожнього руху (при русі на підйом або чергуванні підйомів/спусків), величиною:

- від 4 відсотків (включно) та до 8 відсотків – до 5%;
- від 8 відсотків (включно) і більше – до 10%.

Застосовується окремо на частину маршруту з відповідними умовами руху, що повинно бути належним чином задокументовано (записами відповідальних осіб у дорожніх листах та/або інших звітних документах згідно з порядком, затвердженим наказом (розпорядженням) керівництва підприємства).

3) *робота на дорогах зі складним планом* (наявність в середньому на 1 км шляху більше п'яти заокруглень радіусом менше 40 м, тобто на 100 км шляху не менше 501 повороту) – до 10 %. Цей коефіцієнт не застосовується під час роботи в умовах міста.

4) *робота в міських умовах.*

- у межах міст, а також поселеннях міського типу та інших населених пунктах за наявності в них регульованих перехресть (світлофорів) – до 5%;

- у межах міст Алчевськ, Біла Церква, Бровари, Вінниця, Горлівка, Кам'янське, Євпаторія, Єнакієве, Житомир, Івано-Франківськ, Кам'янець-Подільський, Керч, Кропивницький, Краматорськ, Кременчук, Кривий Ріг, Лисичанськ, Луганськ, Луцьк, Макіївка, Маріуполь, Мелітополь, Миколаїв, Нікополь, Павлоград, Полтава, Рівне, Севастополь, Сєверодонецьк, Сімферополь, Слов'янськ, Суми, Тернопіль, Ужгород, Херсон, Хмельницький, Черкаси, Чернігів, Чернівці, Ялта – до 10%;

- у межах міст Дніпро, Донецьк, Запоріжжя, Київ, Львів, Одеса, Харків – до 15%.

Для гібридних автомобілів (автомобілів із системою рекуперації енергії) гранично допустиме значення надбавки зменшується на 5% (або надбавка може взагалі не використовуватися залежно від фактичних потреб).

5) *робота, яка потребує частих зупинок* (в середньому більше, ніж одна зупинка на один кілометр пробігу), у тому числі технологічних зупинок, пов'язаних із завантаженням і розвантаженням, посадкою і висадкою пасажирів (маршрутні автобуси, обслуговування поштових скриньок, інкасація грошей, обслуговування хворих, інвалідів, клієнтів тощо), а також робота в напружених дорожніх умовах міст, пов'язаних із частими зупинками дорожнього руху (зокрема, у центральних частинах міст), та поїздки на короткі відстані (до 5 км) з тривалими перервами між поїздками (одна година і більше) – до 10 %.

Під час здійснення перевезень на короткі відстані з тривалими перервами між поїздками з вимкненим двигуном (перед кожною поїздкою перерва тривалістю одна година і більше) у разі потреби та за рішенням керівництва підприємства можуть бути застосовані диференційовані значення надбавки на роботу, яка потребує частих зупинок, залежно від фактичної середньої довжини їздки:

- до 5 км (включно), але більше 3 км – до 10%;
- до 3 км (включно), але більше 2 км – до 15%;
- до 2 км (включно), але більше 1 км – до 20%;
- до 1 км (включно), але більше 0,5 км – до 30%;
- до 0,5 км (включно) і менше – до 40%.

Коригуючий коефіцієнт, зазначений у цьому пункті, застосовується окремо на частину маршруту з відповідними умовами руху, що повинно бути належним чином задокументовано.

6) *під час виконання робіт, що потребують понижених швидкостей (до 20 км/год.)* у задовільних дорожніх умовах (перевезення великогабаритних, вибухонебезпечних, скляних, крихких та інших подібних вантажів, під час виконання сільськогосподарських робіт, робота кінознімальних і аналогічних спеціальних автомобілів, рух у колонах тощо, а також рух у заторах, у тому числі у час «пик» (зокрема, у центральних частинах міст), а також у разі тимчасового ускладнення руху, обумовленого проведенням дорожніх ремонтних робіт тощо) – до 10 %.

Коефіцієнт, зазначений у цьому підпункті, застосовується окремо на частину маршруту з відповідними умовами руху, що повинно бути належним чином задокументовано.

7) *робота в кар'єрах, їзда по полях, на лісових чи степових ділянках, по пересіченій місцевості тощо* (поза межами доріг загального користування) у важких шляхових умовах – до 20% та в надважких шляхових умовах в період сезонного бездоріжжя, снігових чи піщаних заметів, сильного снігопаду та ожеледиці, паводків та інших стихійних лих, що потребують понижених швидкостей (до 20 км/год.) – до 50%.

Коригуючий коефіцієнт, зазначений у цьому пункті, застосовується окремо на частину маршруту поза межами доріг загального користування з відповідними умовами руху, що повинно бути належним чином задокументовано.

Підвищені значення даного коефіцієнта, що відповідають надважким шляховим умовам, можуть встановлюватися на період не більше тридцяти днів на рік (сумарно) за окремими наказами (розпорядженнями) керівництва підприємства із наведенням документального підтвердження експлуатації автомобілів у надважких шляхових умовах.

8) *робота в надважких дорожніх умовах* на дорогах загального користування в період сезонного бездоріжжя, снігових чи піщаних заметів, сильного снігопаду та ожеледиці, паводків та інших стихійних лих – до 35%.

Коефіцієнт застосовується окремо на частину маршруту з відповідними умовами руху, що повинно бути належним чином задокументовано (записами відповідальних осіб у дорожніх листах та/або інших звітних документах), та на період не більше тридцяти днів на рік (сумарно). Коригуючі коефіцієнти, зазначені в підпунктах 6, 7 і 8 застосовувати одночасно заборонено.

9) *у разі пробігу першої тисячі кілометрів новими автомобілями, напрацювання перших 60 мотогодин новим обладнанням (двигунами), а також тими, що вийшли з капітального ремонту* – до 10%.

10) *для автомобілів, що експлуатуються:* більше 5 років із загальним пробігом понад 100 тис. км – до 3%; більше 8 років або із загальним пробігом понад 150 тис. км – до 5%; більше 11 років або із загальним пробігом понад 250 тис. км – до 7%; більше 14 років або із загальним пробігом понад 400 тис. км – до 9%.

Надбавку, зазначену у цьому пункті, застосовують лише у разі документально підтвердженої необхідності та у мінімально можливому розмірі (таким чином передбачається, що підприємство здійснює відповідні заходи щодо підтримання автомобіля у задовільному технічному стані відповідно до рекомендацій заводу-виробника). Для автомобілів сучасних конструкцій та автомобілів після капітального ремонту (або заміни) двигуна надбавку не застосовують, або застосовують мінімально можливі значення із наведенням документально підтвердженого обґрунтування такої необхідності.

11) *погодинна робота вантажних автомобілів (крім самоскидів) та вантажопасажирських або їх постійна робота як технологічного транспорту чи вантажних таксомоторів – до 10%.*

12) *під час навчальної їзди: на дорогах загального користування в межах міста – до 20%; на дорогах загального користування поза межами міста – до 5%; на спеціально відведених майданчиках, у разі маневрування із пониженими швидкостями, частих зупинок, руху заднім ходом – до 40%.*

Коефіцієнт застосовується окремо на частину маршруту з відповідними умовами руху, що повинно бути належним чином задокументовано.

Коригуючий коефіцієнт, зазначений у цьому пункті, заборонено застосовувати одночасно з коефіцієнтами, зазначеними в пунктах 5 і 6.

13) *на підтримання прийнятних (комфортних) температурних умов у салоні автомобіля, а також забезпечення належної оглядовості тощо залежно від фактичної температури повітря навколишнього середовища використовують базові значення надбавки:*

на обігрів салону, скла тощо залежно від фактичної температури повітря:

- *нижче ніж +5°C та до -5°C включно – до 0,5%;*
- *нижче ніж -5°C та до -15°C включно – до 1%;*
- *нижче ніж -15°C та до -25°C включно – до 1,5%;*
- *нижче ніж -25°C – до 2%.*

у разі обґрунтованого використання автономних (незалежних) систем обігріву залежно від фактичної температури повітря:

- нижче ніж $+15^{\circ}\text{C}$ та до $+5^{\circ}\text{C}$ включно – до 2%;
- нижче ніж $+5^{\circ}\text{C}$ та до -5°C включно – до 4%;
- нижче ніж -5°C та до -15°C включно – до 6%;
- нижче ніж -15°C та до -25°C включно – до 8%;
- нижче ніж -25°C – до 10%;

на охолодження салону автомобіля у разі використання кондиціонера або установки «клімат-контроль» залежно від фактичної температури повітря:

- від $+20^{\circ}\text{C}$ включно та до $+25^{\circ}\text{C}$ включно – до 5%;
- вище ніж $+25^{\circ}\text{C}$ та до $+30^{\circ}\text{C}$ включно – до 7%;
- вище ніж $+30^{\circ}\text{C}$ – до 10%.

у разі необхідності використання передбаченої конструкцією автомобіля функції осушення повітря у салоні (що забезпечується за рахунок охолодження повітря і відповідно конденсації вологи у холодильному устаткуванні кондиціонера або установки «клімат-контроль» перед наступним його підігріванням та подачею у салон) в межах фактичної температури повітря навколишнього середовища нижче ніж $+20^{\circ}\text{C}$ та до 0°C включно – до 4%.

14) *під час їзди на дорогах загального користування за межами міста*, а також на дорогах, що проходять через населені пункти та позначені знаком 5.47 Правил дорожнього руху, на яких відповідно до дорожніх знаків та Правил дорожнього руху дозволено рух зі швидкостями до 90 км/год. або вище, може бути встановлена надбавка на підвищений аеродинамічний опір – до 5%, що поширюється на: автомобілі-фургони, бортові автомобілі та автопоїзди, обладнані тентами, вантажні автомобілі під час перевезення великогабаритних вантажів, спеціальні та спеціалізовані автомобілі, на даху яких обґрунтовано встановлено технологічне обладнання, за умови, що загальна площа перерізу (що створює додатковий аеродинамічний опір) встановленого устаткування, становить не менше 5% від площі перерізу автомобіля, оперативні транспортні засоби, які обладнані відповідно до Правил дорожнього руху спеціальною світловою і звуковою сигналізацією. Надбавку рекомендовано використовувати при фактичній швидкості руху щонайменш 70 км/год. Заборонено використання коефіцієнта, зазначеного в цьому пункті, одночасно із коефіцієнтами, зазначеними в пунктах 3-8.

15) для оперативних транспортних засобів, які обладнані спеціальною світловою і звуковою сигналізацією та виконують невідкладні службові завдання, пов'язані з підвищеними швидкостями руху з відступом від окремих правил дорожнього руху згідно з розділом 3 Правил дорожнього руху, затверджених постановою Кабінету Міністрів від 10 жовтня 2001 року № 1306: в умовах міста – до 10%; за межами міста – до 20%.

Для наведеної категорії автомобілів, що здійснюють транспортне забезпечення охоронних заходів, за участю осіб, щодо яких здійснюється державна охорона в умовах міста із інтенсивним режимом руху, що потребує частого маневрування із виконанням розгону, обгону та гальмувань тощо, або виконують в умовах міста службові завдання, пов'язані з швидкостями руху, що перевищують 100 км/год. – до 25%.

Ці коефіцієнти коригування можуть застосовуватися тільки для наведеної категорії автомобілів і тільки на пробіг у разі виконання невідкладних службових завдань із підвищеною швидкістю руху, що повинно бути відповідним чином задокументовано.

Норми витрат палива зменшуються у таких випадках:

1) *робота за межами населених пунктів на дорогах загального користування*, у тому числі на дорогах, що проходять через населені пункти та позначені знаком 5.47 Правил дорожнього руху, із максимально дозволеною швидкістю відповідно до дорожніх знаків та Правил дорожнього руху, що не перевищує 90 км/год. залежно від швидкості та фактичних потреб: для легкових автомобілів – від -15% до -30%; для всіх інших автомобілів – від -5% до -20%.

2) *робота за межами міст на дорогах, позначених знаком 5.1 Правил дорожнього руху*, із максимально дозволеною відповідно до дорожніх знаків та Правил дорожнього руху швидкістю вище ніж 90 км/год.:

2.1 у разі руху зі швидкістю, що не перевищує 90 км/год., залежно від швидкості та фактичних потреб: для легкових автомобілів – від -15 % до -30 %; для всіх інших автомобілів – від -5 % до -20 %.

2.2 у разі необхідності пересування із дозволеними відповідно до дорожніх знаків та Правил дорожнього руху швидкостями вище

ніж 90 км/год. та до 110 км/год. включно – від -10% до -20% залежно від фактичних потреб;

2.3 у разі обґрунтованої необхідності пересування із дозволеними відповідно до дорожніх знаків та Правил дорожнього руху швидкостями вище ніж 110 км/год. – від -5% до -10% залежно від фактичних потреб (наведені значення коефіцієнта не можуть встановлюватися на постійній основі, а тільки в окремих випадках за рішенням керівництва підприємства).

3) *експлуатація міських автобусів у режимі «на замовлення»* або з іншою метою, але не на постійних маршрутах – від -5% до -10%.

4) *за рішенням керівництва підприємства* для всього автотранспортного парку підприємства або індивідуально для окремих транспортних засобів може бути встановлено додатковий коефіцієнт (або декілька значень коефіцієнта відповідно до різних умов експлуатації) коригування базової норми (будь-яке значення у відсотках), що зменшує її відповідно до фактичних потреб та встановленої внутрішньої політики підприємства щодо використання енергетичних ресурсів, застосування економних методів керування автомобілями, новітніх технологій, що дають змогу зменшити витрати моторних палив, тощо.

Використання понижуючих коефіцієнтів, зазначених у п. 1-3 обов'язковим (включаючи здійснення перевезень у приміській зоні), за винятком відповідної частини пробігу автомобілів, на які розповсюджується дія попереднього пункту 15, а також у разі незадовільного стану дорожнього покриття, проведення дорожніх ремонтних робіт та інших обставин, що не дозволяють рух зі швидкостями більше 40 км/год.

Використання понижуючих коефіцієнтів, зазначених у п. 1-2, також рекомендується на певну частину пробігу в межах міст, з умовами руху, наближеними до умов руху по автомагістралі.

У разі експлуатації автотранспорту поза межами міста коригуючий коефіцієнт, зазначений у п. 4, не застосовується.

У випадку застосування одночасно кількох коригуючих коефіцієнтів розраховується *сумарний коефіцієнт коригування*, який дорівнює сумі цих надбавок (зменшуючі коригуючі коефіцієнти є від'ємними):

$$K_{\Sigma} = K_1 + K_2 + \dots + K_n, \quad (4.35)$$

де K_1 , K_2 , K_n – відповідні коефіцієнти коригування норм витрати автомобільного палива.

Поряд із нормативними витратами палива, за умови, що це буде належним чином обґрунтовано і задокументовано, дозволяється використання норм *додаткового споживання палива* в таких обсягах:

- на внутрішньогаражні роз'їзди і технічні потреби (технічні огляди, регулювальні роботи, механічне прироблення деталей двигунів і автомобілів (що потребує напрацювання двигуна) після ремонту тощо) – не більше 0,5% від загальної кількості палива, спожитого підприємством (з обґрунтуванням і обліком фактичної кількості автомобілів та обладнання, задіяних на цих роботах);

- у разі вимушених простоїв автомобілів під завантаженням і розвантаженням в пунктах, де за умовами пожежної безпеки заборонено вимикати двигун (нафтобази, спеціальні склади тощо), – до 5% від базової лінійної норми на одну годину простою із можливим (за наявних потреб) коригуванням відповідно до поточних кліматичних умов шляхом додавання відповідної надбавки, зазначеної в п. 13 (з розрахунку у відсотках від базової лінійної норми на одну годину простою);

- у разі обґрунтованих вимушених простоїв автомобілів з увімкненим двигуном у холодну пору року, коли є потреба в опаленні салону, або в разі вимушених простоїв у теплу пору року, коли є потреба у використанні кондиціонера чи установки «клімат-контролю», наприклад, під час перевезення спеціальних вантажів або пасажирів, які потребують постійного обігрівання або охолодження салону (кузова) автомобіля для підтримання певної або комфортної температури (у тому числі очікування хворих, інвалідів, особливо для медичних автомобілів і перевезення дітей, а також у разі потреби для належного перевезення пасажирів, клієнтів тощо), – до 5% від базової лінійної норми на одну годину простою, скоригованої відповідно до поточних кліматичних умов шляхом додавання відповідної надбавки, зазначеної в п. 13 (з розрахунку у відсотках від базової лінійної норми на одну годину простою);

– у разі вимушених тривалих простоїв автомобілів у транспортних заторах з увімкненим двигуном – до 5% від базової лінійної норми на одну годину простою із можливим коригуванням відповідно до поточних кліматичних умов шляхом додавання відповідної надбавки, зазначеної в п. 13 (з розрахунку у відсотках від базової лінійної норми на одну годину простою);

– на запуск автомобілів, що працюють на СПГ або ЗНГ, – у відсотках від значення базової лінійної норми в разі роботи на рідкому паливі на кожний календарний день експлуатації (використання) залежно від фактичної температури повітря навколишнього середовища: $+15^{\circ}\text{C}$ та вище – до 0,5% (для автомобілів із системою впорскування газу, конструкція яких потребує запуску на бензині); нижче ніж $+15^{\circ}\text{C}$ до $+5^{\circ}\text{C}$ включно – до 1 % (для автомобілів із системою впорскування газу, конструкція яких потребує запуску на бензині); нижче ніж $+5^{\circ}\text{C}$ до -5°C включно – до 2 %; нижче ніж -5°C та до -10°C включно – до 3%; нижче ніж -10°C та до -15°C включно – до 4%; нижче ніж -15°C – до 5%.

Під час визначення фактичних потреб і їх обґрунтованості та здійснення подальших розрахунків нормативних витрат палива на підприємстві слід враховувати, що перевищення окремими водіями встановлених швидкісних обмежень призводить до дуже значного збільшення споживання палива. При високих швидкостях (починаючи вже зі швидкостей 70 км/год. та вище) витрати енергії на пересування стрімко зростають приблизно пропорційно квадрату швидкості. Наприклад, навіть в умовах усталеного руху (що не враховують попередню витрату палива на збільшення кінетичної енергії автомобіля під час розгону), перевищення швидкісного режиму з 90 км/год. до 120 км/год. може призвести до підвищення споживання палива на одну третину (відносно витрати палива при швидкості 90 км/год.). При швидкості 140 км/год. перевитрата палива може становити вже близько двох разів у порівнянні з витратою при швидкості 90 км/год.

Проведені дослідження впливу манери керування на витрату палива в сучасних умовах міст показують, що навіть не дуже агресивна манера керування може збільшити витрати палива технічно справним автомобілем більш ніж на 30% без отримання принципових переваг у середній швидкості пересування містом.

І навпаки, застосування економної манери керування дає змогу навіть у великих містах (за умови відсутності серйозних ускладнень руху та заторів протягом всього маршруту руху) заощадити до 20-30% палива.

Фактичні потреби та нормативні витрати палива визначають за звітними документами (встановленими підприємствами, у тому числі – з використанням сучасних інформаційних технологій та супутникових систем навігації тощо) із наведенням умов експлуатації, до яких можуть бути застосовані відповідні коефіцієнти коригування базової норми, що враховують вплив на споживання палива тих чи інших умов.

Умови експлуатації можуть бути наведені безпосередньо у звітному документі, а також (у випадку здійснення перевезень, що передбачають часту зміну умов руху з індивідуальним обчисленням нормативної витрати палива на окремих ділянках) у додатку до звітнього документа, що є його невід'ємною частиною та належним чином оформлюється (у довільній формі, але із дотриманням загальних вимог щодо оформлення).

При використанні транспортного засобу на постійних маршрутах та в одноманітних умовах дорожнього руху тощо (або у сукупності різних умов, яка повторюється кожного разу) належне обґрунтування застосування системи коригуючих коефіцієнтів (або частини коригуючих коефіцієнтів, що застосовуються) на певний період часу відповідно до нормоутворюючих факторів може бути наведено в окремому звітному документі (замість зазначення всіх факторів безпосередньо в кожному звітному документі, що оформлюється на кожен добу чи поїздку тощо) відповідно до наказу (розпорядження) по підприємству на основі проведених та оформлених підприємством власних досліджень умов експлуатації (у тому числі для обґрунтування застосування коефіцієнтів, що застосовуються окремо на частину маршруту з відповідними умовами руху, але за винятком факторів, що мають епізодичний та виключно випадковий характер).

Фактори, що мають епізодичний та виключно випадковий характер (та відповідні ним коригуючі коефіцієнти) потребують окремого документування для обґрунтування застосування при розрахунках нормативних витрат палива.

Нормативна витрата палива – це витрата палива автомобілем (обладнанням, різноманітною технікою на колісному шасі тощо) при здійсненні пробігу, виконанні транспортної або спеціальної роботи тощо в певних умовах експлуатації. Встановлюється для кожного конкретного автомобіля в залежності від його типу та призначення. Конкретні значення нормативних витрат палива встановлюються підприємствами залежно від фактичних потреб (але не вище гранично допустимих значень) відповідно до певних умов експлуатації та за умови, що:

- виконуються рекомендації заводу-виробника автомобіля щодо його експлуатації;
- автомобіль перебуває у задовільному технічному стані;
- дотримуються вимоги щодо раціонального використання автомобіля відповідно до його експлуатаційної документації, а також безпечної та прийнятної економної манери його експлуатації (водіння із дотриманням Правил дорожнього руху тощо).

Для легкових автомобілів і автобусів нормативні витрати палива розраховуються за формулою

$$Q_H = 0,01 \cdot H_s \cdot S \cdot (1 + 0,01 \cdot K_{\Sigma}), \quad (4.36)$$

де H_s – базова лінійна норма витрати палива;

S – пробіг автомобіля;

K_{Σ} – сумарний коригуючий коефіцієнт.

У разі використання в автомобілях (у тому числі автобусах) автономних (незалежних) обігрівачів *нормативна витрата палива на роботу обігрівача* додається до загальних нормативних витрат і її максимально можливе значення розраховується таким чином:

$$Q_{OH} = 0,01 \cdot H_{OH} \cdot K_T \cdot \tau_{OH}, \quad (4.37)$$

де H_{OH} – базова норма витрати палива на роботу автономного обігрівача;

K_T – відсоток використання потужності обігрівача в залежності від фактичної температури повітря в холодну пору року;

$\tau_{\text{он}}$ – обґрунтована та належним чином задокументована тривалість роботи автономного обігрівача.

При експлуатації легкових автомобілів і автобусів з причепами, які виконують транспортну роботу, що обліковується в тонно-кілометрах, нормативні витрати палива розраховуються для них, як і для вантажних автомобілів, що працюють з причепами.

Якщо транспортна робота для зазначених автомобілів не обліковується, до них згідно з п. 11 застосовується коефіцієнт підвищення лінійної норми витрати палива для автомобіля з причепом, розрахованої з урахуванням спорядженої маси причепа).

Для бортових вантажних автомобілів і сидельних тягачів у складі автопоїздів, автомобілів-фургонів та вантажо-пасажирських автомобілів, які виконують роботу, що обліковується в тонно-кілометрах, нормативні витрати палива розраховуються за формулою

$$Q_{\text{н}} = 0,01 \cdot (H_{\text{сан}} \cdot S + H_{\text{w}} \cdot W) \cdot (1 + 0,01 \cdot K_{\Sigma}), \quad (4.38)$$

де $H_{\text{сан}}$ – лінійна норма витрати палива на пробіг автопоїзда:

$$H_{\text{сан}} = H_{\text{s}} + H_{\text{g}} \cdot G_{\text{пр}}, \quad (4.39)$$

де H_{g} – норма витрати палива на одну тонну спорядженої маси причепа або напівпричепа;

$G_{\text{пр}}$ – споряджена маса причепа або напівпричепа;

H_{w} – питома норма витрати палива на 1 ткм транспортної роботи;

W – обсяг транспортної роботи.

Для автомобілів-самоскидів та самоскидальних автопоїздів нормативні витрати палива визначаються за формулою

$$Q_{\text{н}} = 0,01 \cdot H_{\text{санс}} \cdot S \cdot (1 + 0,01 \cdot K_{\Sigma}) + H_{\text{z}} \cdot Z, \quad (4.40)$$

де $H_{\text{санс}}$ – лінійна норма витрати палива самоскидального автопоїзда:

$$H_{sanc} = H_s + H_w \cdot (G_{пр} + 0,5 \cdot g), \quad (4.41)$$

де H_s – базова лінійна норма витрати палива на пробіг автомобіля-самоскида з урахуванням транспортної роботи;

H_w – норма витрати палива на транспортну роботу і споряджену масу причепа або напівпричепа;

$G_{пр}$ – споряджена маса причепа або напівпричепа;

g – вантажність причепа;

H_z – норма витрати палива на їздку з вантажем автомобіля-самоскида;

Z – кількість їздок з вантажем.

У випадках роботи автомобілів-самоскидів з коефіцієнтом використання вантажності вищим 0,5, за базову лінійну норму приймається базова лінійна норма для відповідного базового бортового автомобіля, скоригована за різницею споряджених мас цих автомобілів.

Спеціальні автомобілі – це автомобілі, які за своєю конструкцією та обладнанням призначені для виконання спеціальних робочих функцій.

Спеціалізовані автомобілі – це автомобілі, які за своєю конструкцією та обладнанням призначені для перевезення пасажирів або вантажів певних категорій.

Спеціальні і спеціалізовані автомобілі з установленим на них обладнанням підрозділяються на дві групи:

- автомобілі, які виконують спеціальні роботи під час стоянки (автокрани, компресорні, бурильні установки, тощо);
- автомобілі, які виконують спеціальні роботи під час руху (снігоочисники, поливомієчні тощо).

Нормативні витрати палива для *спецавтомобілів*, які виконують спеціальні роботи під час стоянки, визначаються таким чином:

$$Q_H = 0,01 \cdot H_s \cdot S \cdot (1 + 0,01 \cdot K_{\Sigma}) + H_{об} \cdot T_{об} \cdot (1 + 0,01 \cdot K_{\Sigma c}), \quad (4.42)$$

де H_s – базова лінійна норма витрати палива на пробіг спеціального автомобіля;

$H_{об}$ – норма витрати палива на роботу спеціального обладнання;

$T_{об}$ – час роботи обладнання, годин або кількість виконаних операцій;

K_{Σ} – сумарний коригуючий коефіцієнт до лінійної норми;

$K_{\Sigma c}$ – сумарний коригуючий коефіцієнт до норми на роботу спеціального обладнання.

У випадках, коли спеціальний автомобіль виконує транспортну роботу, яка обліковується в тонно-кілометрах, нормативні витрати палива розраховуються за формулою

$$Q_H = 0,01 \cdot (H_s \cdot S + H_w \cdot W) \cdot (1 + 0,01 \cdot K_{\Sigma}) + H_{об} \cdot T_{об} \cdot (1 + 0,01 \cdot K_{\Sigma c}). \quad (4.43)$$

Нормативні витрати палива для спеціальних автомобілів, які виконують роботу під час руху, визначаються таким чином:

$$Q_H = 0,01 \cdot (H_s \cdot S + H_{sc} \cdot S_c) \cdot (1 + 0,01 \cdot K_{\Sigma}) + H_n \cdot N, \quad (4.44)$$

де H_s – базова лінійна норма витрати палива на пробіг спецавтомобіля (без виконання спеціальної роботи);

S – пробіг спецавтомобіля без виконання спеціальної роботи;

H_{sc} – норма витрати палива на пробіг при виконанні спеціальної роботи;

S_c – пробіг автомобіля при виконанні спеціальної роботи;

H_n – норма витрати палива на розкидання одного кузова піску або суміші;

N – кількість кузовів розкиданого піску або суміші за зміну.

Підприємство на підставі аналізу причин відхилень фактичних витрат палива, що можуть змінюватися у часі або за певних умов, від встановлених ним нормативних витрат може змінювати встановлені нормативні витрати відповідно до зміни умов експлуатації або, у разі потреби, вживати заходів щодо усунення причин збільшення фактичної витрати палива понад встановлену підприємством нормативну витрату палива.

Таким чином, можна завчасно виявити й усунути технічні несправності автомобіля (обладнання) або вжити заходів щодо впровадження (дотримання водіями) безпечних та прийнятних економних методів керування транспортними засобами, забезпечення раціонального використання техніки тощо.

Матеріали. Норматив оборотних засобів за елементом «матеріали» розраховується за їх видами: мастильними і іншими експлуатаційними матеріалами, ремонтно-будівельними та іншими матеріалами з використанням загальноприйнятої методики. Розрахункова норма запасу за мастильними та іншими експлуатаційними матеріалами в нормальних умовах становить 30 днів, за ремонтно-будівельними матеріалами – в межах 70 днів, за іншими матеріалами (такими як виробничі бланки та канцелярські приналежності) – до 50 днів, за паливом для господарських потреб – до 80 днів. Сума витрат приймається за кошторисом накладних витрат.

Нормативи витрат мастильних матеріалів, наведені в додатку Б, установлені на 100 літрів (100 м³ СПГ) нормативних витрат палива, розрахованих для даного автомобіля:

- нормативи витрат олив – в л/100 л (л/100 м³ СПГ);
- нормативи витрат мастил – в кг/100 літрів (кг/100 м³ СПГ).

Нормативи витрат олив і мастил зменшуються на 50% для всіх автомобілів, які знаходяться в експлуатації до трьох років (крім автомобілів, відмічених у додатку Б знаком (*)).

Нормативи збільшуються до 20% для автомобілів, які знаходяться в експлуатації більше восьми років.

Витрати мастильних матеріалів при капітальному ремонті агрегатів установлюються в кількості, рівній одній заправочній місткості системи змащування даного агрегату.

Автомобільні шини. Норматив оборотних засобів за автомобільними шинами передбачається для здійснення систематичної заміни шин на ходових автомобілях по мірі їх зносу. Він має забезпечувати створення запасу автомобільних шин на складі, автомобілях технічної допомоги та лінійних пунктах. Норматив оборотних засобів у вартісному вимірі визначається, виходячи зі встановлених одноденних планових витрат на відновлення та ремонт автомобільних шин і норми в днях.

В звичайних умовах норма оборотних засобів за автомобільними шинами може бути прийнята в межах до 40 днів.

Запасні частини. Норматив оборотних засобів за запасними частинами розраховується, виходячи з необхідності забезпечення підприємства запасними частинами для проведення технічного обслуговування та ремонту автомобілів за загальноприйнятою методикою.

Норма запасу в днях суттєво залежить від умов постачання. Зазвичай середня норма запасу в днях складає до 30 днів.

Фонд оборотних агрегатів. Потреба оборотних засобів на створення фонду оборотних агрегатів визначається в грошовому вимірі в середньому в розмірі 3-5% від вартості комплекту агрегатів, необхідних на весь парк рухомого складу.

Малоцінний і швидкозношуваний інвентар і інструмент. За даною статтею передбачаються оборотні засоби, необхідні для покриття вартості малоцінного і швидкозношуваного інвентарю та інструменту, що знаходиться в експлуатації, тобто у водіїв, ремонтних робітників, у роздавальній коморі або в вигляді запасу на складі. Так як при видачі інвентарю та інструменту в експлуатацію 50% їх вартості відразу списується на витрати виробництва, то потреба в оборотних засобах для створення експлуатаційного запасу буде дорівнювати 50% їх вартості. В середньому норма запасу малоцінного і швидкозношуваного інвентарю та інструменту, що знаходиться в експлуатації приймається у розмірі до 250 днів, а в запасі – до 30 днів. Величина нормативу оборотних засобів за малоцінному та швидкозношуваному інвентарю в експлуатації може бути визначена і методом безпосереднього розрахунку, виходячи з діючих норм набору інструментів (інвентарю) на одного водію чи ремонтного робітника, один станок або інших норм. У цьому випадку норматив оборотних засобів у грошовому вимірі за даним елементом визначається як добуток вартості наборів інструментів (інвентарю) та відповідної чисельності водіїв, ремонтних робітників, кількості станків тощо.

Незавершене виробництво. Норматив оборотних засобів по незавершеному виробництву призначений для відшкодування витрат на перехідні незавершені ремонти автомобілів і агрегатів, тривалість яких є більшою за 1 добу.

Норма запасу в днях по незавершеному виробництву приймається в залежності від тривалості ремонтних робіт і характеру розподілення витрат в процесі виробництва.

Коефіцієнт наростання витрат визначається відношенням суми одноразових матеріальних витрат (ремонтні матеріали та запасні частини) ($B_{од}$) і половини всіх наступних витрат ($B_{наст}$) до загальної суми витрат на ремонт автомобілів ($B_{рем}$):

$$K_{нв} = \frac{B_{од} + 0,5 \cdot B_{наст}}{B_{рем}}. \quad (4.45)$$

Норма запасу в днях визначається добутком середньої тривалості виробничого циклу (тривалості ремонтних робіт) на коефіцієнт наростання витрат.

Норматив оборотних засобів в незавершеному виробництві визначається за загальноприйнятою методикою, тобто добутком односторонньої витрати засобів на незавершене виробництво і норми запасу в днях.

Витрати майбутніх періодів. Норматив оборотних засобів за даними елементом розраховується стандартно та приймається у розмірі суми залишку даних коштів на кінець планового періоду.

Загальна потреба в оборотних засобах в цілому по підприємстві визначається як сума нормативів оборотних засобів за вище наведеними елементами.

Аналітичний метод. Передбачає визначення потреби в оборотних засобах на основі використання нормативів попередніх років і показників зростання обсягу виробництва в плановому році з урахуванням запланованого прискорення оборотності оборотних засобів. При цьому розрахунок нормативу оборотних засобів здійснюється окремо за двома групами. До першої групи відносяться оборотні засоби, розмір яких залежить від обсягу виробництва (автомобільне паливо, матеріали, автомобільні шини, запасні частини, фонд оборотних агрегатів). До другої групи відносяться оборотні засоби, розмір яких не залежить від обсягу виробництва (малоцінний і швидкозношуваний інвентар і інструмент, незавершене виробництво і витрати майбутніх періодів).

Норматив оборотних засобів за першою групою визначається за формулою

$$\Phi_{\text{об.зал}}^{\text{III}} = \frac{\Phi_{\text{об.зал}}^{\text{III}} \cdot N_{\text{в}}}{100} \cdot \left(1 - \frac{N_{\text{о}}}{100}\right), \quad (4.46)$$

де $\Phi_{\text{об.зал}}^{\text{III}}$ – норматив оборотних засобів, що залежать від обсягу виробництва, встановлений у попередній період;

$N_{\text{в}}$ – відсоток зростання витрат на виробництво транспортної продукції у плановому періоді;

$N_{\text{о}}$ – відсоток прискорення оборотності оборотних засобів, що планується.

За оборотними засобами, що не залежать від обсягу виробництва, норматив на плановий період встановлюється, виходячи з нормативу, встановленого у попередньому періоді, приросту витрат на виробництво в плановому періоді, відношенням між відсотками приросту фактичних залишків відповідних видів оборотних засобів і приросту витрат на виробництво одиниці продукції за звітними даними попереднього періоду:

$$\Phi_{\text{об.незал}}^{\text{III}} = \frac{\Phi_{\text{об.незал}}^{\text{III}} \cdot \left[100 + \left(N_{\text{пр.в}} \cdot \frac{N_{\text{ф.об}}^{\text{III}}}{N_{\text{пр.в}}^{\text{III}}}\right)\right]}{100}, \quad (4.47)$$

де $\Phi_{\text{об.незал}}^{\text{III}}$ – норматив оборотних засобів, що не залежать від обсягу виробництва, встановлений у попередній період;

$N_{\text{пр.в}}$ – плановий приріст витрат на виробництво;

$N_{\text{ф.об}}^{\text{III}}$ – приріст фактичних залишків оборотних засобів, що не залежать від обсягу виробництва, згідно звіту за попередній рік;

$N_{\text{пр.в}}^{\text{III}}$ – приріст витрат на виробництво згідно звіту за попередній рік.

Норматив оборотних засобів в цілому по підприємству складає суму нормативів, розрахованих за формулами (4.46) і (4.47).

Питання для самоконтролю:

- 1) У чому полягає сутність та значення оборотних коштів підприємства?
- 2) Яким чином класифікуються оборотні кошти підприємства?
- 3) У чому полягає сутність оборотних фондів підприємства?
- 4) Які елементи формують склад оборотних фондів підприємства?
- 5) У чому полягає сутність фондів обігу підприємства?
- 6) Які елементи формують склад фондів обігу підприємства?
- 7) Дайте характеристику кругообігу оборотних засобів на підприємстві.
- 8) Яке призначення має нормування матеріальних ресурсів?
- 9) Якими мають бути норми матеріальних витрат та за якими критеріями вони встановлюються?
- 10) Охарактеризуйте основні види виробничих запасів.
- 11) Як розраховуються нормативи виробничих запасів?
- 12) Що таке «незавершене виробництво»? Як розраховується норматив незавершеного виробництва?
- 13) Що таке «витрати майбутніх періодів»? Як розраховується норматив витрат майбутніх періодів?
- 14) Що таке «готова продукція»? Як розраховується норматив готової продукції?
- 15) Які методи застосовують для нормування оборотних фондів підприємства?
- 16) Дайте характеристику системі матеріально-технічного забезпечення підприємства.
- 17) Що таке «логістичні витрати»?
- 18) Яким чином класифікуються логістичні витрати?
- 19) Які показники характеризують ефективність використання оборотних коштів? Як ці показники розраховуються?
- 20) Якими шляхами в сучасних умовах можливо підвищити ефективність використання оборотних коштів підприємства?
- 21) У чому полягає значення економії оборотних фондів (матеріальних витрат) для підприємства?

22) Які показники характеризують рівень використання оборотних фондів (матеріальних ресурсів) та як розраховуються ці показники в різних галузях промисловості?

23) Які є основні джерела економії оборотних фондів (матеріальних ресурсів) на підприємстві?

24) Назвіть основні напрями економії матеріальних ресурсів, розкрийте їх специфіку в окремих галузях виробництва.

25) Охарактеризуйте склад і структуру оборотних коштів підприємства автомобільного транспорту.

26) У чому полягає особливість кругообігу оборотних засобів на підприємствах автомобільного транспорту?

27) Дайте характеристику методу прямого розрахунку нормативу оборотних засобів.

28) Яким чином здійснюється нормування автомобільного палива на підприємствах автомобільного транспорту?

29) Яким чином здійснюється нормування мастильних і інших експлуатаційних матеріалів на підприємствах автомобільного транспорту?

30) Яким чином здійснюється нормування ремонтно-будівельних матеріалів на підприємствах автомобільного транспорту?

31) Яким чином здійснюється нормування автомобільних шин на підприємствах автомобільного транспорту?

32) Яким чином здійснюється нормування запасних частин на підприємствах автомобільного транспорту?

33) Яким чином здійснюється нормування фонду оборотних агрегатів на підприємствах автомобільного транспорту?

34) Яким чином здійснюється нормування малоцінного та швидкозношуваного інвентарю та інструменту на підприємствах автомобільного транспорту?

35) Яким чином здійснюється нормування незвершеного виробництва на підприємствах автомобільного транспорту?

36) Яким чином здійснюється нормування витрат майбутніх періодів на підприємствах автомобільного транспорту?

37) Дайте характеристику аналітичному методу розрахунку нормативу оборотних засобів. У чому особливість його застосування на підприємствах автомобільного транспорту?

Література:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Заголовок з екрану.
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. – Заголовок з екрану.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/9.htm>. – Заголовок з екрану.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/10.htm>. – Заголовок з екрану.
5. Наказ Міністерства транспорту України «Про затвердження Норм витрат палива і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.buhoblik.org.ua/uchet/uchet-tovarov-i-materialov/888-normy-rasxoda-topliva.html>. – Заголовок з екрану.
6. Бычков В.П. Экономика автотранспортного предприятия: Учебник / В.П. Бычков. – М.: ИНФРА–М, 2014. – 383 с.
7. Будрин А.Г. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений / А.Г. Будрин, Е.В. Будрина, М.Г. Григорян и др. ; под ред. Г.А. Кононовой. – М. : Издательский центр «Академия», 2009. – 320 с.
8. Будрин А.Г. Экономика автомобильного транспорта: Учебник / А.Г. Будрин, Е.В. Будрина, М.Г. Григорян и др.; под ред. Е.В. Будриной. – 5-е изд., перераб. – М.: Издательской центр «Академия», 2016. – 320 с.
9. Дмитриев И.А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.А. Дмитриев, О.М. Жарова. – Х.: ХНАДУ, 2004. – 184 с.
10. Жарова О.М. Типові задачі з економіки підприємства автомобільного транспорту: Навчальний посібник для автотрансп. спец. ВУЗів / О.М. Жарова, І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата. – вид. 2-ге перероб. і доп. – Харків: ХНАДУ, 2013. – 196 с.

11. Зінь Е.А. Управління автомобільним транспортом: Навчальний посібник / Е.А. Зінь. – Рівне: НУВГП, 2011. – 326 с.
12. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
13. Кашканов А.А. Економіка підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / А.А. Кашканов, В.М. Ребедайло. – Вінниця: ВДТУ, 2002. – 116 с.
14. Корецька С.О. Економіка автомобільного транспорту: Навчальний посібник / С.О. Корецька, А.Ю. Якимчук, Т.С. Карпан. – Рівне: НУВГП, 2012. – 309 с.
15. Лавриков И.Н. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.Н. Лавриков, Н.В. Пеньшин ; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Минакова. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 116 с.
16. Левченко О.П. Планування діяльності підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / О.П. Левченко. – Х.: ХНАДУ, 2009. – 188 с.
17. Темченко А.Г. Економіка підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / А.Г. Темченко, С.В. Максимов. – Кривий Ріг: Видавничий центр КТУ, 2008. – 405 с.
18. Темченко А.Г. Організація і планування роботи підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / А.Г. Темченко, С.В. Максимов. – Кривий Ріг: Видавець ФОП Чернявський, 2010. – 530 с.
19. Тозик А.А. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие / А.А. Тозик. – Минск: УП «Технопринт», 2002. – 136 с.
20. Туревский И.С. Экономика отрасли (автомобильный транспорт): Учебник / И.С. Туревский. – М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА – М, 2011. – 288 с.
21. Хегай Ю.А. Экономика автотранспортного предприятия: Учебное пособие / Ю.А. Хегай. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2011. – 288 с.
22. Шинкаренко В.Г. Управління корпораціями автомобільного транспорту: Навчальний посібник / В.Г. Шинкаренко, С.Г. Банаєва. – Х.: ХНАДУ, 2005. – 236 с.

РОЗДІЛ 5. ПЕРСОНАЛ І ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ

5.1 Характеристика персоналу підприємства

Трудові ресурси на підприємстві – це об’єкт постійного піклування з боку керівників підприємства.

Роль трудових ресурсів суттєво підвищується в період ринкових відносин. Інвестиційний характер виробництва, його висока наукоємкість, пріоритетність питань якості продукції змінили вимоги до робітника, підвищили значення творчого ставлення до праці та високого професіоналізму. Це привело до суттєвих змін у принципах, методах і соціально-психологічних питаннях управління персоналом підприємств.

Уміло підібраний трудовий колектив – одне з головних завдань підприємця. Це повинна бути команда однодумців і партнерів, здатних усвідомлювати, розуміти і реалізовувати задуми керівництва підприємства. Тільки вона є запорукою успіху підприємницької діяльності і процвітання підприємства.

Трудові відносини – певно, один із найскладніших аспектів роботи підприємства. Набагато простіше впоратися з технічними і технологічними недоліками, ніж розв’язувати конфліктні ситуації, які виникли в колективі, де потрібно враховувати індивідуальні інтереси, психологічні аспекти.

Які б технічні можливості, організаційно-управлінської переваги не відкривалися перед підприємством, воно не розпочне працювати ефективно без відповідного людського ресурсу. Але все в кінцевому підсумку залежить від людей, від їх кваліфікації, вміння і бажання працювати.

Управління персоналом є складовою частиною менеджменту, воно пов’язане з людьми та їхніми відносинами всередині підприємства. Підприємство (організація) існує, щоб обслуговувати людей. Підприємство складається з людей і обслуговується ними. Вони належать до тієї частини підприємства, що дає їй життя. Саме люди є джерелом творчості, ініціативи, енергії для досягнення цілей, що стоять перед підприємством.

Керування персоналом спрямоване на досягнення ефективності діяльності і справедливості у взаємодіях між працівниками.

Під *управлінням персоналу* підприємства розуміється цілеспрямована діяльність керівництва підприємства і відповідних підрозділів, що включає розробку кадрової політики й управлінських рішень щодо керування людьми на підприємстві.

Ця діяльність включає:

- залучення робітників;
- підготовку робітників;
- мотивацію;
- оцінку;
- розвиток колективу;
- переміщення робітників.

Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Вплив останніх конкретизується в таких параметрах макроекономічного характеру, як: чисельність активного (працездатного) населення, загальноосвітній його рівень, пропозиція робочої сили, рівень зайнятості, потенційний резерв робочої сили. У свою чергу, ці характеристики зумовлюють кількісні та якісні параметри трудових ресурсів.

Трудові ресурси – це частина населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в народному господарстві. Кількісно вони складаються з населення в працездатному віці, крім непрацюючих інвалідів та пільгових пенсіонерів, і працюючих в економіці країни осіб молодших та старших працездатного віку.

Для характеристики усієї сукупності працівників підприємства застосовуються терміни – персонал, кадри.

Персонал підприємства являє собою сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності.

У рамках окремих організацій найбільш уживаним поняттям є «персонал», тобто люди зі складним комплексом індивідуальних якостей-соціальних, психологічних, професійних, мотиваційних й інших, наявність яких і відрізняє їх від речовинних факторів виробництва (сировини, машин, енергії, капіталу).

Основні ознаки персоналу:

- наявність трудових взаємин з роботодавцем, що оформляються трудовим договором (контрактом). Однак на практиці в окремих випадках відсутнє формальне юридичне оформлення наймання, що приводить персонал до позбавлення гарантій дотримання стосовно нього норм трудового законодавства. Працюючі власники і співвласники організації включаються до складу персоналу, якщо вони, крім належної їм частини доходів, одержують відповідну оплату за те, що беруть участь своєю особистою працею в діяльності організації;

- володіння визначеними якісними характеристиками (професією, спеціальністю, кваліфікацією, компетентністю й ін.), наявність яких визначає діяльність працівника на конкретній посаді чи робочому місці, а отже, віднесення його до однієї з категорій персоналу: керівників, фахівців, інших службовців (технічних виконавців), робітників;

- цільова спрямованість діяльності персоналу, тобто забезпечення досягнення цілей організації шляхом встановлення адекватних їм цілей окремого працівника і створення умов для їхньої ефективної реалізації.

Для сучасних організацій, що працюють у ринкових умовах, характерна наявність осіб, груп, які, не є їхнім персоналом, входять у кадровий простір (поле) цих організацій, зацікавлено беручи участь у їхньому ефективному функціонуванні. До них відносяться: акціонери, що не працюють у даній організації, рада директорів, що несе повну відповідальність за її діяльність і прийняття управлінських рішень, та інші групи.

У нашій країні і ряді інших держав, у тому числі європейських, ширше розповсюдження мав термін «кадри», ніж «персонал». У вітчизняній і закордонній літературі останніх років досить популярними є обидва ці терміни, хоча останній, «кадри», носить більш обмежений характер (наприклад, «кадри управління»).

Система управління персоналом включає ряд *функцій*, носіями яких є різні підрозділи щодо роботи з персоналом:

- умови і безпека праці;
- регулювання соціально-трудова відносин;
- оформлення обліку і системи роботи з кадрами;

- підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації персоналу;
- оцінка і розвиток персоналу;
- організація і нормування праці персоналу;
- аналіз і удосконалювання форм і методів матеріального стимулювання персоналу.

Усі працюючі на підприємстві діляться на дві категорії:

1) *промислово-виробничий персонал*, зайнятий виробництвом і його обслуговуванням;

2) *непромисловий персонал* – в основному робітники житлово-комунального господарства, дитячих і лікарняно-санітарних закладів, які підпорядковуються підприємству.

За характером виконуваних функцій персонал підприємства поділяється на чотири категорії:

1. *Керівники* – це працівники, які організовують виробництво і здійснюють управління діяльністю підприємства та його структурних підрозділів (директори, начальники цехів, головні спеціалісти, начальники управлінь, відділів, майстри тощо), а також їх заступники.

2. *Спеціалісти* – працівники, зайняті спеціальними інженерно-технічними, економічними та іншими роботами, здійснюють економічну, організаційну підготовку виробництва, облік та аналіз його результатів (інженери, конструктори, економісти, адміністратори, бухгалтери, нормувальники, юрисконсульты, технологи тощо).

3. *Службовці* – працівники, які здійснюють підготовку та оформлення документації, канцелярські, деякі адміністративно-господарські роботи (діловоди, агенти, секретарі-друкарки, обліковці, касири, архіваріуси, креслярі, стенографісти тощо).

4. *Робітники* – це працівники, які безпосередньо зайняті створенням продукту, а також ремонтом, переміщенням вантажів, перевозом пасажирів, наданням послуг або забезпечують умови для нормального ходу виробничого, процесу. Окрім того, до робітників відносяться прибиральниці, двірники, охоронці, гардеробники, кур'єри.

За характером виконуваних функцій робітники поділяються на основних і допоміжних.

Основні робітники беруть безпосередню участь у створенні продукції: за допомогою знарядь праці діють на предмети праці, видозмінюють їх і створюють готовий продукт.

Допоміжні робітники виконують функції обслуговування основного виробництва, займаються транспортуванням, зберіганням предметів праці і готової продукції, ремонтом основних фондів.

Персонал підприємства поділяється за *професіями, спеціальностями та кваліфікацією*.

Професія – це вид трудової діяльності, для здійснення якої необхідний певний комплекс спеціальних теоретичних знань та практичних навичок (наприклад, слюсар, токар).

Спеціальність – різновид трудової діяльності в межах професії; характеризує вужче коло виконуваних функцій і передбачає використання спеціалізованих засобів праці (наприклад, слюсар-інструментальник, слюсар-складальник, слюсар-ремонтник; токар-револьверник, токар-карусельник, токар-розточувальник).

В кожній галузі є властиві лише їй професії та спеціальності. Разом з цим є наскрізні професії робітників та службовців, загальні для багатьох галузей.

Кваліфікація – це рівень знань та практичних навичок, необхідний для виконання роботи певної складності. Кваліфікація робітника визначає ступінь його підготовленості до виконання ним професійних функцій відповідної складності.

Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів та службовців визначається їх рівнем освіти і досвідом роботи.

Залежно від освіти і практичного досвіду спеціалістів поділяють на чотири групи:

- *спеціалісти найвищої кваліфікації* (працівники, які мають наукові ступені і звання);
- *спеціалісти вищої кваліфікації* (які мають базову або повну вищу спеціальну освіту і значний досвід практичної роботи);
- *спеціалісти середньої кваліфікації* (працівники, які закінчили вищі навчальні заклади першого рівня акредитації та мають деякий досвід практичної роботи);
- *спеціалісти-практики* (працівники, які займають відповідні посади спеціалістів, але не мають спеціальної освіти).

За рівнем кваліфікації робітників підприємств поділяють на чотири групи:

1. *Висококваліфіковані* – робітники, які виконують висококваліфіковані (особливо складні та відповідальні) роботи. Це робітники, які пройшли тривалу (понад 2-3 роки) спеціальну підготовку, володіють глибокими знаннями зі спеціальності, мають великий практичний досвід, періодично проходять стажування (наприклад, робітники з обслуговування, з налагодження та ремонту електронного та іншого особливо складного устаткування, виготовлення інструменту тощо).

2. *Кваліфіковані* – робітники, які виконують кваліфіковані (складні) роботи. Це робітники, які отримали необхідну підготовку (не менше ніж 1–2 роки) і мають значний досвід роботи (наприклад, слюсарі, токарі, столяри, електрики, оператори електронно-обчислювальних машин та ін.).

3. *Малокваліфіковані* – робітники, які виконують малокваліфіковані роботи. Це робітники, для підготовки яких достатньо кількох тижнів і які виконують нескладні роботи (копіювальники, контролери, ліфтери та ін.).

4. *Некваліфіковані* – робітники, які виконують прості некваліфіковані або допоміжні роботи. Виконання таких робіт не потребує спеціальної підготовки (наприклад, завантаження та розвантаження матеріалів, продукції; прибирання виробничих, службових приміщень, територій тощо).

Конкретний рівень кваліфікації робітників у певній галузі промисловості визначається за допомогою тарифно-кваліфікаційних характеристик робіт і професій, згрупованими за виробництвами і видами робіт у вигляді *Єдиного тарифно-кваліфікаційного довідника робіт і професій робітників* (ЄТКД).

Галузеві тарифно-кваліфікаційні характеристики переважно передбачають шість (вісім) кваліфікаційних груп-розрядів робіт і робітників. Відповідно до рівня кваліфікації робітникам присвоюється певний тарифний розряд.

Для визначення кваліфікаційного рівня робітників і службовців загальних (наскрізних) професій застосовується *Єдина тарифна сітка*, яка містить 15 тарифних розрядів. У 2003 році введено Єдину тарифну сітку для працівників установ, закладів та

організацій окремих галузей бюджетної сфери, в якій передбачено 25 тарифних розрядів, у тому числі для робітників – 8 тарифних розрядів.

З 1995 року введений в дію затверджений наказом Держстандарту України *Класифікатор професій*, який відповідає Міжнародній стандартній класифікації професій 1988 року (ISCO-88) і використовується в автоматизованих системах керування для вирішення таких завдань:

- розрахунків чисельності робітників, обліку складу та розподілу кадрів за професійними групами, планування додаткової потреби в кадрах;
- систематизації статистичних даних з праці за професійними ознаками;
- розроблення прогнозів стосовно зайнятості, доходів, охорони праці, освіти, перепідготовки кадрів, що вивільняються;
- вирішення питань контролю і аналізу міжнародної міграції, міжнародного набору та працевлаштування робочої сили тощо.

Класифікація професій подається за такими групами:

1. *Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери.*

2. *Професіонали.* В цій групі об'єднані професії, що передбачають високий рівень знань в різних галузях науки. До групи належать професії, що вимагають від працівника освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліста, магістра, вченого ступеня чи вченого звання.

3. *Фахівці.* В цьому розділі об'єднані професії, що вимагають знань в одній або більше галузях наук і яким відповідає кваліфікація: молодшого спеціаліста; бакалавра; спеціаліста.

4. *Технічні службовці.* Ця 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 може бути застосований рівень кваліфікації «молодший спеціаліст», а також професії, які вимагають повної загальної середньої та професійної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві.

5. *Робітники сфери торгівлі та побутових послуг.* До цієї групи належать професії, що передбачають знання, необхідні для надання послуг чи торгівлі в крамницях та на ринках. Професії цієї групи потребують повної загальної середньої та професійної освіти чи 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 добування 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 спеціаліста.

8. *Оператори та складальники устаткування і машин.* У цій групі об'єднані професії, що передбачають знання, необхідні для експлуатації та нагляду за роботою машин і устаткування та їх складання.

9. *Найпростіші професії.* Професії цієї групи потребують знання для виконання простих робіт з використанням ручних інструментів, а в окремих випадках – із 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.

Важливе значення для ефективного управління персоналом має вивчення його структури.

Структура персоналу підприємства характеризується співвідношенням між окремими групами персоналу відповідно до різних класифікаційних його ознак.

Найважливішими класифікаційними ознаками є категорія групи робітників (основні, допоміжні), кваліфікація, вік, стать, ступінь механізації праці, стаж роботи, професія, спеціальність.

Структура персоналу підприємства є його якісною характеристикою. Найважливішими показниками структури персоналу є співвідношення між його категоріями, між основними і допоміжними робітниками, частка висококваліфікованих і кваліфікованих робітників у загальній чисельності працівників, а також співвідношення між робітниками, зайнятими механізованою, автоматизованою і немеханізованою працею, в тому числі важкою фізичною і шкідливою працею.

Найбільшу частку (більше ніж 82%) в складі промислово-виробничого персоналу підприємств України займають робітники, інші категорії – керівники, спеціалісти і службовці займають менше ніж 18%.

Структура персоналу підприємства не постійна. В умовах техніко-технологічного оновлення виробництва в різних галузях промисловості змінюється характер праці. Праця стає складнішою, підвищується її змістовність, у ній зростають творчі елементи.

У зв'язку з цим проходять зміни в структурі персоналу, зокрема робітників: з'являються нові професії на основі сучасної техніки; із заміною застарілих технологій ліквідуються традиційні професії і формуються професії широкого профілю.

Структура персоналу підприємств потребує подальшого поліпшення. Зокрема, необхідно збільшувати частку кваліфікованих і висококваліфікованих робітників у загальній їх чисельності, зменшувати частку робітників, зайнятих на немеханізованих (ручних) операціях, на роботах з важкими і шкідливими умовами праці.

Одним із основних шляхів вирішення цього завдання є скорочення чисельності робітників, зайнятих на завантажувально-розвантажувальних, складських, транспортних операціях, частка яких на багатьох підприємствах ще велика через недостатній рівень механізації цих операцій.

Найсуттєвішими факторами удосконалення структури персоналу підприємств є інноваційний характер виробництва, впровадження принципово нової техніки і технології, пріоритетність якості продукції, що збільшує попит на кваліфіковану робочу силу, потребує збільшення частки розумової праці, фахівців з вищою освітою. Це стосується, зокрема, впровадження у виробництво багатоопераційних верстатів з числовим програмним управлінням, робототехнічних і роторно-конвеєрних комплексів, гнучких автоматизованих систем, персональних комп'ютерів тощо. При виготовленні особливо складних видів продукції та продукції, до якості якої ставляться особливо високі вимоги, ряд виробничих операцій потребує участі робітників найвищої кваліфікації, в тому числі з вищою освітою.

5.2 Планування чисельності персоналу підприємства

У плануванні діяльності підприємств важливе місце належить визначенню потреби в трудових ресурсах. Планування трудових ресурсів на підприємствах починається з аналізу забезпеченості робочих місць працівниками відповідної кваліфікації та рівня їх використання.

Чисельність персоналу організації залежить від характеру, масштабу, складності, трудомісткості виробничих (чи інших) і управлінських процесів, ступеня їхньої механізації, автоматизації, комп'ютеризації. Ці фактори визначають її нормативну (планову) величину.

Порядок обліку персоналу визначений *Інструкцією зі статистики персоналу і заробітної плати робітників та службовців на підприємствах, в установах і організаціях*. Інструкція регламентує методи визначення облікового складу, середньооблікової чисельності працівників, перелік зайнятих в основній і неосновній діяльності, категорії персоналу, порядок обліку прийому і вибуття кадрів та інші питання.

Розрахунки чисельності спираються не лише на кількісну та якісну оцінку самих трудових ресурсів, а й на можливий рівень їхнього використання, аналіз обумовлюючих факторів – технічних, організаційних, соціально-економічних.

При плануванні чисельності персоналу підприємства об'єктами аналізу виступають:

- номенклатура виготовлюваної продукції та послуг, що надаються;
- втрати робочого часу та їх причини;
- характер та порівняльний рівень технологічних процесів та устаткування;
- прогресивність та відповідність сучасним вимогам організації праці та виробництва;
- рівень мотивації трудової діяльності;
- норми обслуговування та виробітку, рівень їх фактичного виконання тощо.

Визначення планової чисельності персоналу залежить від специфіки підприємства, особливостей його функціонування.

Основою для розрахунку необхідної чисельності персоналу є плановий обсяг виробництва продукції, продуктивність праці та її ріст, показники інших розділів плану підприємства (планові норми часу і виробітку, норми обслуговування устаткування і робочих місць, планові коефіцієнти виконання норм; дані про вивільнення працівників під впливом окремих техніко-організаційних факторів).

Обсяг виробництва найчастіше виражають у трудових одиницях виміру – в нормо-годинах. Нормо-години характеризують витрати нормованого робочого часу на виготовлення продукції (виконання робіт).

Чисельність персоналу планують (розраховують) окремо за кожною категорією і в цілому по підприємству.

Планову чисельність основних робітників визначають трьома способами:

- 1) за трудомісткістю виробничої програми;
- 2) за нормами виробітку;
- 3) за нормами обслуговування.

При визначенні планової чисельності основних робітників за трудомісткістю виробничої програми необхідно враховувати плановий обсяг робіт у нормо-годинах, ефективний фонд робочого часу одного середньооблікового робітника в годинах та плановий коефіцієнт виконання норм:

$$\mathcal{C}_{op} = \frac{T_{\text{сум}}}{\text{ФРЧ} \cdot K_{\text{вн}}}, \quad (5.1)$$

де $T_{\text{сум}}$ – сумарна трудомісткість виробничої програми (визначається як сума трудомісткості всіх господарських операцій, необхідних для її виконання);

ФРЧ – ефективний (дійсний) фонд робочого часу працівника;

$K_{\text{вн}}$ – плановий коефіцієнт виконання норм виробітку робітниками.

Чисельність робітників, що зайняті на роботах, які нормуються, розраховують за формулою

$$\mathcal{C}_{\text{пл}}^{\text{РН}} = \frac{\sum_{i=1}^n T_{\text{pi}} \cdot m_i}{\text{ФРЧ} \cdot K_{\text{вн}}}, \quad (5.2)$$

де T_{pi} – планова продуктивність одиниці i -го виду виробу;

m_i – кількість виробів i -го виду;

n – кількість видів виготовлених одиниць.

Планова чисельність основних робітників, зайнятих на ненормованих роботах, визначається за формулою

$$\mathcal{C}_{\text{пл}}^{\text{НП}} = \frac{K_o \cdot K_{\text{зм}} \cdot K_{\text{я.о}}}{H_o}, \quad (5.3)$$

де K_o – загальна кількість обладнання, яку необхідно обслуговувати робітникам;

$K_{\text{зм}}$ – кількість змін роботи обладнання на добу;

H_o – норма обслуговування, тобто кількість одиниць обладнання, яке має обслуговуватись одним робітником;

$K_{\text{я.о}}$ – коефіцієнт переводу явочної чисельності працівників у облікову чисельність:

$$K_{\text{я.о}} = \frac{100}{(100 - H_p)}, \quad (5.4)$$

де H_p – плановий відсоток невиходів робітників на роботу:

$$H_o = \frac{t_p}{T_{н.о.}}, \quad (5.5)$$

де t_p – фонд робочого часу (за зміну, місяць);

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

За нормами обслуговування чисельність основних робітників можна обчислити так:

$$\mathcal{C}_{op} = K_o \cdot K_{зм} \cdot \mathcal{C}_{к.о.}, \quad (5.6)$$

де $\mathcal{C}_{к.о.}$ – кількість основних робітників для комплексного обслуговування одного об'єкта устаткування у певному періоді.

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

$$\mathcal{C}_{пл}^{ар} = \frac{O_{пл}}{H_b \cdot \Phi PC \cdot K_{вн}}, \quad (5.7)$$

де $O_{пл}$ – плановий обсяг робіт (продукції, послуги) у натуральних одиницях виміру;

H_b – планова норма виробітку у натуральних одиницях.

Кількість робітників-відрядників можна визначити з виразу:

$$\mathcal{C}_b = \frac{T_n}{\Phi PC \cdot K_{вн}}, \quad (5.8)$$

де T_n – нормативна трудомісткість.

Кількість робітників-почасовиків розраховується так:

$$\mathcal{C}_п = \frac{t_{обсл}}{\Phi PC}, \quad (5.9)$$

де $t_{\text{обсл}}$ – час обслуговування робочого місця (агрегату) за рік.

Спрощений розрахунок загальної потреби в робітниках виконується за формулою

$$\text{Ч} = \frac{O_{\text{пл}}}{B}, \quad (5.10)$$

де B – запланований виробіток на одного робітника.

Чисельність працівників управління, спеціалістів, службовців розраховується за допомогою формули Розенкранца:

$$\text{Ч} = \frac{\sum_{i=1}^n m_i \cdot t_i}{t_p} + \frac{K_{\text{вн}} + t_n}{t_p} \cdot \frac{K_{\text{нрч}}}{K_{\text{фрч}}}, \quad (5.11)$$

де n – кількість видів організаційно-управлінських робіт, які визначають завантаження даних категорій спеціалістів;

m_i – середня кількість певних дій (розрахунків, обробки запасів, переговорів) у рамках i -го організаційно-управлінського виду робіт за місяць або рік;

t_i – час, необхідний для виконання дії в рамках i -х організаційно-управлінських робіт;

t_p – фонд робочого часу спеціаліста, який прийнятий у розрахунках;

t_n – час на роботи, які неможливо обчислити у попередніх розрахунках;

$K_{\text{нрч}}$ – коефіцієнт необхідного розподілу часу;

$K_{\text{фрч}}$ – коефіцієнт фактичного розподілу часу.

У сучасних умовах дедалі більшого поширення набуває використання *штатно-номенклатурного методу*, який ґрунтується на планових показниках розвитку виробництва, типових структурах і штатах, а також номенклатури посад, що підлягають заміщенню спеціалістами з вищою освітою.

За допомогою цього методу можна визначити як кількісну потребу в спеціалістах на основі штатних розписів, так і якісну – на основі типової номенклатури посад, що визначає рівень класифікації і профіль підготовки спеціалістів.

Типова номенклатура посад розробляється на всіх рівнях управління – від підприємства до міністерства і є вихідною базою нормативів насиченості спеціалістами й потреби в них у розрізі спеціальностей.

Нормативний коефіцієнт насиченості у кожному плановому періоді розраховується за формулою

$$K_n = \frac{Ч_{нс}}{Ч_{со}}, \quad (5.12)$$

де $Ч_{нс}$ – нормативна чисельність спеціалістів;

$Ч_{со}$ – середньооблікова чисельність працівників.

Тоді, *загальна потреба в спеціалістах* визначається так:

$$Ч_c^{пл} = K_n \cdot Ч_{пр}^{пл}, \quad (5.13)$$

де K_n – нормативний коефіцієнт насиченості спеціалістами;

$Ч_{пр}^{пл}$ – планова чисельність працівників у даному періоді.

При розрахунках використовуються такі різновиди чисельності персоналу: явкова, облікова та середньооблікова.

Явкова чисельність персоналу – це чисельність працівників, які повинні щоденно з'являтися на роботу.

Облікова чисельність персоналу включає постійних і тимчасових працівників, прийнятих на роботу терміном на один і більше днів, у том числі осіб, відсутніх на роботі з причин, передбачених трудовим законодавством. Це, зокрема, працівники, які перебувають у службових відрядженнях, на навчанні, виконують державні обов'язки, тимчасово непрацездатні. Враховуються і працівники, які зайняті неповний робочий день.

Середньооблікова чисельність персоналу – це число працівників, у середньому включених до списку підприємства за певний період.

Середньооблікова чисельність персоналу за місяць визначається як сума кількісного складу працівників за кожний календарний день місяця поділена на кількість днів місяця.

Середньооблікова чисельність працівників за рік визначається як сума середньомісячної чисельності, поділена на 12:

$$\text{Ч}_{\text{р.со}} = \frac{\text{Ч}_{\text{р.со1}} + \text{Ч}_{\text{р.со2}} + \dots + \text{Ч}_{\text{р.со12}}}{12}, \quad (5.14)$$

де $\text{Ч}_{\text{р.со1}}$, $\text{Ч}_{\text{р.со2}}$, $\text{Ч}_{\text{р.со12}}$ – середньооблікова чисельність робітників за січень, лютий, ..., грудень;

12 – кількість місяців у році.

Середньооблікову чисельність робітників можна визначити і за допомогою таких підходів:

а) за коефіцієнтом середньооблікового складу:

$$\text{Ч}_{\text{р.со}} = \text{Ч}_{\text{р.яв}} \cdot \text{К}_{\text{с.об}}, \quad (5.15)$$

де $\text{Ч}_{\text{р.яв}}$ – явочна чисельність робітників;

$\text{К}_{\text{с.об}}$ – коефіцієнт середньооблікового складу робітників:

$$\text{К}_{\text{с.об.}} = \frac{t_{\text{н}}}{t_{\text{р}}}, \quad (5.16)$$

де $t_{\text{н}}$ – номінальний фонд робочого часу;

$t_{\text{р}}$ – реальний фонд робочого часу.

б) за відсотком неявок на роботу:

$$\text{Ч}_{\text{р.со}} = \frac{\text{Ч}_{\text{р.яв.}} \cdot 100}{100 - \text{Н}_{\text{яр}}}, \quad (5.17)$$

де $\text{Н}_{\text{яр}}$ – загальна кількість запланованих неявок на роботу, %.

Розрахунку чисельності персоналу повинно передувати визначення планового балансу (бюджету) робочого часу одного працівника.

При плануванні балансу робочого часу насамперед визначають норму робочого часу за рік (*номінальний фонд часу*), тобто максимально можливий, без врахування невиходів, фонд робочого часу одного працівника за рік. Він дорівнює кількості робочих днів у році.

Далі визначається *ефективний фонд часу роботи одного працівника (явковий фонд)* як різниця між фондом робочого часу (номінальним фондом) за рік і плановими неявками в днях.

До *планових неявок* належать неявки, дозволені законом: чергові і додаткові відпустки, відпустки у зв'язку з навчанням, з пологами, неявки через хворобу, у зв'язку з виконанням державних обов'язків, з дозволу адміністрації тощо.

Неявки у зв'язку з відпусткою планують виходячи з тривалості відпустки, встановленої для тієї чи іншої категорії (групи) працівників. Кодексом законів про працю України встановлено мінімальну тривалість щорічної оплачуваної відпустки 24 календарних дні. Деяким категоріям працівників Законом України «Про відпустки» встановлено більшу тривалість щорічних основних відпусток, а також надано право на щорічні додаткові відпустки (за роботу із шкідливими і важкими умовами праці, за особливий характер праці, у зв'язку з навчанням тощо).

При розрахунку планового балансу робочого часу середньооблікового працівника *неявки через відпустку у зв'язку з навчанням, через хворобу, у зв'язку з пологами, виконанням державних обов'язків та інші* планують, виходячи з їх відсотку по відношенню до номінального фонду часу в попередньому звітному періоді. Важливо відзначити, що при плануванні неявок у зв'язку з пологами враховують зміну частки жіночої праці на підприємстві, а при плануванні невиходів через хворобу враховують зменшення їх у зв'язку з проведенням профілактичних оздоровчих заходів і поліпшенням санітарно-гігієнічних умов праці. Далі розраховують явковий (ефективний) фонд часу одного працівника в годинах.

Тривалість робочого дня залежить від установленого режиму роботи підприємства і планових втрат часу у зв'язку з скороченням тривалості робочого дня у окремих категорій робітників (зайнятих на важких і шкідливих роботах, підлітків, матерів, які годують немовлят).

Приклад розрахунку балансу робочого часу середньо-облікового працівника за рік наведено в табл. 5.1.

Таблиця 5.1

Розрахунок балансу робочого часу середньооблікового працівника (дані умовні)

Показники	Значення показників за періодами (роками)	
	Звітний	Плановий
Кількість календарних днів	365	366
Вихідні та святкові дні	115	114
Кількість робочих днів (номінальний фонд робочого часу, днів)	250	252
Невиходи на роботу, днів, з них:		
– чергові відпустки	24	24
– відпустки у зв'язку з навчанням	2,5	2,5
– неявки у зв'язку з захворюванням	7	6
– неявки у зв'язку з пологами	1,5	1,5
– виконання державних обов'язків	2	1
– з дозволу адміністрації	1	2
Явковий робочий час, днів	212	215
Середня тривалість робочого дня, годин	7,93	7,95
Ефективний фонд часу за рік, годин	1681,16	1709,25

Трудовий колектив за чисельністю, рівнем кваліфікації не є постійною величиною, він увесь час змінюється: звільняються одні працівники, приймаються інші. Така зміна характеризує рух кадрів.

Аналіз руху кадрів на підприємстві проводять за допомогою таких показників:

- коефіцієнта обороту кадрів по прийому;
- коефіцієнта обороту кадрів по звільненню;
- коефіцієнта плинності кадрів;
- коефіцієнта стабільності кадрів;
- коефіцієнта змінюваності кадрів;
- середнього стажу роботи працівників.

Коефіцієнт обороту кадрів по прийому визначається з виразу:

$$K_{\text{оп}} = \frac{Ч_{\text{пр}}}{Ч_{\text{со}}} \cdot 100\%, \quad (5.18)$$

де $Ч_{\text{пр}}$ – кількість прийнятих робітників за звітний період;

Ч_{co} – середньооблікова чисельність робітників.

Коефіцієнт обороту кадрів по звільненню можна визначити за формулою

$$K_{\text{оз}} = \frac{\text{Ч}_3}{\text{Ч}_{\text{co}}} \cdot 100\%, \quad (5.19)$$

де Ч_3 – кількість звільнених працівників за звітний період.

Коефіцієнт плинності кадрів визначається поділом чисельності працівників підприємства (цеху, дільниці), які вибули з різних причин або звільнені за даний період, на середньооблікову чисельність за той же період:

$$K_{\text{п.к}} = \frac{\text{Ч}_{3.\text{вб}} + \text{Ч}_{3.\text{іа}}}{\text{Ч}_{\text{co}}} \cdot 100\%, \quad (5.20)$$

де $\text{Ч}_{3.\text{вб}}$ – кількість звільнених працівників підприємства за власним бажанням;

$\text{Ч}_{3.\text{іа}}$ – кількість звільнених працівників підприємства з ініціативи адміністрації.

Коефіцієнт стабільності кадрів рекомендується використовувати при оцінці рівня організації управління виробництвом, як на підприємстві в цілому, так і в окремих підрозділах:

$$K_{\text{с.к}} = \frac{1 - \text{Ч}_3}{\text{Ч}_{\text{co}} + \text{Ч}_{\text{пр}}}, \quad (5.21)$$

де Ч_3 – кількість звільнених працівників підприємства за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни за звітний період;

Ч_{co} – середньооблікова чисельність працюючих на даному підприємстві за період, що передував звітному;

$\text{Ч}_{\text{пр}}$ – чисельність знову прийнятих за звітний період працівників.

Коефіцієнт рівня дисципліни персоналу розраховується так:

$$K_{рд} = \frac{H_{яр}}{t_{ф}}, \quad (5.22)$$

де $H_{яр}$ – неявки на роботу;

$t_{ф}$ – фактично відпрацьований час.

Коефіцієнт змінюваності кадрів визначається відношенням більшого з двох чисел – прийнятих і звільнених – до середньооблікової чисельності персоналу, а саме:

$$K_{зм.к} = \frac{\max \text{Ч}_{пр}(\text{Ч}_{зв})}{\text{Ч}_{со}}. \quad (5.23)$$

Середній стаж роботи працівників на даному підприємстві («відданість» персоналу) – це відношення загальної суми років роботи всього персоналу на даному підприємстві до середньооблікової чисельності, а саме:

$$C_{ср} = \frac{\sum t}{\text{Ч}_{со}}. \quad (5.24)$$

Розглянуті вище показники характеризують потенціал трудових ресурсів підприємства.

5.3 Планування продуктивності праці персоналу підприємства

Продуктивність праці – це показник, що характеризує її ефективність і показує здатність працівників випускати певну кількість продукції за одиницю часу.

Продуктивність праці можна сформулювати також як ефективність діяльності людей у процесі виробництва.

Від рівня і динаміки продуктивності праці залежить розвиток суспільства і рівень добробуту всіх його членів. Більше того, рівень продуктивності праці визначає і засіб виробництва, і навіть суспільно-політичний устрій.

Існує також поняття *ефективності праці*. Воно ширше, ніж продуктивність, і включає крім економічного (власне продуктивність праці) ще психофізіологічний і соціальний аспекти.

Психофізіологічна ефективність праці визначається впливом трудового процесу на організм людини. З цього погляду ефективною може бути визнана тільки така праця, що поряд із певною продуктивністю забезпечує нешкідливі, сприятливі санітарно-гігієнічні умови і безпеку, достатню змістовність праці і дотримання меж її поділу, можливості всебічного розвитку фізичних, розумових сил і здібностей людини в процесі праці; запобігає негативному впливу виробничого середовища на робітника.

Звідси випливає і поняття *соціальної ефективності праці*, що включає вимогу гармонічного розвитку особистості кожного робітника, підвищення його кваліфікації і розширення виробничого профілю, формування позитивного соціального клімату в трудових колективах, посилення соціально-політичної активності й удосконалення всього способу життя.

Якщо зазначені вимоги не дотримуються, то неминуче знижуються і темпи зростання продуктивності праці. Так, несприятливі санітарно-гігієнічні і шкідливі для здоров'я умови праці викликають втрати робочого часу в зв'язку із захворюваністю, наданням додаткових відпусток, скорочення активного періоду трудової діяльності людини. Занадто дрібний поділ праці обмежує можливості розширення виробничого профілю людини і зростання її кваліфікації. Негативні соціальні взаємовідносини в трудових колективах можуть також істотно знизити продуктивність праці.

У широкому розумінні *зростання продуктивності праці* означає постійне вдосконалення людьми економічної діяльності, постійне знаходження можливості працювати краще, виробляти більше якісніших благ при тих самих або й менших затратах праці.

Зростання продуктивності праці забезпечує збільшення реального продукту й доходу, а тому воно є важливим показником економічного зростання країни. Оскільки збільшення суспільного продукту в розрахунку на душу населення означає підвищення рівня споживання, то економічне зростання стає однією з головних цілей держав з ринковою системою господарювання.

Кожне підприємство характеризується певним рівнем продуктивності праці, який може зростати або знижуватися під дією різноманітних чинників. *Підвищення продуктивності праці є безперечною умовою прогресу і розвитку виробництва.*

На рівень продуктивності праці на підприємстві впливають рівень екстенсивного використання праці, інтенсивність праці та техніко-технологічний стан виробництва.

Рівень екстенсивного використання праці показує ступінь її продуктивного використання та тривалість протягом робочого дня при незмінності інших характеристик.

Чим повніше використовується робочий час, чим менше простоїв та інших втрат робочого часу і чим триваліший робочий день, тим вищий рівень екстенсивного використання праці і відповідно продуктивності праці.

Однак зростання продуктивності праці за рахунок екстенсивних характеристик має чіткі межі: законодавчо встановлену тривалість робочого дня і робочого тижня.

Якщо протягом законодавчо встановленої тривалості робочого часу останній цілком витрачається на продуктивну працю, то це і є верхня межа рівня екстенсивного використання праці.

Інтенсивність праці характеризує ступінь її напруженості і визначається кількістю фізичної та розумової енергії людини, витраченої за одиницю часу.

Підвищення інтенсивності праці також має свої межі, а саме: фізіологічні та психічні можливості людського організму.

Нормальна інтенсивність праці означає таку витрату життєвої енергії людини протягом робочого часу, яку можна повністю поновити до початку наступного робочого дня при реально доступній для цієї людини якості харчування, медичного обслуговування, використання вільного часу тощо.

Отже, *рівень екстенсивного використання праці та інтенсивність праці* – це важливі фактори зростання продуктивності праці, які, однак, мають чіткі обмеження, тобто не можуть використовуватися безкінечно.

Джерелом зростання продуктивності праці, яке не має меж, є техніко-технологічне вдосконалення виробництва під дією науково-технічного прогресу.

Розрізняють *продуктивність індивідуальної праці*, яка відображає затрати лише живої праці працівників, і *продуктивність суспільної праці*, що відображає затрати праці живої та уречевленої.

Проблема виміру продуктивності праці є не менш складною, ніж визначення самої сутності даної економічної категорії.

Розрізняється прямий і зворотний способи визначення продуктивності праці. Залежно від прямого чи оберненого співвідношення цих величин ми маємо два показники рівня продуктивності праці: *виробіток і трудомісткість*.

Виробіток – це прямий показник рівня продуктивності праці, що визначається кількістю продукції (робіт, послуг), виробленої одним працівником за одиницю робочого часу, і розраховується за формулою

$$B = \frac{O}{\text{Ч}_{\text{пл}}}, \quad (5.25)$$

де O – обсяг виробництва продукції (робіт, послуг);

$\text{Ч}_{\text{пл}}$ – планова чисельність промислово-виробничого персоналу.

Виробіток може бути годинним, денним, місячним, кварталним, річним.

Трудомісткість – це обернений показник рівня продуктивності праці, що характеризується кількістю робочого часу, витраченого на виробництво одиниці продукції (робіт, послуг), і розраховується за формулою

$$T_p = \frac{\text{Ч}_{\text{пл}}}{O}. \quad (5.26)$$

Для планування і аналізу праці на підприємстві розраховуються різні *види трудомісткості*.

Трудомісткість виробнича складається з технологічної трудомісткості та трудомісткості обслуговування, тобто показує витрати праці основних і допоміжних робітників на виконання одиниці роботи.

Трудомісткість обслуговування визначається витратами праці допоміжних робітників, що зайняті обслуговуванням виробництва, на виготовлення одиниці кожного виробу.

Трудомісткість продукції повна відображає всі витрати праці на виготовлення одиниці кожного виробу.

Трудомісткість технологічна визначається витратами праці основних робітників на виготовлення одиниці кожного виробу. Розраховується для окремих операцій, деталей, виробів.

Трудомісткість управління визначається витратами праці керівників, спеціалістів, технічних виконавців на виготовлення одиниці кожного виробу.

На практиці використовуються наступні методи виміру виробітку:

- *натуральний* або *умовно-натуральний* (ділення обсягу виробленої продукції у фізичних одиницях на кількість затраченого часу в нормо-годинах);

- *вартісний* (ділення обсягу виробленої продукції в грошових одиницях до затрат часу, вираженого в середньосписковій чисельності робітників, або відпрацьованій ними кількості людино-днів, людино-годин);

- *трудовий* (ділення обсягу продукції, представленої в затратах робочого часу в нормо-годинах, на кількість робітників).

Натуральний метод вимірювання продуктивності праці характеризується показниками виробітку, обчисленими в одиницях фізичного обсягу. В цьому випадку одиниці виміру обсягу продукції (тонна, штуки, метр, кілограми) віднесені до середньоспискового числа працівників або витрат праці. Приклади натуральних показників: виробіток, трудомісткість.

Перевага даного методу полягає у встановленні залежності між обсягом виробництва і трудовими витратами, у виключенні впливу на показник продуктивності праці змін в обсягах поставок, організаційній структурі виробництва, дозволяє тісно ув'язати зміни продуктивності праці з виявленням резервів її росту, зіставити затрати праці на однакові вироби в різних цехах підприємства.

Умовно-натуральний метод вимірювання продуктивності праці застосовується у тому випадку, коли на підприємстві виробляється декілька видів однорідної продукції. Для обчислення обсягів виробленої продукції перераховують планову і фактично вироблену кількість кожного виду продукції в умовні одиниці за коефіцієнтами, встановленими за спеціальною шкалою.

Перевага даного методу полягає в безпосередній зрівнюваності показників продуктивності праці. Недолік натурального і умовно-натурального методів у тому, що можна вимірювати продуктивність праці лише в межах окремих видів продукції або робіт.

Натуральний і умовно-натуральний показники не можуть вимірювати обсягу складних виробів, які мають багатоцільове призначення. Вони не можуть застосовуватися на підприємствах, які виробляють різнорідну продукцію. Крім того, не забезпечують наскрізного обліку витрат праці навіть на одному підприємстві, не говорячи вже про галузь, народне господарство.

Вартісний метод виміру продуктивності праці характеризується вартісними показниками продуктивності праці, які обчислюються як співвідношення виробленої продукції в грошових одиницях до витрат робочого часу. Вартісні показники продуктивності праці є універсальними, оскільки за ними можна порівнювати продуктивність праці при виробництві неспівставних благ. Недоліком вартісного методу є те, що необґрунтоване завищення ціни продукції товаровиробниками призводить до фіктивного зростання продуктивності їх праці

Трудовий метод виміру продуктивності праці використовується в умовах випуску на підприємстві різноманітної незавершеної продукції. В якості вимірника використовуються нормо-години, тобто кількість праці, в людино-годинах, яка потрібна по нормах для виготовлення одиниці продукції. Вказаний показник вільний від впливу ціноутворюючих факторів. Застосування цього методу потребує добре поставленого нормування праці. При науково-обґрунтованих нормах цей метод точно характеризує динаміку продуктивності праці.

Застосування того чи іншого методу зумовлено, по-перше, рівнем, на якому вимірюється продуктивність праці, а по-друге, завданням, що стоїть перед економічною службою, яка робить розрахунки.

За рівнем виміру продуктивності праці можна виділити індивідуальні робочі місця (бригади, ділянки), що випускають однорідну продукцію. Тут доцільно застосовувати натуральний метод для визначення обсягу виробленої продукції і виробітку (у штуках, тоннах, кубічних або квадратних метрах і т.д.).

Метод простий, наочний і достовірний. Проте практично він використовується скоріше як виняток, ніж як правило: на рідкісному робочому місці, а тим більше в бригаді або на ділянці, виробляється цілком однакова продукція. Тому тут найчастіше використовується умовно-натуральний метод, при якому один вид продукції або роботи прирівнюється до іншого (який переважає) за відносною трудомісткістю.

Приклад. Якщо в бригаді зроблено 20 виробів із трудомісткістю 8 людино-годин, кожне з 10 виробів із питомою трудомісткістю 12 людино-годин, то умовно-натуральний обсяг продукції складає $20 + 10 \times 12/8 = 35$ виробів.

Зрозуміло, при розрахунковому обсязі продукції і виробітку необхідно використовувати незмінну (нормативну) трудомісткість одиниці продукції. Застосування коефіцієнтів приведення до умовно-натуральних показників за споживчими властивостями продукції (потужність, маса, вміст корисних компонентів і т. ін.) для виміру продуктивності праці неприпустимо, тому що між цими показниками немає функціонального зв'язку.

Щоб визначити динаміку або характеристики виконання плану з продуктивності праці, розраховують *індекси продуктивності*, які є відносними величинами, за формулою

$$I = \frac{O_1}{t_1} \div \frac{O_6}{t_6}, \quad (5.27)$$

де O_1 , O_6 – відповідно обсяг виробленої продукції в натуральному виразі в звітному і базисному роках;

t_1 , t_6 – затрати робочого часу на виробництво всієї продукції відповідно в звітному і базисному роках.

Продуктивність праці залежить від великої кількості факторів.

Фактори зростання продуктивності праці – це сукупність сил і чинників, що ведуть до збільшення продуктивності праці.

За своїм внутрішнім змістом та сутністю фактори зростання продуктивності прийнято об'єднувати в такі групи:

1. *Матеріально-технічні*, пов'язані з рівнем розвитку техніки та технології, запровадженням у виробництво наукових відкриттів та розробок, удосконаленням знарядь та засобів праці.

2. *Організаційні*, зумовлені організацією виробництва, праці та управління.

3. *Соціально-економічні*, пов'язані зі складом робітників, рівнем їхньої кваліфікації, умовами праці та побуту, ставленням працівників до власності.

Матеріальною основою підвищення продуктивної сили праці та її продуктивності є розвиток науки, техніки та технології, запровадження у виробництво їхніх досягнень, тому група матеріально-технічних факторів розглядається як провідна і та, що визначає інші фактори.

До *матеріально-технічних факторів зростання продуктивності праці* належить підвищення технічного та енергетичного озброєння праці на основі безперервного розвитку науково-технічного прогресу.

Головними напрямками науково-технічного прогресу у виробництві є:

- механізація виробництва з переходом до автоматизації;
- збільшення одиничних потужностей машин та обладнання з підвищенням енергоозброєності праці; електрифікація виробництва;
- хімізація виробництва в ряді галузей промисловості та сільському господарстві;
- створення принципово нових технологій, які забезпечують інтенсифікацію виробництва та різке скорочення витрат живої праці;
- зниження матеріаломісткості продукції та економія матеріальних ресурсів;
- поглиблення соціалізації машин та обладнання.

Внаслідок дії матеріально-технічних факторів у декілька разів зростає продуктивність праці і знижується технологічна трудомісткість продукції. Зростання продуктивності праці за показником зниження трудомісткості визначається за формулами

$$П = \frac{П_{ЗТ} \cdot 100}{100 - П_{ЗТ}} \quad \text{або} \quad П = \frac{З_{Т} \cdot 100}{Т_{вих} - З_{Т}}, \quad (5.28)$$

де $П$ – підвищення продуктивності праці, %;

$П_{ЗТ}$ – зниження трудомісткості одиниці продукції, %;

Z_T – зниження трудомісткості одиниці продукції;

$T_{\text{вих}}$ – вихідна трудомісткість, необхідна для виконання робіт з виготовлення одиниці продукції до запровадження заходів.

До *організаційних факторів зростання продуктивності праці* належить організація виробництва на рівні підприємств, галузей та національного господарства в цілому. Велике значення тут мають розміщення підприємств по території, організація транспортних зв'язків як у межах країни, так і з іноземними країнами; спеціалізація підприємств та їх надійна наступна кооперація; організація матеріально-технічного забезпечення, енергозабезпечення, ремонтного обслуговування і т.д.

На підприємствах найважливішими завданнями поліпшення організації виробництва є:

- підвищення якості планування з урахуванням перспективних потреб ринку, який розвивається;
- організаційно-технічна підготовка виробництва;
- своєчасне запровадження нової техніки та технології;
- модернізація діючого обладнання;
- забезпечення поточних та капітальних ремонтів та безперебійної роботи машин, механізмів, обладнання, апаратури;
- чітка організація внутрішньовиробничого матеріально-технічного забезпечення.

Особливе місце серед організаційних факторів займає *організація праці*, що містить такі напрями:

- раціональний поділ та кооперацію праці між різними категоріями, групами працюючих та між окремими виконавцями;
- організацію та обслуговування робочих місць;
- поліпшення санітарно-гігієнічних умов праці з доведенням їх до комфортних;
- підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів;
- вивчення та системне розповсюдження передових прийомів та методів праці;
- організацію раціональних, науково обґрунтованих режимів праці та відпочинку;
- укріплення трудової та виробничої дисципліни.

Велике значення в сучасних умовах мають розвиток бригадної та інших організаційних форм колективної праці, запровадження підрядних, орендних форм організації та стимулювання праці, розвиток багатOVERстатного та багатоагрегатного обслуговування в умовах автоматизованого та напівавтоматизованого виробництва. Всі ці напрямки зводяться в систему наукової організації праці.

Організація управління виробництвом також включає низку важливих напрямів. На рівні управління господарством країни до її завдань належать створення галузевих та територіальних органів управління підприємствами, забезпечення їх ефективної взаємодії, координації роботи підприємств як у межах країни, так і з близьким зарубіжжям. На підприємствах завданнями організації управління є створення економічної та діючої управлінської структури, комплектація всіх підрозділів компетентними керівниками та спеціалістами, їх правильний розподіл та використання; в економічній сфері – організація внутрішньогосподарського госпрозрахунку, оренди, акціонування підприємств, ефективного стимулювання праці, а також контроль за виробництвом, реалізацією продукції та всіма економічними показниками.

Організаційні фактори тісно пов'язані та являють собою єдину систему організації виробництва, праці та управління.

Неповне використання організаційних факторів, наявність організаційних недоліків відбиваються на використанні робочого часу та через цей екстенсивний показник впливають на продуктивність праці. Усі втрати робочого часу, спричинені недоліками в організації праці та виробництва, за інших рівних умов майже прямо пропорційно знижують продуктивність праці, а скорочення втрат забезпечує її зростання.

Розрахунки *можливого зростання продуктивності праці при поліпшенні використання робочого часу* виконуються за однією з таких формул:

$$\Pi = \frac{\text{ФРЧ}_{\text{пл}}}{\text{ФРЧ}_{\text{б}}} \cdot 100 - 100 \quad \text{або} \quad \Pi = \frac{100 - \Pi_{\text{пл}}}{100 - \Pi_{\text{б}}} \cdot 100 - 100, \quad (5.29)$$

де Π – відсоток можливого зростання продуктивності праці за рахунок поліпшення використання робочого часу;

$\text{ФРЧ}_{\text{пл}}$ – запланований (після здійснення організаційних заходів)

фонд робочого часу на одного працівника;

ФРЧ_б – базовий (фактичний) фонд робочого часу до здійснення заходів (у тих же вимірах);

П_{пл} – залишковий (запланований) відсоток втрат робочого часу за організаційними причинами після здійснення заходів (він може дорівнювати нулю);

П_б – базовий (фактичний до здійснення заходів) відсоток втрат робочого часу.

Деякі організаційні заходи приводять безпосередньо по зниженню трудомісткості. До них відносяться, наприклад, засоби з освоєння передових прийомів і методів праці, розширення виробничого профілю та сумісництво функцій або навіть професій.

Важливе місце в системі організаційних факторів посідає поліпшення структури кадрів – відносне скорочення управлінського персоналу та збільшення в загальній чисельності промислово-виробничого персоналу, частки виробничих робітників, а в складі останніх – частки основних робітників.

Чим вища частка виробничих робітників у загальній чисельності промислово-виробничого персоналу, тим вища при інших рівних умовах її продуктивність праці в середньому на одного робітника. Розрахунок впливу цього фактора на продуктивність праці можна провести за формулою

$$\Pi = \frac{Д_{ПР_{пл}}}{Д_{ПР_{б}}} \cdot 100 - 100, \quad (5.30)$$

де $Д_{ПР_{пл}}$ і $Д_{ПР_{б}}$ – відповідно запланована та базова частка виробничих робітників у загальній чисельності промислово-виробничого персоналу, %.

Соціально-економічні фактори відіграють важливу роль у формуванні показника продуктивності праці. Значення дії даних факторів зумовлене тим, що і розвиток науково-технічного прогресу, і удосконалення матеріальної основи виробництва техніки, технології, і здійснення різноманітних і нерідко доволі складних організаційних заходів виникають не самі по собі, під

впливом якихось сил природи, а виключно в результаті активної трудової діяльності людей, учасників суспільного виробництва. Рухомою силою в цій трудовій діяльності є інтерес до досягнення певного результату, що дає можливість задовольняти необхідні матеріальні та духовні потреби людей – учасників виробництва.

Найважливіші соціально-економічні фактори, що впливають на продуктивність праці:

- матеріальна та моральна зацікавленість у результатах праці як індивідуальна, так і колективна;
- рівень кваліфікації робітників, якість їх професійної підготовки та загальний культурно-технічний рівень;
- ставлення до праці, трудова дисципліна та внутрішня самодисципліна, засновані на інтересах та вихованні;
- зміна форм власності на засоби виробництва та результати праці;
- демократизація політичного і виробничого життя та розвиток на цій основі самоврядування трудовими колективами в умовах різних форм власності.

Матеріальна та моральна зацікавленість працівників у результатах праці як фактор підвищення її продуктивності діє в різних напрямках. Найкоротшим та найдоступнішим є підвищення інтенсивності праці. Воно дає негайний та очевидний результат. Але при цьому продуктивна сила праці не збільшується, а психофізичні межі підвищення інтенсивності праці досить жорсткі. Істотне зростання продуктивності праці тільки за рахунок підвищення інтенсивності та збільшення енергетичних витрат організму робітника не може бути досягнуте.

В умовах ринку існуючі класифікації факторів зростання продуктивності праці необхідно доповнити ще хоча б двома новими групами факторів, пов'язаними з:

- визначенням поточних витрат колишньої праці (сировини, матеріалів, енергії, що безпосередньо входять у продукт виробництва в кожному виробничому циклі);
- економічним та ефективним використанням основних виробничих та невиробничих фондів (машин, механізмів, технологічного обладнання, апаратури, транспортних засобів, виробничих будівель та споруд і т.п.).

Рівень продуктивності праці, як відомо, визначається кількістю продукції, що припадає на одиницю робочого часу.

Але якщо вихідні розміри висловити в часі, то *продуктивність праці розраховується як відношення фонду робочого часу до трудомісткості продукції*:

$$\Pi = \frac{\Phi_{РЧ}}{T_p}. \quad (5.31)$$

Це означає, що виробіток продукції прямо пропорційний кількості часу, витраченого на її виробництво, і обернено пропорційний її трудомісткості.

Якщо продуктивність праці зростає за рахунок збільшення фонду робочого часу, то йдеться про екстенсивний шлях її підвищення, а якщо її зростання забезпечується зниженням трудомісткості, то говорять про інтенсивний шлях, тому що зменшення витрат праці на виготовлення продукції відбувається завдяки впровадженню нової техніки, удосконаленню технології та організації виробництва, інтенсифікації виробничих процесів.

Фонд сукупного робочого часу на підприємстві витрачається частково безпосередньо на виробництво продукції (цим зайняті основні виробничі робітники), частково – на обслуговування і забезпечення основного виробництва допоміжним складом робітників, а також – на організацію і управління виробничим процесом спеціалістами і керівниками.

Певно, що чим вища частка основних робітників у загальній чисельності промислово-виробничого персоналу, тим більше буде вироблено продукції, тим вище за інших рівних умов виявиться і загальна продуктивність праці.

Таким чином, *поліпшення використання сукупного робочого часу досягається двома шляхами*:

- ліквідацією втрат робочого часу;
- поліпшенням структури кадрів, тобто підвищенням частки основних робітників у загальній чисельності працюючих.

Виявлення наявних резервів здійснюється на підставі аналізу рівня і динаміки продуктивності праці на окремих ділянках виробництва або за видами робіт у поточному і попередніх періодах.

Визначається *повна трудомісткість виробництва* з виразу:

$$T_{\text{повн}} = T_{\text{вир}} + T_{\text{упр}} = T_{\text{тех}} + T_{\text{обс}} + T_{\text{упр}}, \quad (5.32)$$

де $T_{\text{вир}}$ – виробнича трудомісткість;
 $T_{\text{упр}}$ – трудомісткість управління;
 $T_{\text{тех}}$ – технологічна трудомісткість;
 $T_{\text{обс}}$ – трудомісткість обслуговування.

Трудомісткість продукції може виражатися в різноманітних кількісних показниках залежно від того, витрати праці яких категорій робітників враховуються при виробництві тієї або іншої продукції. Якщо враховуються витрати праці тільки основних робітників, що беруть безпосередню участь у виготовленні продукції, то це буде *технологічна трудомісткість*; витрати праці робітників, що забезпечують і обслуговують виробництво в основних і допоміжних цехах, становлять *трудомісткість обслуговування*; витрати праці усіх робітників, що забезпечують і обслуговують виробництво – *виробничу трудомісткість*. Витрати праці керівників, спеціалістів, технічних виконавців та іншого персоналу складають *трудомісткість управління*, а всі три елементи – *повну трудомісткість*.

Для розрахунку економії зіставляють витрати праці на виконання якогось виду робіт або виготовлення того чи іншого продукту до впровадження заходу, що знижує трудомісткість і після його впровадження.

При вимірюванні трудомісткості в часі економія в робочій силі визначається за формулою

$$E = \frac{T_p}{\text{ФРЧ} \cdot K_{\text{вн}}} \cdot M, \quad (5.33)$$

де T_p – економія витрат праці на операції, нормо-год.;

M – кількість операцій (виробів) до кінця року.

При вимірюванні трудомісткості робіт у людино-годинах економію праці в результаті якогось заходу можна обчислити за такою формулою:

$$E = (T_{\text{б}} - T_{\text{п}}) \cdot M \cdot t, \quad (5.34)$$

де $T_{\text{б}}$ і $T_{\text{п}}$ – витрати часу на досліджуваний обсяг роботи в базисному і плановому періодах;

M – обсяг роботи (кількість виробів, операцій) протягом року;

t – час роботи нового обладнання, нової технології в плановому році.

Якщо замість кількості оброблюваної продукції (обсягу робіт), відомі дані про чисельність робітників на новому обладнанні або удосконаленому технологічному процесі і підвищення продуктивності нового обладнання (технології) порівняно зі старим, то зниження трудомісткості або економію робочої сили можна визначити як розмір, обернений зростанню продуктивності праці.

У цьому випадку економію робочої сили можна розрахувати за формулою

$$E = \left(1 - \frac{100}{100 + H}\right) \cdot \text{Ч}_p \cdot t, \quad (5.35)$$

де Ч_p – кількість робітників, зайнятих на даному устаткуванні або в даному технологічному процесі;

H – норма обслуговування;

t – час роботи нового обладнання (частина планового року).

При наявності абсолютних даних про обсяг продукції і виробіток у базисному і плановому періодах економію робочої сили можна визначити за формулою

$$E = \frac{M_2}{B_1} - \frac{M_2}{B_2}, \quad (5.36)$$

де M_2 – обсяг роботи або маса виробленої продукції в плановому періоді;

B_1 і B_2 – виробіток одного робітника в базисному і плановому періодах.

Продуктивність праці зростає прямо пропорційно збільшенню фонду робочого часу в середньому на одного робітника.

Якщо втрати робочого часу становили в базисному періоді $x\%$, а в плановому намічено їх скоротити до $y\%$, то продуктивність праці робітника підвищиться на:

$$\frac{100 - y}{100 - x} \cdot 100 - 100. \quad (5.37)$$

Так само визначається зростання продуктивності праці при зниженні браку продукції й інших непродуктивних витрат робочого часу. При розрахунку продуктивності праці з економії робочої сили вираз буде такий:

$$E = \frac{x - y}{100 - y} \cdot 100. \quad (5.38)$$

Таким чином, *резерви зростання продуктивності праці* – це такі можливості її підвищення, які вже виявлені, але з різних причин поки що не використані. Резерви використовуються і знову виникають під впливом науково-технічного прогресу. Кількісно резерви можна визначити як різницю між максимально можливим і реально досягнутим рівнем продуктивності праці в конкретний момент часу.

Оскільки резерв – це фактично відрізок фактора, можливий для використання в конкретний момент часу, резерви зростання продуктивності праці класифікують так само, як і фактори.

Оскільки резерви підвищення продуктивності праці реалізуються в усіх галузях народного господарства, то за сферою дії вони можуть бути поділені на народногосподарські, галузеві, міжгалузеві, внутрішньовиробничі. Останні, в свою чергу, поділяються на загальновиробничі, цехові і резерви підвищення продуктивності праці на конкретному робочому місці.

Народногосподарські резерви пов'язані з розвитком усіх напрямів НТП, раціональним розміщенням продуктивних сил, нівелюванням рівня економічного розвитку районів країни, вдосконаленням управління і планування.

До *галузевих резервів* відносять спеціалізацію, концентрацію і комбінування виробництва, удосконалення технології, розповсюдження передового досвіду, кращих технічних досягнень у межах галузі.

Міжгалузові резерви визначаються використанням можливостей ефективнішого функціонування виробництва в одній галузі для підвищення продуктивності праці в суміжних галузях. Так, підвищення якості сировини, що видобувається в добувних галузях, дає економію і підвищення продуктивності праці в обробних галузях.

Внутрішньовиробничі резерви зумовлені вдосконаленням і найбільш ефективним використанням технічних засобів і поліпшенням структури робочих кадрів, скороченням втрат робочого часу, економією сировини і матеріалів безпосередньо на підприємстві.

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 їхнього впровадження, призначаються відповідальні виконавці.

5.4 Кадрова політика підприємства

У ринкових умовах господарювання істотно зростає роль трудових ресурсів. Вдало підібрати колектив працівників – важливе завдання кожного керівника, підприємця, відповідної кадрової служби підприємства, фірми.

Колектив – це соціальна група, що поєднує людей, які вирішують конкретні завдання, заснована на спільності цілей, принципів співробітництва, поєднанні індивідуальних і групових інтересів і працююча на одному підприємстві чи в одній організації.

У реальному житті постійно відбувається рух персоналу, пов'язаний з набором нових і звільненням колишніх працівників, а також з переміщеннями всередині підприємства.

На зміну професійно-кваліфікаційного складу та структури персоналу підприємств впливають такі фактори:

- зростання попиту на кваліфіковану робочу силу, що пов'язано зі швидкими темпами оновлення продукції, ускладненням технологічних процесів тощо;
- перерозподіл працівників зі сфери промислового та

сільськогосподарського виробництва у сферу побутового обслуговування населення, торгівлі, інформаційну сферу;

- досить висока частка зайнятих ручною та некваліфікованою працею, що пов'язано із сповільненням темпів технічного переоснащення підприємств;

- включення до складу трудових ресурсів працівників з більш високим освітнім рівнем, ніж ті, які вибувають за межі працездатного віку;

- неврахування системою освіти сучасних вимог і потреб у кваліфікованій робочій силі, що породжує невідповідність між реальним попитом підприємств у кадрах та їх пропозицією на ринку праці.

Процес оновлення колективу внаслідок руху персоналу називається *оборотом кадрів*. Рух персоналу залежить від *мобільності працівників*.

Мобільність – це здатність і готовність працівників до професійних і територіальних переміщень.

Професійна мобільність передбачає готовність працівника у разі необхідності змінити місце роботи і навіть освоїти нову для себе професію.

На рівні підприємства розрізняємо *внутрішню* і *зовнішню мобільність*.

Внутрішня мобільність характеризується рухом персоналу всередині підприємства (ротацією кадрів, внутрішнім набором на керівні посади, взаємозамінністю працівників у трудовому процесі тощо) і є, безумовно, позитивним процесом, оскільки полегшує пристосування підприємства до змінних умов ринкової конкуренції.

Зовнішня мобільність означає рух персоналу між даним підприємством та зовнішнім ринком праці. Певною мірою вона необхідна й позитивна, оскільки забезпечує поповнення організації новими працівниками з прогресивними ідеями та новітніми знаннями, а також працевлаштування працівників, що поривають трудові зв'язки з даним підприємством.

Однак надто висока зовнішня мобільність (що виражається показниками обороту і плинності кадрів) майже напевно є результатом прорахунків у кадровій роботі підприємства і завдає йому неабияких збитків.

Підприємство, прагнучи до найвищої продуктивності праці, зацікавлене в стабільному колективі і вживає з економічних міркувань заходів щодо обмеження числа небажаних звільнень.

Ці заходи втілюються при реалізації кадрової політики.

Кадрова політика – це сукупність соціально-правових, організаційно-економічних і психологічних заходів держави з формування, використання і відтворення трудового (кадрового) потенціалу.

Під *кадровою політикою* слід розуміти систему теоретичних поглядів, ідей, принципів, які визначають основні напрями роботи з персоналом, її форми і методи.

Вона розробляється власниками підприємства (організації), вищим керівництвом, кадровими службами для визначення генерального напрямку і засад роботи з кадрами, загальних і специфічних вимог до них.

Кадрова політика має за головну мету забезпечення в теперішній час та в майбутньому кожної посади і робочого місця персоналом належної кваліфікації.

Кадрова політика визначається рядом чинників:

а) *зовнішніх*:

- національне трудове законодавство;
- взаємовідносини з профспілками;
- стан економічної кон'юнктури;
- перспективи розвитку ринку праці;

б) *внутрішніх*:

- структура і цілі підприємства;
- територіальне розміщення;
- використовувані технології;
- виробнича й управлінська культура.

Основними завданнями кадрової політики є:

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

Основні різновиди кадрової політики:

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

Кадрове планування на підприємстві має такі розділи:

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

Для реалізації головної мети і функцій кадрової політики на підприємствах розробляються і застосовуються системи управління персоналом.

Управління персоналом – це частина кадрової політики, основними функціями якого є:

- планування потреби в певних категоріях персоналу;
- набір та відбір персоналу;
- визначення заробітної плати і пільг;
- професійна орієнтація і адаптація працівників до конкретних умов роботи;
- забезпечення процесу навчання персоналу;
- оцінка результатів трудової діяльності;
- підвищення або пониження в посаді, переміщення або звільнення.

Основні завдання системи управління персоналом:

- аналіз забезпеченості робочих місць персоналом відповідної кваліфікації;
- аналіз умов праці;
- аналіз трудових відносин в колективі;
- комплексна оцінка персоналу, результатів праці;

- визначення потреби в персоналі на перспективу, розробка плану (шляхів) задоволення потреб;
- набір персоналу та його облік (відбір, наймання, професійна орієнтація, адаптація);
- підготовка персоналу, підвищення кваліфікації, перепідготовка кадрів; стимулювання праці, розробка дієвої і ефективної системи стимулювання, вдосконалення організації якості праці, створення найбільш сприятливих умов праці, введення раціональних графіків роботи, режимів праці і відпочинку на виробництві;
- удосконалення трудових процесів шляхом розробки і впровадження найбільш раціональних методів і прийомів праці;
- створення необхідної соціальної інфраструктури;
- залучення працівників до управління виробництвом, участі у прибутках.

Кадрова політика, як правило, здійснюється після структурного аналізу професійно-кваліфікаційного складу персоналу. Структурний аналіз персоналу ґрунтується на врахуванні рівня кваліфікації, вікового складу, тривалості трудового стажу працівників, співвідношення працівників за статтю.

Також при розробці кадрової політики оцінюється ефективність використання робочого часу на підприємстві, коефіцієнти плинності кадрів, прогнози зайнятості в регіоні та ін.

Аналіз забезпеченості підприємства персоналом починається з вивчення відповідності фактичної чисельності плановій потребі в них, як в цілому, так і за окремими категоріями і групами.

Відхилення фактичної чисельності від планової прийнято називати абсолютним.

Крім абсолютного, визначають і відносне відхилення робітників як різницю між фактичною середньообліковою чисельністю робітників і плановою, скоригованою на коефіцієнт виконання плану з випуску продукції:

$$\Delta \text{Ч}_{\text{р.відн}} = \text{Ч}_{\text{р.ф}} - \text{Ч}_{\text{р.пл}} \cdot K_{\text{в.пр}}, \quad (5.39)$$

де $\text{Ч}_{\text{р.ф}}$ – середньооблікова чисельність робітників за звітом (фактична);

$\text{Ч}_{\text{р.пл}}$ – середньооблікова чисельність робітників за планом;

$K_{в.пр}$ – коефіцієнт виконання плану по випуску продукції.

Аналіз співвідношення основних і допоміжних робітників проводиться за системою показників:

1. *Частка основних і допоміжних робітників в загальній чисельності робітників.*

2. *Коефіцієнт насиченості виробництва робітниками допоміжних і обслуговуючих цехів, який визначається відношенням чисельності робітників допоміжних і обслуговуючих цехів і служб ($\mathcal{C}_{р.д.ц}$) до числа робітників основних цехів ($\mathcal{C}_{р.о.ц}$):*

$$K_{н.в.р} = \frac{\mathcal{C}_{р.д.ц}}{\mathcal{C}_{р.о.ц}}. \quad (5.40)$$

3. *Коефіцієнт допоміжної робочої сили, який характеризує число допоміжних і обслуговуючих робітників в розрахунку на одного основного робітника по підприємству в цілому або по цеху:*

$$K_{д.р} = \frac{\mathcal{C}_{р.д}}{\mathcal{C}_{р.о}}, \quad (5.41)$$

де $\mathcal{C}_{р.д}$ – число допоміжних та обслуговуючих робітників цеху або підприємства;

$\mathcal{C}_{р.о}$ – число основних робітників цеху або підприємства.

Важливою є оцінка *якісної характеристики складу персоналу* – склад персоналу за віком, статтю, стажем, роботи, рівнем освіти, кваліфікації тощо.

Узагальнюючим показником, який характеризує кваліфікаційний склад робітників, є *середній тарифний розряд*, який визначається як середньозважена арифметична величина за формулою

$$K_{кв} = \frac{\sum_{i=1}^n \mathcal{C}_{pi} \cdot p_i}{\sum_{i=1}^n \mathcal{C}_{pi}}, \quad (5.42)$$

де $\mathcal{C}_{pi}$ – чисельність робітників i -го розряду;

p_i – розряд робітників;
 n – число розрядів від 1 до n .

Відповідність кваліфікації робітників ступеню складності виконуваних ними робіт визначають таким чином:

$$K_{\text{відп.кв}} = \frac{K_{\text{к.в.}}}{P_{\text{р.с}}}, \quad (5.43)$$

де $p_{\text{р.с}}$ – середній тарифний розряд робіт.

Професійно-кваліфікаційна структура підприємства знаходить висвітлення в штатному розкладі.

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

Перегляд штатного розкладу здійснюється протягом року внесенням до нього змін відповідно до наказу керівника підприємства.

В умовах конкуренції змінюється роль та місце трудових показників у плануванні, впроваджуються нові показники. Для ринку немає особливого значення, який складеться в організації фонд заробітної плати або якою була середня зарплата. Важливий інший показник: скільки було витрачено праці на виготовлення одиниці продукції. До того ж порівнювати його необхідно буде з величиною, досягнутою конкурентами.

Таким чином, на перший план виходять не чисельність персоналу, не фонд заробітної плати і не середня зарплата, а розмір витрат на персонал, віднесений до одиниці виробу.

Витрати на персонал – це загальноприйнятий для країн ринкової економіки інтегральний показник, який включає в себе усі витрати, пов'язані з функціонуванням людського фактора: витрати на заробітну плату; виплати роботодавця за різними видами соціального страхування; витрати організації на соціальні виплати та пільги; витрати на утримання соціальних служб, на навчання та підвищення кваліфікації персоналу, на виплату дивідендів та купівлю пільгових акцій.

При цьому, витрати на заробітну плату становлять менше половини загальної величини витрат на персонал.

У ринковій економіці встановлення обмежених витрат на персонал стає відправним пунктом для планування усіх інших показників з праці. Якщо в організації величина витрат на персонал перевищує розмір, встановлений конкурентами, то подальша діяльність такої організації стає проблематичною. В закордонній практиці в річних звітах організацій обов'язково публікуються відомості про чисельність та структуру персоналу, про витрати на заробітну плату, відрахування на соціальні потреби, про долю робітників та службовців у прибутках підприємства.

Важливою основою для кадрового планування є дані про робочі місця, які вже засновані, а також заплановані на майбутнє, штатний розклад та план заміщення вакантних посад.

Вакансія – це незайнята посада в установі. Під час утворення вакансій в організації виникає потреба в кадрах, що задовольняється в ході їхнього набору і створення резерву працівників для заняття вакантних посад.

За допомогою поняття «посада» окреслюється коло задач, які входять до компетенції конкретної особи. Сукупність усіх посад на підприємстві, які увійшли до штатного розкладу показує, скільки робітників різної кваліфікації потрібно для виконання виробничих завдань. Таким чином, виявляється нагальна потреба підприємства в робочій силі. Фактично, потреба в робочій силі свідчить, скільки робітників і якої кваліфікації треба залучити з внутрішнього або зовнішнього ринку праці.

При складанні штатного розкладу виходять із посад, які вже є на підприємстві. Згодом штатний розклад може наблизитися до «посадового», тому що при будь-якому розширенні або зміні воно буде розглянуто з позицій:

- чи необхідна дана посада;
- чи відповідає її організаційне включення, насамперед, у відношенні процесу праці, принципам доцільності та раціональності;
- чи відповідає співвідношення «обсяг роботи персоналу» емпіричним даним;
- чи оптимально організована праця.

В реалізації головної мети кадрової політики важливе місце займає набір персоналу.

Набір персоналу – це ряд дій, що визначаються підприємством для залучення кандидатів, які володіють якостями, необхідними для досягнення цілей, поставлених підприємством.

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

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

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

Перевага зовнішнім чи внутрішнім джерелам задоволення потреби в персоналі залежить звичайно від особливостей ситуації. Кожен з них має свої переваги і недоліки.

Так, *перевагами наймання персоналу зі сторони* вважаються: широкі можливості вибору кандидатів; поява нових ідей про розвиток організації, які вони із собою приносять; зниження загальної потреби в кадрах за рахунок залучення додаткових людей.

До *недоліків такої форми* відносять: великі витрати, погіршення морально-психологічного клімату внаслідок конфліктів між новачками і старожилами; високий ступінь ризику через необізнаність людини; погане знання нею організації і потреба в тривалому періоді адаптації.

Переваги залучення своїх працівників полягають у можливості планування цього процесу, низьких витратах; наданні людям перспектив службового зростання, що підвищують їх задоволеність роботою, віру в себе; збереженні основного складу при скороченні штатів і швидкому заповненні вакансій при звільненні з посади; гарному знанні претендентами організації, що забезпечує їм легку адаптацію; безболісному рішенні проблеми зайнятості.

Хоча в цілому внутрішнє залучення кадрів вважається найкращим, проте воно також має свої *недоліки*: характеризується малою кількістю вакансій, обмежує вибір місця прикладення праці; вимагає додаткових витрат на перенавчання; приводить до напруженості в колективі внаслідок внутрішньої конкуренції; зберігає загальний дефіцит робочої сили.

Підбір персоналу – процес, у якому підприємство відбирає зі списку заявників кандидата чи кількох кандидатів, які найкраще відповідають критеріям вакантного місця, беручи до уваги умови навколишнього середовища.

У цілому *процес набору і підбору кадрів* можна представити у вигляді схеми (рис. 5.1).



Рисунок 5.1 – Процес набору і підбору кадрів

Під час підбору кадрів формулюють вимоги до претендентів на вакантну посаду. Критеріїв підбору не повинно бути занадто багато, інакше він виявиться складним.

Формулювання вимог до майбутніх працівників на основі аналізу трудових функцій складаються з таких етапів:

1. Визначення й уточнення завдань, що стоять перед організацією і підрозділом у майбутньому періоді; обсягу повноважень і відповідальності, необхідних співробітникам, з урахуванням змін масштабів, технології, організації їхньої майбутньої діяльності.

2. Опис окремих видів робіт з урахуванням розмірів організації і підрозділів, рівня керування, змісту діяльності, її форми, ступеня самостійності, взаємозв'язку, виду й обсягу повноважень, періодичності виконання різних завдань.

3. Характеристика загальних і специфічних вимог, а також вимог, пропонованих до ділових якостей керівників у різних ситуаціях.

Як видно, *основними критеріями підбору* вважаються: освіта, досвід, ділові якості, професіоналізм, фізичні характеристики, тип особистості кандидата, його потенційні можливості.

Методи набору кадрів можуть бути активними і пасивними (рис. 5.2).

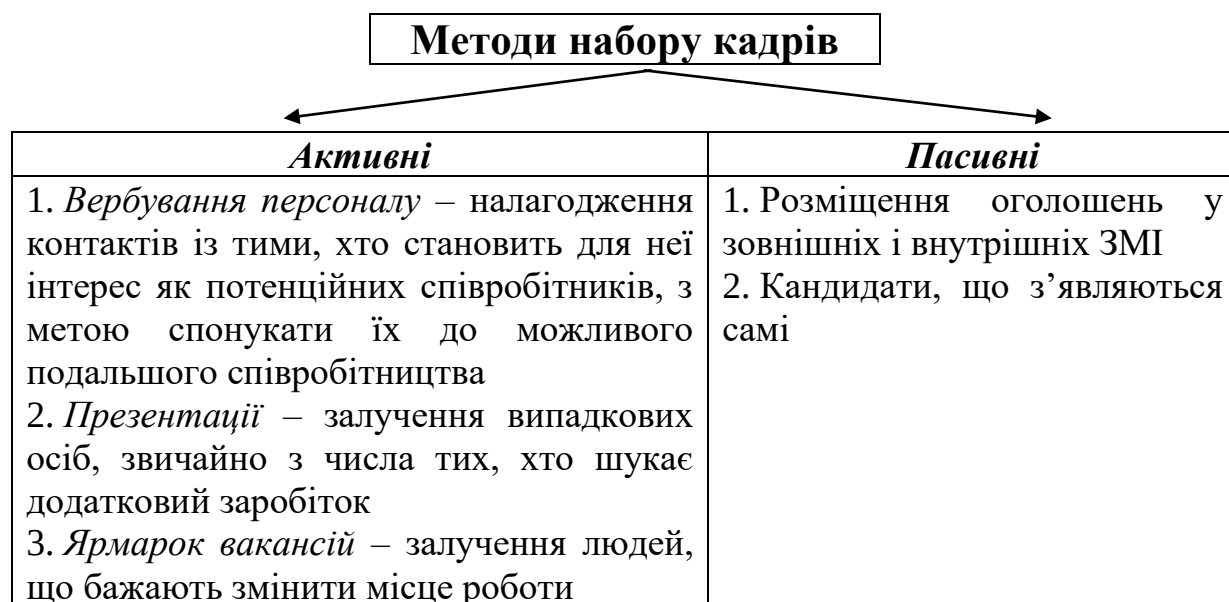


Рисунок 5.2 – Методи набору кадрів

До *активних методів* звертаються в тому випадку, коли на ринку праці попит на робочу силу, особливо кваліфіковану, перевищує її пропозицію.

До *пасивних методів* задоволення потреб у персоналі, які використовуються переважно в протилежній ситуації, тобто при високій пропозиції робочої сили, відноситься: розміщення оголошень у зовнішніх (у тому числі і закордонних) і внутрішніх засобах масової інформації, що містять відомості про вакантні посади, їхні рівні, вимоги до кандидатів, умови оплати праці, додаткову винагороду, місцезнаходження організації.

Пасивним методом набору кадрів є і очікування кандидатів, що з'являються самі і пропонують свої послуги (від яких, як прийнято вважати, не слід відмовлятися). Однак, оскільки цілеспрямованої роботи тут не ведеться, то є небезпека прийняти не найкращих людей.

Підбір кадрів здійснюється на основі визначених принципів і методів. Для кожної посади вирішальним фактором буде кваліфікація.

Вибір кадрів складається з певних етапів:

- 1) попередній відбір;
- 2) анкетування;
- 3) співбесіда;
- 4) тестування;
- 5) перевірка інформації про кваліфікацію;
- 6) рішення про прийняття на роботу;
- 7) рішення про розмір оплати праці.

Найбільш прийнятною для ринкових умов є форма наймання працівника на основі *контракту*, тобто строкового трудового договору, укладеного письмово. Дана форма дозволяє передбачити усі права і обов'язки сторін, конкретизувати окремі умови стосовно до індивідуального випадку.

У контракті повинні бути обговорені такі умови:

- місце, рід занять і термін діяльності;
- режим праці та відпочинку;
- технічна забезпеченість праці;
- обов'язки адміністрації з оплати праці;
- надання соціальних пільг;
- можливість підвищення кваліфікації;
- відповідальність за невиконання обов'язків за контрактом;
- підстава для розірвання контракту;
- порядок розгляду трудових суперечок.

У випадках, не обговорених контрактом, сторони повинні керуватися діючим трудовим законодавством.

В основі заробітної плати лежить ціна праці, як фактора виробництва, який зводиться до його граничної продуктивності. Відповідно до теорії граничної продуктивності працівник повинен виготовити продукт, який відшкодує його заробітну плату, отже

заробітна плата ставиться у пряму залежність від ефективності роботи працівника.

Підготовка кадрів для підприємства здійснюється в системі державних і недержавних навчальних закладів.

Основні форми підготовки кваліфікованих робітників:

- через систему навчальних закладів (училища, коледжі, технікуми);
- індивідуальне, бригадне та курсове навчання учнів безпосередньо на підприємстві.

Основні форми підвищення кваліфікації робітників наступні:

- школи з вивчення передових методів і прийомів праці;
- виробничо-технічні курси;
- курси з оволодіння суміжними спеціальностями;
- курси цільового призначення;
- курси економічних знань (бізнес-курси);
- курси бригадирів та інше.

Для підвищення кваліфікації і перепідготовки спеціалістів створена мережа курсів, факультетів, бізнес-шкіл, шкіл менеджменту, маркетингу, підприємництва, семінарів, навчальних центрів тощо; на підприємствах проводяться спеціальні тренінги, рольові ігри, ротація керівників структурних підрозділів на певний період. Крім того, підготовку і підвищення кваліфікації службовців, спеціалістів та керівників здійснюють вищі навчальні заклади різних рівнів (коледжі, інститути, університети, академії), інститути післядипломної освіти, курси підвищення кваліфікації з відривом від виробництва та ін.

5.5 Особливості управління персоналом на підприємствах автомобільного транспорту

5.5.1 Характеристика персоналу ПАТ

У загальному вигляді структура персоналу ПАТ відповідає типовій і містить дві складові: *промислово-виробничий персонал* і *непромисловий персонал* (як правило, працівники, зайняті у житлово-комунальному господарстві та на основних фондах культурно-побутового призначення).

До промислово-виробничого персоналу підприємств автомобільного транспорту відносяться:

- водії вантажних і легкових автомобілів, автобусів, зайняті в перевезенні вантажів і пасажирів;
- кондуктори;
- ремонтні робітники, зайняті технічними обслуговуваннями, поточним і капітальними ремонтами автомобілів і агрегатів;
- допоміжні працівники, які обслуговують електричні та теплові мережі, водії з господарського обслуговування, робочі інструментальних ділянок;
- робітники інформаційно-обчислювальних центрів;
- працівники всіх видів охорони, що перебувають у штаті підприємства автомобільного транспорту;
- працівники апарату управління з усіма відділами і бюро, включаючи працівників матеріально-технічного постачання і збуту, складів палива та матеріалів;
- працівники з прибирання виробничих приміщень та складів;
- працівники диспетчерських пунктів, контрольно-ревізійний персонал.

До непромислового персоналу підприємств автомобільного транспорту відносяться:

- працівники, зайняті на капітальному ремонті будівель і споруд, що виконуються господарським способом;
- працівники житлового господарства (в разі закріплення за підприємством автомобільного транспорту житлових площ);
- працівники медичних установ на підприємстві (медпунктів);
- працівники баз відпочинку, пансіонатів, дитячих садків, якщо такі знаходяться на балансі АТП.

Залежно від виконуваних функцій працівники підприємств автомобільного транспорту розподіляються на такі категорії:

- робочі (основні і допоміжні);
- інженерно-технічні працівники;
- службовці;
- молодший обслуговуючий персонал;
- працівники охорони;
- учні.

Як бачимо з вищезазначеного, на відміну від традиційної структуризації персоналу підприємства, в структурі персоналу підприємств автомобільного транспорту має місце об'єднання двох категорій персоналу – «керівники» та «спеціалісти» в категорію «інженерно-технічні працівники».

Розглянемо більш детально категорії персоналу на підприємствах автомобільного транспорту.

До *робочих* на автомобільному транспорті відносяться ті працівники, які безпосередньо зайняті перевезенням вантажів і пасажирів, технічним обслуговуванням і ремонтом рухомого складу, забезпечують нормальні умови для здійснення транспортного процесу, виконують обов'язки кондуктора. При цьому *основними робочими* є водії, кондуктори та ремонтні робітники, *допоміжними робочими* – робітники, зайняті обслуговуванням обладнання робочих місць (робочі відділу головного механіка, інструментального цеху, виробничих складів).

До *інженерно-технічних працівників* належать: керівники підприємства; головні фахівці; начальники колон (дільниць, змін); інженери; техніки; майстри; інші працівники, які здійснюють технічне, організаційне та економічне керівництво виробничим процесом; нормувальники; економісти з виробничого планування; економісти з організації праці і заробітної плати; інші особи, зайняті на посадах, що вимагають кваліфікації інженера або техника.

До *службовців* відносяться: працівники, що займають адміністративно-господарські посади, що не відносяться до інженерно-технічних посад; економісти з питань фінансів, постачання, збуту та інших питань, не пов'язаних з виробничим плануванням, з організацією праці і заробітної плати на підприємстві автомобільного транспорту; фінансові, лічильно-бухгалтерські, облікові і юридичні працівники, що займають посади, пов'язані з діловодством (фінансисти, юристи, бухгалтери, статисти, табельники, оператори ЕОМ, секретарі-друкарки, касири, інкасатори); працівники, що займають посади з постачання і збуту (товарознавці, приймальники); комірники та інші працівники складів, баз, комор та інших сховищ, зайняті оформленням документів по прийому і зберігання вантажів.

До *молодшого обслуговуючого персоналу* відносяться: працівники, що займають посади з обслуговування не виробничих приміщень (прибиральники); працівники, що займають посади кур'єрів, розсильних, гардеробників; водії легкових автомобілів і службових автобусів підприємства, які обслуговують тільки працівників підприємства.

До *працівників охорони* відносяться працівники усіх видів охорони, що складаються в штабі підприємства (у тому числі вахтери та пожежники).

До *учнів* відносяться особи, які проходять навчання безпосередньо на виробництві в якості учнів індивідуального або бригадного учнівства, або ж працівники підприємства, направлені на навчання чи підвищення кваліфікації в навчальні заклади або ж на курси з відривом від виробництва і отримують на підприємстві в цей час заробітну плату.

На підприємствах автомобільного транспорту найбільшу питому вагу складають робочі (80-85%), з них водії – 65-70%, інший персонал, відповідно, – 15-20%.

Такий розподіл являє *структурну характеристику персоналу*.

Якісна та кількісна характеристика персоналу проводиться з використанням показників, що були описані в п. 5.2.

Склад персоналу АТП залежить від структури парку рухомого складу, режиму роботи підприємства, системи кооперування з іншими підприємствами з питань постачання, обслуговування транспортного процесу, збуту.

5.5.2 Планування чисельності персоналу ПАТ

Чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства автомобільного транспорту розраховується по категоріям на основі виробничої програми експлуатації рухомого складу, його технічного обслуговування і ремонту, штатного розкладу, бюджету робочого часу (*тема 2*).

Вихідними даними для планування чисельності робітників є плановий фонд робочого часу, трудомісткість планового обсягу робіт, виражена в людино-годинах, і коефіцієнт, що враховують виконання і перевиконання встановлених норм виробітку.

При цьому, *плановий фонд робочого часу* визначається наступним чином:

$$\text{ФРЧ} = [D_K - D_B + D_{CB} + D_B + D_{XB} + D_{Г.О}] \cdot t_{зм} - (D_{П.В.} + D_{П.СВ}) \cdot t_c, \quad (5.44)$$

де D_K – кількість календарних днів в році;

D_B – кількість вихідних днів у році;

D_{CB} – кількість святкових днів у році;

D_B – кількість днів відпустки працівників у році;

D_{XB} – планові дні неявок на роботу через хворобу та з інших поважних причин;

$D_{Г.О}$ – планові дні неявок на роботу в зв'язку з виконанням громадських або державних обов'язків;

$t_{зм}$ – тривалість робочої зміни (приймається рівною 8 годин);

$D_{П.В.}$ – кількість передвихідні днів у році;

$D_{П.СВ}$ – кількість передсвяткових днів у році;

t_c – час, на який скорочується робочий день у передсвяткові та передвихідні дні.

При визначенні планового фонду робочого часу дні невиходу через хворобу, виконання громадських і державних обов'язків приймають на основі результатів вивчення динаміки цих показників по підприємству за ряд попередніх років. Виходячи з практики функціонування підприємств автомобільного транспорту слід відзначити, що дні невиходу через хворобу складають в середньому 2,5% фонду робочого часу, а дні невиходу через виконання громадських і державних обов'язків – 1,0% фонду робочого часу.

Річний фонд робочого часу розраховується за кожною категорією працівників на підприємствах автомобільного транспорту окремо, так як тривалість основної та додаткової відпустки є різною для різних професій. Так, наприклад, у працівників зі стажем більше 2-х років є додаткові 3 дні відпустки.

Необхідна чисельність водіїв вантажних автомобілів, автобусів і автомобілів-таксі визначаються по плановій кількості автомобіле-годин роботи автомобілів на лінії (кількість яких рівнозначно кількості годин роботи водіїв на лінії).

Також при плануванні необхідної чисельності водіїв підлягає обліку час, необхідний для виконання підготовчих і заключних робіт, що витрачається до і після роботи водія в зміні. Цей час часто приймається на рівні 18 хвилин або 0,3 години за робочу зміну:

$$t_{п-з} = \frac{A\Gamma_p}{t_{зм}} \cdot 0,3, \quad (5.45)$$

де $A\Gamma_p$ – автомобіле-години роботи рухомого складу.

Тоді, необхідна чисельність водіїв дорівнює:

$$\mathcal{C}_в = \frac{A\Gamma_p + t_{п-з}}{\text{ФРЧ}_в \cdot K_{вн_в}}, \quad (5.46)$$

де $\text{ФРЧ}_в$ – річний фонд робочого часу водіїв;

$K_{вн_в}$ – коефіцієнт виконання водіями норм виробітку, що планується.

Та ж система розрахунку зберігається і при визначенні *необхідної чисельності кондукторів* за винятком того, що в знаменнику використовуються відповідний фонд робочого часу і коефіцієнт виконання норм виробітку кондукторів:

$$\mathcal{C}_к = \frac{A\Gamma_p + t_{п-з}}{\text{ФРЧ}_к \cdot K_{вн_к}}, \quad (5.47)$$

де $\text{ФРЧ}_к$ – річний фонд робочого часу кондукторів;

$K_{вн_к}$ – коефіцієнт виконання кондукторами норм виробітку, що планується.

Необхідну чисельність ремонтних робітників визначають відповідно до виробничої програми і трудомісткості робіт з технічного обслуговування і поточного ремонту рухомого складу:

$$\mathcal{C}_{р.р} = \frac{T_{\text{ТО, ПР}_а} + T_{\text{ТО, ПР}_п}}{\text{ФРЧ}_{р.р} \cdot K_{вн_{р.р}}}, \quad (5.48)$$

де $T_{\text{ТО, ПР}_а}$, $T_{\text{ТО, ПР}_п}$ – трудомісткість робіт з технічного обслуговування і поточного ремонту автомобілів та причепів, відповідно;

$\text{ФРЧ}_{\text{р.р}}$ – річний фонд робочого часу ремонтних робітників;

$K_{\text{внр.р}}$ – коефіцієнт виконання ремонтними робітниками норм виробітку, що планується.

Також на підприємствах автомобільного транспорту проводиться планування необхідної чисельності *допоміжних робітників* – тих робітників, які займаються обслуговуванням обладнання і робочих місць (робочі відділу головного механіка, інструментального цеху, відділу технічного контролю, робочі по прибиранню цехів тощо). Потребу АТП в допоміжних робітників визначають на основі нормативної трудомісткості ремонтних робіт, встановленої нормативної трудомісткості підсобно-допоміжних робіт, ступеня механізації та автоматизації трудомістких процесів.

Дослідження практичної діяльності АТП дозволяє зробити наступні висновки:

- нормативна трудомісткість підсобно-допоміжних робіт становить 20-30% від нормативної трудомісткості ремонтних робіт. Конкретна величина даного нормативу встановлюється виходячи з умов функціонування конкретного підприємства;

- чисельність допоміжних робітників, як правило, складає 15-30% від чисельності ремонтних робітників.

Тоді, *необхідна чисельність допоміжних робітників* визначається наступним чином:

$$\text{Ч}_{\text{доп.р}} = \frac{T_{\text{р.р}} \cdot N_{\text{тр}}}{\text{ФРЧ}_{\text{доп.р}} \cdot 100}, \quad (5.49)$$

де $N_{\text{тр}}$ – нормативна трудомісткість підсобно-допоміжних робіт щодо загальної трудомісткості робіт з технічного обслуговування та поточного ремонту рухомого складу, %;

$\text{ФРЧ}_{\text{доп.р}}$ – річний фонд робочого часу

Планова чисельність ІТР, службовців, молодшого обслуговуючого персоналу та пожежно-сторожової охорони визначається штатним розкладом, який затверджується керівником підприємства на основі типових штатів.

5.5.3 Планування продуктивності праці персоналу ПАТ

Для забезпечення точного визначення рівня продуктивності праці персоналу підприємств автомобільного транспорту необхідно забезпечити повний облік обсягу транспортної продукції, який може бути виражений у *натуральних* (тоннах і тонно-кілометрах, пасажирях і пасажиро-кілометрах, годинах роботи, кілометрах платного пробігу), *умовно-натуральних* (розрахункових (приведених) тонно-кілометрах – суми фактичних тонно-кілометрів вантажообігу, приведених до тонно-кілометрів з використанням спеціальних коефіцієнтів коригування пасажирообігу автобусів, платного пробігу таксомоторів, загального пробігу «погодинних» вантажних автомобілів і автобусів), *трудових* (людино-годинах) і *вартісних* (грошових) одиницях.

Вимір продуктивності праці в *натуральних показниках* доцільно використовувати тільки на підприємствах з однорідним рухомим складом і однаковими умовами його експлуатації (клас доріг, клас вантажу, відстань перевезення тощо). У сучасних умовах такі підприємства практично відсутні. Тим самим, нині вимір продуктивності праці в натуральних показниках застосовується переважно з метою аналізу щодо окремих водіїв або групи водіїв.

Для вантажних АТП можливим є вимір продуктивності праці в *розрахункових (приведених) тонно-кілометрах* з використанням коефіцієнту приведення за формулою

$$K_{\text{прив}} = V_t \cdot \beta \cdot t_{\text{н-р}}, \quad (5.50)$$

де V_t – середня технічна швидкість автомобіля;

β – коефіцієнт використання пробігу;

$t_{\text{н-р}}$ – час простою автомобіля під навантаженням і розвантаженням вантажу.

Використання коефіцієнту приведення має на увазі прирівнювання часу простою автомобіля під навантаженням і розвантаженням однієї тони вантажу до норми часу на виконання одного тонно-кілометру транспортної роботи. *Величина коефіцієнту приведення може коливатися від 3 до 10.*

Тоді, *розрахункові (приведені) тонно-кілометри (вантажообіг)* будуть визначатися наступним чином:

$$P_{\text{прив}} = Q \cdot K_{\text{прив}} + P, \quad (5.51)$$

де Q – обсяг перевезення вантажів;

P – вантажообіг.

Вимір продуктивності праці в *трудових одиницях* потребує технічно обґрунтованих норм часу та систематичного їх перегляду. В сучасних умовах функціонування підприємств автомобільного транспорту продуктивність праці в трудових одиницях вимірюється рідко та, як правило, застосовується для ремонтних робітників. Сутність такого методу виміру продуктивності праці полягає в переведенні різномірної транспортної продукції за певний період в нормо-години відповідно до встановлених норм.

Так, *нормативний час здійснення перевезень* визначається за формулою

$$T_{\text{норм}} = t_1 \cdot Q + t_2 \cdot L_{\text{заг}}, \quad (5.52)$$

де t_1 , t_2 – норма витрат часу на 1 тонну (або 1 пасажир) та 1 км пробігу, відповідно;

$L_{\text{заг}}$ – загальний пробіг автомобілів за певний період.

Нормативна трудомісткість з технічного обслуговування та ремонту рухомого складу розраховується так:

$$T_{\text{норм}} = \sum_{i=1}^n t_{\text{ТО}ij} \cdot N_{\text{ТО}ij} + \sum_{j=1}^m t_{\text{тр}j} \cdot L_{\text{заг}}, \quad (5.53)$$

де $t_{\text{ТО}ij}$ – норма часу на виконання технічного обслуговування i -го виду j -ої марки автомобіля;

$N_{\text{ТО}ij}$ – кількість технічних обслуговувань i -го виду j -ої марки автомобіля;

$t_{\text{тр}j}$ – норма часу на 1 км пробігу щодо поточного ремонту j -ої марки автомобіля.

Виконання норм виробітку водіями та ремонтними робітниками в трудових одиницях виміру визначається відношенням нормативної трудомісткості ($T_{\text{норм}}$) та фактичної трудомісткості ($T_{\text{факт}}$):

$$\Delta H_v = \frac{T_{\text{норм}}}{T_{\text{факт}}} \cdot 100. \quad (5.54)$$

У даний час на АТП основним показником продуктивності праці персоналу є *виріток у вартісному вираженні*, котрий є відношенням суми доходу підприємства до середньооблікової чисельності працівників підприємства.

З одного боку, вартісне вираження продуктивності праці є універсальним, так як дає можливість визначати обсяг виробничої діяльності підприємств з різномірною за складом продукцією, а з іншого боку, воно має суттєві недоліки: 1) виріток у вартісному вимірі не може бути використаний для оцінки продуктивності праці окремих категорій працівників підприємств автомобільного транспорту; 2) на формування доходів підприємства суттєвий вплив здійснює рівень тарифів, що залежить не лише від рівня дійсних витрат праці, а й від кон'юнктури на ринку транспортних послуг та інших факторів.

Для планування продуктивності праці працівників АТП використовують різні методи:

1) *метод розрахунку планового рівня продуктивності праці по динаміці показників минулих років.* Згідно даного методу плановий рівень продуктивності праці задається, виходячи з його динаміки у попередні періоди без урахування можливих особливостей планового періоду.

Використання даного методу часто призводить до того, що добре працюючі підприємства ставляться в більш важкі умови в порівнянні з підприємствами, які мали занижені темпи продуктивності праці і слабо використовували наявний економічний потенціал.

Ефективність використання даного методу в значній мірі залежить від кваліфікації та досвіду працівників планово-економічного відділу підприємства автомобільного транспорту.

2) *метод прямого рахунку продуктивності праці.* Згідно даного методу планування продуктивності праці персоналу АТП здійснюється в такій послідовності:

- визначення обсягу транспортної роботи;
- визначення обсягу валових доходів від усіх видів діяльності;
- визначення необхідної кількості автомобіле-годин роботи рухомого складу;
- встановлення річного фонду робочого часу працівників з урахуванням можливого перевиконання норм виробітку;
- визначення необхідної чисельності водіїв, ремонтних і допоміжних робітників з урахуванням планованого перевиконання норм виробітку, а також ІТП і службовців у відповідності зі штатним розкладом;
- визначення обсягу валового доходу, що приходить на одного робітника основної діяльності.

3) *пофакторний метод планування продуктивності праці.* Передбачає визначення впливу кожного фактора на зміну рівня продуктивності праці в конкретних умовах діяльності АТП. Вплив кожного фактора визначається в результаті розрахунку ефективності відповідного комплексу організаційно-технічних заходів, що намічаються до проведення в плановому періоді і спрямованих на підвищення технічного і організаційного рівня виробництва та праці.

Фактори зростання продуктивності праці персоналу на підприємствах автомобільного транспорту розподіляються на 3 групи:

- підвищення технічного рівня виробництва;
- вдосконалення управління й організації виробництва;
- вдосконалення управління й організації праці.

До *першої групи факторів* відносяться заходи розвитку матеріально-технічної бази АТП на основі нового будівництва, реконструкції та технічного переозброєння підприємства: модернізація діючого парку автомобілів, в тому числі через впровадження нових типів автомобілів (що характеризуються підвищеною вантажопідйомністю чи місткістю, надійністю, ергономічністю, екологічністю, економічністю і т.д.), впровадження

нових видів гаражного обладнання, вдосконалення технології технічного обслуговування та поточного ремонту рухомого складу.

Друга група факторів має на увазі поліпшення організації і технології перевезення вантажів і пасажирів. До таких факторів слід віднести широке використання прогресивних методів організації перевезень, зокрема, застосування математичних методів планування перевезень та обчислювальної техніки (маршрутизація перевезень, часові графіки подачі автомобілів під навантажувально-розвантажувальні операції, вибір оптимальної місткості автобусів на маршрутах), розширення централізованих перевезень, впровадження єдиних технологічних процесів, механізацію та автоматизацію навантажувально-розвантажувальних робіт та інших трудомістких процесів, широке використання причепів і напівпричепів, впровадження бригадного підряду роботи водіїв і ремонтних робітників.

Третя група чинників підвищення продуктивності праці персоналу пов'язана з поліпшенням управління й організації праці: широке впровадження наукової організації праці, спрощення ієрархічної структури управління, комп'ютеризація облікових і розрахункових робіт, забезпечення підвищення кваліфікації співробітників і інші роботи по поліпшенню кадрового складу, розробка ефективної системи стимулювання й оплати праці.

При використанні пофакторного методу планування продуктивності праці персоналу вимірником ступеня впливу окремих факторів на продуктивність праці є *економія часу*, яка досягається в результаті здійснення даних заходів і виражається у *відносному зменшенні (вивільненні) працівників*.

При цьому при плануванні продуктивності праці працівників підприємства особливої важливості набуває не тільки одночасний облік факторів всіх груп при здійсненні розрахунків, а й розуміння їх внутрішнього взаємозв'язку і взаємозумовленості.

Планове загальне зростання продуктивності праці персоналу АТП, викликане сукупним впливом комплексу факторів в плановому періоді, визначається наступним чином:

$$\Delta W_{\text{пл}} = \frac{E_{\text{відн}}}{\text{Ч}_{\text{баз}} \cdot I_D - E_{\text{відн}}} \cdot 100, \quad (5.55)$$

де $E_{\text{відн}}$ – планова відносна економія витрат праці;

$\text{Ч}_{\text{баз}}$ – загальна чисельність персоналу основної діяльності в базовому періоді;

I_D – індекс зростання обсягу транспортної роботи.

Звідси *планова відносна економія витрат праці* визначається за такою формулою:

$$E_{\text{відн}} = \text{Ч}_{\text{баз}} \cdot I_D - \text{Ч}_{\text{план}}, \quad (5.56)$$

де $\text{Ч}_{\text{план}}$ – загальна чисельність персоналу основної діяльності в плановому періоді.

Відносна економія витрат праці за рахунок перших двох груп факторів (підвищення технічного рівня виробництва та вдосконалення управління й організації виробництва) визначається наступним чином:

$$E_{\text{відн}} = \text{Ч}_{\text{баз}} \cdot I_D \cdot \frac{\Delta \text{Ч}}{100} \cdot \frac{\Delta T}{100}, \quad (5.57)$$

де $\Delta \text{Ч}$ – питоме зменшення чисельності персоналу;

ΔT – питоме зниження трудомісткості робіт.

Відносна економія витрат праці за рахунок третьої групи факторів (вдосконалення управління й організації праці) визначається за формулою

$$E_{\text{відн}} = \left(\frac{t_{\text{факт}} - t_{\text{план}}}{100 - t_{\text{факт}}} \cdot \frac{\Delta \text{Ч}_{\text{вир}}}{100} \right) \cdot \text{Ч}_{\text{баз}} \cdot I_D \cdot E_{1,2}, \quad (5.58)$$

де $t_{\text{факт}}$, $t_{\text{план}}$ – фактичні втрати робочого часу та планове їх зниження;

$\Delta \text{Ч}_{\text{вир}}$ – питоме зменшення чисельності виробничого персоналу;

$E_{1,2}$ – економія чисельності персоналу за рахунок попередніх факторів (підвищення технічного рівня виробництва та вдосконалення управління й організації виробництва).

При плануванні продуктивності праці особливу увагу слід приділити ідентифікації ступеня впливу техніко-експлуатаційних показників (ТЕП) використання парку рухомого складу з урахуванням зміни чисельності водіїв ($\text{Ч}_\text{в}$), ремонтних робітників ($\text{Ч}_\text{р.р}$) та іншого персоналу ($\text{Ч}_\text{ін}$) (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Розрахункові формули для виявлення впливу ТЕП використання парку рухомого складу на продуктивність праці персоналу підприємств автомобільного транспорту

<i>ТЕП використання парку рухомого складу</i>	<i>Позначення</i>	<i>Розрахункові формули</i>
Середня вантажопідйомність (місткість) автомобіля	$q_{\text{ср}}$	$\Delta W_{q_{\text{ср}}} = \frac{q_{\text{план}}}{q_{\text{баз}}} \cdot 100 - 100$
Коефіцієнт використання вантажопідйомності	γ	$\Delta W_{\gamma} = \frac{\gamma_{\text{план}}}{\gamma_{\text{баз}}} \cdot 100 - 100$
Коефіцієнт використання пробігу	β	$\Delta W_{\beta} = \frac{\beta_{\text{план}}}{\beta_{\text{баз}}} \cdot 100 - 100$
Облікова кількість автомобілів	$A_{\text{об}}$	$\Delta W_{A_{\text{об}}} = \frac{\text{Ч}_{\text{баз}}}{\text{Ч}_{\text{ін.баз}} \cdot \frac{A_{\text{об.баз}}}{A_{\text{об.план}}} + \text{Ч}_{\text{в.баз}} + \text{Ч}_{\text{р.р.баз}}} \cdot 100 - 100$
Час знаходження автомобілів у наряді	$T_{\text{зн}}$	$\Delta W_{T_{\text{зн}}} = \frac{\text{Ч}_{\text{баз}}}{\text{Ч}_{\text{ін.баз}} \cdot \frac{T_{\text{зн.баз}}}{T_{\text{зн.план}}} + \text{Ч}_{\text{в.баз}} + \text{Ч}_{\text{р.р.баз}}} \cdot 100 - 100$
Коефіцієнт використання автомобілів на лінії	$\alpha_{\text{в}}$	$\Delta W_{\alpha_{\text{в}}} = \frac{\text{Ч}_{\text{баз}}}{\text{Ч}_{\text{ін.баз}} \cdot \frac{\alpha_{\text{в.баз}}}{\alpha_{\text{в.план}}} + \text{Ч}_{\text{в.баз}} + \text{Ч}_{\text{р.р.баз}}} \cdot 100 - 100$
Середня технічна швидкість	$V_{\text{т}}$	$\Delta W_{V_{\text{т}}} = \frac{\text{Ч}_{\text{баз}}}{(\text{Ч}_{\text{в.баз}} + \text{Ч}_{\text{ін.баз}}) \cdot \frac{V_{\text{т.баз}}}{V_{\text{т.план}}} + \text{Ч}_{\text{р.р.баз}}} \cdot 100 - 100$
Відстань їздки з вантажем	$L_{\text{ів}}$	$\Delta W_{L_{\text{ів}}} = \frac{\text{Ч}_{\text{баз}}}{(\text{Ч}_{\text{в.баз}} + \text{Ч}_{\text{ін.баз}}) \cdot \frac{L_{\text{ів.баз}}}{L_{\text{ів.план}}} + \text{Ч}_{\text{р.р.баз}}} \cdot 100 - 100$
Час простою під навантаженням і розвантаженням вантажу на одну їзду	$t_{\text{н-р}}$	$\Delta W_{t_{\text{н-р}}} = \frac{\text{Ч}_{\text{баз}}}{(\text{Ч}_{\text{в.баз}} + \text{Ч}_{\text{ін.баз}}) \cdot \frac{t_{\text{н-р.баз}}}{t_{\text{н-р.план}}} + \text{Ч}_{\text{р.р.баз}}} \cdot 100 - 100$

де у табл. 5.2: $\Delta W_{q_{\text{ср}}}$, ΔW_{γ} , ... $\Delta W_{t_{\text{н-р}}}$ – зміна продуктивності праці працівників АТП під впливом техніко-економічних показників використання парку рухомого складу.

Тим самим, продуктивність праці персоналу ПАТ значною мірою залежить від техніко-економічних показників використання парку рухомого складу. Особливо актуальною є ця теза при визначенні продуктивності праці водіїв.

При цьому важливо розуміти, що *продуктивність праці водія не тотожна продуктивності автомобіля*. Не дивлячись на тісний взаємозв'язок цих показників, фактори їх зростання різні. Так, наприклад, збільшення кількості автомобілів на лінії забезпечує збільшення продуктивності рухомого складу, але не здійснює прямого впливу на збільшення продуктивності праці водіїв, так як безпосередньо обумовлюється тільки збільшення їх чисельності.

Часто в практичній діяльності підприємств автомобільного транспорту для визначення продуктивності праці водіїв застосовується *метод прямого рахунку продуктивності праці*.

Проте більш доцільним для планування зростання продуктивності праці водіїв автомобілів є використання *пофакторного методу*, згідно якого результуючий показник продуктивності праці ставиться в залежність від планових змін ряду факторних техніко-економічних показників вантажопідйомності автомобілів, коефіцієнта використання вантажопідйомності, коефіцієнта використання пробігу, коефіцієнта випуску автомобілів на лінію, технічної швидкості автомобілів, часу знаходження автомобілів у наряді, часу простою автомобілів під навантаженням і розвантаженням вантажу таким чином:

$$\Delta W_B = I_q \cdot I_\gamma \cdot I_\beta \cdot I_{\alpha_B} \cdot I_{V_T} \cdot I_{T_{\text{зн}}} \cdot I_{\text{н-р}}, \quad (5.59)$$

де I_q – індекс зміни вантажопідйомності автомобілів;

I_γ – індекс зміни коефіцієнта використання вантажопідйомності;

I_β – індекс зміни коефіцієнта використання пробігу;

I_{α_B} – індекс зміни коефіцієнта випуску автомобілів на лінію;

I_{V_T} – індекс зміни технічної швидкості автомобілів;

$I_{T_{\text{зн}}}$ – індекс зміни часу знаходження автомобілів у наряді;

$I_{\text{н-р}}$ – індекс зміни часу простою автомобілів під навантаженням і розвантаженням вантажу.

Існують певні особливості в плануванні продуктивності праці ремонтних робітників на підприємствах автомобільного транспорту.

Основним завданням ремонтних робітників на АТП є підтримка рухомого складу в технічно справному стані шляхом систематичного проведення технічних обслуговувань і поточного ремонту. При цьому, як зазначалося в темі 2, вихідними даними для планування трудомісткості ремонтних робіт слугують нормативи трудомісткості та кількість технічних впливів, зазначені в виробничій програмі технічного обслуговування та ремонту рухомого складу.

При цьому продуктивність праці ремонтних робітників може виражатися відношенням фактичної річної трудомісткості технічних обслуговувань і поточного ремонту рухомого складу до нормативної трудомісткості даних робіт. Однак, у зв'язку з відсутністю фактичних даних про витрати часу на одне технічне обслуговування та поточний ремонт, такий підхід не отримав широкого застосування на підприємствах автомобільного транспорту.

Одним із показників, що характеризують продуктивність праці ремонтних робітників на підприємствах автомобільного транспорту, може бути величина пробігу рухомого складу, яка припадає на одного ремонтника, що умовно характеризує якість роботи ремонтної служби, ефективність технічного обслуговування та ремонту. Однак, такий метод вимірювання продуктивності праці не дозволяє порівнювати продуктивність праці ремонтних робітників на різних ПАТ. Так, продуктивність праці ремонтних робітників таксомоторного парку, виміряна в кілометрах загального пробігу, приблизно в два рази вище продуктивності праці ремонтних робітників автобусного парку.

Тому на практиці при плануванні продуктивності праці ремонтних робітників широкої популярності набув *метод визначення продуктивності праці через приведений пробіг*, який припадає на одного ремонтника.

Основна риса даного методу – перетворення бази розрахунку продуктивності праці ремонтних робітників (загального пробігу) в приведений пробіг з використанням спеціальних коригувальних коефіцієнтів.

При цьому в основу розрахунку коефіцієнтів трудомісткості покладено періодичність і нормативи трудомісткості робіт з технічного обслуговування та поточного ремонту автомобілів, причепів і напівпричепів, віднесені на 1000 км пробігу.

За базову одиницю виміру прийнята трудомісткість технічного обслуговування та поточного ремонту автомобіля вантажопідйомністю від 3 до 4 т (табл. 2.5) (найбільш поширеного типу автомобілів), що працює в умовах експлуатації I категорії. Кориговальний коефіцієнт трудомісткості показує у скільки разів трудомісткість робіт з технічного обслуговування та поточного ремонту конкретного автомобіля більше чи менше трудомісткості даних робіт для автомобіля вантажопідйомністю від 3 до 4 т.

Приведений пробіг з урахуванням коефіцієнтів трудомісткості технічного обслуговування та ремонту окремих марок автомобілів визначається за формулою

$$L_{\text{прив}} = \sum_{j=1}^m L_{\text{заг } j} \cdot K_{\text{тр } j} = \sum_{j=1}^m L_{\text{заг } j} \cdot \frac{T_{\text{ТО, ПР } j}}{T_{\text{ТО, ПР } \delta}}, \quad (5.60)$$

де $K_{\text{тр } j}$ – розрахований кориговальний коефіцієнт трудомісткості технічного обслуговування та ремонту автомобіля j -ої марки;

$T_{\text{ТО, ПР } j}$ – трудомісткість робіт з технічного обслуговування та поточного ремонту на 1000 км пробігу автомобіля j -ої марки;

$T_{\text{ТО, ПР } \delta}$ – трудомісткість робіт з технічного обслуговування та поточного ремонту на 1000 км пробігу базового автомобіля.

Продуктивність праці ремонтних робітників визначається наступним чином:

$$W_{\text{р.р}} = \frac{L_{\text{прив}}}{\overline{\text{Ч}}_{\text{р.р}}}, \quad (5.61)$$

де $\overline{\text{Ч}}_{\text{р.р}}$ – середньооблікова чисельність ремонтних робітників за звітний період.

Отримане значення порівнюють з нормативним і визначають підвищення/зниження продуктивності праці ремонтних робітників.

Питання для самоконтролю:

- 1) Що таке «трудові ресурси»?
- 2) Що таке «персонал підприємства»?
- 3) Дайте визначення управлінню персоналом підприємства та назвіть його складові.
- 4) Назвіть і охарактеризуйте основні ознаки персоналу підприємства.
- 5) Охарактеризуйте функції управління персоналом підприємства.
- 6) Дайте визначення термінам «промислово-виробничий персонал» і «непромисловий персонал».
- 7) Яким чином персонал підприємства класифікується за характером виконуваних функцій?
- 8) Хто такі «керівники»?
- 9) Хто такі «службовці»?
- 10) Хто такі «спеціалісти»?
- 11) Хто такі «робітники»?
- 12) Яким чином класифікуються робітники за характером виконуваних функцій?
- 13) Що таке «професія»?
- 14) Що таке «спеціальність»?
- 15) Що таке «кваліфікація»?
- 16) Яким чином класифікуються спеціалісти залежно від освіти і практичного досвіду?
- 17) Яким чином класифікуються робітники за рівнем кваліфікації?
- 18) Що таке «Єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник робіт і професій робітників»?
- 19) Хто такі «професіонали»?
- 20) Хто такі «фахівці»?
- 21) Хто такі «технічні службовці»?
- 22) Які професії відносяться до «найпростіших»?
- 23) Назвіть і охарактеризуйте основні напрями удосконалення структури персоналу підприємства.
- 24) Від яких чинників залежить чисельність персоналу підприємства?

25) Які Ви знаєте методи планування чисельності основних працівників?

26) У чому полягає різниця між явковою, обліковою та середньообліковою чисельністю персоналу?

27) Що таке «баланс робочого часу працівника» та як його розрахувати?

28) Якими коефіцієнтами характеризується рух кадрів на підприємстві? Приведіть порядок розрахунку даних показників.

29) Що таке «продуктивність праці»?

30) Що таке «виробіток»?

31) Що таке «трудомісткість»?

32) Назвіть і охарактеризуйте види трудомісткості.

33) Які Ви знаєте методи вимірювання продуктивності праці персоналу підприємства? Дайте їм розширену характеристику.

34) Наведіть приклад матеріально-технічних, організаційних і соціально-економічних факторів зростання продуктивності праці персоналу підприємства.

35) Що таке «економія робочої сили» та коли вона виникає?

36) Назвіть основні резерви зростання продуктивності праці персоналу підприємства.

37) Що таке «колектив»?

38) Що таке «кадрова політика підприємства»?

39) Назвіть мету та основні завдання кадрової політики підприємства.

40) Приведіть різновиди кадрової політики підприємства.

41) Якими чинниками визначається кадрова політика підприємства?

42) Що таке «управління персоналом»?

43) Які основні завдання управління персоналом підприємства?

44) Що таке «штатний розклад»?

45) Що таке «вакансія»?

46) Охарактеризуйте процес набору та підбору персоналу.

47) Охарактеризуйте методи набору кадрів.

48) Яким чином формуються вимоги до потенційних працівників?

49) Які умови обов'язково мають бути прописані в контракті?

50) Які працівники належать до промислово-виробничого персоналу підприємств автомобільного транспорту?

51) Які працівники належать до невиробничого персоналу підприємств автомобільного транспорту?

52) У чому полягає особливість виділення категорій працівників на підприємствах автомобільного транспорту?

53) Приведіть типову структуру персоналу АТП.

54) Хто такі «інженерно-технічні працівники»?

55) Хто такі «учні»?

56) Охарактеризуйте інформаційну базу планування необхідної чисельності персоналу АТП.

57) Яким чином планується необхідна чисельність водіїв на підприємствах автомобільного транспорту?

58) Яким чином планується необхідна чисельність кондукторів на підприємствах автомобільного транспорту?

59) Яким чином планується необхідна чисельність ремонтних робітників на підприємствах автомобільного транспорту?

60) Яким чином планується необхідна чисельність допоміжних робітників на підприємствах автомобільного транспорту?

61) Яким чином планується необхідна чисельність інженерно-технічних працівників, службовців, молодшого обслуговуючого персоналу та пожежно-сторожової охорони на підприємствах автомобільного транспорту?

62) Назвіть одиниці виміру продуктивності праці персоналу на підприємствах автомобільного транспорту.

63) Які методи застосовуються для планування продуктивності праці персоналу на підприємствах автомобільного транспорту?

64) Яким чином планується продуктивність праці водіїв на підприємствах автомобільного транспорту?

65) Яким чином планується продуктивність праці ремонтних робітників на підприємствах автомобільного транспорту?

66) Охарактеризуйте фактори зростання продуктивності праці персоналу на підприємствах автомобільного транспорту.

67) Яким чином техніко-економічні показники використання рухомого складу впливають на зміну продуктивності праці водіїв, ремонтних робітників і інших категорій працюючих на підприємствах автомобільного транспорту?

Література:

1. Закон України «Про автомобільний транспорт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>. – Заголовок з екрану.

2. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України «Про затвердження випуску № 69 «Автомобільний транспорт» Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN18880.html. – Заголовок з екрану.

3. Наказ Міністерства внутрішніх справ України «Про забезпечення перевезення небезпечних вантажів автомобільним транспортом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0309-08>. – Заголовок з екрану.

4. Наказ Міністерства інфраструктури України «Про затвердження Порядку підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів, діяльність яких пов'язана з наданням послуг автомобільного транспорту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1454-13>. – Заголовок з екрану.

5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здійснення державного контролю на автомобільному транспорті» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1567-2006-%D0%BF>. – Заголовок з екрану.

6. Закон України «Про приєднання України до Європейської угоди щодо роботи екіпажів транспортних засобів, які виконують міжнародні автомобільні перевезення (ЄУТР)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2819-15>. – Заголовок з екрану.

7. Будрин А.Г. Экономика автомобильного транспорта: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А.Г. Будрин, Е.В. Будрина, М.Г. Григорян и др. ; под ред. Г.А. Кононовой. – М. : Издательский центр «Академия», 2009. – 320 с.

8. Дмитриев И.А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.А. Дмитриев, О.М. Жарова. – Х.: ХНАДУ, 2004. – 184 с.

9. Жарова О.М. Типові задачі з економіки підприємства автомобільного транспорту: навч. посіб. для автотрансп. спец. ВУЗів / О.М. Жарова, І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата. – вид. 2-ге перероб. і доп. – Х.: ХНАДУ, 2013. – 196 с.

10. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

11. Лавриков И.Н. Экономика автомобильного транспорта: учебное пособие / И.Н. Лавриков, Н.В. Пеньшин ; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Минакова. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 116 с.

12. Левченко О.П. Планування діяльності підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / Левченко О.П. – Х.: ХНАДУ, 2009. – 188 с.

13. Туревский И.С. Экономика отрасли (автомобильный транспорт): учебник / И.С. Туревский. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА – М, 2011. – 288 с.

14. Шинкаренко В.Г. Економіка праці на автомобільному транспорті: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.Г. Шинкаренко, І.А. Дмитрієв, О.М. Криворучко. – Х.: ХНАДУ, 2000. – 303 с.

15. Шинкаренко В.Г. Планирование и измерение производительности труда на автомобильном транспорте / В.Г. Шинкаренко. – К.: Техника, 1988. – 111 с.

16. Шинкаренко В.Г. Управление результатами деятельности работников АТП / В.Г. Шинкаренко, О.Н. Криворучко. – Х.: ХГАДТУ, 2000. – 143 с.

17. Шинкаренко В.Г. Економіка праці на автомобільному транспорті: Навчальний посібник / В.Г. Шинкаренко, О.М. Криворучко. – Х.: ХНАДУ, 2012. – 344 с.

18. Шинкаренко В.Г. Управління корпораціями автомобільного транспорту: Навчальний посібник / В.Г. Шинкаренко, С.Г. Банаєва. – Х.: ХНАДУ, 2005. – 236 с.

РОЗДІЛ 6. ОПЛАТА ТА МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ

6.1 Сутність, види та функції заробітної плати

Питання організації заробітної плати і формування її рівня становлять основу соціально-трудових відносин у суспільстві, бо включають нагальні інтереси всіх учасників трудового процесу.

В жодній країні світу питання регулювання оплати праці не залишені лише на розсуд ринкових сил, хоча методи, сфера, масштаби державного втручання в ці процеси в кожній країні різні.

Міжнародна організація праці в своєму статуті одним з основних завдань проголосила досягнення «гарантії заробітної плати, що забезпечує задовільні умови життя,... визнання принципу рівної оплати за рівну працю».

Міжнародні трудові норми, зокрема Конвенція МОП № 95 «Охорона заробітної плати», так тлумачать заробітну плату: «Термін «заробітна плата» означає будь-яку винагороду або заробіток, що обчислюється в грошах, котрі підприємець виплачує за працю, яка або виконана, або має бути виконана, або за послуги, які або надані, або мають бути надані».

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» сутність заробітної плати визначається як «винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу».

В економічній теорії, *заробітна плата* – це ціна робочої сили, яка відповідає вартості предметів споживання і послуг, що забезпечують відтворення робочої сили, задовольняючи фізичні і духовні потреби працівника і членів його сім'ї.

Отже, *сутність поняття «заробітна плата» складна, багатомірна і потребує вивчення з різних позицій:*

1. заробітна плата – це економічна категорія, яка відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості;

2. заробітна плата – це винагорода або заробіток, обчислений, як правило, у грошовому виразі, який за трудовим договором

власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу;

3. заробітна плата – це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту і пропозиції, виражає ціну використання робочої сили;

4. для найманого працівника заробітна плата – це основна частина його доходу, який він отримує за реалізацію своєї здатності до праці;

5. для роботодавця заробітна плата – це елемент витрат виробництва, що забезпечує матеріальну зацікавленість працівників у високопродуктивній праці.

Основним законодавчим актом державного регулювання заробітної плати в Україні є закон України «Про оплату праці».

Цей закон складається з п'яти розділів, в яких визначаються: загальні положення щодо визначення заробітної плати, її структури, систем організації, мінімальної заробітної плати; державне регулювання оплати праці, яке включає визначення сфери державного регулювання оплати праці, умови визначення мінімальної заробітної плати, порядок встановлення мінімальних ставок заробітної плати, тощо; договірне регулювання заробітної плати, яке визначає системи договірного регулювання оплати праці, організацію оплати праці на підприємствах різних форм власності і господарювання та ін.; права працівників на оплату праці та їх захист, де передбачено проголошення гарантій дотримання прав щодо оплати праці, обмеження розміру відрахувань із заробітної плати, захист прав працівників у разі банкрутства підприємства, вирішення трудових спорів з питань заробітної плати, індексація заробітної плати тощо. У розділі «Заключні положення» визначаються контроль за додержанням законодавства про працю і відповідальність за порушення законодавства про оплату праці.

У механізмі регулювання заробітної плати вихідною базою є встановлення її мінімального розміру.

Рекомендація Міжнародної організації праці проголошує, що основною метою встановлення мінімальної заробітної плати повинно бути надання особам, які працюють за наймом, необхідного соціального захисту щодо мінімально допустимих рівнів заробітної плати.

Згідно із Законом України «Про оплату праці», *мінімальна заробітна плата* – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче від якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг робіт).

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

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності та господарювання.

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 повинна встановлюватися в розмірі не нижчому за вартісну величину межі незабезпеченості в розрахунку на працездатну особу.

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України, як правило, один раз на рік під час затвердження Державного бюджету України.

Як соціально-економічна категорія, заробітна плата служить основним засобом задоволення особистих потреб працюючих, економічним важелем, що стимулює розвиток суспільного виробництва, зростання продуктивності праці, скорочення витрат на виробництво, є засобом перерозподілу кадрів за галузями народного господарства.

Основними видами заробітної плати є *номінальна* і *реальна* заробітна плата.

Перша з них означає суму грошей, яку отримують працівники за свою працю.

Друга – засвідчує кількість товарів і послуг, які працівник може придбати за зароблену суму грошей.

Реальна заробітна плата перебуває в певному співвідношенні із номінальною:

$$I_{\text{рзп}} = \frac{I_{\text{нзп}}}{I_{\text{ц}}}, \quad (6.1)$$

де $I_{\text{рзп}}$ – індекс реальної заробітної плати, визначений за певний період;

$I_{\text{нзп}}$ – індекс номінальної заробітної плати за цей же період;

$I_{\text{ц}}$ – індекс цін, обчислений за період.

Оплата праці складається з основної заробітної плати і додаткової заробітної плати, які перебувають, приблизно, у співвідношенні: 70% – основна заробітна плата, 30% – додаткова.

Основна заробітна плата нараховується за виконану роботу за тарифними ставками, відрядними розцінками чи посадовими окладами і не залежить від результатів господарської діяльності підприємства.

Основна заробітна плата включає такі виплати: оплату за фактично відпрацьовані людино-години, доплати за суміщення професій, за багатOVERстатне обслуговування, за класність, виплату міжрозрядної різниці, персональні надбавки, доплати за роботу в нічний час, доплату незвільненим бригадирам за керівництво бригадою, за навчання учнів, доплати відрядникам у зв'язку зі змінами умов роботи, оплату простоїв не з вини працівника, оплату за понаднормовану роботу тощо.

Оскільки основна заробітна плата визначається за тарифною системою, розцінками з оплати праці за одиницю праці (роботи), то її називають базовою (тарифною).

Додаткова заробітна плата – це складова заробітної плати працівників, до якої включають витрати на оплату праці, не пов'язані з виплатами за фактично відпрацьований час.

Нараховують додаткову заробітну плату залежно від досягнутих і запланованих показників, умов виробництва, кваліфікації виконавців.

Додаткова заробітна плата включає окремі види преміювання, винагороди та інші види заохочення.

Розміри додаткової заробітної плати залежать від результатів господарської діяльності та виплат за рахунок власних коштів (прибутку) підприємств. Джерелом додаткової оплати праці є фонд матеріального стимулювання, який створюється за рахунок прибутку. Розмір останнього не може бути гарантованим і змінюється зі зміною результатів господарської діяльності підприємства.

Заробітна плата в системі товарно-грошових відносин виконує низку функцій.

Функція заробітної плати відтворювальна полягає в забезпеченні працівників та членів їхніх сімей необхідними життєвими благами для відновлення робочої сили, для відтворення поколінь. Ця функція тісно пов'язана з особливостями державного регулювання заробітної плати, із встановленням на державному рівні такого її мінімального розміру, який забезпечував би відтворення робочої сили.

Функція заробітної плати регульовальна, або ресурсно-розміщувальна, полягає в оптимізації розміщення робочої сили за регіонами, галузями господарства, підприємствами з урахуванням ринкової кон'юнктури. В ринкових умовах вища заробітна плата на ефективніших робочих місцях стимулює перехід сюди працівників з неефективних робочих місць.

Функція заробітної плати соціальна, або розподільча, відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманими працівниками і власниками засобів виробництва. Заробітна плата виступає індивідуальною часткою працівника в новоствореному доході. Соціальне значення цієї функції заробітної плати полягає в забезпеченні соціальної справедливості, по-перше, при розподілі доходу між найманими працівниками і власниками засобів виробництва, і по-друге, при розподілі між найманими працівниками у відповідності з результатами їх трудового внеску.

Функція заробітної плати стимулювальна полягає у встановленні залежності її розміру від кількості і якості праці конкретного працівника, його трудового внеску у результати роботи підприємства. Ця залежність повинна бути такою, щоб заохочувати до постійного покращання результатів праці.

Функція формування платоспроможного попиту населення призначена узгоджувати платоспроможний попит населення, з одного боку, і виробництво споживчих товарів – з іншого. Оскільки платоспроможний попит формується під дією двох основних факторів – потреб та доходів населення, то за допомогою заробітної плати в ринкових умовах встановлюються пропорції між товарною пропозицією та попитом.

Для забезпечення реалізації заробітною платою своїх функцій необхідне дотримання таких *принципів*:

- підвищення реальної заробітної плати на основі зростання ефективності суспільного виробництва та праці;
- диференціація заробітної плати залежно від трудового внеску працівника в результати діяльності підприємства, від соціально-економічної значущості роботи, від місцеположення підприємства, його галузевої належності тощо;
- недопущення дискримінації в оплаті праці за статтю, віком, національністю тощо;
- державне регулювання оплати праці на основі встановлення мінімальної заробітної плати, підтримання певного рівня життя населення;
- врахування впливу ринку праці на рівень оплати праці;
- простота і зрозумілість форм і систем оплати праці для працівників підприємства. Останні повинні чітко розуміти, від чого саме залежить розмір їхньої заробітної плати.

На підставі названих принципів створюється організація заробітної плати на підприємстві.

Під *організацією заробітної плати* розуміють її побудову, приведення її елементів у певну систему, що забезпечує взаємозв'язок кількості і якості праці з розмірами заробітної плати.

Механізм організації 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 або безтарифна модель, нормування праці.

Договірне регулювання оплати праці працівників підприємства здійснюється на основі системи угод, які укладаються на державному рівні (генеральна угода), на галузевому рівні (галузева угода), регіональному (регіональна угода) і виробничому (колективний договір) рівнях згідно з Законом України «Про колективні договори і угоди».

Генеральна тарифна угода укладається між Кабінетом міністрів України Українською спілкою промисловців і підприємців і профспілковими організаціями України. Нею на державному рівні регулюються основні принципи і норми реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин, зокрема це стосується:

- гарантій праці і забезпечення продуктивної зайнятості;
- мінімальних соціальних гарантій оплати праці і доходів усіх груп і верств населення, які забезпечували б пристойний рівень життя;
- розміру прожиткового мінімуму, мінімальних нормативів соціального страхування;
- трудових відносин, режимів праці і відпочинку;
- умов охорони праці і навколишнього середовища;
- задоволення духовних потреб населення;
- умов збільшення фондів оплати праці і встановлення міжгалузевих співвідношень в оплаті праці.

Галузевою угодою регулюються такі принципи і норми соціально-економічної політики:

- нормування і оплата праці; встановлення для підприємств галузі мінімальних гарантій заробітної плати відповідно до кваліфікації на основі єдиної тарифної сітки по мінімальній межі;
- встановлення мінімальних для підприємств галузі мінімальних розмірів доплат і надбавок з урахуванням специфіки умов праці окремих професійних груп і категорій працівників галузі (підгалузі);
- встановлення мінімальних соціальних гарантій, компенсацій і пільг у галузі праці і зайнятості;
- трудові відносини;
- умови охорони праці;
- житлово-побутове, медичне, культурне обслуговування,

організація оздоровлення і відпочинку працівників підприємств;

- умови підвищення фондів оплати праці на підприємствах;
- встановлення міжкваліфікаційних співвідношень в оплаті праці.

Галузеві угоди не повинні погіршувати становища працівників порівняно з генеральною угодою.

Угоди на регіональному рівні регулюють норми соціального захисту найманих працівників підприємств, включаючи більш високі порівняно з генеральною угодою гарантії, компенсації і пільги.

Безпосередньо 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.

6.2 Тарифна система оплати праці персоналу підприємства

Тарифна система оплати праці є сукупністю нормативів, за допомогою яких здійснюються диференціація і регулювання заробітної плати робітників залежно від кваліфікаційного рівня і умов їх праці.

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

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

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

Кваліфікаційний довідник посад керівників, спеціалістів і службовців є нормативним документом, у якому даються загальногалузеві кваліфікаційні характеристики кожної посади.

За його допомогою можна визначити коло виконуваних обов'язків кожним керівником, спеціалістом і службовцем, правильно установити поділ праці між керівниками та спеціалістами, забезпечити єдність у визначенні їхніх посадових обов'язків і вимог, які до них ставляться.

Тарифна сітка є основою регулювання професійно-кваліфікаційного поділу та руху робочої сили і застосовується для визначення співвідношення в оплаті праці робітників, які виконують роботи різної складності. Вона містить певну кількість розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Восьмирозрядна тарифна сітка

Показник	Тарифні розряди							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Тарифні коефіцієнти	1,00	1,08	1,18	1,33	1,54	1,79	2,07	2,39

Тарифні ставки є найважливішим елементом тарифної системи являють собою 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.

Тарифні ставки є основною нормативною величиною, що визначає розмір оплати праці всіх категорій робочих, оскільки рівень тарифних ставок впливає як на розмір заробітку робітників – погодинників, який нараховується, виходячи з тарифних ставок за фактично відпрацьований час, так і на розмір заробітку робітників-відрядників, який нараховується за відрядними розцінками, що встановлюються, виходячи з тарифних ставок і діючих норм виробітку (часу). Тарифні ставки використовуються як практичний засіб диференціації і регулювання рівня оплати праці робітників залежно від тяжкості і умов праці, а також залежно від важливості і значення галузі виробництва, підприємства, виробничої ділянки. Ця диференціація здійснюється шляхом установлення різного рівня тарифних ставок робітникам, зайнятим у різних галузях промисловості і ділянках виробництва.

Тарифний розряд характеризує рівень складності робіт і ступінь кваліфікації робітників.

Тарифний коефіцієнт, що відповідає певному розряду, показує, у скільки разів рівень оплати робіт (робітника), віднесених до певного розряду, перевищує рівень оплати робіт (робітника), віднесених до I розряду, тарифний коефіцієнт якого дорівнює 1.

Співвідношення між тарифними коефіцієнтами, які відповідають крайнім розрядам тарифної сітки, звичайно називається *діапазоном тарифної сітки*.

Знаючи діючу тарифну сітку і тарифну ставку I розряду, можна визначити *тарифну ставку* будь-якого розряду за формулою

$$T_{n_{\text{розр}}} = T_{I_{\text{розр}}} \cdot K_n, \quad (6.2)$$

де $T_{n_{\text{розр}}}$ – тарифна ставка n -го розряду;

$T_{I_{\text{розр}}}$ – тарифна ставка I розряду;

K_n – тарифний коефіцієнт n -го розряду.

Для визначення середньої кваліфікації групи робітників або середнього кваліфікаційного рівня робіт на підприємствах нерідко доводиться обчислювати *середні тарифні коефіцієнти і розряди*.

Разом з показниками середнього кваліфікаційного рівня робіт і робітників при плануванні оплати й продуктивності праці на підприємствах іноді користуються і *середніми тарифними ставками групи робітників*.

Середній тарифний коефіцієнт, розряд і ставку визначають, виходячи з діючої на підприємстві тарифної системи оплати праці.

Визначення середнього тарифного коефіцієнта. У тому випадку, коли застосовується єдина тарифна сітка і відомі тарифні розряди робіт і робітників, а отже, і 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 – як середня арифметична величина з тарифних коефіцієнтів, зважена за трудомісткістю робіт (у нормо-годинах) кожного розряду за формулами

$$K_c = \frac{\sum K \cdot Ч}{\sum Ч} \quad (6.3)$$

або

$$K_c = \frac{\sum K \cdot TP}{\sum TP}, \quad (6.4)$$

де K_c – середній тарифний коефіцієнт групи робітників (робіт);

$\sum K \cdot Ч$ – загальна чисельність робітників, приведена до робітників I розряду;

$\sum Ч$ – загальна чисельність робітників;

$\sum K \cdot TP$ – загальна трудомісткість робіт, виражена в нормо-годинах, приведеної до I розряду;

$\sum TP$ – загальна трудомісткість робіт, виражена у нормо-годинах.

Якщо застосовується єдина тарифна сітка, тарифні розряди робітників і їх чисельність невідомі, а відомий лише середній тарифний розряд, то *середній тарифний коефіцієнт робітників* можна визначити за допомогою формул:

$$K_c = K_m + (K_{\bar{c}} - K_m) \cdot (P_c - P_m) \quad (6.5)$$

або

$$K_c = K_{\bar{c}} - (K_{K_{\bar{c}}} - K_m) \cdot (P_{\bar{c}} - P_c), \quad (6.6)$$

де K_c – середній тарифний коефіцієнт робітників (робіт);

K_m – тарифний коефіцієнт, відповідний меншому з двох суміжних розрядів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній розряд;

$K_{K_{\bar{c}}}$ – тарифний коефіцієнт, відповідний більшому з двох суміжних розрядів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній розряд;

P_c – середній тарифний розряд робітників (робіт);

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

$P_{\bar{c}}$ – більший з двох суміжних розрядів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній тарифний розряд.

Середній тарифний коефіцієнт робітників (робіт), на яких поширена єдина тарифна ставка І розряду і єдина тарифна сітка, можна визначити також і по середній тарифній ставці за виразом:

$$K_c = \frac{T_c}{T_I}, \quad (6.7)$$

де K_c – середній тарифний коефіцієнт робітників (робіт);
 T_c – середня тарифна ставка оплати робітників (робіт);
 T_I – тарифна ставка І розряду.

Визначення середнього тарифного розряду. Середній тарифний розряд звичайно визначається за відомим середнім тарифним коефіцієнтом за формулами

$$P_c = P_m + \frac{K_c - K_m}{K_b - K_m}, \quad (6.8)$$

або

$$P_c = P_b - \frac{K_b - K_c}{K_b - K_m}, \quad (6.9)$$

де P_c – середній тарифний розряд робітників (робіт);

P_m – тарифний розряд, відповідний меншому з двох суміжних тарифних коефіцієнтів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній тарифний коефіцієнт;

K_c – середній тарифний коефіцієнт робітників (робіт);

K_m – менший з двох суміжних тарифних коефіцієнтів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній тарифний коефіцієнт;

K_b – більший з двох суміжних тарифних коефіцієнтів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній тарифний коефіцієнт;

P_b – тарифний розряд, відповідний більшому з двох суміжних тарифних коефіцієнтів тарифної сітки, між якими знаходиться відомий середній тарифний коефіцієнт.

Середній тарифний розряд робітників (робіт), на яких поширені єдина тарифна ставка І розряду і єдина тарифна сітка, можна визначити також і за їхньою середньою тарифною ставкою, скориставшись формулами (6.10) і (6.11):

$$P_c = P_m + \frac{T_c - T_m}{T_6 - T_m} \quad (6.10)$$

або

$$P_c = P_6 - \frac{T_6 - T_c}{T_6 - T_m}, \quad (6.11)$$

де P_c – середній тарифний розряд робітників (робіт);

P_m – тарифний розряд, відповідний меншій з двох суміжних тарифних ставок, між якими знаходиться відома середня тарифна ставка;

T_c – середня тарифна ставка оплати робітників (робіт);

T_m – менша з двох суміжних тарифних ставок, між якими знаходиться відома середня тарифна ставка;

T_6 – більша з двох суміжних тарифних ставок, між якими знаходиться відома середня тарифна ставка;

P_6 – тарифний розряд, відповідний більшій з двох суміжних тарифних ставок, між якими знаходиться відома середня тарифна ставка.

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), що мають однакові тарифні ставки, за допомогою виразів:

$$T_c = \frac{\sum T \cdot Ч}{\sum Ч} \quad (6.12)$$

або

$$T_c = \frac{\sum T \cdot TP}{\sum TP}, \quad (6.13)$$

де T_c – середня тарифна ставка оплати праці робітників;

$\sum T \cdot Ч$ – загальна сума тарифних ставок всіх робітників;

$\sum T \cdot TP$ – загальна сума оплати всіх робіт.

У тому випадку, коли тарифні ставки оплати праці робітників (робіт) невідомі, але відомі їх середній тарифний коефіцієнт і тарифна ставка І розряду, *середню тарифну ставку* можна визначити з виразу:

$$T_c = T_I \cdot K_c, \quad (6.14)$$

де T_c – середня тарифна ставка групи робітників (робіт);

T_I – тарифна ставка І розряду для даної групи робітників (робіт);

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

6.3 Форми та системи оплати праці персоналу

Оплата праці робітників – це ціна трудових ресурсів, задіяних у виробничому процесі. Вона визначається значною мірою кількістю і якістю витраченої праці, однак на неї впливають і чисто ринкові фактори, такі як попит та пропозиція праці, конкретна кон'юнктура, що склалася, територіальні аспекти, законодавчі норми (наприклад, у США мінімальна оплата праці, як і погодинні ставки, регулюється законодавством).

Ринкова економіка пропонує наявність ринку робочої сили з територіальним переміщенням трудових ресурсів, зосередженням праці там, де на неї є попит, і відтоком з тих місць, де відчувається надлишкова пропозиція.

Найбільше поширення на підприємствах різних форм власності одержали дві *форми оплати праці*:

- *відрядна* – оплата за кожну одиницю продукції чи виконаний обсяг робіт;

- *погодинна* – оплата за відпрацьований час, але не календарний, а нормативний, який передбачається тарифною системою.

І відрядну, і погодинну форми оплати праці можна представити системами (рис. 6.1).

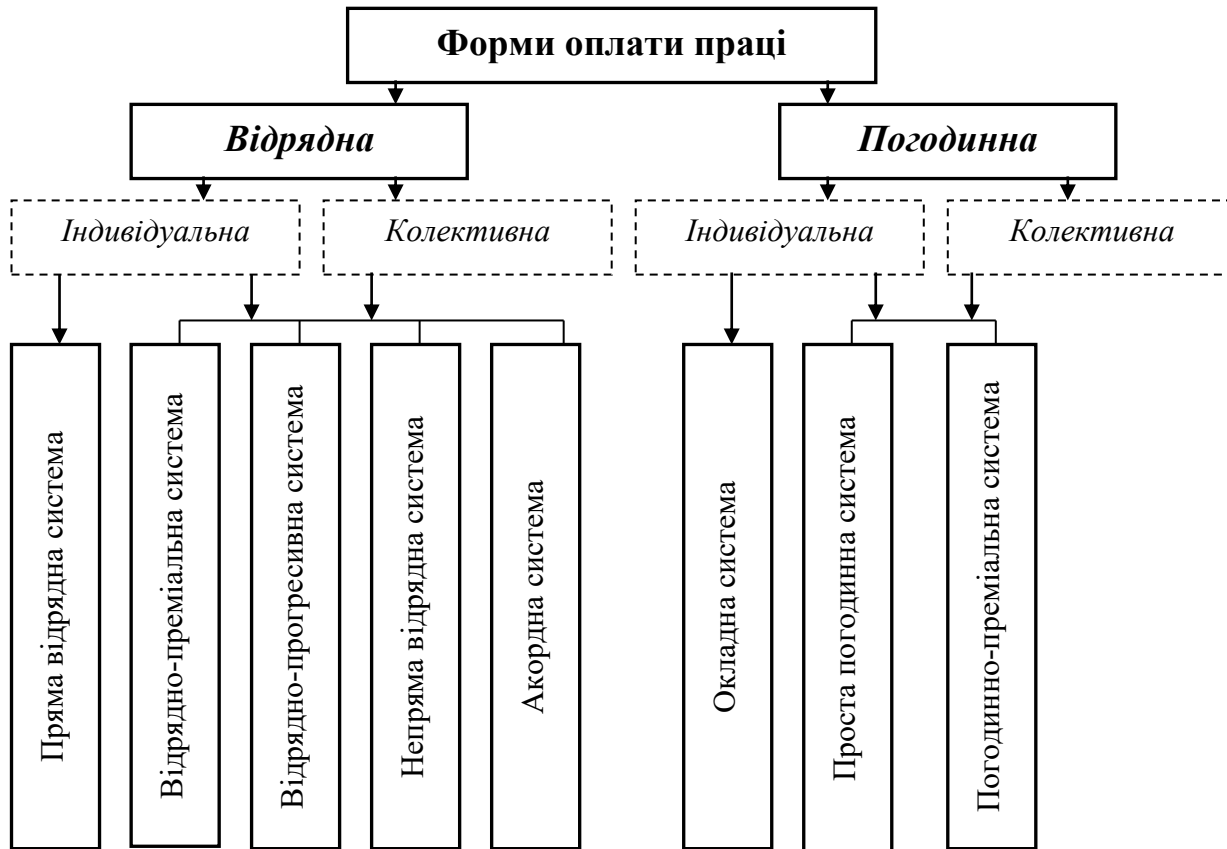


Рисунок 6.1 – **Форми та системи оплати праці персоналу**

Існує також цілий ряд умов, за яких доцільно застосовувати ту чи іншу форму оплати праці.

Умови застосування відрядної оплати праці персоналу:

- існують кількісні показники роботи, що безпосередньо залежать від конкретного працівника;
- є можливість точного обліку обсягів виконуваних робіт;
- існують можливості у робітників конкретної ділянки збільшити вироблення чи обсяг виконуваних робіт;
- існує необхідність на конкретній виробничій ділянці стимулювати робітників на подальше збільшення вироблення продукції чи обсягів виконуваних робіт;
- є можливість технічно нормувати працю.

Відрядну оплату праці не рекомендується застосовувати в тому випадку, якщо її застосування веде до:

- погіршення якості продукції;
- порушення технологічних режимів;

- порушення вимог техніки безпеки;
- погіршення обслуговування устаткування;
- перевитрати сировини і матеріалів.

Умови застосування почасової оплати праці:

- відсутня можливість збільшення випуску продукції;
- виробничий процес суворо регламентований;
- функції робітника зводяться до спостереження за ходом технологічного процесу;
- функціонують потокові і конвеєрні типи виробництва із суворо заданим ритмом;
- збільшення випуску продукції може привести до браку чи погіршення її якості.

На кожному конкретному підприємстві залежно від характеру продукції, що випускається, наявності тих чи інших технологічних процесів, рівня організації виробництва і праці застосовується та чи інша форма заробітної плати.

Наприклад, відрядна оплата праці може бути неефективною, якщо застосовувати тільки відрядно-преміальний чи відрядно-прогресивний варіант, але якщо використовувати акордну систему, та ефективність зростає.

На тому самому підприємстві залежно від випуску конкретного виду продукції за цехами, випуску різних деталей за цехами до складального цеху варіанти застосування оплати праці можуть бути різні.

В умовах ринку немає тієї строгої регламентації, що була характерна для планової економіки, тому підприємець, керівництво підприємства можуть перевірити кожний з існуючих варіантів оплати праці і застосовувати той, який найбільшою мірою відповідає цілям підприємства.

Відрядна система заробітної плати. На базі відрядної заробітної плати розроблено такі системи: пряма відрядна, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна, непряма відрядна, акордна відрядна.

Пряма відрядна система дозволяє встановити пряму пропорційну залежність заробітку працівника від його виробітку і відрядної розцінки.

Визначення відрядних розцінок при прямій відрядній системі оплати праці. Основним елементом цієї системи оплати праці є пряма (незмінна) відрядна розцінка, яка може бути визначена за допомогою формул

$$P_o = \frac{T_c}{H_{\text{вир}}}, \quad (6.15)$$

або

$$P_o = T_c \cdot H_{\text{ч}}, \quad (6.16)$$

де P_o – розцінка за одиницю продукції;

T_c – тарифна ставка, відповідна розряду роботи;

$H_{\text{вир}}$ – норма виробітку;

$H_{\text{ч}}$ – норма часу.

Розрахунок відрядного заробітку при прямій відрядній системі оплати праці. Загальний відрядний заробіток робітника за розрахунковий період при цій системі оплати залежить від величини відрядних розцінок і виробітку робітника. Він може бути визначений з виразу:

$$Z_{\text{пвс}} = P_o \cdot V, \quad (6.17)$$

де $Z_{\text{пвс}}$ – відрядний заробіток при прямій відрядній системі оплати праці;

P_o – пряма відрядна розцінка за одиницю продукції;

V – виробіток робітника, одиниць продукції.

Ця величина відбиває основний (тарифний) заробіток, що є базою для розрахунку заробітків за іншими системами відрядної форми. Ця система проста для розрахунків і доступна для розуміння. Але сфера її поширення завжди була незначною, тому що вона недостатньо зацікавляє робітників у підвищенні якості продукції, економії матеріальних ресурсів і у високих виробничих показниках.

Основні умови правильного вживання прямої відрядної системи оплати праці. Для забезпечення ефективності відрядної оплати праці важливе значення мають:

- наявність технічно обґрунтованих норм виробітку (часу), що забезпечують більш точний облік кількості праці, що вкладається працівниками в суспільне виробництво, і правильне їх вживання;

- тарифікація робіт у строгій відповідності з діючими тарифно-кваліфікаційними довідниками, що забезпечує більш точний облік якості праці, яка вкладається працівниками в суспільне виробництво;

- точний облік виробітку, що виключає необґрунтоване завищення (приписки) фактично виконаного об'єму робіт;

- суворий контроль за якістю виконуваних робіт, що виключає прийом до оплати всякого роду бракованої і неповноцінної продукції;

- правильна організація праці і робочих місць, що виключає простої і непродуктивні витрати праці робітниками і забезпечує повне їхнє завантаження роботою протягом робочої зміни.

Найбільше поширення має *відрядно-преміальна система* заробітної плати, що дозволяє в більшому ступені реалізувати стимулюючу функцію, оскільки, крім тарифної заробітної плати, передбачає премію за виконання встановлених показників преміювання. Такими показниками можуть бути: зростання продуктивності праці, економія матеріальних ресурсів, поліпшення якості продукції та ін.

За цієї системи оплати праці заробіток робітника складається із заробітку за основними (прямими) відрядними розцінками, нарахованого за фактичний виробіток, і премії, що нараховується за виконання і перевиконання встановлених показників преміювання. Залежно від особливостей виробництва і характеру виконуваних завдань для різних груп робітників встановлюються свої показники і розміри преміювання.

Робітники преміюються з фонду оплати праці.

Основним документом, який регламентує організацію преміювання на підприємстві, є *положення про преміювання*, яке розробляє власник або уповноважений орган, погоджується з профспілковим комітетом і входить до колективного договору як додаток.

На підприємствах розрізняють *індивідуальне та колективне преміювання робітників*.

Індивідуальне преміювання застосовується у випадку, коли з огляду на специфіку виробництва мають враховуватися індивідуальні результати праці незалежно від результатів праці інших робітників. Показники й умови преміювання встановлюються за окремими професіями або видами робіт. Премія нараховується на основну заробітну плату кожного робітника залежно від індивідуальних результатів роботи.

Колективне преміювання застосовується як за колективної, так і за індивідуальної організації праці з тим, щоб стимулювати робітників для досягнення найкращих загальних, кінцевих результатів роботи бригади, дільниці, цеху.

Колективну премію нараховують на основну заробітну плату бригади (дільниці ,цеху) залежно від виконання колективних показників діяльності. Колективну премію розподіляють між працівниками залежно від особистого внеску, відпрацьованого часу і коефіцієнта трудової участі.

Будь-яка преміальна система включає в себе такі параметри: показники преміювання, умови преміювання, розміри і шкалу преміювання, коло працівників, що преміюються, періодичність преміювання.

При організації преміювання особливо важливим є питання вибору та обґрунтування показників преміювання, які поділяються на основні й додаткові.

Основні показники мають відображати важливі напрями виробничої діяльності підприємства і його підрозділів та впливати на ефективність і якість роботи, кінцеві результати виробництва. У разі їх перевиконання розмір премії збільшується, а невиконання – не виплачується взагалі.

З метою стимулювання певних досягнень колективів або окремих працівників установлюються додаткові показники, невиконання яких супроводжується зниженням розміру премії.

Визначення заробітку при відрядно-преміальній системі оплати праці. Загальний заробіток робітника при преміюванні робітників-відрядників за виконання і перевиконання показників преміювання можна визначити так:

$$З_{\text{впс}} = З_{\text{пвс}} + П, \quad (6.18)$$

або

$$З_{\text{впс}} = З_{\text{в}} + \frac{З_{\text{в}} \cdot (П_{\text{в}} + П_{\text{п}} \cdot П_{\text{с}})}{100}, \quad (6.19)$$

де $З_{\text{впс}}$ – загальний заробіток робітника за відрядно-преміальної системи;

$П$ – розмір премії за досягнення певних результатів;

$З_{\text{в}}$ – відрядний заробіток робітника за основними (прямими) відрядними розцінками;

$П_{\text{в}}$ – відсоток премії за виконання показників преміювання;

$П_{\text{п}}$ – відсоток премії за кожний відсоток перевиконання показників преміювання;

$П_{\text{с}}$ – відсоток перевиконання показників преміювання.

У тому випадку, коли премія встановлена за виконання показників преміювання в певному відсотку, а також в усіх інших випадках, коли за виконання і перевиконання показників преміювання за Положенням встановлений певний відсоток премії незалежно від ступеня їх перевиконання, *загальний заробіток робітника* можна визначити за формулою

$$З_{\text{впс}} = З_{\text{в}} + \frac{З_{\text{ос}} \cdot П_{\text{пр}}}{100}, \quad (6.20)$$

де $З_{\text{ос}}$ – основний заробіток робітника (за тарифом, якщо премія нараховується на тарифну ставку, і за прямими відрядними розцінками, якщо премія нараховується на відрядний заробіток);

$П_{\text{пр}}$ – відсоток премії за преміальним Положенням.

У разі преміюванні робітників тільки за перевиконання встановлених показників преміювання *загальний заробіток робітника* можна визначити з виразу:

$$З_{\text{впс}} = З_{\text{в}} + \frac{З_{\text{в}} \cdot П_{\text{п}} \cdot П_{\text{с}}}{100}. \quad (6.21)$$

Загальний заробіток робітника при преміюванні робітників-відрядників за економію матеріальних цінностей можна визначити у такий спосіб:

$$З_{\text{впс}} = З_{\text{в}} + \frac{Е \cdot П_{\text{е}}}{100}, \quad (6.22)$$

де $Е$ – сума досягнутої економії;

$П_{\text{е}}$ – розмір премії у відсотках від досягнутої економії.

Відрядно-прогресивна система оплати праці. Сутність системи полягає в тому, що оплата праці робітників у межах встановлених норм чи в межах базових коефіцієнтів виробітку здійснюється за звичайними, незмінними розцінками, а понад зазначені величини – за збільшеними, прогресивно-наростаючими розцінками. Можуть застосовуватися різні шкали збільшення розцінок.

За відрядно-прогресивної системи оплати праці заробітна плата робітникам нараховується за обсяг виконаної роботи чи виробленої продукції в межах планової норми (базис) виробітку за основними незмінними відрядними розцінками, а за обсяг роботи чи продукції, виконаної (виробленої) понад вихідну планову норму (базис) виробітку, – за підвищеними чи прогресивно зростаючими прямими відрядними розцінками.

Нарахування заробітної плати робітникам при відрядно-прогресивній оплаті праці здійснюється за місячними результатами роботи за обсяг продукції (роботи), виробленої понад місячну вихідну планову норму (базис).

Упровадження цієї системи оплати праці потребує дотримання певних організаційних умов.

У зв'язку з тим, що застосування відрядно-прогресивної оплати праці значно ускладнює облік роботи і продукції, збільшує обсяг розрахункових робіт, не завжди заохочує робітників до підвищення якості виготовлюваної продукції і виконуваної роботи, нерідко спричиняє перевитрати фонду заробітної плати, використовувати цю форму слід обмежено, лише в окремих галузях і на окремих дільницях, які стримують процес зростання продуктивності праці і виробництва в цілому.

Упровадження відрядно-прогресивної оплати праці має бути економічно й організаційно обґрунтоване і не зумовлювати не виправдані перевитрати фонду заробітної плати.

Термін застосування відрядно-прогресивної оплати праці має бути не більше ніж 3-6 місяців і визначатися в кожному конкретному випадку, виходячи з виробничої необхідності, керівником за погодженням з профспілковою організацією підприємства.

У разі організації відрядно-прогресивної системи оплати праці необхідно забезпечити ретельний облік виробленої продукції і робочого часу, відпрацьованого кожним робітником-відрядником, і забезпечити правильне визначення розміру перевиконання ним норм виробітку і прогресивних доплат.

На дільницях, де є можливість вести облік роботи в натуральних одиницях виміру, вихідна планова норма (база) обсягу продукції (роботи), понад яку для оплати праці робітників-відрядників застосовуються відрядні прогресивні розцінки, також має установлюватися в натуральному виразі.

Однією з найважливіших умов упровадження відрядно-прогресивної системи оплати праці на підприємствах є визначення рівня зростання прямих відрядних розцінок з оплати праці за перевиконання планових обсягів виробництва продукції чи виконання роботи.

Певний розмір зростання прямих відрядних розцінок при цьому регламентується в кожному конкретному випадку Положенням про застосування відрядно-прогресивної оплати праці, яке розробляється на підприємстві за погодженням з трудовим колективом і затверджується керівником підприємства.

Вихідна, початкова, планова норма (база) виконання планових завдань для нарахування прогресивних доплат визначається, як правило, на рівні діючих норм виробітку, тобто за умов виконання їх на 100%.

Темпи збільшення прямих відрядних розцінок з метою забезпечення прогресивної форми оплати праці за продукцію (роботу), вироблену понад установлений плановий норматив (базу), можуть бути стабільно плавно зростаючими чи перервно зростаючими і визначатися за однорівневою шкалою чи шкалою, що має кілька рівнів планових нормативних (базових) показників, за якими здійснюється зростання прямої відрядної розцінки для нарахування прогресивних доплат.

Практика застосування відрядно-прогресивної оплати праці свідчить, що найбільш прийнятними і зручними для використання є розрахункові шкали, що мають не більше як два-три рівні зростання прямої відрядної розцінки і забезпечують відповідну особисту матеріальну заінтересованість виробничого персоналу в зростанні кінцевих результатів роботи підприємства.

При цьому необхідно мати на увазі, що нарахування прогресивних доплат може здійснюватися окремо як за весь обсяг виробленої продукції (виконаної роботи), так і за частину продукції (роботи), виробленої (виконаної) понад установлену Положенням про оплату праці вихідну планову норму (базу), визначену для застосування відрядних прогресивних розцінок.

При відрядно-прогресивній системі оплати праці для розрахунку заробітку робітників застосовують таку залежність:

$$З_{\text{впр}} = P_o \cdot Q_{\text{пл}} + P_{\text{прог}} \cdot Q_{\text{п.пл}}, \quad (6.23)$$

де P_o – одинична відрядна розцінка, розрахована звичайним способом;

$Q_{\text{пл}}$ – обсяг виконаної роботи в межах установленої норми;

$P_{\text{прог}}$ – прогресивно наростаюча розцінка;

$Q_{\text{п.пл}}$ – обсяг роботи, виконаний понад план.

Для встановлення прогресивно наростаючої розцінки розробляється спеціальна шкала, де указується відсоток зміни, збільшення розцінки порівняно з базовою залежно від рівня виконання норм (плану).

Якщо використовується одноступенева шкала прогресивки при будь-якій вихідній базі або двоступенева шкала прогресивки при вихідній базі, яка дорівнює 100% виконання норм виробітку, то загальний заробіток робітника можна визначити так:

$$З_{\text{впр}} = З_{\text{в}} + \frac{З_{\text{в}} \cdot (\Pi_{\text{н}} - Б_{\text{п}})}{\Pi_{\text{н}}} \cdot K_{\text{р}}, \quad (6.24)$$

де $З_{\text{впр}}$ – загальний заробіток робітника при використанні відрядно-прогресивної системи оплати праці;

$З_{\text{в}}$ – відрядний заробіток робітника за прямими відрядними розцінками;

P_n – відсоток виконання норм виробітку;

B_n – вихідна база для нарахування прогресивки, яка виражена у відсотках виконання норм виробітку;

K_p – коефіцієнт підвищення прямої відрядної розцінки, взятий за шкалою прогресивки з діючого Положення;

$Z_{пр}$ – відрядний заробіток робітника, нарахований за прямими відрядними розцінками за роботу, що оплачується за прогресивною.

У тому випадку, коли застосовується двоступенева шкала прогресивки і вихідна база для нарахування прогресивки перевищує 100% виконання норм виробітку, визначити загальний заробіток робітника можна так:

$$Z_{впр} = Z_v + \frac{Z_v \cdot P_{пб}}{P_{вб}} \cdot K_p, \quad (6.25)$$

де $P_{пб}$ – відсоток перевиконання вихідної бази;

$P_{вб}$ – відсоток виконання вихідної бази.

Акордна відрядна система оплати праці у варіанті акордно-преміальної застосовується, якщо необхідно підсилити матеріальну зацікавленість працівників у скороченні термінів виконання конкретного обсягу робіт, здачі об'єкта в експлуатацію. З цією метою встановлюється фонд оплати праці на весь обсяг робіт. Щомісяця до закінчення роботи робітникам виплачується аванс, а остаточний розрахунок відбувається після остаточної здачі об'єкта (виконання встановленого обсягу робіт). В даний час використання цієї системи проблематичне, оскільки в умовах інфляції важко встановити фонд оплати праці на обсяг робіт, виконання якого потребує тривалого часу. Премія зазвичай виплачується за якісне виконання роботи і здачу об'єкта не пізніше від терміну, зазначеного в договорі.

Акордну систему вводить адміністрація підприємства за згодою профспілок. Розмір акордної оплати праці визначається на основі діючих норм часу (виробітку) і розцінок.

Премія начисляється на суму заробітку за акордним нарядом. Проміжні виплати здійснюються за фактично виконані в даному розрахунковому періоді роботи без начислення премії.

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 в будівництві, сільському господарстві, при аварійних роботах.

При використанні акордної системи оплати праці *величина заробітку* знаходяться як:

$$З_{ак} = Q \cdot P_a , \quad (6.26)$$

де Q – обсяг виконаної роботи;

P_a – акордна розцінка.

Якщо вводиться акордно-преміальна система оплати праці *загальний заробіток* розраховують так:

$$З_{акп} = З_{ак} + П , \quad (6.27)$$

де $П$ – премія на суму заробітку за акордним нарядом.

Непряма відрядна система заробітної плати застосовується для оплати праці допоміжних робітників, зайнятих обслуговуванням основних робітників – відрядників. При цьому заробіток допоміжних робітників залежить від результатів роботи основних робітників, яких вони обслуговують. За цією системою можуть оплачуватися слюсарі-ремонтники, електрики, наладчики устаткування, кранівники та ін.

Різні групи основних робітників, які обслуговуються допоміжними робітниками, виконують різні роботи і мають різні виробничі завдання.

У подібних випадках непрямі відрядні розцінки треба визначати диференційовано по кожному об'єкту обслуговування відокремлено за формулою

$$P_{неп} = \frac{T_{дн}}{H_{об} \cdot Q_{пл}} , \quad (6.28)$$

де $T_{дн}$ – денна тарифна ставка допоміжного робітника;

$N_{об}$ – кількість об'єктів (робітників, бригад), що обслуговуються допоміжним робітником;

$Q_{пл}$ – заплановане виробниче завдання (або норма виробітку) для даного об'єкта обслуговування.

Можна використовувати і такі формули:

$$P_{неп} = T_{г} \cdot \frac{1}{N_{вир.г} \cdot Ч} = T_{г} \cdot \frac{\Phi_{зм}}{N_{вир.зм} \cdot Ч} = T_{г} \cdot \frac{\Phi_{м}}{N_{вир.м} \cdot Ч}, \quad (6.29)$$

де $T_{г}$ – годинна тарифна ставка, що відповідає розряду обслуговуючого робітника;

$N_{вир.г}$, $N_{вир.зм}$, $N_{вир.м}$ – відповідно годинна, змінна і місячна норми виробітку кожного з робітників, що обслуговуються;

$Ч$ – чисельність робітників, яких обслуговує один допоміжний робітник;

$\Phi_{зм}$, $\Phi_{м}$ – відповідно змінний і місячний фонди робочого часу.

Загальний заробіток допоміжного робітника розраховується з виразів:

$$З_{неп} = \sum P_{неп} \cdot Q_{факт}, \quad (6.30)$$

де $Q_{факт}$ – фактично виконане завдання по окремим об'єктам обслуговування.

$$З_{неп} = T_{г} \cdot t_{факт} \cdot K_{вн}, \quad (6.31)$$

де $T_{г}$ – годинна тарифна ставка;

$t_{факт}$ – фактично відпрацьована кількість годин цим робітником;

$K_{вн}$ – середній коефіцієнт виконання норм виробітку всіма робітниками, що обслуговуються.

Якщо заробіток розраховується без використання непрямих відрядних розцінок за відсотком виконання виробничого завдання (норм виробітку) у середньому по всіх об'єктах, що обслуговуються допоміжним робітником, *загальний заробіток* можна визначити так:

$$З_{неп} = \frac{T_{г} \cdot t_{факт} \cdot \Pi_{ср}}{100}, \quad (6.32)$$

де T_r – годинна тарифна ставка робітника;

$t_{\text{факт}}$ – фактична кількість годин, відпрацьована робітником за розрахунковий період;

$P_{\text{ср}}$ – середній по всіх об'єктах обслуговування відсоток виконання виробничих завдань (норм виробітку).

Бригадна відрядна система оплати праці. Заробітна плата за цією системою нараховується усій бригаді відповідно до її фактичного виробітку і установлених розцінок, а розподіляється вона між окремими членами бригади залежно від відпрацьованого кожним робітником часу і його тарифного розряду.

Розцінки розраховуються за кількома методами.

У випадках обслуговування бригадами постійного складу складних агрегатів *відрядна розцінка* визначається поділом суми тарифних ставок усіх членів бригади на бригадну норму виробітку:

$$P_{\text{бр}} = \frac{\sum T}{H_{\text{бр}}}, \quad (6.33)$$

де $\sum T$ – сума тарифних ставок членів бригади;

$H_{\text{бр}}$ – бригадна норма виробітку.

Загальний відрядний заробіток бригади можна визначити за формулою

$$Z_{\text{бр}} = P_{\text{бр}} \cdot V_{\text{бр}}, \quad (6.34)$$

де $V_{\text{бр}}$ – фактичний виробіток усієї бригади.

При проведенні складних робіт: складання виробів, монтажі, ремонті, обслуговуванні агрегатів, технологічних ліній і т. д. розцінки розраховуються, виходячи з нормативної трудомісткості, тарифних ставок і розрядів, що встановлюються для окремих елементів монтажних робіт:

$$P_{\text{бр}} = \sum T \cdot T_p, \quad (6.35)$$

де $\sum T \cdot T_p$ – загальна сума розцінок, що встановлюються на кожну операцію загального обсягу робіт.

Крім означеного, колективна (бригадна) система оплати праці використовується в тому порядку, коли характер обладнання чи специфіка технології потребують зусиль групи працівників різної кваліфікації.

При використанні цієї системи спочатку розраховують заробіток усієї бригади як при прямій відрядній системі, використовуючи бригадний розцінок. Потім цей заробіток розподіляють між членами бригади одним із таких методів.

Метод годино-коефіцієнтів. Використовується тоді, коли всі члени бригади працюють в однакових умовах.

Розподіл бригадного заробітку цим методом проводиться в такій послідовності:

а) визначають загальну кількість годино-коефіцієнтів, відпрацьованих бригадою, за формулою

$$\Gamma - K_{\text{бр}} = \sum_{i=1}^m t_{\text{факт}_i} \cdot K_i, \quad (6.36)$$

де $t_{\text{факт}_i}$ – фактична кількість годин, відпрацьована i -тим робітником;

K_i – тарифний коефіцієнт за розрядом i -го робітника;

m – кількість членів бригади.

б) знаходять суму бригадного заробітку, що припадає на один годино-коефіцієнт за виразом:

$$З_{1\Gamma-K} = \frac{З_{\text{бр}}}{\Gamma - K_{\text{бр}}} . \quad (6.37)$$

в) обчислюють заробіток i -го робітника (члена бригади) за формулою

$$З_i = t_{\text{факт}_i} \cdot K_i \cdot З_{1\Gamma-K} . \quad (6.38)$$

Метод коефіцієнта виконання норм. Використовується у випадку, коли члени бригади працюють в різних умовах. Послідовність розподілу бригадного заробітку така:

а) визначають заробіток бригади у випадку стовідсоткового виконання норм виробітку за формулою

$$З_{бр100\%} = t_{\phi i} \cdot T_{\Gamma i} , \quad (6.39)$$

де $T_{\Gamma i}$ – годинна тарифна ставка i -го робітника.

б) знаходять коефіцієнт виконання норм:

$$K_{BH} = \frac{З_{бр}}{З_{бр100\%}} . \quad (6.40)$$

в) обчислюють заробітну плату i -го робітника за допомогою виразу:

$$З_i = t_{\phi i} \cdot T_{\Gamma i} \cdot K_{BH} . \quad (6.41)$$

Погодинні системи оплати праці. На базі оплати праці розроблені такі системи погодинної заробітної плати:

- проста погодинна;
- погодинно-преміальна;
- погодинно-преміальна з нормованим завданням.

Проста погодинна система оплати праці. За цієї системи оплати праці заробітну плату робітникові нараховують за тарифною ставкою (окладом), відповідною привласненому йому тарифному розряду, за фактично відпрацьований ним робочий час.

За способом нарахування заробітної плати проста погодинна система оплати праці поділяється на *погодинну, поденну і помісячну*.

При погодинній оплаті праці заробітну плату можна визначити за формулою

$$З_{\Pi} = T_{\Gamma} \cdot t_{\phi} , \quad (6.42)$$

де $З_{\Pi}$ – місячна погодинна заробітна плата робітника;

T_{Γ} – годинна тарифна ставка, що відповідає тарифному розряду робітника;

t_{ϕ} – робочий час, фактично відпрацьований протягом місяця.

У разі поденної оплати праці *заробітну плату* можна визначити так:

$$З_{\pi} = T_{\text{д}} \cdot t_{\text{ф}} , \quad (6.43)$$

де $З_{\pi}$ – місячна погодинна заробітна плата робітника;

$T_{\text{д}}$ – денна тарифна ставка, відповідна тарифному розряду робітника;

$t_{\text{ф}}$ – робочий час (у днях, змінах), фактично відпрацьований робітником протягом місяця.

Заробітну плату при помісячній оплаті праці можна визначити з виразу:

$$З_{\pi} = \frac{T_{\text{о}}}{t_{\text{рг}}} \cdot t_{\text{ф}} , \quad (6.44)$$

де $З_{\pi}$ – місячна погодинна заробітна плата робітника;

$T_{\text{о}}$ – місячний оклад робітника;

$t_{\text{рг}}$ – кількість робочих годин у місяці (за графіком роботи);

$t_{\text{ф}}$ – фактично відпрацьована кількість годин протягом даного місяця.

При почасовій оплаті праці важливе значення має:

- правильне присвоєння робітникам тарифних розрядів у суворій відповідності з тарифно-кваліфікаційними довідниками і з урахуванням кваліфікаційного рівня фактично виконуваної ними роботи, оскільки від цього залежить правильність оцінки якості їхньої праці;

- наявність і правильне застосування обґрунтованих норм обслуговування і нормативів чисельності робітників, що виключають різний ступінь завантаження їх роботою протягом робочого дня;

- точний облік робочого часу, фактично відпрацьованого кожним робітником, оскільки від цього залежить правильність оплати їхньої праці відповідно до її кількості.

Сфера її застосування незначна через недостатньо яскраво виражену стимулюючу функцію.

В основному вона використовується при визначенні тарифних заробітків працівників у бригадах з оплатою за єдиним нарядом. Якщо розмір місячної тарифної ставки (оклад) твердо встановлений, то працівник одержує заробітну плату тільки тоді, коли відпрацьовує повну кількість годин за графіком виходів на місяць. За неповний відпрацьований місяць заробітна плата виплачується, виходячи із середньогодинної чи середньоденної ставки і фактично відпрацьованого часу.

Почасово-преміальна система оплати праці. При даній системі оплати праці робітникові, крім заробітку по тарифній ставці (окладом), за фактично відпрацьований час додатково виплачується премія за виконання і перевиконання конкретних показників у роботі. У зв'язку зі специфічними особливостями виробництва і характером робіт, які виконуються окремими групами робітників, установлюються різні показники їхнього преміювання.

Заробітну плату робітника при почасово-преміальній системі можна визначити так:

$$З_{\text{шт}} = З_{\text{п}} + П, \quad (6.45)$$

де $П$ – розмір премії за досягнення певних результатів;

$$З_{\text{шт}} = З_{\text{п}} + \frac{З_{\text{п}} \cdot (П_{\text{в}} + П_{\text{п}} \cdot П_{\text{с}})}{100}, \quad (6.46)$$

де $З_{\text{п}}$ – погодинна заробітна плата робітника за тарифом згідно з відпрацьованим часом;

$П_{\text{в}}$ – відсоток премії за виконання показників преміювання;

$П_{\text{п}}$ – відсоток премії за кожний відсоток перевиконання показників преміювання;

$П_{\text{с}}$ – відсоток перевиконання показників преміювання.

Застосовувати погодинно-преміальну систему можна лише за умови правильного вибору показників преміювання, кількість яких не повинна бути більше 2-3, причому розмір премії розраховують за кожним із них.

Крім того, необхідне економічне обґрунтування розроблених преміальних пропозицій, інакше використання обраної системи оплати праці може бути збитковим для підприємства.

Показники преміювання розробляються з урахуванням специфіки робіт чи робітників і повинні чітко враховуватися. До таких показників можуть відноситися: якість продукції, що випускається, якість роботи. У преміальному положенні вказується джерело преміювання: економія від зниження собівартості, скорочення витрат матеріальних ресурсів, додатковий виторг від реалізації більш якісної, що стала більш конкурентоспроможною, продукції. Джерело додаткової виручки – підвищена ціна чи збільшений обсяг реалізації. При розробленні преміального положення варто виходити з того, що сума виплачуваної премії не повинна перевищувати отриманої економії від зниження собівартості.

Погодинно-преміальна система оплати праці з нормованим завданням використовується, якщо функції робітників чітко регламентовані і може бути розрахована норма часу на кожну операцію. Ця система поєднує в собі елементи як відрядної, так і погодинної форм заробітної плати.

Заробіток при цьому розраховують у такий спосіб:

$$З_{\text{пп}} = T_1 \cdot K_{T_i} \cdot t_{\text{ф}} + D_{\text{он}} + П, \quad (6.47)$$

де T_1 – тарифна ставка 1 розряду для даної групи робітників;

K_{T_i} – тарифний коефіцієнт робітника i -го розряду;

$t_{\text{ф}}$ – фактично відпрацьований час;

$D_{\text{он}}$ – додаткова оплата за виконання нормованих завдань. Обчислюється як відсоток від погодинної оплати;

$П$ – преміальні виплати за досягнення встановлених показників преміювання.

Ця система використовується, якщо функції робітників чітко регламентовані і може біти розрахована норма часу на кожну операцію.

Застосування цієї системи доцільне, якщо:

- необхідно забезпечити виконання нормованого завдання за робочими місцями і підрозділом в цілому;
- поставлено завдання домогтися економії матеріальних ресурсів;

- планується сумісництво професій і багатOVERстатне обслуговування з метою поліпшення організації праці і т. д.

Різновидом погодинної форми оплати праці є й *окладна система*. Вона використовується для оплати праці робітників, робота яких стабільна.

Отже, погодинна форма оплати праці та її системи стимулюють підвищення кваліфікації працівників, роботу без прогулів, створюють умови для зацікавленості у високоякісній роботі. У той же час вони мають недолік – відсутність зв'язку оплати праці з його результатами.

6.4 Оплата праці керівників, спеціалістів і службовців

Основу організації оплати праці керівників, спеціалістів і службовців складають схеми посадових окладів, а також діючі форми і системи заробітної плати. Величина окладу залежить від посади.

Перелік посад названих вище категорій наводиться у кваліфікаційному довіднику посад керівників, спеціалістів і службовців, який є нормативним документом, що вміщує загальногалузеві кваліфікаційні характеристики.

У них зазначаються посадові обов'язки, вимоги до знань і стажу роботи за спеціальністю, рівня і профілю професійної підготовки керівників, спеціалістів і службовців. Кваліфікаційна характеристика працівника кожної посади в цьому довіднику складається з таких трьох розділів: «Посадові обов'язки», «Повинен знати», «Кваліфікаційні вимоги». Цей довідник призначений для застосування на підприємствах з метою забезпечення раціонального поділу обов'язків, найдоцільнішої розстановки і використання кадрів керівників, спеціалістів і службовців, для визначення їхніх посадових обов'язків, обґрунтування кваліфікаційних вимог при доборі кадрів, створення резерву та професійного навчання кадрів і для встановлення посадових окладів.

Посадовий оклад – це щомісячний розмір погодинної заробітної плати, установлений у централізованому порядку для певної посади управлінського персоналу, спеціалістів і службовців.

Посадові оклади як форма оплати праці застосовуються також у тих випадках, коли робітники протягом робочого часу виконують як фізичну роботу, так і функції службовців або спеціалістів. За цією формою оплачується, наприклад, праця роздавальників інструменту, комірників, ліфтерів вантажних ліфтів, водіїв автокарів та ін.

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 роботи, рівня відповідальності, кваліфікації працівників тощо.

У схемах посадових окладів щодо кожної посади може передбачатись один рівень або вилка рівній окладу (наприклад, мінімальний і максимальний розмір окладу).

Праця керівників, службовців і спеціалістів оплачується погодинно з урахуванням розміру визначеного їм посадового окладу та фактично відпрацьованого часу. Нараховують *заробітну плату* за формулою

$$З_{\Pi} = \frac{T_{ок}}{t_{н.ф.}} \cdot t_{ф.в}, \quad (6.48)$$

де $З_{\Pi}$ – розмір місячної заробітної плати відповідного працівника, праця якого оплачується за посадовим окладом;

$T_{ок}$ – посадовий оклад працівника;

$t_{н.ф.}$ – номінальний місячний фонд робочого часу працівника;

$t_{ф.в}$ – фактично відпрацьовано часу працівником протягом місяця.

Водночас поряд з простою погодинною заробітною платою керівникам, службовцям і спеціалістам можуть нараховуватись преміальні доплати.

Система надбавок і доплат до тарифних ставок також є нормативним документом. Більшість із них регламентується трудовим законодавством, деякі встановлюються безпосередньо на підприємстві. В будь-якому випадку прийнята на підприємстві система надбавок і доплат до тарифних ставок не повинна створювати для працівників умови гірші, ніж передбачені чинним законодавством, галузевою та генеральною тарифними угодами.

Надбавки пов'язані з якістю конкретного працівника і мають чітко виражений стимулюючий характер.

Основні їх види такі:

- за роботу в надурочний час;
- за роботу у вихідні і святкові дні;
- за роботу в нічний час;
- за роботу у важких, шкідливих для здоров'я, особливо важких і шкідливих умовах праці;
- за виконання особливо важливої чи особливо термінової роботи;
- за високу професійну майстерність робітників;
- за високі досягнення в праці службовців;
- за виконання обов'язків тимчасово відсутніх працівників;
- за суміщення професій (посад);
- за вислугу років;
- премії за економію ресурсів;
- за знання та використання в роботі іноземних мов.

Доплати пов'язані з характеристикою сфери трудової діяльності і мають компенсаційний характер.

Нарахування цих доплат здійснюється за умов виконання і перевиконання плану виробництва продукції установленної номенклатури й асортименту, зростання продуктивності праці на підприємстві, зменшення собівартості, виконання і перевиконання плану з поставок продукції тощо.

Працівники основних виробничих цехів (дільниць) можуть преміюватися за результатами роботи щомісячно, а працівники апарату управління – за результатами роботи протягом кварталу або за рік.

Посадові оклади службовців, зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці, звичайно підвищують на 10%, а з особливо шкідливими умовами і на гарячих роботах – на 15%.

Оклади наукових співробітників установлювалися відповідно до посад: молодшого наукового співробітника, наукового співробітника, старшого наукового співробітника, провідного наукового співробітника та головного наукового співробітника.

У бюджетних установах для відповідних категорій працівників використовують *строго фіксовані значення посадових окладів*. Проводяться періодичні атестації службовців. Використовуються надбавки і доплати за досягнення високої якості і ефективності праці працівників, їх преміювання, оплата праці по контракту.

Контрактна система оплати праці ґрунтується на укладанні договору між роботодавцем і виконавцем, у якому обумовлюються режим та умови праці, права і обов'язки сторін, рівень оплати праці та ін. За договором може оплачуватися час перебування виконавця на підприємстві, фірмі (погодинна оплата праці) або конкретне виконане завдання (відрядна оплата).

У 2005 році Уряд України відновив і затвердив Єдину тарифну сітку розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери, яка має 25 розрядів. Підвищення окладів передбачене тричі на рік (з 1 січня, 1 липня, 1 грудня). Посадові оклади (тарифні ставки) за розрядами *Єдиної тарифної сітки* визначаються шляхом множення окладу (ставки) 1-готарифного розряду на відповідній тарифній коефіцієнт (з дотриманням такого порядку заокруглення: у разі, коли посадовий оклад (тарифна ставка) визначені в гривнях з копійками, цифри до 0,5 відкидаються, від 0,5 і вище – заокруглюються до однієї гривні).

На промислових підприємствах діє система участі у прибутках, яка передбачає розподіл певної частини прибутку підприємства між його працівниками. Такий розподіл може проводитись у формі грошових виплат або розповсюдження акцій між працівниками підприємства.

Впровадження такої системи пояснюється тим, що існуючі системи оплати праці не викликають у працівників реальної заінтересованості у значних загальних результатах роботи підприємства. А справедливий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутку між власником підприємства, адміністрацією, спеціалістами і робітниками створює умови для доброго психологічного клімату в колективі і процвітання підприємства.

Виплати з прибутків залежать від рівня витрат на виробництво, цін, фінансового стану підприємства; їх розміри визначаються окремою угодою між відповідними сторонами (при укладанні тарифних угод).

Системи участі в прибутках диференціюються на систему оцінки заслуг, систему преміальних виплат, систему колективного стимулювання, систему участі в прибутках залежно від продуктивності праці та ін.

Справедливий, чіткий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутку між *«економічними агентами»* – власником, адміністрацією, спеціалістами і робітниками – все більше стає основою не тільки належного соціально-психологічного клімату, а й процвітання будь-якого підприємства (фірми).

Додаткові виплати з прибутків залежать від багатьох обставин, включаючи, зокрема, рівень витрат на виробництво і цін, конкурентні позиції та фінансову ситуацію підприємства тощо.

Їхні розміри визначаються окремою угодою, що укладається між відповідними сторонами в рамках проведення колективних переговорів на підприємстві – як правило, при укладанні тарифних угод.

В умовах оплати праці за тарифами і окладами досить складно звільнитися від зрівнялівки, подолати суперечність між інтересами окремого робітника і всього колективу.

В якості удосконалення організації і стимулювання праці на деяких підприємствах упроваджені *безтарифні моделі оплати праці*.

Для управлінського персоналу безтарифна система оплати праці передбачає коригування їхнього заробітку залежно від обсягу реалізації продукції.

За даною системою заробітна плата всього колективу підприємства від директора до окремого працівника являє собою частку робітника у фонді оплати праці всього підприємства або окремого підрозділу.

В цих умовах фактична величина заробітної плати кожного робітника залежить від таких *чинників*:

- кваліфікаційного рівня;
- коефіцієнта трудової участі (КТУ);
- фактично відпрацьованого часу.

Конкретно порядок розподілу заробітку між членами колективу визначається в колективному договорі.

Загальними рисами для безтарифних систем є:

- гарантії працівникам лише мінімального обов'язкового рівня заробітної плати, не нижче від законодавчо встановленої мінімальної заробітної плати;
- визначення спочатку загальної суми заробленої колективом заробітної плати, потім вирахування з неї суми гарантованої мінімальної оплати всіх працівників колективу, потім розподілу залишку між членами колективу за певними встановленими заздалегідь умовами;
- однакові умови щодо можливості впливу на розмір своєї заробітної плати всіх працівників колективу незалежно від категорії і посади.

Під час розподілу залишку заробітної плати між членами колективу важлива роль відводиться КТУ, який є узагальненим показником, що відображає реальний вклад кожного учасника бригади в загальні результати діяльності з урахуванням індивідуальної продуктивності, якості праці, відношення до праці.

Методи розробки безтарифних систем організації оплати праці можуть бути різними (приклад наведено в табл. 6.2.).

Таблиця 6.2

Система кваліфікаційних рівнів

<i>Кваліфікаційна група</i>	<i>Кваліфікаційний бал</i>
1. Керівник підприємства	4,5
2. Головний інженер	4,0
3. Замісник директора	3,6
4. Керівники підрозділів	3,25
5. Ведучі спеціалісти	2,65
6. Спеціалісти і високо кваліфікаційні робітники	2,5
7. Спеціалісти другої категорії і кваліфіковані робітники	2,1
8. Спеціалісти третьої категорії і кваліфіковані робітники	1,7
9. Спеціалісти і робітники	1,3
10. Некваліфіковані робітники	1,0

Так, кваліфікаційний рівень робітника підприємства устанавлюється усім членам трудового колективу і визначається як результат від поділу фактичної заробітної плати робітника за минулий період на мінімальний рівень заробітної плати, що склався, за той самий період.

Потім усіх робітників підприємства розподіляють на десять кваліфікаційних груп, виходячи з кваліфікаційного рівня робітників і кваліфікаційних вимог до робітників різних професій.

КТУ виставляється усім працівникам підприємства, включаючи директора.

Розрахунок заробітної плати визначається в такій послідовності:

1) визначається кількість балів, заробленим кожним робітником:

$$B_i = K \cdot t, \quad (6.49)$$

де K – кваліфікаційний рівень;

t – кількість фактично відпрацьованих годин.

Загальну суму балів, набраних усіма працівниками підприємства, підраховують за формулою

$$B = \sum B_i. \quad (6.50)$$

2) визначається частка фонду оплати праці, яка припадає на оплату одного бала:

$$d = \frac{\text{ФОП}}{B}. \quad (6.51)$$

3) розраховується заробіток кожного працівника за минулий місяць за формулою

$$Z_i = B_i \cdot d. \quad (6.52)$$

6.5 Планування фонду оплати праці персоналу підприємства

Планування заробітної плати включає планування фонду заробітної плати і середньої заробітної плати.

Фонд заробітної плати – це загальна сума грошових коштів, спрямована на оплату праці робітників і управлінського 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 заробітної плати його диференціюють за певними ознаками. За змістом та джерелами формування виділяють фонд основної заробітної плати і фонд додаткової заробітної плати.

До фонду основної заробітної плати входять:

- заробітна плата, нарахована за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норм часу, виробітку, обслуговування та ін.) за відрядними розцінками, тарифними ставками та посадовими окладами працівників незалежно від форм систем оплати праці, прийнятих на підприємстві;
- суми відсоткових або комісійних нарахунків залежно від обсягу доходів (прибутку), отриманих від реалізації продукції у випадках, коли вони є основною заробітною платою;
- суми авторського гонорару працівникам мистецтва, редакцій газет та журналів та інших підприємств і оплата їхньої праці, що здійснюється за ставками авторської винагороди, нарахованої на підприємстві.

До фонду додаткової оплати праці включаються:

- надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів у розмірах, передбачених чинним законодавством;
- премії робітникам, керівникам, спеціалістам та іншим службовцям за виробничі результати, включаючи премії за економію конкретних матеріальних ресурсів;
- винагороди за стаж роботи за спеціальністю на підприємстві, передбачені чинним законодавством;
- оплата праці у вихідні та святкові (робочі) дні, у понаднормовий час за розцінками, установленими законодавчими актами;
- оплата за час вимушеного прогулу або виконання нижче оплачуваної роботи;
- оплата щорічних та додаткових відпусток відповідно до законодавства, грошових компенсацій за невикористану відпустку;
- суми виплат, пов'язаних з індексацією заробітної плати;
- оплата робочого часу працівників, які залучаються до виконання державних або громадських обов'язків, якщо ці обов'язки виконуються в робочий час, та інші виплати, передбачені чинним законодавством.

Залежно від одиниці виміру, за якою обчислюється фонд заробітної плати (людино-година, людино-день, людино-місяць тощо), розрізняють годинний, денний, місячний (квартальний, річний) фонд 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:

$$\text{ФОП}_{\text{ПР.відр.}} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m P_{ij} \cdot O_{vi}, \quad (6.53)$$

де P_{ij} – розцінка при виконанні j -їй операції на i -му виробі;

O_{vi} – обсяг випуску виробів i -го виду;

m – число видів виробів;

n – число нормованих операцій при виготовленні одного виробу i -го виду.

Прямий фонд заробітної плати робітників-погодинників являє собою оплату фактично відпрацьованого часу:

$$\text{ФОП}_{\text{ПР}} = Cr_1 \cdot K_{\text{Тсер}} \cdot t_{\text{ф}} \cdot Ч_{\text{сер}}, \quad (6.54)$$

де Cr_1 – годинна тарифна ставка першого розряду;

$K_{\text{Тсер}}$ – середній тарифний коефіцієнт погодинних робіт по одному виробничому підрозділу;

$t_{\text{ф}}$ – фактичний фонд часу роботи одного погодинника при i -тих умовах праці;

$Ч_{\text{сер}}$ – середньооблікова чисельність робітників-погодинників, що працюють в i -тих умовах праці (нормальних, шкідливих, особливо шкідливих).

Годинний фонд охоплює всі види оплат за фактично відпрацьований час і складається із заробітної плати за відрядними розцінками, тарифними ставками, з премій відрядникам і погодинникам, доплат за умови та інтенсивність праці, за роботу в нічний час, не звільненим від основної роботи бригадирам за керівництво бригадою, за навчання учнів і надбавки за професійну майстерність.

Його розраховують за формулою

$$\text{ФОП}_Г = \text{ФОП}_{\text{ПР}} + \text{Д}_Г, \quad (6.55)$$

де $\text{ФОП}_{\text{ПР}}$ – прямий фонд заробітної плати;

$\text{Д}_Г$ – доплати до годинного фонду.

У денний фонд, окрім годинного фонду заробітної плати, входить доплата підліткам за скорочений робочий день і оплата перерв для годування немовлят. Розраховується з виразу:

$$\text{ФОП}_Д = \text{ФОП}_Г + \text{Д}_Д, \quad (6.56)$$

де $\text{Д}_Д$ – доплати до денного фонду.

Місячний (річний) фонд заробітної плати – це весь фонд заробітної плати, який складається з денного фонду заробітної плати, оплати чергових і додаткових відпусток, оплати за час виконання державних і громадських обов’язків, доплати за вислугу років і вихідної допомоги, заробітної плати працівників, відряджених на інші підприємства або на навчання.

Для визначення цього фонду можна скористатися формулою

$$\text{ФОП}_{\text{М(Р)}} = \text{ФОП}_Д + \text{Д}_М, \quad (6.57)$$

де $\text{Д}_М$ – доплати до денного фонду.

За часом формування також розрізняють *плановий* та *фактичний фонди заробітної плати*.

Плановий фонд заробітної плати на підприємствах являє собою суму грошових засобів, передбачену в кошторисі для розподілу між працівниками підприємства, необхідну для забезпечення виконання виробничого завдання на плановий період.

До планового фонду заробітної плати підприємства входять такі витрати на оплату праці:

- усі форми відрядної та погодинної оплати праці за відрядними розцінками і тарифними ставками, посадовими окладами;
- премії з фонду заробітної плати (крім премій, що виплачуються зі спеціальних фондів, які формуються за рахунок прибутку);

- витрати грошових засобів на оплату часу простою не з вини працівника, якщо працівник попередив власника або орган, який його уповноважив;

- витрати на оплату праці у святкові і передсвяткові дні;

- доплати за роботу в нічний час;

- оплата часу виконання державних або громадських обов'язків, якщо за чинним законодавством ці обов'язки здійснюються в робочий час;

- оплата часу чергових відпусток та відпусток на навчання.

Традиційні методи планування фонду оплати праці:

- за середньообліковою чисельністю працюючих і середньорічною ставкою заробітної плати;

- нормативний метод;

- розрахунковий метод за плановим обсягом виробництва продукції або виконання роботи з використанням норм виробітку (норм часу, норм обслуговування), розцінок із оплати праці і тарифних ставок.

Нормативний метод планування фонду заробітної плати забезпечує розрахунки абсолютної величини цього фонду, виходячи зі стабільних за роками нормативів витрат заробітної плати з розрахунку на одиницю виробленої продукції або виконаної роботи.

Рекомендується приріст фонду оплати праці ув'язувати не тільки з показниками, які характеризують обсяги виробництва, а й з основними якісними показниками, зростанням продуктивності праці, зниженням витрат на одну гривню продукції.

Фонд оплати праці на основі нормативів його приросту обчислюють за формулою

$$\text{ФОП}_{\text{ПЛ}} = \text{ФОП}_{\text{баз}} \cdot \left(\frac{100\% + H_o \cdot O_{\text{пр}} + H_{\text{пп}} \cdot \text{ПП}_{\text{пр}} + H_v \cdot B_{\text{пр}}}{100\%} \right), \quad (6.58)$$

де $\text{ФОП}_{\text{баз}}$ – фонд оплати праці у базовому періоді;

H_o , $H_{\text{пп}}$, H_v – нормативи приросту фонду оплати праці відповідно за приріст обсягів виробництва, продуктивності праці та зниження витрат на одну гривню продукції;

$O_{\text{пр}}$, $\text{ПП}_{\text{пр}}$, $B_{\text{пр}}$ – відповідно приріст обсягів виробництва, продуктивності праці, зниження витрат на одну гривню продукції.

Величина фонду заробітної плати може визначитися абсолютними темпами зростання продуктивності праці, часткою приросту продукції внаслідок зростання продуктивності праці, співвідношенням темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати. Розрахунки можна робити за такими формулами:

$$\text{ФОП}_{\text{ПЛ}} = 3 \cdot \frac{(100 + \Delta\text{П} \cdot \text{З}_{\text{П}}) \cdot \text{О}_{\text{ПЛ}}}{100 + \Delta\text{П}} \quad (6.59)$$

або

$$\text{ФОП}_{\text{ПЛ}} = \frac{100 + \Delta\text{О}_{\text{ПЛ}}}{100 + \Delta\text{П}} \cdot \frac{100 + \Delta\text{П} \cdot \text{З}_{\text{П}}}{100} \cdot \text{ФОП}_{\text{ф}}, \quad (6.60)$$

де $\text{ФОП}_{\text{ПЛ}}$ – річний плановий фонд заробітної плати в плановому періоді;

З – величина заробітної плати (питома заробітна плата) з розрахунку на 1 грн валової продукції у звітному періоді;

$\Delta\text{П}$ – приріст продуктивності праці в плановому періоді порівняно з рівнем звітного періоду;

$\text{З}_{\text{П}}$ – приріст заробітної плати в розрахунку на 1,0% зростання продуктивності праці в плановому періоді;

$\text{О}_{\text{ПЛ}}$ – обсяг виробництва продукції в плановому періоді;

$\Delta\text{О}_{\text{ПЛ}}$ – приріст обсягу виробництва продукції в плановому періоді, порівняно з рівнем звітного періоду;

$\text{ФОП}_{\text{ф}}$ – річний фактичний фонд заробітної плати у звітному році.

Для ув'язки обсягу виробництва й оплати праці користуються *нормативним методом*:

$$\text{ФОП}_{\text{ПЛ}} = \text{О}_{\text{ПЛ}} \cdot \text{Н}, \quad (6.61)$$

де $\text{О}_{\text{ПЛ}}$ – плановий обсяг виробництва продукції у вартісному виразі;

Н – норматив затрат заробітної плати промислово-виробничого персоналу на одну гривню вартості продукції.

Укрупнено плановий фонд оплати праці розраховують так:

$$\text{ФОП}_{\text{ПЛ}} = \text{ФОП}_{\text{баз}} \cdot \frac{\text{І}_0}{100\%} \cdot \sum \text{Ч}_i \cdot \text{З}, \quad (6.62)$$

або

$$\text{ФОП} = 3 \cdot \text{Ч}_{\text{пл}}, \quad (6.63)$$

де I_o – темп зростання обсягу виробництва (обсяг виробництва в плановому періоді по відношенню до базового);

$\sum \text{Ч}_i$ – зміна чисельності працівників під дією основних техніко-економічних чинників;

3 – середня заробітна плата одного працівника у плановому періоді, грн;

$\text{Ч}_{\text{пл}}$ – планова чисельність працівників, чол.

Різного роду виплати й доплати, зумовлені недоліками в організації виробництва і праці, враховуються лише в звітному фактичному фонді заробітної плати. Вони не входять до планового фонду заробітної плати.

6.6 Особливості оплати праці персоналу підприємств автомобільного транспорту

На підприємствах автомобільного транспорту застосовуються 3 основні форми оплати праці: відрядна, погодинна та змішана (безтарифна та рейтингова).

6.6.1 Оплата праці водіїв вантажних автомобілів

Для оплати праці водіїв вантажних автомобілів, як правило, застосовується *індивідуальна відрядна форма оплати праці*.

При цьому заробітна плата нараховується відповідно до обсягу перевезеного вантажу в тонах, виконаного вантажообігу в тонно-кілометрах, встановлених годинних тарифних ставок і норм часу.

Заробітна плата водіїв вантажних автомобілів у загальному вигляді розраховується наступним чином:

$$\text{ЗП}_в = P_T \cdot Q + P_{\text{ткм}} \cdot P, \quad (6.64)$$

де P_T – відрядна розцінка за одну тонну перевезеного вантажу;

Q – обсяг перевезеного вантажу в тонах;

$P_{\text{ткм}}$ – відрядна розцінка за один тонно-кілометр виконаної транспортної роботи (вантажообігу);

P – виконана транспортна робота (вантажообіг) в тонно-кілометрах.

Звідси, *відрядна розцінка за одну тонну перевезеного вантажу* розраховується наступним чином:

$$P_{\text{т}} = C_{\text{год}} \cdot N_{\text{час.н-р}} \cdot K, \quad (6.65)$$

де $C_{\text{год}}$ – годинна тарифна ставка водія вантажного автомобіля;

$N_{\text{час.н-р}}$ – норма часу простою автомобіля під завантаженням і розвантаженням однієї тонни вантажу;

K – коригуючий коефіцієнт у залежності від класу вантажу.

Коригуючий коефіцієнт приймається у такому розмірі за класами вантажу:

- для I класу (великогабаритні та великовагові вантажі) – 1;
- для II класу (довгомірні вантажі) – 1,25;
- для III класу (небезпечні вантажі) – 1,66;
- для IV класу (вантажі, що швидко псуються) – 2.

Ці коефіцієнти відповідають значенням *середнього коефіцієнта використання вантажопідйомності автомобілів*:

- для вантажів I класу – 1;
- для вантажів II класу – 0,8;
- для вантажів III класу – 0,6;
- для вантажів IV класу – 0,5.

Коригуючі коефіцієнти для вантажів, що забезпечують менше використання вантажопідйомності автомобіля при повному його завантаженні з нарощеними бортами по габариту, визначаються діленням одиниці на фактичний коефіцієнт використання вантажопідйомності.

Норма часу простою автомобіля під завантаженням і розвантаженням однієї тонни вантажу встановлюються в залежності від способу проведення даних робіт, типу та вантажопідйомності рухомого складу, виду вантажів і навантажувально-розвантажувальних механізмів.

Норма часу простою автомобіля під завантаженням і розвантаженням однієї тонни вантажу визначається таким чином:

$$H_{\text{час.н-р}} = \frac{t_{\text{н-р}_i}}{q_{\text{н}_i}}, \quad (6.66)$$

де $t_{\text{н-р}_i}$ – час простою під навантаженням і розвантаженням вантажу на одну їздку.

$q_{\text{н}_i}$ – номінальна вантажопідйомність i -ої марки автомобіля.

При цьому підприємства автомобільного транспорту мають право на встановлення місцевих норм регламентованого простою автомобіля під навантажувально-розвантажувальними роботами в залежності від конкретних умов функціонування.

Так, наприклад, при перевезенні вантажів у автомобілях-фургонах норми часу простою автомобіля під навантаженням і розвантаженням вантажу можуть бути збільшені на 10%.

Під час транспортування промислових і продовольчих вантажів, що потребують дуже обережного відношення під час навантаження, перевезення та розвантаження, а також у разі перевезення вантажу навалом або в дрібній упаковці дрібно штучного вантажу, що потребують перерахунку, норми часу простою автомобіля під навантаженням і розвантаженням вантажу можуть бути збільшені на 25%.

Відрядна розцінка за один тонно-кілометр виконаної транспортної роботи (вантажобігу) визначається так:

$$P_{\text{ткм}} = C_{\text{год}} \cdot H_{\text{час.ткм}} = \frac{C_{\text{год}}}{V_{\text{розр}} \cdot q_{\text{н}} \cdot \beta}, \quad (6.67)$$

де $H_{\text{час.ткм}}$ – норма часу на виконання одного тонно-кілометру транспортної роботи (вантажобігу);

$V_{\text{розр}}$ – розрахункова швидкість автомобіля для відповідної групи доріг;

$q_{\text{н}}$ – номінальна вантажопідйомність автомобіля;

β – коефіцієнт використання пробігу вантажного автомобіля.

При здійсненні вантажних перевезень у місті швидкість встановлюється незалежно від дорожнього покриття для:

- автомобілів вантажопідйомністю до 7 т (для автомобілів-цистерн ємністю до 6 тис. л) – 25 км/год.;
- для автомобілів вантажопідйомністю більше 7 т – 24 км/год.

При здійсненні вантажних перевезень за містом швидкість встановлюється в залежності від типу дорожнього покриття:

- на дорогах з асфальтобетонним, цементобетонним та прирівняним до них покриттям – 49 км/год.;
- на дорогах з щебеним або гравійним покриттям, ґрунтових профільованих і лісовозних дорогах – 37 км/год.;
- на непрофільних дорогах і стерні; кар'єрах, котлованах і тимчасових під'їзних коліях – 28 км/год.

В окремих випадках (у разі перевезення вантажів, що потребують особливо обережного відношення, під час роботи на відстані до 1 км, в умовах бездоріжжя) розрахункові норми пробігу вантажних автомобілів можуть зменшуватися на 15-40%.

Під час роботи на автомобілях-тягачах або з напівпричепом норми часу на виконання 1 ткм транспортної роботи коригуються коефіцієнтом 1,2.

Розміри годинних тарифних ставок водіїв вантажних автомобілів встановлюються в залежності від призначення таких автомобілів і їх параметрів, вказаних заводом-виробником у технічній характеристиці – паспорті автомобіля.

При цьому, за призначенням автомобілі поділяються на 3 групи:

- група 1 – бортові автомобілі загального призначення;
- група 2 – спеціалізовані і спеціальні автомобілі: самоскиди, цистерни, рефрижератори, контейнеровози, пожежні автомобілі, автомобілі медичної допомоги, снігоочисні автомобілі, поливально-мийні автомобілі, притиральні автомобілі, автокрани, автотранспортувачі, автомобілі-тягачі з причепами і напівпричепами, газобалонні автомобілі;
- група 3 – автомобілі для перевезень цементу, отрутохімікатів, трупів, безводного аміаку, аміачної води, гниючого

сміття, асенізаційних вантажів та інших вантажів, які здійснюють шкідливий вплив на організм водія.

Годинні тарифні ставки водіїв автомобілів кожної групи диференційовані залежно від вантажопідйомності автомобілів. Зі збільшенням вантажопідйомності автомобілів збільшується і годинна тарифна ставка водіїв, однак її збільшення не пропорційно збільшенню вантажопідйомності автомобіля.

Основою розрахунку тарифних ставок водіїв вантажних автомобілів є годинна тарифна ставка водіїв 3-го класу.

Під час роботи автомобіля з завантаженням в обох напрямках, а також під час перевезення у зворотному напрямку тари, до відрядної розцінки за 1 ткм можуть застосовуватися коригувальні коефіцієнти за виконані тонно-кілометри в зворотному напрямку в розмірі 0,5-1,0.

Під час роботи бортових автомобілів з двома та більше причепами, автомобілів-самоскидів з одним і більше самоскидними причепами, а також автомобілів з причепами підвищеної вантажопідйомності (вантажопідйомність причепа дорівнює вантажопідйомності автомобіля або є більшою) до встановлених відрядних розцінок можуть застосовуватися коригувальні коефіцієнти у розмірі 0,5-0,9.

Застосовується на підприємствах автомобільного транспорту і погодинна форма для:

- оплати праці водіїв вантажних автомобілів у випадках, коли за умовами роботи неможливо або недоцільно застосовувати відрядну форму оплати праці;
- оплати праці водіїв автомобілів нетранспортного призначення (автокранів, автонавантажувачів тощо);
- оплати праці водіїв і кондукторів автобусів на регулярних лініях пасажирського сполучення;
- оплати праці водіїв автобусів і легкових автомобілів службового користування;
- оплати праці водіїв маршрутних таксі;
- оплати праці водіїв таксомоторів;
- оплати праці ремонтних і допоміжних працівників;
- оплати праці інженерно-технічних працівників і службовців.

Погодинна оплата праці водіїв вантажних автомобілів.
Погодинна оплата праці водіїв вантажних автомобілів може проводитися за *простою погодинною* та *погодинно-преміальною системами*.

При цьому базова заробітна плата водіїв вантажних автомобілів визначається як добуток фактичних автомобіле-годин роботи і годинної тарифної ставки водія 3-го класу.

При *простій погодинній системі* оплата праці здійснюється за годинними тарифними ставками водіїв вантажних автомобілів конкретних типу і вантажопідйомності автомобілів за фактично відпрацьований час.

Крім того, водіям вантажних автомобілів нараховується *надбавка за класність* у відсотках від нарахованої базової заробітної плати: водіям 2-го класу – 10%, водіям 1-го класу – 25%.

Також може нараховуватися *доплата за керівництвом бригадою*: чисельністю до 10 чол. – у розмірі 20% від тарифної ставки бригадира, чисельністю 10-25 чол. – у розмірі 30% від тарифної ставки бригадира, чисельністю більше 25 чол. – у розмірі 50% від тарифної ставки бригадира.

Доплата за роботу в позаурочний час здійснюється у розмірі 100% від встановленої тарифної ставки.

Доплата за роботу в нічний час встановлена у розмірі 40% від встановленої тарифної ставки.

При *погодинно-преміальній системі* водію вантажного автомобіля додатково виплачується *премія за якісні та кількісні показники в роботі*, а саме:

- за виконання та перевиконання плану перевезень;
- за покращення експлуатаційних показників (коефіцієнтів використання пробігу та вантажопідйомності, покращення використання причепів, скорочення часу простою автомобіля під навантажувально-розвантажувальними роботами);
- за зменшення витрат на утримання рухомого складу.

Конкретний розмір вказаних премії встановлюються керівництвом підприємства автомобільного транспорту.

Також водіям може виплачуватися *премія за економію палива* у порівнянні з встановленими нормами його витрати в розмірі 95% вартості зекономленого палива.

Натомість, при перевитраті палива з вини водія у порівнянні з встановленими нормами його витрати з водія утримується 100% вартості перевитраченого палива.

Премія водіям вантажних автомобілів може виплачуватися також *за збільшення пробігу шин*: нових серійних шин – у розмірі 40%; шин від суми економії експлуатаційних витрат, відновлених методом накладання протектора, – у розмірі 25% від суми економії експлуатаційних витрат.

У свою чергу сума економії експлуатаційних витрат визначається як добуток норми витрат на одну покришку та понаднормового пробігу шин.

Нарахування та виплату премій за збільшення пробігу шин здійснюють:

- за збільшення пробігу нових серійних шин після виконання встановленого нормативного пробігу та здачі шин для відновлення;
- за збільшення пробігу відновлених шин після здачі шиноремонтному заводу на повторне відновлення або списання (розрахунок виконують з першого кілометра пробігу при умові виконання встановлених для них норм гарантійного пробігу);
- за збільшення пробігу повторно відновлених шин (розрахунок виконують з першого кілометра пробігу після повторного ремонту при умові виконання встановлених для них норм гарантійного пробігу).

Особливості має *бригадна форма організації оплати праці водіїв вантажних автомобілів*, сутність якої зводиться до того, що оплата праці водіїв здійснюється за єдиним нарядом і залежно від результатів роботи бригади. При використанні такої форми організації оплати праці, *порядок розрахунку заробітної плати водіїв* наступний:

- 1) визначається заробітна плата всіх водіїв бригади по тарифним ставкам за фактично відпрацьований час на лінії;
- 2) визначається розрахункова сума тарифної заробітної плати водіїв бригади з урахуванням КТУ кожного водія;
- 3) розраховується величина відрядного заробітку водіїв бригади як різниця суми заробітної плати, розрахованої по відрядним розцінкам і єдиному наряду, та суми тарифної заробітної плати всіх водіїв бригади;

4) визначається величина середнього приробітку на одну грошову одиницю розрахункової заробітної плати;

5) розраховується сума відрядного заробітку, що приходить на кожного водія з урахування його КТУ;

6) визначається питома величина премії.

У встановленому порядку визначаються суми надбавок, доплат і премій, що не залежать від колективних результатів роботи бригади.

6.6.2 Оплата праці водіїв автобусів

З огляду на те, що основними завданнями водія автобуса є забезпечення якісного обслуговування пасажирів і суворе дотримання графіку руху, відрядна форма для оплати праці водіїв автобусів використовується нечасто і, як правило, в експериментальній формі.

Для оплати праці водіїв автобусів, які працюють на лініях регулярного пасажирського сполучення, та водіїв, що працюють на маршрутних таксі, на підприємствах автомобільного транспорту найчастіше застосовують *погодинно-преміальну систему оплати праці*. При цьому *оплата праці водіїв автобусів здійснюється за фактично відпрацьований час на лінії за скоригованими годинними тарифними ставками водія 2-го класу автобусів з урахуванням класу і габаритних розмірів автобуса*.

Годинні тарифні ставки оплати праці водіїв автобусів бувають *простими та підвищеними*.

Підвищені годинні тарифні ставки найчастіше застосовуються для оплати праці водіїв, що працюють на екскурсійних маршрутах, на маршрутах у місті з населенням більше 500 тис. чоловік, на санітарних автобусах (окрім «швидкої допомоги»).

Для оплати праці водіїв автобусів «швидкої допомоги» та оперативних автомобілів зі спеціальними звуковими сигналами (типу «Сирена») годинні тарифні ставки встановлено в залежності від класу автомобіля та робочого об'єму двигуна.

Водіям автобусів 2-го класу нараховується щомісячна *надбавка за класність* у розмірі 10% від базового заробітку, водіям 1-го класу – у розмірі 25% від базового заробітку.

Також керівником підприємства автомобільного транспорту може бути прийняте рішення про здійснення *доплат водіям автобусів* за:

- роботу без кондуктора (за умови виконання обов'язків кондуктора) – у розмірі до 3% від зданої водієм виручки;
- робочий день, розділений на дві частини: за відпрацьований час у кожній частині робочого дня з двома виходами на роботу – у розмірі до 30% тарифної ставки (за згодою водія).

Для водіїв автобусів регулярного пасажирського сполучення встановлена *премія за дотримання розкладу (графіку) руху* в відсотках від відповідної частини місячної тарифної ставки водія, що належить йому за кожен рейс, виконаний згідно графіку (розраховується як відношення місячної тарифної ставки водія на встановлену кількість рейсів за розкладом для даного маршруту в місяць). Розмір премії встановлюється керівництвом підприємства автомобільного транспорту залежно від інтенсивності пасажирського потоку та умов руху на маршруті.

Водіям автобусів регулярного пасажирського сполучення можуть нараховуватися *премії за кожен відсоток перевиконання місячного плану виручки* в розмірі 1,5% відповідної частини місячної тарифної ставки за відпрацьований час на лінії.

Премії за економію палива і перепробіг автомобільних шин нараховуються аналогічно їх розрахунку та розміру для водіїв вантажних автомобілів.

6.6.3 Оплата праці водіїв таксі

Праця водіїв автомобілів-таксі оплачується за *погодинно-преміальною* або за *відрядно-преміальною* системами.

При застосуванні *погодинно-преміальної системи* оплата праці водіїв проводиться за фактично відпрацьований час на лінії за годинними тарифними ставками.

Годинні тарифні ставки оплати праці водіїв легкових автомобілів бувають *простими* та *підвищеними*. *Підвищені годинні тарифні* ставки найчастіше застосовуються для оплати праці водіїв, що працюють у містах з населенням більше 500 тис. чоловік або на санітарних автомобілях (окрім «швидкої допомоги»).

При застосуванні *відрядно-преміальної системи* оплати праці заробітна плата водія таксі обчислюється наступним чином:

$$ЗП_{\text{в}} = V_{\text{пл.км}} \cdot P_{\text{пл.км}} + V_{\text{пос}} \cdot P_{\text{пос}} + V_{\text{пл.пр}} \cdot P_{\text{пл.пр}}, \quad (6.68)$$

де $V_{\text{пл.км}}$, $V_{\text{пос}}$, $V_{\text{пл.пр}}$ – виручка за платні кілометри пробігу, час посадки та платного простою у клієнта, відповідно;

$P_{\text{пл.км}}$, $P_{\text{пос}}$, $P_{\text{пл.пр}}$ – відрядні розцінки з кожної грошової одиниці виручки за платні кілометри пробігу, час посадки та платного простою у клієнта, відповідно (обчислені, враховуючи годинну тарифну ставку водія таксі).

Годинні тарифні ставки водіїв таксомоторів встановлені залежно від робочого класу автомобіля та об'єму двигуна.

Для визначення відрядної розцінки з кожної грошової одиниці виручки за платні кілометри пробігу автомобіля розраховується відповідна *норма часу на виконання 1 км платного пробігу*:

$$H_{\text{пл.км}} = \frac{1}{V_{\text{е}} \cdot \beta_{\text{пл}}} \cdot K, \quad (6.69)$$

де $V_{\text{е}}$ – планова середня експлуатаційна швидкість;

$\beta_{\text{пл}}$ – коефіцієнт платного пробігу;

K – кількість платних кілометрів на 1 грошову одиницю доходу.

Відрядна розцінка з кожної грошової одиниці виручки за посадку пасажирів встановлюється, виходячи з конкретних умов роботи підприємства автомобільного транспорту (наприклад, середньої відстані поїздок або кількості посадок).

Відрядна розцінка з кожної грошової одиниці виручки за простій автомобіля, що оплачується пасажиром, приймається у розмірі годинної тарифної ставки водія.

Водіям таксі за рішенням керівництва підприємства автомобільного транспорту можуть виплачуватися *премії*: за виконання та перевиконання плану виручки, за підвищення планового коефіцієнту платного пробігу, за якість обслуговування та інші показники роботи.

6.6.4 Оплата праці кондукторів

Оплата праці кондукторів автобусів проводиться з використанням *простої погодинної* та *погодинно-преміальної* систем за фактично відпрацьований час.

Оплата праці кондукторів проводиться в залежності від класу їх кваліфікації.

Виділяють 1-ий й 2-ий клас кваліфікації кондукторів:

- *1-ий клас кваліфікації* присвоюється кондукторам, які бездоганно пропрацювали більше одного року в якості кондуктора 2-го класу, які добре знають маршрутну схему руху автобусів даного підприємства, тарифну плату за проїзд пасажирів і провезення багажу, забезпечує високий рівень обслуговування пасажирів, систематичне виконання і перевиконання плану виручки;

- *2-ий клас кваліфікації* присвоюється всім іншим кондукторам.

За виконання і перевиконання місячного плану виручки кондукторам встановлюється *премія*, шкала якого диференціюється залежно від умов роботи і кількості перевезених пасажирів. Розмір премії встановлюється керівником АТП.

6.6.5 Оплата праці ремонтних і допоміжних робітників

Для оплати праці *ремонтних робітників* на підприємствах автомобільного транспорту використовують різні системи:

- просту погодинну систему;
- погодинно-преміальну систему;
- пряму відрядну систему;
- непряму відрядну систему;
- відрядно-преміальну систему;
- акордну.

Нині для оплати праці ремонтних і допоміжних робітників на підприємствах автомобільного транспорту найбільш широко застосовується *колективна непряма відрядна система* оплати праці, рідше – *індивідуальна пряма відрядна система* оплати праці.

При *індивідуальній прямій відрядній системі оплати праці* заробітну плату робочого нараховують за відрядними розцінками, встановленими за проведення одного капітального ремонту агрегату або на одне технічне обслуговування, виходячи з кількості капітальних ремонтів і технічних обслуговувань.

При *колективній непрямій відрядній системі оплати праці* заробітну плату нараховують бригаді робітників за відрядними розцінками, встановленими на 1000 км пробігу рухомого складу на основі типових нормативів трудомісткості технічного обслуговування і ремонту рухомого складу.

Розрахунок *відрядної розцінки на 1000 км загального пробігу автомобілів j-ої марки* проводиться за формулою

$$P_{1000 \text{ км}} = \left(\frac{T_{\text{ТО-1}j}}{L_{\text{ТО-1}j}} - \frac{T_{\text{ТО-1}j}}{L_{\text{ТО-2}j}} + \frac{T_{\text{ТО-2}j}}{L_{\text{ТО-2}j}} - \frac{T_{\text{ТО-2}j}}{L_{\text{КР}j}} + \frac{T_{\text{ПР}j}}{1000} \right) \cdot \overline{C}_{\text{год}} \cdot 1000, \quad (6.70)$$

де $T_{\text{ТО-1}j}$, $T_{\text{ТО-2}j}$ – нормативна трудомісткість одиниці ТО-1 и ТО-2 j-ої марки автомобілів, відповідно;

$T_{\text{ПР}j}$ – нормативна трудомісткість поточного ремонту на 1000 км пробігу рухомого складу;

$L_{\text{ТО-1}j}$, $L_{\text{ТО-2}j}$, $L_{\text{КР}j}$ – нормативна періодичність ТО-1, ТО-2 і капітального ремонту j-ої марки автомобілів, відповідно;

$\overline{C}_{\text{год}}$ – годинна тарифна ставка середнього розряду виконуваних робіт на конкретному підприємстві автомобільного транспорту.

При цьому *середньозважений розряд працівників* знаходиться наступним чином:

$$\overline{P} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i \cdot Ч_i}{Ч_{\text{заг}}}, \quad (6.71)$$

де n – кількість розрядів ремонтних або допоміжних робітників у бригаді або цеху;

P_i – i-ий розряд працівника;

$Ч_i$ – чисельність робітників i-го розряду в бригаді або цеху;

$Ч_{\text{заг}}$ – загальна чисельність робітників в бригаді або цеху.

Годинна тарифна ставка середнього розряду виконуваних робіт розраховується наступним чином:

$$\overline{C}_{\text{год}} = C_{\text{год.м}} + (\overline{P} - P_{\text{м}}) \cdot (C_{\text{год.б}} - C_{\text{год.м}}), \quad (6.72)$$

де $C_{\text{год.м}}$ – годинна тарифна ставка меншого з двох суміжних розрядів (між якими знаходиться середній розрахунковий розряд);

$P_{\text{м}}$ – менший із двох суміжних розрядів;

$C_{\text{год.б}}$ – годинна тарифна ставка більшого із двох суміжних розрядів (між якими знаходиться середній розрахунковий розряд).

На АТП використовується *шестирозрядна тарифна сітка* для оплати праці ремонтних робітників (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

Шестирозрядна тарифна сітка

Показник	Тарифні розряди					
	1	2	3	4	5	6
Тарифні коефіцієнти	1,00	1,13	1,29	1,48	1,71	2,00

Тоді, *заробітна плата ремонтних робітників* обчислюється як добуток розрахованої відрядної розцінки на 1000 км пробігу і загального пробігу автомобілів:

$$ЗП_{\text{р.р}} = P_{1000 \text{ км}} \cdot \frac{L_{\text{заг}}}{1000}. \quad (6.73)$$

При застосуванні *погодинно-преміальної системи*, заробітна плата ремонтних робітників нараховується за встановленими годинними тарифними ставками за відпрацьований час.

Також нараховуються *премії*:

- за виконання плану випуску автомобілів на лінію в розмірі до 30% тарифної ставки і за кожен відсоток перевиконання плану випуску автомобілів на лінію в розмірі 1-2% тарифної ставки;
- за виконання та перевиконання місячного плану з технічного обслуговування та ремонту рухомого складу.

6.6.6 Оплата праці керівників, інженерно-технічних працівників і службовців на підприємствах автомобільного транспорту

Праця керівників, інженерно-технічних працівників і службовців на підприємствах автомобільного транспорту оплачується за *простою погодинною або погодинно-преміальною* системами на основі *посадових окладів*.

Розподіл працівників на посади виконується за допомогою *Єдиної номенклатури (переліку) посад і Кваліфікаційного довідника посад керівників і службовців*, де відображені кваліфікаційні характеристики по кожній посаді.

Кваліфікаційний рівень визначається діленням заробітної плати окремих працівників на сформований на підприємстві мінімальний рівень оплати праці.

При відношенні працівника до тієї або іншої кваліфікаційної групи приймається в увагу не тільки кваліфікаційний рівень, розрахований на основі заробітної плати, але і відповідність працівника професійним вимогам, а також конкретні посадові обов'язки.

Праця *керівників* оцінюється за результатами роботи всього колективу і за ступенем виконання покладених на них функцій, *інженерно-технічних працівників і службовців* – виходячи з обсягу, повноти, якості та своєчасності виконання посадових обов'язків.

Премії нараховуються за результатами господарської діяльності.

Також для даних категорій працівників установлені *надбавки за високі досягнення в праці або виконання особливо важливих робіт* у розмірі до 50% від встановленого окладу, а також інші види доплат і надбавок, передбачені діючим законодавством.

Цей метод оплати праці є простим і добре сприймається працівниками, так як передбачає безпосередню прив'язку професійних, кваліфікаційних характеристик працівника і результатів його роботи до розміру одержуваної заробітної плати і просування по кар'єрних сходах.

В ринкових умовах господарювання підприємство має право обирати будь-яку форму та систему оплати праці працівників.

6.7 Мотивація праці персоналу підприємства

Спонування працівників підприємства до реалізації поставлених перед ними цілей і задач є об'єктивною необхідністю.

Однак задоволеність працівників матеріальними умовами праці далеко не в усіх випадках приводить до підвищення продуктивності праці. Як показує практика, найбільш ефективними стимулюючими факторами є відповідність роботи, яка виконується, щодо потреб людини в самоствердженні.

Наприклад, у результаті одного з численних опитувань робітників, проведених з метою з'ясування їхнього ставлення до праці, було встановлено, що найголовнішими їхніми бажаннями є впевненість у постійній зайнятості, потім потреба у визнанні та повазі, а також інтерес до роботи. Розмір же заробітної плати займав одне з останніх місць у списку першочергових потреб робітників.

Подібні настрої працівників змушують керівників підприємств надавати більшого значення не адміністративним методам управління і матеріального стимулювання, а мотивації праці. Система мотивації характеризує сукупність взаємопов'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства.

Мотивація – процес заохочення людей до ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей організації шляхом формування мотивів.

Мотив – внутрішнє бажання людини діяти певним чином для задоволення своїх потреб. Мотиви виникають під впливом мотиваторів.

Мотиватор – усе те, що спонукає людину діяти певним чином.

Процес мотивації поділяють на чотири основні етапи:

1. Виникнення потреб.
2. Розробка стратегії і пошук шляхів задоволення потреб.
3. Визначення тактики діяльності і поетапне її здійснення.
4. Задоволення потреб й одержання матеріальної чи духовної винагороди.

Мотивація праці – це бажання працівників задовольнити свої потреби через трудову діяльність.

Мотивація праці – це одна з найважливіших функцій менеджменту, що являє собою стимул групи працівників, до діяльності щодо досягнення цілей підприємства через задоволення їх власних потреб. Головні важелі мотивації – стимули і мотиви. Під стимулом розуміється матеріальна винагорода певної форми, наприклад заробітна плата. На відміну від стимулу, мотив є внутрішньою спонукальною силою: бажання, потяг, орієнтація, внутрішні цільові установи та ін.

Отже, *мотивація* – це процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей організації.

Мотивація потрібна для ефективного виконання робіт і реалізації управлінських рішень. Поза мотивацією ніяка цілеспрямована діяльність неможлива.

Мотивація використовується в керуванні людьми протягом тисячоліть і традиційно визначено три її види: економічна, владна і соціальна.

У середні віки найчастіше використовували владну мотивацію, жорстко спонукаючи працівників до виконання дій, а також різні види матеріальної (економічної) винагороди – натуральні виплати, заробітну плату та ін. Таке поєднання владної і економічної мотивації дістало назву політики «батога і пряника».

Однак слід зазначити, що тоді мотивація здійснювалася несвідомо, люди ще не знали природи мотивації, механізмів спонукання до діяльності.

Першою спробою зрозуміти сутність мотивації можна вважати концепцію «економічної людини» А. Сміта. Наприкінці XVIII ст. він спостерігав, як маси зубожілих селян наповнили англійські міста і були згодні на будь-яку найважчу роботу за мінімальну платню. Висновок А. Сміта полягав у тому, що людина завжди прагнутиме поліпшити своє економічне становище, і, отже, спонукатиметься до діяльності.

Економічної концепції мотивації дотримувався Ф. Тейлор та інші представники школи наукового управління. Разом з тим вони розуміли недостатність і принципову помилковість оплати праці на мінімально достатньому для виживання рівні.

Представники школи наукового управління зробили економічну мотивацію більш ефективною, запропонувавши оплачувати працю робітників пропорційно до їхнього трудового внеску. Поєднання економічної мотивації з методами раціональної організації праці зумовило небувале раніше зростання продуктивності і ефективності виробництва.

З початку ХХ ст. методи матеріальної мотивації набули значного поширення. Однак поступово у зв'язку з розвитком техніки і технології, піднесенням рівня добробуту і освіти людей, вагомість економічної мотивації почала слабнути. Люди почали звертати увагу і на інші фактори. Тому виникла необхідність використання соціальних і психологічних аспектів мотивації.

Перші наукові концепції мотивації було сформульовано в зарубіжній науковій літературі в 40-х роках. Дослідження в цій галузі тривають і досі. Сучасні концепції мотивації можна поділити на дві групи: змістовні і процесуальні.

Сучасні теорії мотивації значною мірою ґрунтуються на результатах психологічних досліджень і спрямовані насамперед на визначення переліку і структури потреб людей. Потреби розглядаються в даному контексті як усвідомлена відсутність чого-небудь, що викликає спонукання до дії, і розділяються на первинні (природжені) і вторинні (що утворюються в ході придбання певного життєвого досвіду).

Змістовні концепції мотивації ґрунтуються на дослідженні внутрішніх спонукань або потреб, які примушують людей діяти певним чином. На відміну від змістовних, процесуальні концепції спрямовані на дослідження поведінки людей. Зазначені теорії не виключають, а доповнюють одна одну і широко використовуються у практиці управління.

Серед змістовних концепцій мотивації найбільшого визнання набула теорія ієрархії потреб, запропонована *А. Маслоу*. Згідно з *А. Маслоу*, діяльність людей зумовлена п'ятьма групами потреб, причому задоволення більш високої потреби починається тільки тоді, коли задоволено потребу попереднього рівня. *Ієрархія потреб знизу вгору має такий вигляд:*

– фізіологічні потреби – необхідні для виживання: їжа, вода, житло, відпочинок, сон та ін.;

– потреби у безпеці і впевненості у майбутньому – захист від несприятливих впливів зовнішнього середовища і впевненість у тому, що фізіологічні потреби будуть задоволені в майбутньому. Виявленням цих потреб можуть бути пошук надійної роботи, страхування життя, майна та ін.;

– соціальні потреби – це відчуття належності до будь-кого або будь-чого (групи, колективу), взаємодії і підтримки, відчуття, що тебе розуміють і сприймають;

– потреби в повазі – самоповага особистих досягнень, повага з боку оточуючих, визнання;

– потреби самовиявлення полягають у реалізації своїх потенційних можливостей і зростанні як особистості.

Людина, яка відчуває голод, спочатку прагнуче знайти їжу, а вже потім будуватиме житло. Живучи в безпеці, людина спонукатиметься до діяльності потребою у соціальних контактах, а потім почне прагнути поваги оточуючих. Тільки потім поведінка людини визначатиметься потребою самовиявлення. Причому, оскільки розвиток людини як особистості ніколи не припиняється, остання потреба ніколи не може бути повністю задоволеною.

Практичне використання ієрархії потреб А. Маслоу пов'язане з визначенням керівником тієї потреби, якою в певний момент керується працівник. Згідно з цим керівник може вибрати певний мотивуючий вплив на конкретного працівника. Так, якщо працівник на рівні фізіологічних потреб або потреб у безпеці, найкраще використовувати економічну мотивацію, яка дасть йому змогу завдяки ефективній праці задовольнити зазначені потреби. Проте надалі, коли нижчі потреби задоволені, керівникам необхідно використати й інші підходи: надання можливості спілкування на робочому місці, більш змістовної і відповідальної праці, створення духу єдиної команди, делегування підлеглим додаткових прав і повноважень, просування по службі, розвиток у підлеглих творчих здібностей.

Разом з тим концепція А. Маслоу не є бездоганною. Насамперед ієрархія потреб слабо враховує індивідуальність людей. Для однієї людини найбільш важливою може бути потреба у самовиявленні, для другої – у повазі, а третьої – у безпеці. Крім того, потреби не задовольняються дискретно.

Так, задовольняючи фізіологічну потребу, людина водночас потребує соціальних контактів, поваги.

Теорія потреб А. Маслоу і його послідовників (Херцбег, Макгрегор та ін.) знаходить своє вираження в розроблених на підприємствах конкретних системах мотивації (стимулювання) праці. Основними формами мотивації (стимулювання) працівників підприємства є:

1. заробітна плата, що характеризує оцінку внеску працівника в результати діяльності підприємства (абсолютна величина і співвідношення з рівнем оплати інших працівників підприємства).

Вона повинна бути порівнювана і конкурентоспроможна з оплатою праці на аналогічних підприємствах галузей і регіонів. Заробіток працівника визначається залежно від його кваліфікації, особистих здібностей і досягнень у праці і включає різні доплати і премії. До нього додаються доходи від участі в прибутках і в акціонерному капіталі підприємства.

2. системи внутрішньофірмових пільг працівникам підприємства:

- субсидоване і пільгове харчування, установлення на підприємстві автоматів для продажу гарячих напоїв і закусок;

- продаж продукції підприємства своїм працівникам зі знижкою (наприклад 10% і більше);

- повна чи часткова оплата витрат на проїзд працівника до місця роботи і назад;

- надання своїм працівникам безвідсоткових позик чи позик з низьким рівнем відсотка;

- надання права користування транспортом фірми;

- оплата лікарняних листів понад визначений рівень, страхування здоров'я працівників за рахунок підприємства;

- ефективне преміювання, доплати за стаж роботи на підприємстві та ін.

3. нематеріальні (неекономічні) пільги і привілеї персоналу:

- надання права на гнучкий графік роботи;

- надання відгулів, збільшення тривалості оплачуваних відпусток за певні досягнення і успіхи в роботі;

- достроковий вихід на пенсію та ін.

4. існують заходи, що підвищують змістовність праці, самостійність і відповідальність працівника, що стимулюють його кваліфікаційне зростання. Залучення працівників до управління підприємством також підвищує їхню мотивацію.

Критика змістовних теорій указує на необхідність сприйняття мотивації як процесу вірогідності. На користь цього доводу свідчить практика управління, де більшість рішень має характер вірогідності, що визначене перебігом життя як безперервного ланцюга взаємозв'язаних подій з певною вірогідністю.

Процесуальні теорії показують, яким чином людина розподіляє зусилля для досягнення поставлених цілей і, залежно від конкретних умов, вибирає певний тип поведінки.

Розглянемо основні процесуальні теорії мотивації: теорію очікувань та теорію справедливості.

Теорія очікувань ґрунтується на тезі про те, що людина, досягши певної мети, виробляє адекватний стиль поведінки, сподіваючись на отримання бажаного результату; наявність активної потреби не є єдиною умовою мотивації людини до ефективної діяльності.

Щодо аналізу мотивації до праці теорія сподівання розглядає певні взаємозв'язки:

1. Взаємозв'язок між витратами праці і результатами її. Наприклад, студент сподівається, що додаткові зусилля в навчанні дадуть йому змогу здобути нові знання; комерційний директор торгового підприємства прагне укласти більшу кількість договорів з постачальниками внаслідок більш активної діяльності. Наявність взаємозв'язку між витратами праці і результатами її сприяє мотивації працівників.

2. Взаємозв'язок між результатами діяльності і винагородою за неї. Цей взаємозв'язок передбачає очікування певної винагороди за досягнуті результати. Так, студент за свої знання очікує високих екзаменаційних оцінок, комерційний директор – грошової премії. Відсутність взаємозв'язку між результатами і винагородою демотивує працівників.

3. Цінність винагороди – передбачення ступеня відносного задоволення, що відчуває працівник, який дістав певну

винагороду. Оскільки потреби у людей різні, відрізняються і їхні побажання щодо винагород. Так, винагорода, яка цінна для одного працівника, може не мати ніякої цінності для іншого. Наприклад, для менеджера винагородою може бути просування по службі, а не грошова премія.

Співвідношення трьох чинників називається *моделлю мотивації Врума* й записується у вигляді виразу:

$$\text{Мотивація} = (З - Р) \cdot (Р - В) \cdot \text{Валентність}, \quad (6.74)$$

де $З$ – витрати праці;

$Р$ – очікувані результати;

$В$ – винагорода.

Відповідно до теорії Врума, зменшення значення хоча б одного співмножника в даному виразі веде до ослаблення мотивації і, відповідно, до низьких результатів. Керівник повинен сформулювати високий, але достатньо реалістичний рівень вимог до підлеглих і, в разі потреби, вселити їм, що вони можуть досягти поставлених цілей, якщо докладуть усіх зусиль. При правильній постановці така методика дає досить добрі результати, особливо якщо поєднується з розумною політикою відносно винагороди.

Теорія справедливості ґрунтується на тому, що люди суб'єктивно оцінюють співвідношення винагороди до затрачених зусиль і потім співвідносять його з винагородою інших людей, які виконують аналогічну роботу. Якщо порівняння свідчить про дисбаланс або несправедливість, тобто людина вважає, що її колега одержав за таку саму роботу більшу винагороду, то у неї виникає психологічне напруження, вона відчуває себе скривдженою. Це напруження необхідно зняти, тобто відновити справедливість.

Дійсно відновити баланс або справедливість можна, змінивши або рівень витрачених зусиль, або винагороду. Якщо працівник вважає, що йому недоплачують порівняно з колегою, він може або почати працювати менш інтенсивно, або прагне підвищити винагороду, вступаючи в переговори з керівником. Практика свідчить, що більш правдоподібною є перша

альтернатива. Працівник може також вважати, що йому переплачують. У цьому разі він може або залишити на попередньому рівні свою інтенсивність праці, або, що менш імовірно, спробує збільшити її.

Основний висновок теорії справедливості полягає в тому, що поки людина не вважатиме, що одержує справедливую винагороду, вона не буде ефективно працювати. При цьому слід мати на увазі відносність оцінок. Працівник, який вважає, що його винагорода несправедлива, може помилятися. Для запобігання негативним наслідкам, що викликають відчуття несправедливості, керівники не повинні давати приводу для подібних оцінок. Критерії винагороди повинні бути чіткими і доводити їх слід до всіх працівників. Корисно також оцінювати індивідуальні результати кожного працівника.

Виділяють два види мотивації: внутрішню і зовнішню.

Внутрішня пов'язана з інтересом до діяльності, зі значимістю виконуваної роботи, зі свободою дій, можливістю реалізувати себе, а також розвивати свої вміння і здібності.

Зовнішня мотивація формується під дією зовнішніх факторів, таких як умови оплати праці, соціальні гарантії, можливість просування по службі, похвала або покарання керівником і т. ін. Вони мають вплив, але не обов'язково на тривалий період. Більш ефективною є така система факторів, яка впливатиме як на зовнішню, так і на внутрішню мотивацію.

До факторів, які зумовлюють поведінку працівника і які треба враховувати в практиці мотивації його трудової діяльності, належать:

- фізичний тип особистості;
- рівень самосвідомості та освіченості;
- професійна підготовка;
- психологічний клімат у колективі;
- вплив зовнішнього середовища.

Формування активної дійової системи мотивації ґрунтується на постійному аналізі й удосконаленні відносин між:

- роботодавцями і найманими працівниками;
- керівниками та їхніми підлеглими;

- конкуруючими групами працівників;
- групами, що виконують споріднені функції.

На рівні підприємства система мотивації повинна ґрунтуватися на таких *вимогах*:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників;
- підтримування в колективі атмосфери довіри й зацікавленості в реалізації загальної мети.

Методи мотивації підлягають такій класифікації:

1. Економічні (прямі):

- форми та системи оплати праці;
- премії;
- участь у прибутках;
- оплата навчання.

2. Економічні (непрямі): пільгове харчування; доплата за стаж; пільгове користування житлом, транспортом, спортивними спорудами тощо.

3. Негрошові: збагачення змісту та покращення умов праці; гнучкі робочі графіки; охорона праці; просування по службі; участь в управлінні; система атестацій і співбесід.

Методи мотивації поділяються також на:

- індивідуальні та групові;
- внутрішні й зовнішні.

До внутрішніх відносять задоволення від виконаної роботи, відчуття власної компетентності та самоповаги.

Зовнішні – це винагорода, що забезпечується керівником.

Зовнішня винагорода безпосередньо пов'язана із системою стимулювання, яка включає три рівні: визнання заслуг працівника керівництвом, матеріальні стимули залежно від величини трудового вкладу та можливість підвищення по службі.

Питання для самоконтролю:

- 1) Що таке «заробітна плата»?
- 2) Які фактори здійснюють вплив на розмір заробітної плати?
- 3) Охарактеризуйте структуру заробітної плати.
- 4) Дайте характеристику видам заробітної плати.
- 5) Назвіть функції заробітної плати.
- 6) Назвіть принципи встановлення розміру заробітної плати.
- 7) Охарактеризуйте типовий механізм організації оплати праці на підприємстві.
- 8) Назвіть основні нормативно-правові акти, положеннями яких регламентується оплата праці працівників в Україні.
- 9) Що таке «генеральна тарифна угода»?
- 10) Що таке «галузева тарифна угода»?
- 11) Дайте сутнісну та структурну характеристику тарифній системі оплати праці персоналу.
- 12) Що таке «тарифно-кваліфікаційний довідник»?
- 13) Що таке «тарифна сітка»?
- 14) Що таке «тарифна ставка»?
- 15) Що таке «тарифний розряд»?
- 16) Що таке «тарифний коефіцієнт»?
- 17) Що таке «посадовий оклад»?
- 18) Що таке «відрядна розцінка»?
- 19) Дайте характеристику формам оплати праці.
- 20) Назвіть умови та обмеження для застосування відрядної форми оплати праці.
- 21) Назвіть категорії працівників, для оплати праці яких доцільно застосовувати відрядну форму оплати праці.
- 22) Назвіть умови та обмеження для застосування погодинної форми оплати праці.
- 23) Назвіть категорії працівників, для оплати праці яких доцільно застосовувати погодинну форму оплати праці.
- 24) Охарактеризуйте пряму відрядну систему оплати праці.
- 25) Охарактеризуйте відрядно-преміальну систему оплати праці.
- 26) Назвіть основні надбавки та доплати до заробітної плати, передбачені чинним вітчизняним законодавством.

- 27) Охарактеризуйте відрядно-прогресивну систему оплати праці.
- 28) Охарактеризуйте непряму відрядну систему оплати праці.
- 29) Охарактеризуйте акордну систему оплати праці.
- 30) Охарактеризуйте окладну систему оплати праці.
- 31) Охарактеризуйте просту погодинну систему оплати праці.
- 32) Охарактеризуйте погодинно-преміальну систему оплати праці.
- 33) Яким чином здійснюється оплата праці керівників, спеціалістів і службовців?
- 34) Що таке «система кваліфікаційних рівнів»?
- 35) Дайте характеристику порядку планування фонду оплати праці персоналу підприємства.
- 36) Порівняйте методи планування фонду оплати праці персоналу підприємства.
- 37) Яким чином здійснюється оплата праці водіїв вантажних автомобілів на підприємствах автомобільного транспорту?
- 38) Яким чином здійснюється оплата праці водіїв автобусів на підприємствах автомобільного транспорту?
- 39) Яким чином здійснюється оплата праці водіїв таксі на підприємствах автомобільного транспорту?
- 40) Яким чином здійснюється оплата праці кондукторів на підприємствах автомобільного транспорту?
- 41) Яким чином здійснюється оплата праці ремонтних і допоміжних робітників на підприємствах автомобільного транспорту?
- 42) Яким чином здійснюється оплата праці керівників, інженерно-технічних працівників і службовців на підприємствах автомобільного транспорту?
- 43) Що таке «мотивація», «мотив», «мотиватор»?
- 44) Що таке «внутрішня мотивація»?
- 45) Що таке «зовнішня мотивація»?
- 46) Що таке «мотивація праці»?
- 47) Дайте характеристику теорії потреб А. Маслоу.
- 48) Охарактеризуйте модель мотивації Врума.
- 49) Охарактеризуйте методи мотивації праці працівників підприємства.

Література:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Заголовок з екрану.
2. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. – Заголовок з екрану.
3. Закон України «Про оплату праці» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-p>. – Заголовок з екрану.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/26.htm>. – Заголовок з екрану.
5. Наказ Міністерства інфраструктури України «Про затвердження Порядку підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів, діяльність яких пов'язана з наданням послуг автомобільного транспорту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1454-13>. – Заголовок з екрану.
6. Закон України «Про приєднання України до Європейської угоди щодо роботи екіпажів транспортних засобів, які виконують міжнародні автомобільні перевезення (ЄУТР)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2819-15>. – Заголовок з екрану.
7. Будрин А.Г. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений / А.Г. Будрин, Е.В. Будрина, М.Г. Григорян и др. ; под ред. Г.А. Кононовой. – М. : Издательский центр «Академия», 2009. – 320 с.
8. Дмитриев И.А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.А. Дмитриев, О.М. Жарова. – Х.: ХНАДУ, 2004. – 184 с.
9. Жарова О.М. Типові задачі з економіки підприємства автомобільного транспорту: Навчальний посібник для автотрансп. спец. ВУЗів / О.М. Жарова, І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата. – вид. 2-ге перероб. і доп. – Х.: ХНАДУ, 2013. – 196 с.

10. Зінь Е.А. Управління автомобільним транспортом: Навчальний посібник / Е.А. Зінь. – Рівне: НУВГП, 2011. – 326 с.
11. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
12. Корецька С.О. Економіка автомобільного транспорту: Навчальний посібник / С.О. Корецька, А.Ю. Якимчук, Т.С. Карпан. – Рівне: НУВГП, 2012. – 309 с.
13. Лавриков И.Н. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.Н. Лавриков, Н.В. Пеньшин ; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Минакова. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 116 с.
14. Левченко О.П. Планування діяльності підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / Левченко О.П. – Х.: ХНАДУ, 2009. – 188 с.
15. Туревский И.С. Экономика отрасли (автомобильный транспорт): Учебник / И.С. Туревский. – М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА – М, 2011. – 288 с.
16. Хегай Ю.А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие / Ю.А. Хегай, В.В. Девинава, К.А. Мухина. – Красноярск, 2012. – 229 с.
17. Шинкаренко В.Г. Економіка праці на автомобільному транспорті: Навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. / В.Г. Шинкаренко, І.А. Дмитрієв, О.М. Криворучко. – Х.: ХНАДУ, 2000. – 303 с.
18. Шинкаренко В.Г. Планирование и измерение производительности труда на автомобильном транспорте / В.Г. Шинкаренко. – К.: Техника, 1988. – 111 с.
19. Шинкаренко В.Г. Управление результатами деятельности работников АТП / В.Г. Шинкаренко, О.Н. Криворучко. – Х.: ХГАДТУ, 2000. – 143 с.
20. Шинкаренко В.Г. Економіка праці на автомобільному транспорті: Навчальний посібник / В.Г. Шинкаренко, О.М. Криворучко. – Х.: ХНАДУ, 2012. – 344 с.
21. Шинкаренко В.Г. Управління корпораціями автомобільного транспорту: Навчальний посібник / В.Г. Шинкаренко, С.Г. Банаєва. – Х.: ХНАДУ, 2005. – 236 с.

РОЗДІЛ 7. ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ ТА СОБІВАРТІСТЬ ТРАНСПОРТНОЇ РОБОТИ

7.1 Класифікація витрат підприємства

Основною метою будь-якої підприємницької діяльності є прибуток як джерело фінансових ресурсів для розвитку підприємництва, що задовольняє потреби власників підприємства і держави в цілому.

Як відомо, прибуток (або збиток) від виготовлення продукції, виконання робіт або надання послуг (надалі – виготовлення продукції) визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) у діючих цінах і затратами на її виробництво та реалізацію, тобто її собівартістю.

Виручка прямо залежить від рівня цін, що сформувалися на ринку. Конкретне підприємство мало впливає на становище ринку і, отже, на очікуваний розмір виручки.

Рівень собівартості продукції значною мірою визначається підприємством-виробником. Зрозуміло, в основі вартості витрат виробництва лежать об'єктивні фактори: потреби в сировині, механізмах, робочій силі, рівень цін, що утворився на ресурси.

В той же час на собівартість продукції суттєво впливає раціональне та ефективне використання ресурсів.

Отже, боротьба підприємства за зниження вартості виробництва своєї продукції є важливим кроком підвищення економічної віддачі від підприємства, зростання його конкурентоспроможності.

Термін «*витрати*» може застосовуватися в різних значеннях. Залежно від контексту під витратами розуміють видатки, затрати, витрати, виплати.

Отже, *видатки* є грошовим виміром ресурсів підприємства, що використовуються з будь-якою метою.

Витрати періоду дорівнюють вартості всіх ресурсів, придбаних підприємством в цьому періоді. Витрати періоду зумовлені вибуттям ресурсів і зменшують нерозподілений прибуток підприємства цього періоду.

Виплати ж пов'язані з оплатою ресурсів підприємства, – коштами. Для виробництва конкурентоспроможної продукції підприємство вкладає кошти у фактори виробництва. При придбанні підприємством устаткування, інструменту, матеріалів і т. п. кошти на покупки становлять *витрати* або *платежі* підприємства. Виплата грошей з каси або банківського рахунку в цьому випадку має назву *платежу*.

Коли говорять про використання факторів виробництва, йдеться про *витрати виробництва*.

Витрати підприємства – це грошовий вираз використання факторів виробництва для виробництва та реалізації продукції.

У ринковій економіці розрізняють *явні (бухгалтерські), альтернативні і безповоротні витрати*.

Грошові витрати на оплату праці, придбання сировини і матеріалів, амортизацію основних фондів та інші витрати, необхідні для здійснення виробництва і реалізації продукції, є *явними витратами підприємства*. Оскільки вони розраховуються на основі фінансових звітів, їх називають ще *бухгалтерськими*. Сукупність усіх явних витрат утворює *собівартість продукції*, а різниця між ціною реалізації і собівартістю – *прибуток*.

Витрати на використання якогось фактора виробництва, визначені з погляду якнайкращого їх альтернативного використання, називаються *альтернативними витратами*.

Поняття альтернативних витрат застосовується тільки тоді, коли є альтернативні варіанти. Ці витрати не завжди явно виражені, але їх доцільно враховувати при ухваленні економічних рішень.

Інша справа з *безповоротними витратами*, тобто раніше утвореними і невідшкодованими. Вони ніяк не можуть вплинути на економічне рішення керівництва підприємства.

Витрати підприємства можуть виникати внаслідок упровадження звичайної, тобто операційної, фінансової й інвестиційної діяльності підприємства та надзвичайних подій. Варто звернути увагу на визначення перелічених вище різновидів діяльності підприємства. Отже, операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, що не належать до фінансової чи інвестиційної діяльності.

Основною визнається діяльність, пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції; вона класифікується за галузями та видами економічної діяльності.

Проте фінансова діяльність – це діяльність, що призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства (емісія акцій, облігацій, виплата дивідендів, отримання позик).

Необхідно також визначити інвестиційну діяльність, зумовлену придбанням і реалізацією необоротних активів, короткострокових фінансових інвестицій та продажем основних засобів і нематеріальних активів, придбанням чи продажем довгострокових фінансових інвестицій, наданням позик фізичним чи юридичним особам.

Надзвичайні події можна визначити як такі, що виникають внаслідок форс-мажору, тобто стихійного лиха, експропріації активів підприємства тощо.

Відповідно до перелічених вище видів діяльності підприємства утворюються такі витрати: *операційні, фінансові, інвестиційні та непередбачувані*.

Під *операційними* розуміють витрати підприємства, що виникають у зв'язку з операційною діяльністю підприємства, тобто його основною діяльністю, пов'язаною з виробництвом та реалізацією продукції, яка забезпечує основну частку його доходу. Операційні витрати ще називають *поточними*.

Частина з них є циклічними і повторюваними (наприклад, витрати на сировину, матеріали), інша частина має місце постійно і незалежно від виробництва (витрати на утримання приміщень, управлінського персоналу).

Фінансові витрати утворюються від провадження фінансової діяльності підприємства; вони можуть виникати не завжди, тому що підприємство може і не здійснювати фінансової діяльності.

Інвестиційні витрати виникають внаслідок здійснення інвестиційної діяльності підприємства та також можуть не виникати на підприємстві, оскільки не завжди воно проводить інвестиційну діяльність.

Що ж стосується *непередбачуваних витрат*, то вони мають місце взагалі зрідка, тому що виникають внаслідок надзвичайної діяльності підприємства.

Витрати також можна розподілити на *прямі* і *непрямі*.

Прямі витрати безпосередньо пов'язані з виготовленням даного виду продукції і можуть бути прямо віднесені на її одиницю.

До складу *прямих матеріальних витрат* зараховується вартість сировини й основних матеріалів, що складають основу виробленої продукції, покупні напівфабрикати, комплектуючі вироби, допоміжні матеріали, які відносяться до конкретного об'єкту витрат.

До складу *прямих витрат на оплату праці* включаються заробітна плата й інші виплати працівникам, зайнятим безпосередньо на виробництві продукції, виконанні робіт, наданні послуг, що можуть бути віднесені до певного об'єкту витрат.

Інші прямі витрати складаються зі всіх інших виробничих витрат, що відносяться до конкретного об'єкта витрат, наприклад, відрахування на соціальні заходи, амортизація і т.д.

Суму *прямих витрат* можна розрахувати за формулою

$$П_v = M + З + А, \quad (7.1)$$

де M – вартість матеріалів, які використовуються при виготовленні продукції. Вартість придбання матеріальних ресурсів визначається за діючими цінами, не враховуючи податку на додану вартість;

$З$ – витрати на оплату праці, включаючи виплати стимулюючого характеру (премії, надбавки та ін.); компенсації, пов'язані з розкладом роботи та умовами праці; оплата чергових та додаткових відпусток тощо;

$А$ – витрати на утримання та експлуатацію машин і механізмів, які включають амортизаційні відрахування на повне відновлення машин, механізмів та інших промислових основних фондів; орендну плату за використання орендованої техніки в розмірах, зумовлених договором; витрати на технічне обслуговування, витрати на ремонт; витрати на паливо, енергію та інші експлуатаційні ресурси і деякі інші витрати.

Прямі витрати розподіляються на *постійні* та *змінні*.

Сума *постійних витрат* у певних межах не залежить від кількості виготовленої продукції. До складу цих витрат належать витрати на утримання й експлуатацію будівель і споруд, управління.

Сума *змінних витрат* за певний час залежить від обсягу виробництва продукції. У складі таких витрат виокремлюють:

- *пропорційні витрати*, що змінюються прямо пропорційно до зміни обсягу виробництва (сировина, матеріали, комплектуючі тощо);

- *непропорційні*, що також можна розподілити на *прогресуючі* і *дегресуючі* (тобто ті, які змінюються швидше за обсяги виробництва, та ті, які змінюються повільніше за обсяги виробництва).

Непрямі витрати пов'язані з виготовленням різних виробів і не можуть прямо відноситись до того чи іншого виду продукції (заробітна плата управлінського і обслуговуючого персоналу тощо). Непрямі витрати включають:

- адміністративно-господарські витрати, які передбачають оплату праці адміністративно-господарського персоналу, відрахування на соціальні потреби, утримання на канцелярські потреби, відрядження тощо;

- витрати на обслуговування робітників, включаючи витрати на підготовку та перепідготовку кадрів, на забезпечення необхідних санітарно-гігієнічних та побутових послуг, витрати на охорону праці і техніку безпеки тощо;

- витрати на організацію виробництва продукції на майданчиках, включаючи витрати, що пов'язані зі знесенням та ремонтом малоцінних і швидкозношуваних інструментів та інвентарю, які використовуються у виробництві підрядних робіт і робіт, що не мають відношення до основних доходів; утримання пожежної та сторожової охорони; витрати по проектування промислових робіт та ін.

- інші непрямі витрати, які включають платежі з обов'язкового страхування майна господарчої організації; платежі за кредитами банків у межах ставки, встановленої законом; витрати, що пов'язані з рекламою та ін.;

- витрати, що не враховані в нормах накладних витрат, але віднесені на їх рахунок. Сюди можуть бути включені допомоги у зв'язку зі втратою працездатності внаслідок промислових травм, що виплачується робітникам на основі судових рішень; податки, збори, платежі та інші обов'язкові відрахування.

Відмінності між постійними та змінними витратами є базою для розмежування двох часових інтервалів діяльності підприємства: короткострокового і довготривалого. Впродовж короткострокового періоду керівництво підприємства не має можливості змінити свою виробничу потужність. Воно збільшує або зменшує об'єм залучених матеріальних і трудових ресурсів, і тим самим змінює об'єми випуску продукції. В цьому періоді об'єм виробництва продукції залежить виключно від змінювання змінних витрат. Кількість постійних витрат залишається незмінною.

У довготривалому періоді об'єм випуску здійснюється з використанням усієї виробничої потужності підприємства, включаючи додатково створені потужності. В цьому випадку всі фактори виробництва розглядаються як змінювані.

У сумі постійні та змінні витрати утворюють *загальні або валові витрати*:

$$TC = FC + VC, \quad (7.2)$$

де TC – валові (загальні) витрати;

FC – постійні витрати;

VC – змінні витрати.

Безповоротні витрати є раніше утвореними та невідшкодованими навіть у разі припинення підприємством своєї діяльності в цій сфері.

Велике значення для визначення об'єму виробництва, здатного забезпечити прибуток підприємству, має розрахунок *граничних витрат*. Додаткові витрати, пов'язані зі збільшенням випуску продукції на одну одиницю, називаються граничними. Оскільки постійні витрати не змінюються зі зміною об'єму випуску продукції, рівень і динаміка граничних витрат визначаються лише змінними витратами.

Отже, можемо записати *граничні витрати* так:

$$S_{\text{гр}} = \frac{\Delta VC}{\Delta Q}, \quad (7.3)$$

де ΔVC – приріст змінних витрат;

ΔQ – приріст об'єму випуску продукції.

Середні витрати є витратами на одиницю випуску продукції. Розрізняють три види середніх витрат: *середні валові витрати, середні постійні витрати, середні змінні витрати.*

Середні валові витрати є часткою від ділення валових витрат на об'єм випуску продукції:

$$S_{\text{сеп}} = \frac{TC}{Q}, \quad (7.4)$$

де TC – валові витрати;

Q – об'єм випуску продукції.

Середні постійні витрати відповідно дорівнюють:

$$AFC = \frac{FC}{Q}, \quad (7.5)$$

де FC – постійні витрати;

Q – об'єм випуску продукції.

Середні змінні витрати можна розрахувати так:

$$AVC = \frac{VC}{Q}, \quad (7.6)$$

де VC – змінні витрати;

Q – об'єм випуску продукції.

Порівнюючи середні валові витрати з ціною продукції, можна визначити прибутковість виробництва продукції.

Приклад розрахунку кількісної величини різних видів витрат виробництва наведений у табл. 7.1.

Розглянуті поняття і види витрат виробництва знаходять застосування в підприємницькій діяльності та при розробці бізнес-планів, економічному обґрунтовуванні проектів і проведенні фінансового аналізу.

Облік витрат на виробництво виконується на основі первинної облікової документації, яка складається з обов'язковим копіюванням, що забезпечує облік за об'єктами виробництва та видами робіт.

Таблиця 7.1

Приклад розрахунку різних видів витрат підприємства

Обсяг продукції	Витрати						
	Постійні	Змінні	Валові	Граничні	Середні постійні	Середні змінні	Середні валові
0	100	0	100	–	–	–	–
1	100	75	175	75	100	75	175
2	100	110	210	35	50	55	105
3	100	130	230	20	33,3	43,3	76,6
4	100	160	260	30	25	40	65
5	100	210	310	50	20	42	62

У господарській же практиці та законодавчих актах нашої країни для визначення величини витрат виробництва часто використовують термін «*собівартість*».

Собівартість відповідає розглянутому поняттю «*явні (бухгалтерські) витрати виробництва*».

Тому необхідно детальніше зупинитися на витратах виробництва, що включаються в собівартість продукції.

7.2 Сутнісна та видова характеристика собівартості виготовленої продукції

Собівартість продукції – це виражені в грошовій формі сукупні витрати на підготовку і випуск продукції. В більш узагальненому вигляді собівартість можна визначити як грошовий вираз величини ресурсів, використаних з конкретною метою. Таке визначення собівартості містить у собі три важливих моменти:

- собівартість відображає скільки і яких ресурсів було використано у виробництві;
- величина використаних ресурсів представлена в грошовому виразі, що дозволяє розраховувати загальну вартість ресурсів;
- конкретна мета використання ресурсів зумовлює необхідність чітко встановити об'єкт собівартості.

Собівартість продукції як грошовий вираз витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції характеризує ефективність усього процесу виробництва на підприємстві, тому що цей показник відображає:

- рівень організації виробничого процесу;
- продуктивність праці;
- технічний рівень.

На практиці не завжди собівартість продукції є повним відображенням дійсних витрат на її виробництво: одні з них мають відношення до процесу виробництва продукції, але відшкодовуються за рахунок прибутку, а інші входять у собівартість, але не мають прямого зв'язку з виробництвом.

Виокремлюють такі *види собівартості*:

а) залежно від часу формування витрат:

- планова;
- фактична;
- нормативна;
- кошторисна;

б) виходячи із місця формування витрат:

- цехова;
- виробнича;
- повна;

в) залежно від тривалості розрахункового періоду:

- місячна;
- квартальна;
- річна;

г) за складом продукції:

- товарна;
- валова;
- реалізована;
- незавершене виробництво;

г) за ступенем охоплення підприємств:

- індивідуальна;
- галузева.

Планова собівартість виготовленої продукції являє собою прогноз величини витрат певної господарчої організації на виготовлення конкретної продукції.

Фактична собівартість продукції – це сума витрат, здійснених конкретною господарчою організацією в ході виготовлення продукції за умов, що склалися на виробництві.

Метою врахування фактичної собівартості продукції є своєчасне, повне та достовірне відображення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом продукції та її реалізації замовникові, виявлення відхилень від очікуваних значень, а також контроль за використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Окрім того, дані обліку собівартості продукції використовуються у процесі аналізу для виявлення всередині організації виробничих резервів, а також при визначенні фактичних фінансових результатів діяльності господарчої організації та її підрозділів.

Кошторисна собівартість визначається господарчою організацією під час складання необхідного комплексу проектних документів за кошторисними нормами та цінами, які діють на момент її розрахунку. Вона є базою для розрахунку планової собівартості виготовленої продукції і дає змогу, з одного боку, господарчій організації прогнозувати рівень своїх майбутніх витрат, а з іншого – надає можливість замовнику оцінити межі (рамки), в яких може відбуватися торг із цією організацією. І нарешті, кошторисна собівартість є одним із документів, за яким державні органи оподаткування контролюють прибутки конкретної угоди деяких господарчих організацій.

Для економічного оцінювання варіантів техніки та вибору найефективнішого з них розраховується насамперед *технологічна собівартість*, яку можна представити як суму витрат цеху, що безпосередньо пов'язані з виконанням технологічних операцій. Цей вид собівартості розраховують за формулою

$$C_T = B_M + B_{3П} + B_{ey}, \quad (7.7)$$

де B_M – вартість сировини і матеріалів;

$B_{3П}$ – основна та додаткова заробітна плата;

B_{ey} – витрати на експлуатацію та утримання устаткування.

Цехова собівартість складається з усіх витрат цеху на виробництво певного виду продукції:

$$C_{ц} = B_M - B_{пов} + B_{нвв} + B_{пк} + B_{п} + B_e + B_{зо} + B_{зд} + B_{сп} + B_{ів} + B_{ye} + B_{ни} + B_{ц} + B_{б}, \quad (7.8)$$

де B_M – вартість сировини і матеріалів;

$B_{пов}$ – поворотні відходи виробництва;

$V_{\text{нвв}}$ – вартість напівфабрикатів власного виробництва;
 $V_{\text{пк}}$ – вартість покупних комплектуючих;
 $V_{\text{п}}$ – витрати на паливо для технологічних цілей;
 $V_{\text{е}}$ – витрати на енергію для технологічних цілей;
 $V_{\text{зо}}$ – основна заробітна плата;
 $V_{\text{зд}}$ – додаткова заробітна плата;
 $V_{\text{сп}}$ – відрахування на соціальні потреби;
 $V_{\text{ів}}$ – витрати на відтворення інструменту;
 $V_{\text{уе}}$ – витрати на утримання і експлуатацію устаткування;
 $V_{\text{нп}}$ – витрати на розробку та освоєння нової продукції;
 $V_{\text{ц}}$ – інші цехові витрати;
 $V_{\text{б}}$ – втрати від браку.

Таким чином, виходячи із місця формування затрат, основними є показники виробничої і повної собівартості.

Отже, *виробнича собівартість* – це сума всіх виробничих витрат, а *повна собівартість* – це сума виробничої собівартості і невиробничих витрат.

За допомогою *виробничої собівартості* обліковується незавершене виробництво та виготовлена продукція, яка знаходиться у вигляді товарно-матеріальних запасів підприємства. Виробнича собівартість лежить в основі формування собівартості реалізованої продукції. Цей вид собівартості розраховують за такою формулою:

$$C_{\text{в}} = C_{\text{ц}} + V_{\text{зв}}, \quad (7.9)$$

де $V_{\text{зв}}$ – загальновиробничі витрати.

До складу невиробничих витрат відносяться операційні невиробничі витрати (адміністративні витрати, витрати на збут тощо), а також витрати за період, що пов'язані із залученням позикового капіталу.

Показник *повної собівартості* використовується для визначення фінансових результатів діяльності підприємства, аналізу рентабельності та ціноутворення продукції.

Необхідно визначити, що *індивідуальна собівартість* показує рівень організації виробництва, автоматизації та механізації, спеціалізації та концентрації, що є неоднаковими для різних підприємств однієї галузі.

Проте *галузева собівартість* даного виду продукції показує середній за галузю рівень техніки, організації виробництва, продуктивність праці та прогресуючих норм витрат матеріальних ресурсів. Цей показник можна обчислити за формулою

$$C_{\text{гi}} = \frac{\sum_{i=1}^K C_i \cdot O_{\text{гi}}}{\sum_{i=1}^K O_{\text{гi}}}, \quad (7.10)$$

де C_i – індивідуальна собівартість з виробництва i -го виробу на i -му підприємстві;

$O_{\text{гi}}$ – обсяг товарної продукції з виробництва i -го виробу на i -му підприємстві;

K – кількість підприємств галузі, що випускають i -й виріб.

Визначення собівартості одиниці продукції за встановленими статтями (номенклатурою) витрат називається *калькулюванням*. Проте розрізняють калькулювання планової (обчислюється за плановими нормами і нормативами) та звітної собівартості (розраховується за фактичними даними).

7.3 Кошторис витрат і калькуляція собівартості продукції підприємства

Насамперед слід визначити, чим відрізняється кошторис від калькуляції. Відмінність статей калькуляції від аналогічних елементів витрат (кошторис) полягає в тому, що в першому випадку враховуються тільки витрати на певний виріб, а в другому – всі витрати підприємства, незалежно від того, де і на які потреби вони були здійснені.

Побудова обліку операційних витрат підприємства за економічними елементами (кошторис) регламентується чинним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку «Витрати». Згідно з цим Національним стандартом бухгалтерського обліку в Україні передбачене таке групування *витрат на виробництво*:

- матеріальні витрати;
- оплата праці;
- відрахування на соціальні заходи;

- амортизація основних фондів і нематеріальних активів;
- інші операційні витрати.

Загальну суму витрат за економічними елементами визначають за формулою

$$C_{\Pi} = B_{\text{м}} + B_{\text{зп}} + B_{\text{сп}} + A + B_{\text{ін}}, \quad (7.11)$$

де $B_{\text{м}}$ – витрати на сировину і матеріали;
 $B_{\text{зп}}$ – витрати на заробітну плату;
 $B_{\text{сп}}$ – відрахування на соціальні потреби;
 A – амортизація;
 $B_{\text{ін}}$ – інші операційні витрати.

Угрупування витрат за економічними елементами показує матеріальні та грошові витрати підприємства без розподілу їх на окремі види продукції й інші господарські потреби.

За економічними елементами не можна визначити собівартості одиниці продукції, тому поряд з угрупуванням витрат за економічними елементами витрати на виробництво плануються та враховуються за статтями витрат (статтями калькуляції).

Отже, дещо глибше досліджуючи структуру операційних витрат, визначаємо, що до складу елемента «Матеріальні витрати» включається вартість витрачених на виробництві (крім продукції власного виробництва) сировини й основних матеріалів, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, палива й енергії, будівельних матеріалів, запасних частин, тари й тарних матеріалів, допоміжних та інших матеріалів.

При дослідженні елемента «Матеріальні витрати» важливо визначити частку певного елемента в загальній сумі витрат кошторису, для чого застосовується така формула:

$$B_{\text{м}(\%)} = \frac{B_{\text{м}}}{C_{\Pi}} \cdot 100\%. \quad (7.12)$$

Елемент «Витрати на оплату праці» складається із заробітної платні, премій та заохочень, компенсаційних виплат, оплат відпусток й іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці. Для розрахунку частки використовуємо таку формулу:

$$B_{\text{зп}(\%)} = \frac{B_{\text{зп}}}{C_{\text{п}}} \cdot 100\%. \quad (7.13)$$

До складу елемента «Відрахування на соціальні заходи» включаються відрахування на пенсійне забезпечення, відрахування на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи. Для даного елемента теж знаходять частку за формулою

$$B_{\text{сп}(\%)} = \frac{B_{\text{сп}}}{C_{\text{п}}} \cdot 100\%. \quad (7.14)$$

Склад елемента «Амортизація» визначається сумою нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних матеріальних активів. Визначаємо частку для цього елемента за допомогою такої формули:

$$A_{(\%)} = \frac{A}{C_{\text{п}}} \cdot 100\%. \quad (7.15)$$

Елементи «Інші операційні витрати» складаються з витрат операційної діяльності, які не увійшли до складу перерахованих вище елементів, зокрема витрати на відрядження, послуги зв'язку, витрати на виплату матеріальної допомоги, плату за розрахунково-касове обслуговування.

Частку цього економічного елемента розраховують за формулою

$$B_{\text{ін}(\%)} = \frac{B_{\text{ін}}}{C_{\text{п}}} \cdot 100\%. \quad (7.16)$$

Вартість витрачених матеріальних цінностей визначають одним із методів оцінювання вибуття запасів:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- FIFO (собівартості перших за часом надходження запасів);
- LIFO (собівартості останніх за часом надходження запасів);
- нормативних витрат.

Аналіз структури собівартості дозволяє виявити резерви зниження собівартості, розробити відповідні заходи. Ґрунтування витрат за економічними елементами використовується для узгодження показників собівартості з іншими розділами плану підприємства – матеріально-технічного постачання, по праці і кадрах, фінансовим планом. Такий аналіз використовується також для розрахунку потреби в оборотних засобах, визначенні економічної ефективності.

Для вивчення структури собівартості продукції всі витрати на її виробництво та реалізацію групуються за економічними елементами витрат і за калькуляційними статтями витрат. Кошторис витрат використовується для визначення загальної потреби підприємства в матеріалах і грошових ресурсах та складається з наведених вище статей. Угрупування витрат за статтями витрат надає можливість відслідковувати витрати за їх місцем і призначенням, дозволяє дізнатися скільки коштує підприємству виробництво та реалізація окремих видів продукції. Планування й облік собівартості за статтями витрат необхідні для того, щоб визначити, під впливом яких факторів сформувався рівень собівартості, що показує на напрями її зниження.

Відповідно до Національного стандарту 3, перелік *статей калькуляцій* такий:

- сировина і матеріали (не враховуючи зворотних відходів);
- паливо і енергія на технологічні цілі;
- заробітна платня виробничих робітників (основна, додаткова);
- відрахування на соціальні заходи виробничих робітників;
- загальновиробничі витрати;
- адміністративні витрати;
- підготовка та освоєння виробництва;
- інші виробничі витрати;
- витрати на збут.

Такий перелік може бути ширшим і більш деталізованим чи вужчим, що залежить від галузі промислового виробництва та його специфіки. Слід звернути увагу на те, що перелічені елементи витрат і калькуляційні статті використовуються в бухгалтерському обліку при списанні відповідних витрат на встановлені рахунки.

Саме тому, щоб уникнути неоднозначного тлумачення складу витрат, вони наводяться у суворій відповідності до Національних стандартів бухгалтерського обліку в Україні.

Отже, перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості та продукції встановлюється підприємством з урахуванням специфіки галузі промисловості (сфери послуг) та виду діяльності підприємства, а також особливостей технології й організації виробництва та реалізації його продукції.

Номенклатура статей калькулювання собівартості продукції формується, виходячи з розподілу витрат на прямі та непрямі, а непрямих витрат – на змінні та постійні.

Розрізняють три види калькуляцій:

- планову;
- нормативну;
- звітну.

У *плановій калькуляції* собівартість визначається шляхом розрахунку витрат за окремими статтями, а в *нормативній* – за діючими на даному підприємстві нормами.

Тому вона, на відміну від планової калькуляції, у зв'язку зі зниженням нормативів, у результаті проведення організаційно-технічних заходів переглядається, як правило, щомісяця.

Звітна калькуляція складається на основі даних бухгалтерського обліку й показує фактичну собівартість виробу, завдяки чому стає можливою перевірка виконання плану за собівартістю виробів і виявлення відхилень від плану на окремих ділянках виробництва.

У *промисловості застосовується така номенклатура основних калькуляційних статей:*

- а) сировина й матеріали;
- б) паливо й енергія на технологічні потреби;
- в) основна заробітна плата виробничих робітників;
- г) витрати на утримання і експлуатацію устаткування;
- д) цехові витрати;
- е) загальновиробничі витрати;
- ж) втрати від браку;
- з) невиробничі витрати.

Перші сім статей витрат утворюють *загальновиробничу собівартість*. Всі ж статті разом утворюють *повну собівартість*.

До *змінних загальновиробничих* витрат відносять витрати на обслуговування та керування виробництвом, що змінюються прямо пропорційно до зміни обсягу діяльності.

Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на собівартість одиниці продукції з використанням бази розподілу (годин роботи устаткування, тарифної заробітної плати основних виробничих робітників обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

До *постійних загальновиробничих витрат* відносять витрати на обслуговування та керування виробництвом, що залишаються незмінними при змінюванні обсягу діяльності.

Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на собівартість одиниці продукції з використанням бази розподілу (годин роботи устаткування, тарифної заробітної плати основних виробничих робітників, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності.

Проте особливої уваги потребує типова номенклатура статей калькулювання *повної операційної собівартості реалізованої продукції*, яка включає:

- виробничу собівартість реалізованої продукції;
- адміністративні витрати;
- витрати на збут;
- інші операційні витрати;
- фінансові витрати.

Отже, *повну собівартість* за калькуляційними статтями можна розрахувати за формулою

$$C_{\Pi} = C_{\text{в}} + B_{\text{н}}, \quad (7.17)$$

де $C_{\text{в}}$ – виробнича собівартість;

$B_{\text{н}}$ – невиробничі витрати (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати).

До *адміністративних витрат* включаються загальногосподарські витрати, що пов'язані з управлінням і обслуговуванням підприємства:

- загальні корпоративні витрати (організаційні та представницькі витрати, витрати на оприлюднення фінансової звітності, витрати на проведення річних зборів власників корпоративних прав тощо);

- витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, витрати на службові відрядження персоналу апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;

- витрати на зв'язок;

- амортизація основних засобів і нематеріальних активів загальногосподарського призначення;

- витрати на операційну оренду основних засобів та роялті, що мають загальногосподарське призначення.

Витрати на збут включають витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції й послуг. До складу непрямих витрат за комплексною калькуляційною статтею «Витрати на збут» належать:

- вартість послуг допоміжних виробництв підприємства та сторонніх підприємств із упакування готової продукції (товарів) на складах підприємства;

- витрати на ремонт товарної тари;

- витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи продавців, торгових агентів, працівників підрозділів підприємства, які забезпечують збут;

- комісійна винагорода сторонніх торговельно-посередницьких підприємств за послуги зі збуту продукції (товарів) підприємства;

- витрати на дослідження ринку (маркетинг), рекламу, витрати на передпродажну підготовку продукції (товарів); витрати на службові відрядження працівників, зайнятих збутом;

- витрати на утримання основних засобів і нематеріальних активів, що використовуються для збуту продукції (товарів): операційна оренда, роялті – платежі за право використання зареєстрованих знаків на товари та послуги або торгової марки, інформації і комерційного досвіду – ноу-хау, інших записів на носіях;

- витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;

– витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування продукції підприємства.

До складу витрат на збут у торговельних організаціях включаються витрати на обіг, за винятком витрат, пов'язаних з операційною діяльністю, адміністративних витрат, фінансових витрат.

До *інших операційних витрат* відносять такі:

– витрати на дослідження й розробки відповідно до Положення бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»;

– собівартість реалізованої іноземної валюти, що для цілей бухгалтерського обліку визначається шляхом перерахунку іноземної валюти в грошову одиницю, є еквівалентом, вираженим у грошовій одиниці України за курсом Національного банку України на дату продажу іноземної валюти, плюс витрати, пов'язані із продажем іноземної валюти;

– витрати від операційної курсової різниці (витрати від зміни валютних курсів за операціями, активами й зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства);

– втрати від знецінення запасів;

– нестачі та втрати від псування цінностей (крім врахованих за статтями загальновиробничих витрат);

– визнані штрафи, пені, неустойки;

– витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;

– інші операційні витрати.

До *фінансових витрат* відносять витрати на відсотки (за користування отриманими кредитами, випущеними облігаціями, за фінансову оренду) та інші витрати підприємства, що пов'язані із залученням позикового капіталу. Втрати від участі в капіталі є збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які враховуються методом участі в капіталі.

Методику калькулювання виробничої собівартості продукції за номенклатурою статей у загальному вигляді можна прокоментувати так.

Виробнича собівартість включає до свого складу такі статті:

– вартість сировини і матеріалів (B_M);

– поворотні відходи виробництва ($B_{пов}$);

- вартість напівфабрикатів власного виробництва ($B_{\text{нвв}}$);
- вартість покупних комплектуючих ($B_{\text{пк}}$);
- витрати на паливо для технологічних цілей ($B_{\text{п}}$);
- витрати на енергію для технологічних цілей ($B_{\text{е}}$);
- основна заробітна плата ($B_{\text{зо}}$);
- додаткова заробітна плата ($B_{\text{зд}}$);
- відрахування на соціальні потреби ($B_{\text{сп}}$);
- витрати на відтворення інструменту ($B_{\text{ів}}$);
- витрати на утримання і експлуатацію устаткування ($B_{\text{уе}}$);
- витрати на розробку та освоєння нової продукції ($B_{\text{нп}}$);
- інші цехові витрати ($B_{\text{ц}}$);
- загально виробничі витрати ($B_{\text{зв}}$);
- втрати від браку ($B_{\text{б}}$);
- інші виробничі витрати ($B_{\text{ін}}$).

Отже, виробничу собівартість можна розрахувати за формулою

$$C_{\text{в}} = B_{\text{м}} - B_{\text{пов}} + B_{\text{нвв}} + B_{\text{пк}} + B_{\text{п}} + B_{\text{е}} + B_{\text{зо}} + B_{\text{зд}} + B_{\text{сп}} + B_{\text{ів}} + B_{\text{уе}} + B_{\text{нп}} + B_{\text{ц}} + B_{\text{зв}} + B_{\text{б}} + B_{\text{ін}}. \quad (7.18)$$

Витрати на сировину й матеріали розраховуються як сума добутків норм витрачання різних видів сировини й матеріалів (за специфікацією на одиницю продукції) та вартості натуральної одиниці відповідних видів сировини й матеріалів (за оцінкою їх вибуття). Таким чином, цю статтю можна розрахувати за такою формулою:

$$B_{\text{м}} = H_{\text{в}} \cdot \Pi_{\text{м}} \cdot K_{\text{т}} - M_{\text{пв}} \cdot \Pi_{\text{пв}}, \quad (7.19)$$

де $H_{\text{в}}$ – норма витрати матеріалу на деталь;

$\Pi_{\text{м}}$ – ціна одиниці маси;

$K_{\text{т}}$ – коефіцієнт, що враховує транспортно-заготівельні витрати (2–10%);

$M_{\text{пв}}$ – маса поворотних відходів;

$\Pi_{\text{пв}}$ – ціна поворотних відходів.

Витрати на куповані напівфабрикати, комплектуючі вироби розраховуються як сума добутків кількості напівфабрикатів і комплектуючих виробів (за специфікацією на одиницю продукції) та вартості натуральної одиниці відповідних видів напівфабрикатів і

комплектуючих виробів (за оцінкою їх вибуття). Для розрахунку даної статті можна використати формулу

$$B_{\text{ПК}} = \sum_{i=1}^N Q_i \cdot C_i, \quad (7.20)$$

де Q_i – кількість покупних i -го виду;
 C_i – ціна одиниці покупних i -го виду;
 N – кількість видів покупних у даному виробі.

Витрати на паливо й енергію, на технологічні цілі визначаються, як сума добутків норм витрачання різних видів палива й енергії на технологічні цілі для виготовлення одиниці продукції та відповідних тарифів (цін) їх постачання за натуральну одиницю (за вирахуванням податку на додану вартість у встановлених законодавством випадках). Отже, формула розрахунку така:

$$B_e = \sum_{i=1}^N H_i \cdot C_i \cdot K_T, \quad (7.21)$$

де H_i – норма витрати i -го виду палива;
 C_i – ціна одиниці i -го виду палива;
 K_T – коефіцієнт, який враховує транспортно-заготівельні витрати по i -му виду палива.

Вартість електроенергії розраховують за двухставочними тарифами. При цьому здійснюється плата за кожен кіловат установленної потужності електричного устаткування і плата за кіловат-години спожитої електроенергії. Крім того, підприємства платять і за вироблювану їх електроустаткуванням реактивну потужність.

Витрати на паливо й енергію на технологічні цілі відносяться безпосередньо на собівартість окремих видів продукції на основі показань приладів або встановлених норм витрат на виробництво продукції. Якщо пряме віднесення ускладнене, то ці витрати включаються в собівартість пропорційно кошторисним ставкам.

Поворотні матеріальні відходи розраховуються як сума добутків, різниць (у натуральних одиницях) між нормою витрачання й чистою масою різних видів матеріалів на одиницю продукції та

вартості (за натуральну одиницю) можливого використання чи реалізації відповідних видів матеріальних відходів. Поворотні відходи віднімаються.

Витрати на оплату праці основних виробничих робітників розраховують на основі тарифної заробітної плати на одиницю продукції з урахуванням (у відсотках до тарифу) всіх доплат до тарифної заробітної плати. Таким чином *основну заробітну плату* знаходять за формулою

$$B_{zo} = Z_{\pi} + D, \quad (7.22)$$

де Z_{π} – пряма заробітна плата;

D – доплата до прямої заробітної плати.

Пряму заробітну плату розраховують за формулою

$$Z_{\pi} = Z_{\text{нв}} + Z_{\text{пп}}, \quad (7.23)$$

де $Z_{\text{нв}}$ – заробітна плата робітників-відрядників при виготовленні виробу;

$Z_{\text{пп}}$ – заробітна плата робітників з погодинною оплатою.

Заробітну плату робітників-відрядників визначають за наступною формулою:

$$Z_{\text{пв}} = \sum_{i=1}^n C_{\text{глі}} \cdot K_{\text{ті}} \cdot T_{\text{рі}}, \quad (7.24)$$

де $C_{\text{глі}}$ – година тарифна ставка першого розряду для першого виду відрядних робіт;

$K_{\text{ті}}$ – тарифний коефіцієнт розряду по i -тій операції;

$T_{\text{рі}}$ – трудомісткість по i -му виду робіт.

n – кількість операцій при виготовленні виробу, які оплачуються за відрядною формою.

Заробітну плату робітників з погодинною оплатою можна розрахувати за формулою

$$Z_{\text{пп}} = \sum_{i=1}^n C_{\text{глі}} \cdot K_{\text{ті}} \cdot T_{\text{фі}}, \quad (7.25)$$

де $C_{\text{глі}}$ – година тарифна ставка першого розряду для першого виду почасових робіт;

T_{pi} – час, відпрацьований робітниками на i -му виді робіт.

n – кількість робіт при виготовленні виробу, які оплачуються за почасовою формою.

Основна заробітна плата робітників, зайнятих у виробництві відповідної продукції, безпосередньо включається у собівартість цієї продукції. Якщо віднесення частини основної заробітної плати безпосередньо на собівартість ускладнено, то вона включається в собівартість пропорційно кошторисним ставкам цих витрат на одиницю продукції. Що стосується *додаткової заробітної плати*, то вона безпосередньо відноситься на собівартість конкретних видів продукції пропорційно основній заробітній платі. Якщо пряме віднесення частини додаткової заробітної плати на собівартість окремих видів продукції ускладнене, то вона включається в собівартість на основі розрахунку кошторисної ставки цих витрат на одиницю продукції.

Відрахування на соціальні заходи розраховуються як встановлений чинним законодавством відсоток Єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідованого страхового внеску, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування. Нарахування єдиного внеску здійснюється платниками самостійно на підставі бухгалтерських та інших документів, відповідно до яких провадиться нарахування (обчислення) або які підтверджують нарахування (обчислення) виплат (доходу), на які нараховується єдиний внесок.

Витрати на утримання і експлуатацію устаткування найчастіше розраховують за формулою

$$B_{ye} = \sum B_{yei} \cdot \frac{B_{3oi}}{B_{c3o}}, \quad (7.26)$$

де B_{ye} – сумарна величина елементів витрат;

B_{yei} – витрати на утримання i -го елементу;

B_{3oi} – основна заробітна плата на одиницю i -го виду виробу;

$B_{с3о}$ – сумарна основна заробітна плата.

До елементів витрат відносять такі:

– амортизаційні відрахування від вартості виробничого і підйомно-транспортного устаткування, цехового транспорту, інструменту і оснастки, що відносяться до ОФ, інших необоротних матеріальних і нематеріальних активів;

– витрати на утримання і експлуатацію виробничого і недійового транспортного устаткування, транспортних засобів, інструменту і оснастки зі складу основних засобів;

– витрати на ремонти виробничого устаткування і підйомно-транспортного устаткування, цехового транспорту, інструменту і оснастки;

– суму виплачених орендарем за користування основними засобами, іншими необоротними матеріальними активами, нематеріальними активами;

– інші витрати, пов'язані з утриманням й експлуатацією устаткування інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів цеху.

Загальновиробничі витрати можна розрахувати за такою формулою:

$$B_{зв} = B_{зм} + B_{пос} , \quad (7.27)$$

де $B_{зм}$ – змінні витрати;

$B_{пос}$ – постійні витрати.

Якщо сумарне значення змінних загальновиробничих витрат розподіляється на кожен об'єкт пропорційно основній заробітній платі на кожен об'єкт, то формула розрахунку така:

$$B_{змі} = B_{сзм} \cdot \frac{B_{3oi}}{B_{с3о}} \quad (7.28)$$

або

$$B_{змі} = \Pi_{зм} \cdot B_{3oi} , \quad (7.29)$$

$$\Pi_{зм} = \frac{B_{сзм}}{B_{с3о}} , \quad (7.30)$$

де $Z_{\text{сзм}}$ – сума змінних загальновиробничих витрат всіх елементів.

Проте, якщо додати до вищезгаданих статей статті «Адміністративні витрати», «Витрати на збут», «Інші операційні витрати» та «Фінансові витрати», можна розрахувати за даною методикою і повну собівартість.

Отже, *адміністративні витрати* розраховуються так:

$$B_a = B_{\text{ув}} + B_{\text{yo}} + B_{\text{оп}} + П_{\text{зп}} + B_{\text{пп}} + B_{\text{із}}, \quad (7.31)$$

де $B_{\text{ув}}$ – витрати, пов'язані з управлінням виробництва;

B_{yo} – витрати на утримання і обслуговування основних засобів, інших необоротних матеріальних активів загальногосподарського призначення;

$B_{\text{оп}}$ – витрати на обслуговування виробничого процесу;

$П_{\text{зп}}$ – податки, збори та інші обов'язкові платежі;

$B_{\text{пп}}$ – витрати на професійну підготовку працівників апарату управління та іншого загальногосподарського персоналу;

$B_{\text{із}}$ – інші загальногосподарські витрати.

Адміністративні витрати поділяють на постійні і змінні.

До змінних відносять витрати на обслуговування і управління підприємством, які змінюються прямо пропорційно об'єму діяльності. Вони розподіляються на кожен об'єкт витрат пропорційно годинам роботи, заробітній платі, об'єму діяльності, прямих витрат тощо, виходячи з фактичної потужності звітного періоду. Отже, величину *змінних адміністративних витрат* на одиницю i -го об'єкта можна знайти за формулою

$$B_{\text{за}i} = B_{\text{сза}} \cdot \frac{B_{\text{пр}i}}{B_{\text{спр}}} = П_{\text{за}} \cdot B_{\text{пр}}, \quad (7.32)$$

де $B_{\text{сза}}$ – сумарна величина змінних адміністративних витрат;

$B_{\text{пр}i}$ – прямі витрати на i -й об'єкт;

$B_{\text{спр}}$ – сумарна величина прямих витрат;

$П_{\text{за}}$ – частка змінних адміністративних витрат відносно прямих витрат.

Витрати на збут прямо відносяться на відповідні види продукції. Якщо це неможливо, то їх визначають за наступною формулою:

$$B_{збі} = B_{сзб} \cdot \frac{C_{врі}}{C_{вп}}, \quad (7.33)$$

де $B_{збі}$ – витрати на збут одиниці i -го виробу;
 $B_{сзб}$ – сумарні витрати на збут;
 $C_{врі}$ – виробнича собівартість одиниці i -го виробу;
 $C_{вп}$ – виробнича собівартість випуску продукції.

Отже, під час калькулювання витрат підприємства можна застосовувати такі *методи*:

- а) нормативний (витрати на одиницю продукції встановлюються за нормами);
- б) параметричний (витрати на проєктований виріб встановлюються, виходячи з залежності рівня цих витрат від зміни техніко-економічних параметрів виробу);
- в) розрахунково-аналітичний (прямі витрати на виробництво одиниці продукції розподіляються на підставі діючих норм, а непрямі – пропорційно заробітній платі).

На ранніх стадіях розробки продукції, коли повністю не сформована нормативна база, невідомі ціни на ресурси та відсутній комплект технічної документації, собівартість продукції можна визначити лише як прогностну величину. Найпоширеніші методи таких розрахунків: питомих ваг; бальний; графоаналітичний; кореляційний метод.

7.4 Планування та аналіз собівартості виготовленої продукції

Метою планування собівартості виготовленої продукції є визначення величини витрат на її виробництво у визначені угодою терміни при найбільш раціональному й ефективному використанні наявних у розпорядженні організації машин, механізмів та інших виробничих ресурсів, дотримання правил технічної експлуатації основних фондів та забезпечення безпечних умов праці.

Планування собівартості продукції проводиться господарчими організаціями самостійно і є складовою частиною їхнього бізнес-плану.

Порядок та методи планування собівартості продукції кожна господарча організація може встановлювати самостійно, виходячи з умов своєї діяльності, але не виходячи за межі законодавства.

Планова собівартість продукції може бути визначена техніко-економічним розрахунком за статтями витрат на основі плану заходів підвищення технічного й організаційного рівнів виробництва порівняно з передбаченим у кошторисі.

Метою планування собівартості продукції є встановлення економічно обґрунтованої величини витрат підприємства.

Показник планової собівартості використовується для встановлення потреби в оборотних засобах, планування прибутку, формування цін, визначення ефективності окремих організаційно-технічних заходів і виробництва в цілому.

Метою розрахунку собівартості продукції є повне та достовірне визначення фактичної величини витрат підприємства, а також контроль за використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів. Інформація про фактичні витрати використовується для оцінювання й аналізу планово-економічних показників підприємства.

Управління витратами передбачає цілеспрямований вплив на формування витрат, контроль за їх рівнем та економічне стимулювання їхнього зниження.

Система управління витратами включає:

- пошук і виявлення чинників, що впливають на економію всіх видів ресурсів;
- нормування витрат ресурсів;
- планування витрат за їхніми видами;
- облік та аналіз витрат;
- економічне стимулювання економії ресурсів і зниження витрат.

При аналізі фактичної собівартості продукції, виявленні резервів та економічного ефекту від її зниження використовується *розрахунок за економічними факторами*. Економічні фактори найбільш повно охоплюють усі елементи процесу виробництва – кошти, предмети праці, саму працю. Вони відображають основні напрями роботи колективів підприємства за зниженням собівартості: підвищення продуктивності праці, впровадження

передової техніки й технології, краще використання устаткування, здешевлення заготівлі та краще використання предметів праці, скорочення адміністративно-управлінських та інших непрямих витрат, скорочення браку та ліквідація непродуктивних витрат.

Вирішальною умовою зниження собівартості є безперервний технічний прогрес. Впровадження нової техніки, комплексна механізація й автоматизація виробничих процесів, удосконалювання технології, впровадження прогресивних видів матеріалів дають змогу значно знизити собівартість продукції.

Серйозним резервом зниження собівартості продукції є розширення спеціалізації й кооперування. На спеціалізованих підприємствах з масово-потоким виробництвом собівартість продукції значно нижча, ніж на підприємствах, що виробляють цю саму продукцію в невеликих кількостях. Розвиток спеціалізації потребує встановлення й найбільш раціональних кооперованих зв'язків між підприємствами.

Зниження собівартості продукції забезпечується насамперед за рахунок підвищення продуктивності праці. Із зростанням продуктивності праці скорочуються витрати праці на одиницю продукції, а значить, зменшується частка заробітної плати в структурі собівартості.

Об'єктами аналізу собівартості продукції є такі показники:

- повна собівартість товарної продукції в цілому та за елементами витрат;
- витрати на гривню товарної продукції;
- собівартість порівнянної товарної продукції;
- собівартість окремих виробів;
- окремі елементи й статті витрат.

При аналізі собівартості використовуються такі *джерела інформації*: форма № 5 «Звіт про витрати на виробництво й реалізацію продукції (робіт, послуг) підприємства»; планові та звітні калькуляції собівартості продукції; дані синтетичного й аналітичного обліку витрат за основними і допоміжними виробництвами.

Проаналізувавши комплексні витрати можна виявити додаткові резерви зниження витрат на виробництво продукції, підвищення ефективності виробництва.

До складу *собівартості товарної продукції* входять комплексні витрати, які являють собою витрати з обслуговування виробництва й керування, витрати на підготовку й освоєння виробництва нових видів продукції, втрати від браку, інші виробничі витрати, невиробничі витрати.

7.5 Показники собівартості виготовленої продукції

Важливий узагальнюючий показник собівартості виготовленої продукції – *витрати на гривню товарної продукції* – дуже універсальний, тому що може розраховуватися в будь-якій галузі виробництва та наочно показує прямий зв'язок між собівартістю й прибутком. На його рівень впливають об'єктивні та суб'єктивні, зовнішні та внутрішні фактори. Обчислюється він як відношення загальної суми витрат на виробництво й реалізацію продукції до вартості виробленої товарної продукції в діючих цінах.

Цей показник можна використовувати для розрахунку витрат на 1 грн товарної продукції в базовому та плановому році:

а) базовий рік

$$B_6 = \frac{C_6}{O_6}, \quad (7.34)$$

де C_6 – собівартість товарної продукції;

O_6 – обсяг товарної продукції.

б) плановий рік

$$B_{пл} = \frac{C_{пл}}{O_{пл}}, \quad (7.35)$$

де $C_{пл}$ – собівартість товарної продукції;

$O_{пл}$ – обсяг товарної продукції.

Також розраховують *відсоток зниження витрат на 1 грн товарної продукції*:

$$П_{зн} = \frac{B_6 - B_{пл}}{B_6} \cdot 100\%, \quad (7.36)$$

де $\Pi_{\text{зн}}$ – відсоток зниження витрат на 1 грн товарної продукції.

Серед важливих показників, що характеризують собівартість продукції, можна виокремити такі:

1) *вихідна собівартість товарної продукції в плановому році:*

$$C_{\text{вих}} = B_{\text{б}} \cdot O_{\text{пл}}, \quad (7.37)$$

де $C_{\text{вих}}$ – вихідна собівартість товарної продукції в плановому році;

2) *планова собівартість продукції:*

$$C_{\text{пл}} = C_{\text{вих}} \pm E_{\text{вит}}, \quad (7.38)$$

де $E_{\text{вит}}$ – сума економії витрат з усіх техніко-економічних факторів.

Основними шляхами зниження собівартості продукції є скорочення тих витрат, які мають найбільшу частку у її структурі:

а) зниження собівартості продукції унаслідок зменшення витрат на матеріали та сировину можна розрахувати за такою формулою:

$$C_{\text{м}} = (H_1 \cdot \Pi_{\text{од}} - H_2 \cdot \Pi_{\text{од}}) \cdot O, \quad (7.39)$$

де H_1 – норма витрат матеріалів до здійснення заходу;

H_2 – норма витрат матеріалів після здійснення заходу;

$\Pi_{\text{од}}$ – ціна одиниці матеріального ресурсу;

O – обсяг випуску продукції після здійснення заходу.

Для розрахунку цього показника можна застосовувати індексний метод, який може вплинути на всі чинники:

$$C_{\text{м}} = (1 - I_{\text{м}} \cdot I_{\text{ц}}) \cdot \Pi_{\text{м}}, \quad (7.40)$$

де $I_{\text{м}}$ – індекс зміни норм витрат матеріалів на один виріб;

$I_{\text{ц}}$ – індекс зміни цін на одиницю матеріального ресурсу;

$\Pi_{\text{м}}$ – частка матеріальних витрат у собівартості продукції.

б) зниження собівартості продукції за рахунок зростання продуктивності праці, що має місце лише при випередженні цим показником темпів зростання заробітної плати, або зниженні трудомісткості виготовлення продукції. Розрахунок проводиться за такою формулою:

$$C_T = (T \cdot TC_1 - TC_2) \cdot \left(1 + \frac{P_{д.з/п}}{100}\right) \cdot \left(1 + \frac{P_{в.з/п}}{100}\right) \cdot O, \quad (7.41)$$

де T – трудомісткість одиниці продукції до здійснення заходу;

TC_1 – середньогодинна тарифна ставка робітників до здійснення заходу;

TC_2 – середньогодинна тарифна ставка робітників після здійснення заходу;

$P_{д. з/п}$ – середній відсоток додаткової заробітної плати для певної категорії робітників;

$P_{в. с/з}$ – встановлений процент відрахувань на соціальні заходи.

Для розрахунку зростання продуктивності праці застосовують індексний метод:

$$C_T = \left(1 - \frac{I_{с.з/п}}{I_{р.п/п}}\right) \cdot P_{з/п}, \quad (7.42)$$

де $I_{с. з/п}$ – індекс зростання середньої заробітної плати;

$I_{р. п/п}$ – індекс зростання продуктивності праці;

$P_{з/п}$ – частка заробітної плати в собівартості продукції.

в) зниження собівартості продукції унаслідок зміни структури й обсягу продукції, що спричинює зниження умовно-постійних витрат, можна розрахувати за формулою

$$C_{y-п} = \frac{\Delta O_{пл} \cdot B_{y-п}}{100}, \quad (7.43)$$

де $\Delta O_{пл}$ – приріст обсягу випуску продукції у плановому році;

$B_{y-п}$ – сума умовно-постійних витрат у базовому році.

Для розрахунку цього показника можна застосовувати *індексний метод*:

$$C_{y-p} = \left(1 - \frac{I_{y-p}}{I_o}\right) \cdot \Pi_{y-p}, \quad (7.44)$$

де I_{y-p} – індекс зростання умовно-постійних витрат;

I_o – індекс зростання обсягу виробництва;

Π_{y-p} – частка умовно-постійних витрат у собівартості продукції.

Скорочення довготривалості виробництва спричинює зменшення непрямих витрат на величину:

$$C_d = K_T \cdot H_{н.в} \cdot \left(1 - \frac{T_{пл}}{T_{б.р}}\right), \quad (7.45)$$

де K_T – частина умовно-змінної (залежної від тривалості виробництва) складової накладних витрат;

$H_{н.в}$ – величина непрямих витрат у відсотках до собівартості продукції;

$T_{пл}$ – планова тривалість виробництва;

$T_{б.р}$ – тривалість виробництва в базисному періоді.

Зростання виробітки робітників порівняно з виробітком у базисному періоді зменшить непрямі витрати на величину:

$$C_b = K_b \cdot H_{н.в} \cdot \left(1 - \frac{B_{пл}}{B_{б.р}}\right), \quad (7.46)$$

де K_b – коефіцієнт, за яким визначають частку непрямих витрат, що залежать від виробітку;

$B_{пл}$ – середній виробіток одного робітника за планом;

$B_{б.р}$ – середній виробіток одного робітника в базисному періоді.

Зниження рівня непрямих витрат від зменшення частки основної заробітної плати робітників можна знайти за такою формулою:

$$C_3 = K_3 \cdot H_{н.в} \cdot \left(1 - \frac{З_{пл}}{З_{б.р}}\right), \quad (7.47)$$

де K_3 – коефіцієнт, за яким визначають частку непрямих витрат, що залежать від частки основної заробітної плати;

$З_{пл}$ – частка основної заробітної плати за планом;

$З_{б.р}$ – частка основної заробітної плати в базисному періоді.

Коефіцієнти K_T , K_B , K_3 , що входять до складу трьох останніх формул, визначаються для кожного підприємства, виходячи з його особливостей. Орієнтовно можна прийняти $K_T = 50\%$, $K_B = 16\%$, $K_3 = 22\%$ від загального добутку непрямих витрат.

На підприємстві можуть застосовуватися й інші заходи щодо зниження собівартості продукції, наприклад, за рахунок підвищення рівня механізації робіт, зниження частки запасів тощо.

7.6 Калькуляція собівартості перевезень на ПАТ

Собівартість перевезень – це виражені в грошовій формі поточні витрати транспортних підприємств, безпосередньо пов'язані з підготовкою та здійсненням процесу перевезень вантажів і пасажирів, а також виконанням робіт і послуг, що забезпечують перевезення.

Планування собівартості перевезень є складовою частиною плану економічного та соціального розвитку підприємств автомобільного транспорту, які розробляються ними самостійно на підставі показників планового обсягу перевезень вантажів і пасажирів, інших робіт і послуг, продуктивності праці, фонду оплати праці персоналу та інших витрат, і являє собою систему техніко-економічних розрахунків, які визначають величину витрат на здійснення перевезень.

З метою правильної організації планування, обліку, калькулювання та аналізу собівартості перевезень, *витрати на перевезення класифікуються за різними ознаками.*

Зокрема, *за місцем виникнення* витрати на перевезення групуються в розрізі відокремлених структурних підрозділів підприємств автомобільного транспорту. Залежно від характеру та призначення виконуваних процесів виробництво поділяється на основне, допоміжне і обслуговуюче (невиробниче) господарство.

До *основного виробництва* належать відокремлені структурні підрозділи підприємств, які безпосередньо здійснюють перевезення, виконують роботи та послуги, що належать до основного виду діяльності: перевезення вантажів, перевезення пасажирів, транспортно-експедиційні послуги для підприємств, організацій та населення, навантажувально-розвантажувальні роботи, такелажні роботи, експлуатація складів, перевалочних пунктів, вантажних станцій, контейнерів, інші роботи та послуги.

Допоміжне виробництво призначене для обслуговування підрозділів основного виробництва: виконання робіт по технічному обслуговуванню, ремонту рухомого складу, інших основних фондів, забезпечення інструментом, запасними частинами для ремонту транспортних засобів та устаткування, різними видами енергії, транспортними та іншими послугами. До нього належать ремонтні цехи, дільниці, майстерні, енергетичні, експериментальні та інші підрозділи.

До *невиробничого господарства* належать: житлово-комунальне господарство, культурно-побутові заклади, підсобні підприємства, науково-дослідні, оздоровчі, спортивні та інші структурні підрозділи, які не беруть участі у здійсненні та забезпеченні перевезень.

За видами витрати класифікуються *за економічними елементами та за статтями калькуляції.*

Групування витрат за економічними елементами здійснюється для організації контролю за рівнем витрат у цілому по підприємству автомобільного транспорту, визначення загального обсягу використаних матеріальних, трудових і грошових коштів.

Групування витрат за статтями калькуляції призначене для організації аналітичного обліку витрат і калькулювання собівартості

окремих видів перевезень, обчислення витрат в розрізі структурних підрозділів підприємств автомобільного транспорту.

За способами віднесення на собівартість перевезень витрати поділяються на прямі та непрямі. До *прямих витрат* належать витрати, які можуть бути безпосередньо включені до собівартості окремих видів перевезень. До *непрямих витрат* належать витрати, безпосередньо не пов'язані із виконанням транспортної роботи. До таких витрат належать загальновиробничі витрати, які включають витрати по управлінню та обслуговуванню виробничого процесу.

За ступенем впливу обсягів перевезень на рівень витрат, витрати поділяються на змінні і постійні.

До *змінних витрат* належать витрати, абсолютна величина яких змінюється разом із зміною обсягів перевезень. Зокрема, це витрати на пально-мастильні матеріали, електроенергію, запасні частини і комплектуючі, оплату праці працівників, зайнятих у перевезеннях, відрахування на соціальні заходи тощо.

Постійні витрати – це витрати, абсолютна величина яких із збільшенням або зменшенням обсягів перевезень істотно не змінюється. До них належать витрати, пов'язані з обслуговуванням і управлінням діяльністю виробничих підрозділів та витрати на забезпечення загальногосподарських потреб.

На підприємствах автомобільного транспорту обсягом виробництва прийнято вважати *загальний пробіг* рухомого складу, так як з ним безпосередньо пов'язана транспортна продукція. Тому до змінних витрат на підприємствах автомобільного транспорту відносяться ті, що залежать від зміни пробігу рухомого складу. Зі зростанням пробігу збільшується обсяг транспортної продукції та, відповідно, розмір змінних витрат.

Разом з тим, не завжди зростання загального пробігу рухомого складу автомобільного транспорту призводить до зростання обсягу транспортної продукції. Пробіг рухомого складу може мати місце й без перевезення вантажів і пасажирів, але витрати на його здійснення виникають.

Сума змінних і постійних витрат є *валовими витратами*.

На рис. 7.1 представлено групування техніко-економічних показників використання рухомого складу автомобільного транспорту за критерієм впливу на собівартість перевезень.



Рисунок 7.1 – Групування техніко-економічних показників використання рухомого складу автомобільного транспорту за критерієм впливу на собівартість перевезень

Витрати операційної діяльності підприємств автомобільного транспорту відповідно до їх економічного змісту групуються за такими елементами:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація основних фондів та нематеріальних активів;
- інші операційні витрати.

До елементу «Матеріальні витрати» належать:

1) витрати пального, запасних частин і комплектуючих виробів, мастил, матеріалів, шин, енергії, палива, інших виробничих запасів, які використані на:

- виконання перевезень;
- забезпечення технологічного процесу перевезень;

- проведення всіх видів ремонту, технічного огляду і обслуговування, реконструкції, модернізації основних фондів (рухомого складу, його агрегатів і вузлів, будівель, споруд), у тому числі отриманих за договорами лізингу (оренди);

- забезпечення робіт, пов'язаних з дотриманням правил безпеки праці та руху, протипожежної і сторожової охорони, санітарно-гігієнічних, природоохоронних та інших спеціальних вимог, передбачених правилами технічної експлуатації, нагляду і контролю за процесом виробництва;

- забезпечення роботи апарату управління підприємства та його структурних підрозділів, включаючи транспортне обслуговування, пов'язане з управлінням виробництвом, а також технічних засобів управління: обчислювальної техніки, засобів зв'язку, сигналізації тощо, які знаходяться на балансі підприємства;

- утримання та експлуатацію приміщень і території підприємства, утримання законсервованих основних фондів;

- винахідництво і раціоналізацію, проведення дослідно-експериментальних та конструкторських робіт, виготовлення та дослідження моделей і зразків, пов'язаних з основною діяльністю підприємства, освоєння в експлуатації нових типів і моделей транспортних засобів та видів перевезень;

- забезпечення робіт, пов'язаних з професійною підготовкою, перепідготовкою та підтриманням професійної майстерності працівників підприємства за профілем його діяльності;

2) собівартість малоцінних і швидкозношуваних предметів (спеціального одягу, взуття, форменого одягу, що необхідні для виконання професійних обов'язків, інструменту, пристроїв, інвентарю, приладів, лабораторного обладнання, миючих засобів), які не належать до основних фондів;

3) втрати від нестачі матеріальних цінностей в межах норм природного убутку.

До елементу «Витрати на оплату праці» належать пов'язані з веденням господарської діяльності витрати на виплату основної і додаткової заробітної плати, обчислені згідно із системами оплати праці, прийнятими підприємством автомобільного транспорту, включаючи будь-які виплати у грошовій або натуральній формі.

Відрахування на соціальні заходи здійснюються згідно чинного законодавства.

До елементу «*Амортизація основних фондів і нематеріальних активів*» належать суми амортизаційних відрахувань, нарахованих згідно з порядком, нормами та умовами, встановленими чинним законодавством.

До елементу «*Інші операційні витрати*» належать витрати, які включаються у собівартість перевезень і не враховані в попередніх елементах витрат, а саме:

1) сума сплаченої орендної (лізингової) плати за користування наданими в оперативну та фінансову оренду (лізинг) основними фондами;

2) витрати, пов'язані з оплатою послуг комерційних банків та інших кредитно-фінансових установ, включаючи плату за розрахункове обслуговування, отримання гарантій, вексельного авалю, факторингових і довірчих операцій, облік боргових вимог і зобов'язань, включаючи цінні папери, поштово-телеграфних послуг та інших витрат, пов'язаних з грошовим обігом;

3) оплата послуг сторонніх підприємств і організацій: за протипожежну і сторожову (включаючи воєнізовану) охорону; за використання і/або обслуговування технічних засобів управління: обчислювальних центрів, вузлів зв'язку, засобів сигналізації; щодо управління виробництвом, якщо штатним розписом підприємства не передбачено відповідні функціональні служби; консультативного та інформаційного характеру, пов'язаних із забезпеченням поточної діяльності підприємства, а також передбачених законодавством обов'язкових аудиторських перевірок; пов'язаних з освоєнням в експлуатації нових типів транспортних засобів та видів перевезень; за приймання, зберігання та знищення екологічно небезпечних відходів, очищення стічних вод;

4) оплата робіт і послуг виробничого характеру, які виконуються сторонніми підприємствами та організаціями або структурними підрозділами даного підприємства, що не належать до основного виду його діяльності (поточний ремонт рухомого складу та інших основних виробничих фондів, проведення випробувань з метою визначення якості паливно-мастильних матеріалів тощо);

5) суми податків, зборів та інших передбачених законодавством платежів;

6) платежі за викиди і скиди забруднюючих речовин у навколишнє середовище, розміщення відходів та інші види шкідливого впливу у межах ліміту;

7) витрати зі страхування майна підприємства (у тому числі транспортних засобів за межами України), цивільної відповідальності, пов'язаної з експлуатацією транспортних засобів, що перебувають у складі основних фондів підприємств, кредитних та інших комерційних ризиків підприємства;

8) витрати, пов'язані з реалізацією перевезень: оплата послуг транспортно-експедиційних, страхових та посередницьких організацій (включаючи комісійну винагороду), вартість яких включається до вартості перевезень; витрати на виготовлення розкладів руху пасажирських транспортних засобів, проїзних квитків, інструкцій, правил та іншої службової документації; витрати на декларування транспортних засобів і вантажів, оформлення провізних документів, іноземних паспортів, віз та інших дозволів пов'язаних із здійсненням закордонних перевезень; витрати за користування системами бронювання та резервування перевезень; витрати на обладнання міських ліній та ліній міжміських пасажирських та вантажних перевезень світловими табло, таблицями розкладу руху і вартості перевезень, іншими спеціальними знаками; витрати за користування автомобільними дорогами та стоянками; витрати на обслуговування пасажирів, в тому числі санітарно-гігієнічні засоби, посуд, харчування, якщо вони включені в ціну квитка;

9) витрати на проведення передпродажних та рекламних заходів: розробка і видання рекламних виробів (ілюстрованих прейскурантів, каталогів, брошур, альбомів, проспектів, плакатів, афіш, рекламних листів, листівок, сувенірів чи зразків товарів, що передаються клієнтам або посередницьким організаціям безоплатно, безкоштовно виконаних перевезень, оформлення вітрин, виставок); реклама в засобах масової інформації (оголошення в пресі, передачі по радіо і телебаченню), витрати на світлову, комп'ютерну та іншу зовнішню рекламу; придбання, виготовлення, копіювання, дублювання і демонстрація рекламних кіно-, відео- і діафільмів;

зберігання та експедіювання рекламних матеріалів; виготовлення стендів, муляжів, рекламних щитів, показчиків (в сумі амортизації, зносу щодо зазначеного інвентарю); проведення інших рекламних заходів, пов'язаних з діяльністю підприємства;

10) придбання довідників, технічних паспортів та інших документів експлуатаційної, технічної та виробничої діяльності;

11) витрати на утримання представництв, а також працівників за кордоном, де представництва не створені;

12) додаткові витрати, пов'язані з виконанням робіт вахтовим методом, включаючи транспортні витрати на перевезення працівників від місця знаходження підприємства або пункту збору до місця роботи і назад;

13) витрати на відшкодування шкоди, заподіяної працівникові ушкодженням здоров'я, пов'язаним з виконанням трудових обов'язків, а також заподіяної пасажиром та іншим користувачам транспорту;

14) витрати на забезпечення нормальних умов праці та техніки безпеки у відповідності з вимогами чинного законодавства;

15) оплата вартості ліцензій, сертифікатів та інших спеціальних дозволів, виданих державними органами для ведення господарської діяльності підприємства;

16) витрати, пов'язані з виплатою дивідендів учасникам та засновникам підприємства;

17) витрати на утримання та експлуатацію об'єктів соціальної інфраструктури;

18) операційні курсові витрати тощо.

До виробничої собівартості перевезень включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати.

До наведеної типової номенклатури статей калькуляції можуть вноситись зміни з урахуванням організаційної структури автотранспортних підприємств, характеру і рівня організації перевезень, питомої ваги витрат у собівартості окремих видів перевезень, а також об'єднувати кілька типових статей калькуляції в одну, або виділяти з однієї типової статті кілька статей калькуляції.

До статті калькуляції *«Прямі матеріальні витрати»* включається вартість усіх видів пально-мастильних та інших матеріалів, що використані як безпосередньо на виконання перевезення, так і на технологічні операції в процесі підготовки рухомого складу до експлуатації.

До статті калькуляції *«Прямі витрати на оплату праці»* включаються всі витрати на виплату основної і додаткової заробітної плати працівникам, безпосередньо зайнятим здійсненням перевезень, обчисленої за посадовими окладами, відрядними розцінками, тарифними ставками згідно з діючими на підприємствах системами оплати праці, включаючи будь-які види грошових і матеріальних доплат, які належать до елементу *«Витрати на оплату праці»*.

До статті калькуляції *«Інші прямі витрати»* включаються:

- відрахування від витрат на оплату праці працівників, безпосередньо зайнятих здійсненням перевезень;
- суми амортизаційних відрахувань від вартості рухомого складу;
- витрати на всі види ремонту, технічний огляд і технічне обслуговування рухомого складу, що безпосередньо бере участь у перевезеннях, пов'язані з поліпшенням рухомого складу і/або забезпеченням відповідності його технічного стану вимогам безпеки руху та іншим експлуатаційним вимогам: вартість запасних частин, приладів, обладнання, пального і матеріалів, що витрачаються для виконання ремонту власними підрозділами;
- вартість ремонтних робіт і послуг, виконаних сторонніми підприємствами і організаціями;
- витрати на оплату праці і відповідні відрахування від неї працівників, що виконують ремонт і технічне обслуговування транспортних засобів;
- вартість інструментів, виданих для поновлення їх запасу на транспортних засобах;
- вартість матеріалів, що витрачаються на утримання законсервованих транспортних засобів, витрати на їх консервацію і розконсервацію;
- витрати на страхування транспортних засобів у разі їх ремонту за кордоном;

- вартість матеріалів, що використовуються для ремонту, монтажу та дезінфекції побутового обладнання пасажирських салонів.

До статті калькуляції *«Загальновиробничі витрати»* включаються витрати пов'язані з управлінням та обслуговуванням виробничого процесу, які не передбачені в попередніх статтях:

- витрати на утримання апарату управління виробництвом (оплата праці, відрахування на соціальні заходи, витрати на оплату службових відряджень працівників апарату управління виробничих структурних підрозділів підприємства, технічне та інформаційне забезпечення управління виробництвом);

- амортизація основних засобів та нематеріальних активів загальновиробничого призначення;

- витрати на утримання, експлуатацію, капітальний та поточний ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів, обладнання загальновиробничого призначення, в тому числі утримання резервного рухомого складу;

- витрати на вдосконалення технології і організації виробництва (оплата праці та відрахування на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології і організації виробництва, поліпшенням якості перевезень, витрати матеріалів, купівельних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій);

- витрати на утримання виробничих будівель, споруд і приміщень (опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення);

- витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці за оплачений час на виробництві, обов'язкове страхування персоналу, витрати на відрядження виробничого персоналу, витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю робіт, послуг, утримання воєнізованої, пожежної та сторожової охорони);

- витрати на охорону праці, техніку безпеки, виробничу санітарію та охорону навколишнього середовища;

- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі, що включаються до собівартості виробництва;

- інші витрати (оплата простоїв, витрати, зумовлені аваріями та катастрофами, порушеннями правил технічної експлуатації транспорту).

Облік і калькулювання фактичної собівартості перевезень на автотранспортних підприємствах здійснюється з використанням:

- нормативного методу;
- стандарт-костінгу;
- позамовного методу;
- простого підрахунку витрат.

При калькулюванні собівартості транспортної роботи найчастіше використовуються нормативний і позамовний методи.

Основними елементами *нормативного методу* є облік витрат на виконання окремих видів перевезень за діючими нормами, облік відхилень від норм і облік зміни норм.

Основними завданнями нормативного методу є своєчасне попередження нераціонального витрачання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів підприємства, сприяння виявленню резервів зниження собівартості перевезень, оперативне управління формуванням витрат виробництва.

Нормативний метод обліку витрат виробництва сприяє своєчасному виявленню і встановленню причин відхилень фактичних витрат від діючих норм основних витрат та кошторисів витрат на обслуговування виробництва й управління.

Нормативний метод обліку і калькулювання витрат на виробництво передбачає: створення системи діючих прогресивних норм і нормативів; поточний облік і калькулювання нормативної собівартості; виявлення і облік витрат, пов'язаних з відхиленнями від діючих норм і нормативів; виявлення місць, причин і винуватців відхилень; системний облік зміни норм і нормативів; визначення фактичної собівартості як алгебраїчної суми нормативної її величини, відхилень від норм.

Зведений облік витрат на експлуатацію рухомого складу, його обслуговування та ремонт при нормативному методі ведеться за статтями витрат у розрізі окремих видів перевезень з виявленням і обліком відхилень від норм по кожному з показників.

Нормативи витрат повинні розроблятися з урахуванням особливостей і конкретних умов діяльності підприємства, окремо

для кожного виробничого підрозділу, що необхідно для своєчасного виявлення відхилень, аналізу їх причин, внесення змін у нормативи.

Відхиленням від норм вважаються як перевитрати, так і економія матеріальних, трудових та інших витрат (у тому числі зумовлених заміною матеріалів та запчастин, оплатою не передбачених технологічним процесом робіт).

Для обчислення фактичної собівартості перевезень у разі застосування нормативного методу обліку основою є *нормативна калькуляція*. *Фактична собівартість перевезень* обчислюється шляхом додавання до нормативної собівартості або віднімання від неї виявлених у звітному періоді відхилень від норм і зміни норм.

Для складання нормативної, планової і звітної калькуляцій застосовується єдина номенклатура статей витрат.

Фактичні витрати, що перевищують нормативні, не включаються до витрат виробництва, якщо такі перевитрати пов'язані із зловживаннями, нестачами, крадіжками, нетехнологічним використанням та порушенням правил зберігання.

Позамовний метод обліку витрат і калькулювання собівартості передбачає відокремлений облік витрат по кожному з видів перевезень у розрізі статей витрат.

Об'єктом обліку і калькулювання при застосуванні цього методу є окремі види перевезень, а калькуляційними одиницями – відповідні одиниці їх виміру.

Собівартість перевезень, тобто сума витрат, що припадає на калькуляційну одиницю, визначається шляхом ділення суми фактичних витрат по кожному об'єкту калькулювання на відповідний обсяг виконаних перевезень.

Як узагальнююча калькуляційна одиниця транспортної роботи використовується показник суми витрат, що припадають на 1 гривню отриманих підприємством доходів.

При цьому витрати на оплату праці основних робітників, зайнятих на виконанні окремих видів перевезень, безпосередньо включаються до собівартості відповідних об'єктів калькулювання. Якщо пряме віднесення витрат на оплату праці до собівартості окремих видів перевезень ускладнене, вони розподіляються виходячи з питомої ваги даного виду перевезень у структурі доходів підприємства.

Відрахування на соціальні заходи від заробітної плати основних робітників включаються у собівартість перевезень виходячи з розміру відповідних витрат на оплату праці у відповідності з порядком, встановленим чинним законодавством.

Вартість пально-мастильних та інших експлуатаційних матеріалів, витрачених на здійснення певних видів перевезень включається до їх собівартості за прямою ознакою. Якщо деякі мастильні та інші експлуатаційні матеріали неможливо віднести до певних видів перевезень, їх вартість включається у собівартість окремих об'єктів калькулювання шляхом розподілу пропорційно до вартості витраченого пального.

Витрати за статтею «Прямі матеріальні витрати» відображаються в обліку за фактичною вартістю матеріальних ресурсів, фактично використаних безпосередньо на здійснення перевезень.

Амортизаційні відрахування включаються безпосередньо до собівартості окремих видів перевезень. Амортизаційні відрахування по транспортних засобах, що експлуатувались при здійсненні кількох видів перевезень, розподіляються між об'єктами калькулювання пропорційно до обсягів перевезень.

Витрати на технічне обслуговування та поточний ремонт рухомого складу, безпосередньо зайнятого на певному виді перевезень, включаються до собівартості за прямою ознакою. Якщо витрати на технічне обслуговування та поточний ремонт або окремі їх елементи віднести до певних видів перевезень неможливо, їх розподіляють за одним з таких методів: 1) у відповідності з питомою вагою планової суми витрат на технічне обслуговування та ремонт у загальній сумі планової собівартості окремих видів перевезень; 2) виходячи з питомої ваги даного виду перевезень у структурі доходів підприємства; 3) виходячи з планової трудомісткості ремонтних робіт.

Витрати за статтею «Автомобільні шини» включаються безпосередньо до собівартості окремих видів перевезень. Якщо автомобіль здійснював кілька видів перевезень, то витрати, пов'язані з експлуатацією встановлених на ньому шин, розподіляються між об'єктами калькулювання пропорційно до обсягу перевезень.

Таким чином, *типова калькуляція собівартості перевезень автомобільним транспортом* включає наступні статті:

- фонд оплати праці персоналу, безпосередньо зайнятого в здійсненні перевезень;
- відрахування на соціальні заходи;
- витрати на паливно-мастильні матеріали;
- витрати на технічне обслуговування та ремонт рухомого складу;
- витрати на автомобільні шини;
- амортизаційні відрахування на відновлення рухомого складу;
- інші витрати.

Собівартість одиниці транспортної продукції i -го виду визначається за формулою

$$S_i = \frac{\text{ФОП}_i + \text{ЄСВ}_i + V_{\text{п-м}_i} + V_{\text{то.р}_i} + V_{\text{ш}_i} + A_i + V_{\text{ін}_i}}{P_i}, \quad (7.48)$$

де ФОП_i – фонд оплати праці водіїв;

ЄСВ_i – єдиний соціальний внесок (єдиний внесок на загальнообов’язкове державне соціальне страхування);

$V_{\text{п-м}_i}$ – витрати на паливо та всі види мастильних матеріалів;

$V_{\text{то.р}_i}$ – витрати на технічне обслуговування та ремонт рухомого складу;

$V_{\text{ш}_i}$ – витрати на ремонт і відновлення автомобільних шин;

A_i – амортизаційні відрахування на реновацію рухомого складу;

$V_{\text{ін}_i}$ – інші витрати;

P_i – транспортна продукція i -го виду.

При цьому по вантажним перевезенням у якості калькуляційної одиниці приймаються:

1) по перевезенням, що оплачуються за відрядними розцінками, – 10 ткм;

2) по перевезенням, що оплачуються по погодинним тарифам, – 10 автомобіле-годин роботи рухомого складу.

По пасажирським перевезенням у якості калькуляційної одиниці приймаються:

1) по автобусним перевезенням – 10 пас.-км або 10 автомобіле-годин роботи автобуса;

2) по таксомоторним перевезенням – 10 км платного пробігу.

Фонд оплати праці персоналу підприємства автомобільного транспорту включається до складу собівартості перевезень у відповідності до показників з праці та заробітної плати.

Величина *відрахувань на соціальні заходи* регламентується чинним законодавством.

Витрати на *паливно-мастильні матеріали* визначаються у відповідності з виробничою програмою роботи рухомого складу на основі діючих норм витрати палива та всіх видів мастильних матеріалів (додатки А і Б) і ринкової вартості їх придбання.

Витрати на *технічне обслуговування та ремонт рухомого складу* включають витрати на матеріали та запасні частини, що визначаються за діючими нормами, встановленими для кожної марки рухомого складу та виду технічного обслуговування і ремонту рухомого складу на 1000 км пробігу автомобілів.

Відповідно, *витрати на технічне обслуговування та ремонт рухомого складу* визначаються за формулою

$$B_{\text{то.р}} = \sum_{i=1}^n H_{\text{то.р.ij}} \cdot L_{\text{заг. j}}, \quad (7.49)$$

де $H_{\text{то.р.ij}}$ – норма витрат на 1000 км пробігу по i -му виду технічного обслуговування і ремонту для j -ої марки автомобіля;

$L_{\text{заг. j}}$ – загальний пробіг j -ої марки автомобіля.

Витрати на шини визначаються в залежності від загального пробігу однотипних по шинах автомобілів, діючих норм пробігу шин, встановлених у відсотках від вартості одного комплекту шин даного розміру на кожні 1000 км пробігу, і вартості шин за наступною формулою:

$$B_{\text{ш}} = \sum_{j=1}^n \frac{C_{\text{ш. j}} \cdot n_{\text{ш. j}} \cdot L_{\text{заг. j}} \cdot H_{\text{ш. j}}}{1000}, \quad (7.50)$$

де $C_{\text{ш. j}}$ – вартість одного однотипного комплекту шин j -го розміру;

$n_{шj}$ – кількість коліс на автомобілі (без урахування запасних), що потребують однотипних комплектів шин j -го розміру;

$L_{загj}$ – загальний пробіг автомобіля з шинами j -го розміру;

$H_{шj}$ – норма відрахувань від вартості комплекту шин j -го розміру.

Сума амортизаційних відрахувань на реновацію рухомого складу підприємства автомобільного транспорту здійснюється відповідно до методів нарахування амортизації автомобілів, що застосовуються на підприємстві.

Інші витрати включають: орендну плату; витрати на утримання будівель, споруд, територій підприємства автомобільного транспорту; витрати на охорону праці та техніку безпеки; амортизаційні відрахування на реновацію основних фондів, окрім рухомого складу; витрати на відрядження; витрати на оплату праці персоналу, не зайнятого в здійсненні перевезень тощо.

Також у практичній діяльності підприємств автомобільного транспорту широке застосування отримав *метод укрупненого розрахунку собівартості перевезень*:

$$S_i = \frac{B_{зм_i} \cdot L_{заг_i} + B_{пост_i} \cdot AГ_{pi} + ФОП_i + ЄСВ_i}{P_i}, \quad (7.51)$$

де $B_{зм_i}$ – змінні витрати на 1 км загального пробігу автомобілів при виконанні i -го виду перевезень;

$L_{заг_i}$ – загальний пробіг автомобілів при виконанні i -го виду перевезень;

$B_{пост_i}$ – умовно-постійні витрати, що приходяться на 1 годину роботи автомобілів при виконанні i -го виду перевезень;

$AГ_{pi}$ – автомобіле-години роботи рухомого складу при виконанні i -го виду перевезень;

$ФОП_i$ – фонд оплати праці працівників при виконанні i -го виду перевезень;

$ЄСВ_i$ – єдиний соціальний внесок при виконанні i -го виду перевезень.

Питання для самоконтролю:

- 1) Що таке «витрати»?
- 2) Яким чином класифікуються витрати за видами діяльності підприємства?
- 3) Яким чином класифікуються витрати в залежності від зміни обсягу виробництва?
- 4) Що таке «граничні витрати»?
- 5) Що таке «собівартість продукції (послуг, робіт)»?
- 6) Назвіть і охарактеризуйте види собівартості залежно від часу формування витрат.
- 7) Назвіть і охарактеризуйте види собівартості залежно від місця формування витрат.
- 8) Назвіть і охарактеризуйте види собівартості залежно від тривалості розрахункового періоду.
- 9) Назвіть і охарактеризуйте види собівартості за складом продукції.
- 10) Назвіть і охарактеризуйте види собівартості за ступенем охоплення підприємств.
- 11) Що таке «кошторис витрат»?
- 12) Що таке «калькуляція собівартості продукції (послуг, робіт)»?
- 13) Яким чином визначаються матеріальні витрати підприємства?
- 14) Яким чином визначаються витрати підприємства на оплату праці персоналу?
- 15) Яким чином визначаються витрати підприємства на сплату єдиного соціального внеску?
- 16) Яким чином визначаються амортизаційні відрахування підприємства на реновацію основних виробничих фондів?
- 17) Які витрати включаються до статті «Інші операційні витрати»?
- 18) Яким чином розраховується цехова собівартість?
- 19) Яким чином розраховується виробнича собівартість?
- 20) Яким чином розраховується повна собівартість?
- 21) Охарактеризуйте основні шляхи зниження собівартості продукції (послуг, робіт) на вітчизняних підприємствах.

22) Що таке «собівартість перевезень»?

23) Яким чином класифікуються витрати на здійснення перевезень автомобільним транспортом за місцем виникнення?

24) Яким чином класифікуються витрати на здійснення перевезень автомобільним транспортом за економічними елементами?

25) Яким чином класифікуються витрати на здійснення перевезень автомобільним транспортом за статтями калькуляції?

26) Яким чином класифікуються витрати на здійснення перевезень автомобільним транспортом за способами віднесення на собівартість?

27) Яким чином класифікуються витрати на здійснення перевезень автомобільним транспортом за ступенем впливу на їх рівень обсягу перевезень?

28) Назвіть техніко-економічні показники використання рухомого складу, що не здійснюють суттєвого впливу на змінні витрати підприємств автомобільного транспорту.

29) Назвіть техніко-економічні показники використання рухомого складу, що здійснюють суттєвий вплив на змінні витрати підприємств автомобільного транспорту.

30) Яким чином групуються витрати операційної діяльності на підприємствах автомобільного транспорту відповідно до їх економічного змісту?

31) Охарактеризуйте склад матеріальних витрат на підприємствах автомобільного транспорту.

32) Охарактеризуйте склад інших операційних витрат на підприємствах автомобільного транспорту.

33) Охарактеризуйте склад загальновиробничих витрат на підприємствах автомобільного транспорту.

34) Дайте характеристику нормативному методу калькулювання собівартості перевезень автомобільним транспортом.

35) Дайте характеристику позадовному методу калькулювання собівартості перевезень автомобільним транспортом.

36) Охарактеризуйте типовий порядок калькулювання собівартості перевезень на підприємствах автомобільного транспорту.

Література:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Заголовок з екрану.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/16.htm>. – Заголовок з екрану.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/31.htm>. – Заголовок з екрану.
4. Наказ Міністерства транспорту України «Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yur-info.org.ua/doc/1662933/Pro-zatverdzhennia-Metodichnikh-rekomendatsii-z-formuvannia-sobivartosti-perevezen-rob-t-poslug-na-transporti>. – Заголовок з екрану.
5. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>. – Заголовок з екрану.
6. Бычков В.П. Экономика автотранспортного предприятия: Учебник / В.П. Бычков. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 383 с.
7. Будрин А.Г. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений / А.Г. Будрин, Е.В. Будрина, М.Г. Григорян и др. ; под ред. Г.А. Кононовой. – М. : Издательский центр «Академия», 2009. – 320 с.
8. Будрин А.Г. Экономика автомобильного транспорта: Учебник / А.Г. Будрин, Е.В. Будрина, М.Г. Григорян и др.; под ред. Е.В. Будриной. – 5-е изд., перераб. – М.: Издательской центр «Академия», 2016. – 320 с.
9. Дмитриев И.А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.А. Дмитриев, О.М. Жарова. – Х.: ХНАДУ, 2004. – 184 с.
10. Жарова О.М. Типові задачі з економіки підприємства автомобільного транспорту: Навчальний посібник для автотрансп.

спец. ВУЗів / О.М. Жарова, І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата. – вид. 2-ге перероб. і доп. – Х.: ХНАДУ, 2013. – 196 с.

11. Зінь Е.А. Управління автомобільним транспортом: Навчальний посібник / Е.А. Зінь. – Рівне: НУВГП, 2011. – 326 с.

12. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

13. Корецька С.О. Економіка автомобільного транспорту: Навчальний посібник / С.О. Корецька, А.Ю. Якимчук, Т.С. Карпан. – Рівне: НУВГП, 2012. – 309 с.

14. Криворучко О.М. Потенціал і розвиток автотранспортного підприємства: Навчальний посібник / О.М. Криворучко, І.С. Пипенко. – Х.: ХНАДУ, 2014. – 196 с.

15. Лавриков И.Н. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.Н. Лавриков, Н.В. Пеньшин ; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Минакова. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 116 с.

16. Левченко О.П. Планування діяльності підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / О.П. Левченко. – Х.: ХНАДУ, 2009. – 188 с.

17. Темченко А.Г. Економіка підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / А.Г. Темченко, С.В. Максимов. – Кривий Ріг: Видавничий центр КТУ, 2008. – 405 с.

18. Темченко А.Г. Організація і планування роботи підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / А.Г. Темченко, С.В. Максимов. – Кривий Ріг: Видавець ФОП Чернявський, 2010. – 530 с.

19. Туревский И.С. Экономика отрасли (автомобильный транспорт): Учебник / И.С. Туревский. – М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА – М, 2011. – 288 с.

20. Хегай Ю.А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие / Ю.А. Хегай, В.В. Девина, К.А. Мухина. – Красноярск, 2012. – 229 с.

21. Шинкаренко В.Г. Управління корпораціями автомобільного транспорту: Навчальний посібник / В.Г. Шинкаренко, С.Г. Банаєва. – Х.: ХНАДУ, 2005. – 236 с.

РОЗДІЛ 8. ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ

8.1 Процес ціноутворення на підприємстві

При аналізі і визначенні рівня цін підприємець повинен зрозуміло представляти загальну картину системи цін, яка характеризує взаємозв'язок і взаємостосунки різних видів цін.

До системи цін включені різні елементи, які можна розглядати як окремі конкретні ціни, так і певні групи цін. Це приречено єдиною методологією формування витрат на виробництво, а також взаємозв'язком і взаємозалежністю всіх елементів ринкового механізму.

Систему цін прийнято класифікувати відповідно до певних ознак:

за характером обслуговуваного обороту:

- оптові, за якими підприємство реалізує вироблену продукцію іншим підприємствам і збутовим організаціям;
- закупівельні, за якими реалізується продукція виробниками державним і комерційним організаціям для подальшого перероблення;
- роздрібні, за якими товари реалізуються в роздрібній торговій мережі населенню;
- договірна ціна встановлюється під час підписання договору між замовником і підрядчиком;
- ціни і тарифи на послуги населенню;
- надбавки у сфері обігу (оптово-збутові, торгові);
- тарифи вантажного і пасажирського транспорту – плата за переміщення вантажів і пасажирів, яку стягують транспортні організації з відправників вантажів або пасажирів;

за ступенем свободи від дії держави при їх установленні:

- вільні, складаються на ринку під впливом попиту і пропозиції. Держава може досягати зміни цих цін тільки дією на кон'юнктуру ринку;
- регульовані, складаються під впливом попиту і пропозиції,

але що піддаються певній дії з боку держави або через безпосереднє обмеження їхнього зростання або зниження, або шляхом регламентації рентабельності і т.п.;

- фіксовані, встановлюються державними органами на обмежені товари;

за способом фіксації:

- контрактні, встановлюються угодою сторін і зареєстровані в контракті;

- трансфертні, застосовуються при реалізації продукції між філіалами і підрозділами усередині одного підприємства або однієї асоціації;

- біржові (біржові котирування), використовуються при продажу товарів через біржі;

- торгів, що обслуговують особливу форму торгівлі, коли декілька підрядчиків, що конкурують між собою, пропонують замовникові свої проекти на виконання певних робіт, з яких він на конкурсній основі обирає найефективніший;

за ступенем обґрунтованості:

- базисні, застосовуються як початкова база під час встановлення ціни на аналогічні вироби. Вони є фіксованими в угодах або прейскурантах ціни товарів з певними якісними характеристиками;

- довідкові, опубліковані в каталогах, прейскурантах, журналах, газетах, довідниках і економічних оглядах. Їх використовують фахівці як орієнтовну інформацію при встановленні цін на аналогічну продукцію або під час аналізу рівнів і співвідношень цін;

- прейскурантні, є видом довідкової ціни і опубліковані в прейскурантах фірм-виробників або продавців;

- фактичні операцій, що враховують використання різних надбавок або знижок до базисної ціни;

- споживання, що визначають усі витрати покупця, пов'язані з придбанням товару, його доставкою і витратами по експлуатації;

за часом дії:

- постійні (тверді), які не змінюються протягом всього терміну поставки продукції за певним контрактом або договором;

- поточні, за якими здійснюється поставка продукції в певний

період часу. Вони можуть змінюватися протягом виконання одного контракту і залежать від кон'юнктури ринку;

- ковзаючі, встановлюються в торгових операціях на продукцію з тривалим терміном виготовлення. Вони враховують зміни у витратах виробництва, що відбуваються в період виготовлення виробу;

- сезонні, які діють протягом певного періоду часу;

- ступінчасті, є рядом цін на продукцію, які послідовно знижуються за заздалегідь прийнятою шкалою.

Залежно від порядку відшкодування витрат по транспортуванню продукції розрізняють такі види оптових цін:

- ціна франко-станція відправлення;
- ціна франко-станція призначення.

Франк-позначення показує порядок відшкодування і обліку в ціні транспортних витрат по доставці продукції споживачеві. Франкування вказує на те, до якого пункту просування продукції до споживача транспортні витрати несе постачальник. Ціна франко-станція відправлення означає, що постачальник несе витрати по доставці продукції зі свого складу до станції відправлення, включаючи витрати по її навантаженню у вагони (судна).

Складовою частиною системи ціноутворення є значно поширена система знижок зі встановлених преїскурантних цін.

Знижки використовують фірми-виробники товарів і роздрібна торгівля як відповідні дії на зниження цін конкурентами, зменшуючи первинну ціну, щоб залучити нових покупців, скоротити великі запаси.

Усім підприємцям, що «уболівають» за всемірне розширення своєї справи, слід звернути особливу увагу на *систему знижок*:

- знижка створює в покупця уявлення про те, що фірма-продавець йде саме йому на поступку, що, звичайно, підкреслює значущість покупця у власних очах;

- у покупця створюється уявлення про фірму-продавця, як про солідну і стійку організацію, яка може дозволити собі деяке зниження цін. Істинну вигоду від використання знижок одержує фірма-продавець, оскільки вона прискорює рух товару і збільшує обсяг продаж;

Розрізняють такі види знижок:

– за оплату товару готівкою (загальна або проста знижка). Така форма платежу поліпшує фінансове положення виробника з погляду готівки, оскільки звичайно в практиці ринкових відносин терміни оплати рахунків за відвантажені товари коливаються в межах 30-90 днів. Залежно від суми угоди такі знижки можуть становити від 3-6%;

– кількісна – зниження ціни за купівлю великих партій товару. Продаж і транспортування товару такими партіями знижують збутові витрати виробника. Виробнику такі знижки вигідні, оскільки знижується собівартість продукції в міру збільшення обсягу партії, що виготовляється;

– дилерська – надається виробником дилеру або посереднику за послуги, пов'язані з просуванням товарів до кінцевого споживача, які в протилежному випадку повинні бути виконані самим виробником;

– спеціальна (персоніфікована) – надається обраним покупцям, в яких зацікавлені продавці. Ці знижки поширюються і на пробні партії товарів, що мають на меті зацікавити покупця;

– сезонна – надається покупцю за придбання несезонного товару або в період сезонного розпродажу товарів. Величина такої знижки іноді сягає до 50-80%;

– бонусна – надається постійним покупцям, якщо вони за певний період придбають наперед обумовлену кількість товару. Може становити 7-8% вартості обороту;

– закрита – дається на продукцію, що утворюється в замкнених економічних формуваннях, наприклад, у внутрішньофірмових поставках, внутрішній торгівлі економічних угруповань, а також на товари, що поставляються за спеціальними міжурядовими угодами;

– прихована – форма додаткових безкоштовних послуг продавця покупцеві. Наприклад, надання пільгових кредитів, які стимулюють купівлю оптових партій товарів.

В умовах ринку комерційна організація, яка самоорганізовується в соціально орієнтовану систему, функціонує в жорстких умовах конкурентного середовища і має повну господарську самостійність. За такої ситуації її діяльність спрямована на отримання переваг над конкурентами.

Це зумовлює необхідність переходу від традиційного до якісно

нового підходу до процесу управління продажем у торговельних підприємствах, який ґрунтується на використанні концепції маркетингу. Такий підхід повинен забезпечити задоволення потреб ринку, прискорення товарообороту та збільшення прибутковості торговельного підприємства.

У боротьбі за залучення нових і збереження вже набутих клієнтів підприємства йдуть на поступки, які виявляються в різноманітних преференціях для покупців. У зв'язку з цим на сьогодні в Україні набула поширення така відома в усьому світі форма залучення клієнтів, як розпродаж товарів, яку можна розглядати як вивільнення від стокових товарів, а також залучення нових клієнтів.

У бухгалтерському обліку причинами зниження фактичної ціни продажу товару є уцінка або знижки. Тому під час розпродажу виникає питання щодо доцільності проведення уцінки чи запровадження системи знижок.

Як показує світовий досвід, розпродаж вигідний усім учасникам торгового процесу: покупець отримує товар зі значною економією, продавець оперативно реалізує товар, виробник не зазнає сезонного спаду виробництва.

Причини, через які підприємства вдаються до розпродажу товарів:

- зміна кон'юнктури ринку (зниження попиту на товар, зниження цін на аналогічний товар конкуруючими підприємствами);
- пошкодження товару або зниження його споживчих якостей;
- потреба в реалізації товару за короткі терміни (наприклад, наближення дати закінчення термінів придатності або реалізації товарів, настання терміну погашення кредиторської заборгованості, ліквідації підприємства);
- збільшення витрат на зберігання товарів, у зв'язку з чим підприємству вигідніше продати такі товари, ніж мати додаткові витрати;
- проведення рекламних заходів, щоб просунути товари на споживчому ринку та ін.

Отже, *розпродаж* – це маркетингова діяльність, яка зазвичай

здійснюється в конкретний проміжок часу, в конкретній споживчій сфері і заохочує прямий відгук покупців за допомогою додаткових вигод, що для продавця виявляється в зниженні цін.

Основним нормативним документом, що регулює питання ціноутворення в Україні, є Закон України «Про ціни і ціноутворення» (зі змінами і доповненнями), відповідно до якого під час здійснення торговельної діяльності можуть застосовуватися такі види цін: вільні ціни і тарифи; державні фіксовані і регульовані ціни. При цьому вільні ціни і тарифи встановлюються на всі види продукції, товарів і послуг, за винятком тих, за якими здійснюється державне регулювання цін.

Отже, якщо на певний вид товарів немає обмежень, встановлених державою у вигляді граничного рівня цін (або граничного рівня торгової націнки), то вільні ціни встановлює підприємство самостійно.

Зниження ціни товару в бухгалтерському обліку передбачено Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», якщо на дату балансу ціна запасів знизилася або вони зіпсовані, застаріли або іншим способом втратили первісне очікувану економічну вигоду – запаси відображаються за чистою вартістю реалізації.

При цьому чиста вартість реалізації визначається по кожній одиниці запасів вирахуванням з очікуваної ціни продажу передбачуваних витрат на завершення виробництва і збут. Різниця між первинною вартістю запасів та їх чистою вартістю реалізації і буде сумою зниження ціни. Якщо первісна вартість товарних запасів перевищує їхню чисту вартість реалізації, то сума перевищення списується на витрати звітного періоду. На практиці це досягається уцінкою запасів.

Усі підприємства переоцінюють товарно-матеріальні цінності.

Переоцінка товарно-матеріальних цінностей – це зміна ціни або щодо її зменшення (уцінка), або щодо збільшення (дооцінка).

Згідно з П(С)БО 9, дооцінка дозволяється лише в межах здійсненої раніше уцінки. Суми від переоцінки списують на підставі актів переоцінки, складених спеціальною комісією.

У всіх випадках проводять інвентаризацію товарів. Якщо переоцінці підлягає менш як третина товарів, що знаходяться на підприємстві, проводять інвентаризацію лише цих цінностей; якщо

більш як третина – повну інвентаризацію.

Не підлягають уцінці товари, продукція та надлишкові товарно-матеріальні цінності із запасів товарно-матеріальних цінностей, які: оформлені в заставу; перебувають у резерві: перебувають на відповідальному зберіганні.

Порівняльну характеристику уцінки і знижки наведено в табл. 8.1.

Таблиця 8.1

Причини зниження ціни

<i>Причина зниження ціни</i>	<i>Сутність</i>	<i>Нормативна база</i>	<i>Результат</i>
Знижка	Зниження ціни продажу в результаті зниження торговельної націнки	Немає стандартів щодо класифікації та обліку знижок	Зниження вартості товару за рахунок суми націнки
Уцінка	Зниження ціни продажу в результаті переоцінки балансової вартості товару	Положення №149/300 від 15.12.99р.	Зниження вартості товару за рахунок скорочення валового прибутку від реалізації

Переоцінку товарів і продукції, що залежалися і втратили первісну якість, проводять на виробничих і торгових підприємствах усіх форм власності з дозволу керівника (власника) підприємства.

Для виявлення товарів та продукції, що підлягають уцінці, та її проведення керівник (власник) підприємства затверджує комісію, до складу якої, як правило, входять: заступник керівника підприємства (голова комісії), головний бухгалтер, економіст з цін, технолог.

Переоцінку здійснюють не за всіма найменуваннями товарів, а лише за тими, на які знизилася ціна реалізації. Якщо облікова вартість товарів не відповідає їхній реалізаційній вартості на ринку, товари мають бути переоцінені. Під час наступних переоцінок

необхідно порівняти вартість раніше уціненого товару з його новою вартістю, що склалася на ринку.

Якщо ринкова вартість раніше уціненого товару зросла і перевищила його первісну вартість до переоцінки, вартість такого товару визначають на рівні первісної вартості, тобто здійснюють сторнування раніше, ніж зроблено уцінку. Таким чином, товар дооцінюють лише в тому разі, якщо його раніше уцінювали, і тільки в межах первісної вартості.

На підставі аналізу даних про наявність товарів і продукції, що залежалися, скоригованих на суми їх реалізації після проведення інвентаризації, комісія, яка має здійснювати переоцінку, складає переліки цих товарів і продукції, де зазначає: повне найменування, кількість, роздрібну ціну товару (собівартість продукції), найменування підприємства-виробника і пропозиції щодо розміру переоцінки. Комісія також виявляє товари і продукцію, що підлягають переоцінці через часткову втрату ними первісної якості. До початку проведення безпосередньої переоцінки товарів і продукції комісія попередньо розглядає складені раніше переліки товарів і продукції, що підлягають уцінці.

У бухгалтерському обліку уцінка товарів буде відображена таким записом:

Д-т 946 «Втрати від знецінення запасів».

К-т 281 «Товари на складі».

Підприємство може вирішити провести розпродаж за допомогою введення системи знижок. З точки зору бухгалтерського обліку це будуть знижки, які надаються в момент реалізації товарів.

У підприємствах роздрібною торгівлі під час реалізації товарів зі знижками їх розмір окремо фіксується в касових чеках і щоденному звіті. У зазначених документах також окремо виділяють вартість проданих товарів у роздрібних цінах без обліку наданих знижок та фактичний виторг від реалізації товарів з урахуванням знижок. Якщо при передачі товарів у роздрібну торгову мережу в бухгалтерському обліку була відображена торгова націнка, то під час реалізації цих товарів повинна бути списана така сама торгова націнка, що забезпечить обчислення правильної суми собівартості реалізованих товарів і залишку торгової націнки.

Списання наданої знижки в обліку відображують записом:

Д-т 285 «Торгова націнка».

К-т 282 «Товари в торгівлі».

У відомостях переоцінки може бути відображено весь товар (за даними інвентаризаційного опису) із зазначенням первісної ціни та чистої вартості реалізації. Таку відомість використовують для аналізу змін вартості товарних запасів. Крім того, можуть бути складені відомості лише на товари, що підлягають переоцінці.

Переоцінки є трудомістким процесом. Її здійснюють лише за необхідності, якщо підприємство має інформацію про значні зміни вартості товарів, і лише за тими товарами, вартість яких змінилася.

З вище сказаного можна зробити висновки, що в бухгалтерському обліку зниження фактичної ціни продажу товару здійснюється за допомогою уцінки або впровадження системи знижок, що має бути економічно обґрунтовано.

Процес ціноутворення включає в себе наступні етапи:

1) *постановка цілей цінової політики.* Виділяють три головні цілі цінової політики: а) забезпечення виживання фірми; б) максимізація прибутку; в) утримання ринку;

2) *визначення попиту.* Це один з найважливіших етапів процесу ціноутворення, так як неможливо розрахувати оптимальну ціну, не проаналізувавши попит на товар. Фірма повинна проаналізувати також зміну попиту на свою продукцію при різних цінах і врахувати всі можливі причини зміни попиту. Величину попиту визначають різні фактори, а саме: потреба в товарі, ціни на товари-субститути, ціни на товари-компліменти, споживчі переваги.

3) *аналіз і облік витрат.* Величину витрат необхідно враховувати при зниженні ціни на товар, так як якщо рівень цін буде нижче величини витрат, фірма зазнає збитків.

4) *облік цін конкурентів.* Великий вплив на попит, а отже, і на ціну роблять ціни на конкурентну продукцію. Фірмі слід мати повну інформацію про ціни на товари конкурентних фірм і про відмінні особливості їх товарів. Дану інформацію можна взяти за основу в процесі ціноутворення, і з її допомогою можна також визначити місце фірми серед конкурентів.

5) *вибір методу ціноутворення.* На даному етапі фірма може приступити до визначення ціни на свій товар.

Оптимальна ціна — це ціна, яка відшкодує всі виробничі

витрати, витрати на розподіл і збут товару і забезпечить фірмі певну норму прибутку.

Існують наступні *варіанти встановлення рівня ціни*: мінімальний рівень (визначається витратами); максимальний рівень (формується попитом на товар); оптимальний рівень.

Найбільшого поширення набули такі *методи встановлення цін*: 1) метод, який базується на витратах виробництва; 2) метод доходу на капітал: ґрунтується на додаванні до витрат на одиницю продукції відсотка на вкладений капітал; 3) визначення цін з орієнтацією на попит; 4) метод встановлення ціни на основі поточних цін використовується на ринках чистої й олігополістичної конкуренції. Фірма в цих умовах встановлює ціну на трохи вищому або на трохи нижчому рівні, ніж рівень цін конкурентів;

б) встановлення остаточної ціни.

Традиційно ціни виконують ряд важливих *функцій*, серед яких слід виділити такі:

– *облікову*. Ціна є засобом обліку суспільно необхідної праці. У такому разі її використовують для порівняння різних статей витрат, джерел сировини, матеріалів тощо, які закупають підприємства, зіставлення ефективності різних управлінських рішень, позицій підприємства на ринку конкурентних товарів тощо. На макрорівні ціну використовують з метою визначення платоспроможного попиту населення, складання державного бюджету, регулювання кількості грошей в обігу та інших показників;

– *розподільчу*. Реалізується в процесі внутрішньогалузевої та міжгалузевої конкуренції. У першому разі такий перерозподіл вартості, насамперед додаткової, здійснюється на користь тих підприємств, у яких витрати виробництва нижчі за суспільно необхідні, а якість товарів така сама або вища. У другому – такий перерозподіл відбувається через механізм переливання капіталів у галузі, в яких відбувається виробництво товарів і послуг відповідно до індивідуальних, колективних та суспільних потреб. Розподільча функція ціни на макроекономічному рівні сприяє перерозподілу національного доходу між окремими галузями, регіонами і сферами народного господарства;

– *стимулюючу*. Змушує підприємців упроваджувати нову

техніку, досконаліші форми і методи організації виробництва, підвищувати кваліфікацію працівників тощо. Такий вплив здійснюється через механізм привласнення підприємцями більшої норми та маси прибутку, для чого необхідно знижувати індивідуальні витрати виробництва щодо суспільно необхідних, а отже, зменшувати витрати на виробництво і реалізацію продукції, орієнтуючись на ринкові та ринково регульовані ціни. На споживачів стимулююча функція впливає через механізм формування ціни попиту і ціни пропозиції, внаслідок чого при зростанні цін споживання товарів і послуг зменшується, і навпаки;

– *соціальну*. Забезпечує перерозподіл частини новоствореної вартості (додаткової вартості й частини необхідного продукту) на користь окремих класів, соціальних верств і груп. Реалізується через механізм монополюючих високих і монополюючих низьких цін, які за капіталізму встановлюються монополіями, а за командно-адміністративної системи – державою;

– *інформаційну*. Передбачає, що ціни є носіями інформації про наявність різноманітних товарів і послуг на ринку, приблизні витрати на їх виготовлення. Це є орієнтиром для інших товаровиробників і змушує їх пристосовуватися до вимог сучасного ринку. Така функція значною мірою збігається з обліковою функцією ціни;

– *регулюючу*. Забезпечує регулювання державою за допомогою цінової політики пропорцій між попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням, нагромадженням.

Цінова політика (стратегія) підприємства – це обґрунтований вибір з кількох варіантів ціни, спрямований на досягнення максимального прибутку для фірми на ринку в рамках планованого періоду.

На практиці використовуються такі *цінові стратегії*:

1. *Стратегія високих цін* («зняття вершків», «*price-skimming*») передбачає продаж товару спочатку за ціною, що значно вище витрат виробництва, а потім її поступове зниження.

Така цінова стратегія має ряд переваг:

- висока ціна дозволяє легко зменшити ціну в разі потреби;
- висока ціна забезпечує досить великий розмір прибутку при

відносно високих витратах у перший період випуску товару;

- завищена ціна дозволяє стримувати купівельний попит, що має певний сенс, тому що при більш низькій ціні підприємство не змогло б повністю задовольнити потреби ринку в зв'язку з обмеженістю своїх виробничих можливостей;

- висока початкова ціна сприяє створенню іміджу якісного товару у покупців, що може полегшити його реалізацію в подальшому при зниженні ціни;

- завищена ціна сприяє збільшенню попиту в разі престижності товару.

Основним недоліком такої стратегії ціноутворення є те, що висока ціна приваблює конкурентів – потенційних виробників аналогічних товарів. Стратегія «зняття вершків» найбільш ефективна при деякому обмеженні конкуренції. Умовою успіху є також наявність достатнього попиту.

2. *Стратегія низьких цін, або стратегія «проникнення» на ринок.* Для залучення максимальної кількості покупців підприємство встановлює значно нижчу ціну, ніж ціни на ринку на аналогічні товари конкурентів. Це дає йому можливість залучити максимальну кількість покупців і сприяє завоюванню ринку. Однак така стратегія використовується тільки в тому випадку, коли великі обсяги виробництва дозволяють відшкодовувати загальною масою прибутку її втрати на окремому виробі. Реалізація стратегії вимагає великих матеріальних витрат, чого не можуть дозволити собі малі та середні фірми, оскільки вони не мають у своєму розпорядженні можливостей швидко розширити виробництво. Стратегія дає ефект при еластичному попиті, а також у тому випадку, якщо зростання обсягів виробництва забезпечує зниження витрат.

3. *Стратегія «психологічних» або не округлених цін.* Заснована на встановленні такої ціни, яка враховує психологію покупців, особливості їх ціносприйняття. Зазвичай ціна визначається в розмірі трохи нижче круглої суми. У покупця при цьому створюється враження дуже точного визначення витрат на виробництво і неможливості обману, нижчої ціни, поступки покупцеві і виграшу для нього. Враховується також і той психологічний момент, що покупці люблять отримувати решту.

Насправді ж у виграші виявляється продавець за рахунок

збільшення кількості проданої продукції та, відповідно, суми отриманого прибутку.

4. *Стратегія слідування за лідером в галузі або на ринку* передбачає, що ціна на товар встановлюється, виходячи з ціни, запропонованої головним конкурентом, провідною фірмою галузі або підприємством, домінуючим на ринку.

5. *Нейтральна стратегія ціноутворення* виходить з того, що визначення ціни на нову продукцію здійснюється на основі врахування фактичних витрат її виробництва, включаючи середню норму прибутку на ринку або в галузі.

6. *Стратегія диференційованих цін* проявляється у встановленні цін в поєднанні зі всілякими знижками та надбавками до середнього рівня цін для різних ринків, їх сегментів і покупців.

Перш ніж застосовувати на практиці ту чи іншу цінову політику, треба повсякденно стежити за рівнем цін на ринку.

8.2 Формування тарифів на перевезення вантажів і пасажирів автомобільним транспортом

В сучасних умовах господарювання фінансові результати будь-якого підприємства істотно залежать від використовуваного на підприємстві переважного підходу до ціноутворення: *ринкового* або *виробничого (витратного)*.

У межах *ринкового підходу* ціни на послуги є грошовою формою вираження цінності даного блага, яка виявляється в процесі їх обміну.

При цьому визначальним фактором формування ціни є *кон'юнктура ринку* – співвідношення ринкового попиту та пропозиції.

При *виробничому підході* в основу формування цін закладаються виробничі витрати з додаванням до них прибутку та податку на додану вартість. Тому під ціною розуміється грошове вираження вартості послуги.

Ціни на транспортну продукцію підприємств автомобільного транспорту називаються *тарифами* і при їх формуванні використовуються обидва підходи.

При цьому превалювання використання ринкового підходу

характерно для формування тарифів на транспортні послуги з перевезення вантажів (*вільні ринкові тарифи*), виробничого підходу – для формування тарифів на транспортні послуги з перевезення пасажирів (*регульовані тарифи*).

Часто тарифи на транспортні послуги з перевезення вантажів називають *договірними*, так як в цьому випадку відбувається узгодження рівня рентабельності і, таким чином, розмірів прибутку і ціни з замовником.

У той же час рівень рентабельності послуг з перевезення пасажирів регулюється державою.

Механізм формування тарифів на послуги з перевезення пасажирів на автобусних маршрутах загального користування, автобусних маршрутах спеціальних перевезень та автобусних маршрутах нерегулярних перевезень, а також тарифів на послуги з перевезення пасажирів у таксі та легковими автомобілями на замовлення і застосовується органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та автомобільними перевізниками незалежно від їх відомчої підпорядкованості, форми власності та організаційно-правової форми господарювання регламентується положеннями *Наказу Міністерства транспорту та зв'язку України «Про затвердження Методики розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту»*.

Формування тарифів на автобусних маршрутах загального користування та автобусних маршрутах спеціальних перевезень. Розрахунок тарифів здійснюється відповідно до запланованих на рік (на підставі фактичних) обсягів транспортної роботи, характерних для даного виду перевезень підприємства автомобільного транспорту в регіоні, та кількості перевезених пасажирів з використанням економічно обґрунтованих планових витрат, визначених з урахуванням вимог законодавства, на підставі галузевих норм, ставок податків і зборів (обов'язкових платежів), прогнозного індексу цін виробників промислової продукції у плановому періоді. До розрахунку тарифу включається плановий прибуток, необхідний для розвитку підприємства автомобільного транспорту і сплати ним податкових зобов'язань. Планування та розрахунок витрат підприємства автомобільного транспорту здійснюються на основі нормативного методу із урахуванням

галузових норм використання матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів, ставок податків і зборів (обов'язкових платежів), прогнозного індексу цін виробників промислової продукції на запланований рік. Витрати, об'єктивне нормування яких неможливе, плануються з урахуванням економічно обґрунтованих фактичних витрат підприємства автомобільного транспорту за попередній рік, прогнозного індексу цін виробників промислової продукції на запланований рік та на підставі планових кошторисів. Під час розрахунку тарифу загальний обсяг транспортної роботи та загальна кількість перевезених пасажирів, у тому числі з урахуванням пільгових категорій пасажирів, які відповідно до законодавства користуються такими правами, обґрунтовуються підприємством автомобільного транспорту на підставі фактичних показників роботи або встановлюються за результатами обстеження пасажиропотоків.

Тарифи на послуги з перевезення пасажирів на міських автобусних маршрутах загального користування, які здійснюються у звичайному режимі руху, розраховуються за формулою

$$T_m = \frac{(S_{\pi} + \Pi_{\pi}) - D_i}{Q_{\pi}}, \quad (8.1)$$

де S_{π} – планова річна собівартість послуг;

Π_{π} – плановий річний прибуток від надання послуг;

D_i – планові річні чисті доходи від інших видів діяльності, пов'язаних з наданням послуг;

Q_{π} – запланований річний обсяг перевезення пасажирів.

Тарифи на послуги з перевезення пасажирів на міських автобусних маршрутах загального користування, які здійснюються у режимах експресного та маршрутного таксі, розраховуються за наступною формулою:

$$T'_m = \frac{S'_{\pi} + \Pi'_{\pi}}{Q'_{\pi}}, \quad (8.2)$$

де S'_{π} – планова собівартість послуг на маршруті на рік;

Π'_{π} – плановий прибуток від надання послуг на маршруті на рік;

Q_{Π}' – запланований річний обсяг перевезення пасажирів.

Тариф на перевезення багажу автобусами у міському сполученні встановлюється на рівні тарифу на перевезення одного пасажирів.

Тарифи на послуги з перевезення пасажирів на приміських, міжміських, міжнародних автобусних маршрутах загального користування та автобусних маршрутах спеціальних перевезень визначаються відповідно до розрахованої планової собівартості послуг із застосуванням необхідного для функціонування та розвитку підприємства автомобільного транспорту розміру прибутку за формулою

$$T_{\text{пр, мм, мн, с}} = \frac{S_{\Pi} + \Pi_{\Pi}}{W_{\Pi}}, \quad (8.3)$$

де S_{Π} – планова річна собівартість послуг;

Π_{Π} – плановий річний прибуток від надання послуг;

W_{Π} – запланована на рік транспортна робота на маршруті.

Вартість перевезення багажу автобусами у приміському, міжміському та міжнародному сполученні встановлюється в межах десяти відсотків від вартості проїзду пасажирів на автобусному маршруті.

Згідно статті 37 Закону України «Про автомобільний транспорт» *пільгові перевезення пасажирів*, які відповідно до законодавства користуються такими правами, забезпечують автомобільні перевізники, які здійснюють перевезення пасажирів на автобусних маршрутах загального користування. Автомобільному перевізнику, який здійснює перевезення пасажирів на автобусних маршрутах загального користування, забороняється відмовлятися від пільгового перевезення, крім випадків, передбачених законом. Види та обсяги пільгових перевезень установлюються замовленням, у якому визначається порядок компенсації автомобільним перевізникам, які здійснюють перевезення пасажирів на маршрутах загального користування, збитків від цих перевезень.

Перелік категорій осіб, що мають право на пільговий проїзд в

автомобільному транспорті, регламентується положеннями таких нормативно-правових актів: Закон України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту», Закон України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи», Закон України «Про статус ветеранів військової служби, ветеранів органів внутрішніх справ і деяких інших осіб та їх соціальний захист», Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні», Закон України «Про охорону дитинства», Закон України «Про реабілітацію жертв політичних репресій на Україні», Постанова Кабінету Міністрів України «Про безплатний проїзд пенсіонерів на транспорті загального користування».

Формування тарифів на автобусних маршрутах нерегулярних перевезень здійснюється наступним чином:

$$T_{\text{н}} = S_{\text{пс}} + \Pi_{\text{пс}}, \quad (8.4)$$

де $S_{\text{пс}}$ – планова річна собівартість послуг;

$\Pi_{\text{пс}}$ – плановий річний прибуток від надання послуг;

Формування тарифів на послуги таксі. Тарифи на 1 км проїзду в таксі розраховуються за формулою

$$T_{\text{т(км)}} = \frac{S_{\text{т.км}} + \Pi_{\text{т.км}}}{K_{\text{т.пр}}}, \quad (8.5)$$

де $S_{\text{т.км}}$ – планова собівартість 1 км пробігу таксі;

$\Pi_{\text{т.км}}$ – плановий прибуток на 1 км пробігу таксі;

$K_{\text{т.пр}}$ – плановий коефіцієнт платного пробігу таксі (приймається у розмірі: 0,8 – для міст з населенням понад 1 млн. жителів; 0,75 – для міст з населенням від 500 тис. до 1 млн. жителів; 0,7 – для міст з населенням до 500 тис. жителів).

Тарифи на 1 годину простою таксі на вимогу замовника послуги розраховуються за формулою

$$T_{\text{т(г)}} = S_{\text{т(г)}} + \Pi_{\text{т(г)}}, \quad (8.6)$$

де $S_{\text{т(г)}}$ – планова собівартість 1 години простою таксі на вимогу

замовника послуги. Включає такі витрати: витрати на оплату праці водія (при застосуванні погодинної системи оплати праці) та інші прямі витрати; загальновиробничі, адміністративні, витрати на збут, інші витрати з операційної діяльності та фінансові витрати;

$\Pi_{т(г)}$ – плановий прибуток на 1 годину простою таксі.

Формування тарифів на послуги перевезення пасажирів легковими автомобілями на замовлення. Тарифи на послуги перевезення вантажів легковими автомобілями на замовлення визначаються за формулою

$$T_{л.з} = S_{пс}^{л.з} + \Pi_{пс}^{л.з}, \quad (8.7)$$

де $S_{пс}^{л.з}$ – планова собівартість послуги;

$\Pi_{пс}^{л.з}$ – плановий прибуток за послугу.

При формуванні тарифів на пасажирські перевезення слід розрізняти системи *єдиного тарифу* та *диференційованого тарифу*.

Система єдиного тарифу застосовується для міських пасажирських перевезень і встановлюється незалежно від довжини маршруту і дальності поїздки пасажирів. При цьому до уваги береться середня відстань поїздки пасажирів в місті.

У разі застосування *диференційованого тарифу* автобусний маршрут ділиться на тарифні ділянки або тарифні станції, а плата встановлюється за кожен такий ділянку.

Існують такі види *диференційованого тарифу*:

- *відрубні тарифи*, при використанні яких весь маршрут ділиться на рівні ділянки з однаковим тарифом за кожен ділянку. Застосовуються в основному на приміських маршрутах;

- *тарифи, що перекриваються*, при встановленні яких весь маршрут ділиться на рівні ділянки, але при цьому друга половина кожної ділянки є першою половиною наступної ділянки. Цей вид тарифів також використовується на приміських маршрутах і він більш вигідний для пасажирів, ніж відрубний, однак, (як і відрубний тариф), є вкрай не вигідним для пасажирів у разі поїздок на значні відстані;

- *дисконтні тарифи*, які встановлюються за 1 км. Але при

цьому зі збільшенням відстані перевезення тарифи зменшуються і, відповідно, чим більше відстань, тим менше плата за 1 км. Застосовується даний вид тарифів переважно при міжміських і міжнародних перевезеннях пасажирів.

При використанні автобусів в якості замовних або екскурсійних тарифи встановлюють за 1 годину роботи автобуса і 1 км пробігу. Рівень рентабельності може узгоджуватися із замовником або встановлюється ПАТ на власний розсуд.

У практичній діяльності ПАТ найбільш широко використаною є *цінова стратегія диференційованих тарифів*, що передбачає систему надбавок і знижок.

Відповідно до даної системи *надбавки на базовий тариф нараховуються в разі*: використання спеціалізованого рухомого складу; перевезення вантажів, що вимагають спеціального обладнання і пристосувань; перевезення великогабаритних, шкідливих і небезпечних вантажів; термінової доставки вантажів; роботи у вихідні та святкові дні; понаднормової роботи. *Зменшення базового тарифу*, а саме надання знижок, здійснюється в разі: забезпечення клієнтом зворотного завантаження автомобіля; значного обсягу замовлення; укладення з ПАТ довгострокового договору на здійснення перевезень і т.п.

У тарифній політиці ПАТ важливо, щоб споживач транспортних послуг сприймав тарифну плату як справедливую компенсацію за надані послуги, тому підприємства автомобільного транспорту постійно знаходяться в пошуку більш досконалих тарифних систем.

8.3 Характеристика фінансової діяльності підприємства

Україна вступила в період формування ринкових відносин в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів. Ринкова економіка за своєю сутністю є засобом, який стимулює зростання продуктивності праці, всемірне підвищення ефективності виробництва.

Проте і в цих умовах важливим є визначення основних напрямів підвищення ефективності виробництва, чинників його зростання, методів визначення ефективності.

Для правильного визначення найважливіших напрямів

підвищення економічної ефективності суспільного виробництва необхідно сформулювати критерій і показники ефективності. *Узагальнюючим критерієм економічної ефективності суспільного виробництва є рівень продуктивності суспільної праці.*

Продуктивність суспільної праці ($\Pi_{\text{сп}}$) вимірюється відношенням приведенного національного доходу (НД) до середньої чисельності працівників, зайнятих у галузях матеріального виробництва ($\text{Ч}_\text{м}$), а саме:

$$\Pi_{\text{сп}} = \frac{\text{НД}}{\text{Ч}_\text{м}}. \quad (8.8)$$

Як відомо, *національний дохід* є знов створеною в галузях матеріального виробництва вартістю. Іншими словами, він є тією частиною валового суспільного продукту, яка залишається за вирахуванням спожитих у процесі виробництва сировини, палива, енергії та інших засобів виробництва.

Обчислюється національний дохід як сума чистої продукції всіх галузей матеріального виробництва.

У свою чергу, чиста продукція окремої галузі визначається як різниця між валовою продукцією і матеріальними виробничими витратами. В певних галузях матеріального виробництва продуктивність обчислюється за валовою продукцією. При зіставленні темпів зростання продуктивності суспільної праці необхідно витримати зіставність показників. У цьому випадку національний дохід слід обчислювати в зіставних цінах.

Найважливішими показниками економічної ефективності суспільного виробництва є *трудомісткість*, *матеріаломісткість*, *капіталоємність* і *фондомісткість*. Головною структурною одиницею економіки і джерелом національного доходу є підприємства.

Суть фінансової діяльності підприємства полягає у виникненні грошових відносин, пов'язаних з безперервним кругообігом коштів у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також із приводу відносин з постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємства, державними органами та ін.

Основні завдання фінансової діяльності підприємства:

- а) вибір форм фінансування та їх оптимальне співвідношення;
- б) вибір структури капіталу підприємства, напрямків його використання; збалансування надходжень і видатків платіжних засобів підприємства в часі;
- в) забезпечення своєчасності розрахунків; підтримання необхідної ліквідності.

Фінансування поділяється на *внутрішнє* і *зовнішнє* залежно від джерел коштів.

Важливими формами фінансування підприємств є кредит (грошовий і майновий), випуск цінних паперів (акцій і облігацій). Спеціальними формами довгострокового кредитування є оренда і лізинг (оперативний і фінансовий).

Фінансова діяльність підприємства може бути організована такими методами:

- комерційний розрахунок;
- неприбуткова діяльність;
- кошторисне фінансування.

Відмінність між окремими методами полягає в схемі організації фінансової діяльності, тобто у встановленні взаємозалежності між фінансовими результатами і джерелами їх формування.

Основним методом фінансової діяльності вступає *комерційний розрахунок*, який ґрунтується на таких принципах:

- повна господарська та юридична відокремленість (впливає з вимоги чіткої визначеності щодо прав власності на фінансові ресурси, встановлення оптимальних напрямів їх розміщення та відповідальності за використання залучених ресурсів);
- самоокупність (означає повне покриття витрат за рахунок отримання доходів);
- прибутковість (отримані доходи мають не тільки покрити витрати, а й сформувати прибуток);
- самофінансування (передбачає покриття витрат на розвиток виробництва за рахунок отриманого прибутку та залучених кредитів, які також погашаються за рахунок прибутку);
- фінансова відповідальність (підприємство несе повну відповідальність за фінансові результати своєї діяльності).

Комерційний розрахунок є раціональним і високоефективним

методом фінансової діяльності, він націлює підприємство на пошук достатніх і дешевих фінансових ресурсів, раціональне їх розміщення, мінімізацію витрат і максимізацію доходів та прибутку. Комерційний розрахунок притаманний ринковій економіці. Саме він, а не ринкові відносини самі по собі, сприяє високоефективному господарюванню.

Неприбуткова діяльність. Специфічною ознакою формування фінансових ресурсів є те, що досить часто вони здійснюється за рахунок спонсорських та інших надходжень, насамперед від засновників. Цей метод організації фінансової діяльності не передбачає принципу прибутковості. Головна мета функціонування неприбуткового підприємства – операційний прибуток забезпечення певних потреб суспільства, а не отримання прибутку. На таких засадах можуть здійснювати свою діяльність установи соціальної сфери та підприємства муніципального господарства.

Кошторисне фінансування полягає в забезпеченні витрат за рахунок зовнішнього фінансування за двома напрямками: з бюджету і з централізованих фондів корпоративних об'єднань.

При функціонуванні підприємства відбувається безперервний кругообіг коштів, який здійснюється у вигляді витрат ресурсів і одержання доходів, їх розподілу й використання. При цьому визначаються джерела коштів, напрями та форми фінансування, оптимізується структура капіталу, проводяться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції, державними органами (сплата податків), персоналом підприємства тощо. Усі ці грошові відносини становлять зміст фінансової діяльності підприємства.

Внутрішнє фінансування здійснюється за рахунок коштів, одержаних від діяльності самого підприємства: прибуток, амортизаційні відрахування, виручка від продажу чи здавання в оренду майна.

Зовнішнє фінансування використовує кошти, не пов'язані з діяльністю підприємства: внески власників у статутний капітал (безпосередньо або у формі купівлі акцій), кредит, зобов'язання боржників, державні субсидії тощо.

Розрізняють також фінансування за рахунок *власних* і

залучених коштів.

До залучених коштів належать ті, які треба повертати, тобто:

- банківські кредити;
- позики інших підприємств;
- кошти від випуску векселів та інших боргових зобов'язань;
- кошти від емісії та реалізації цінних паперів, які належать підприємству;
- іноземні інвестиції.

Решта коштів виступає як *власний капітал*. При цьому кожне підприємство повинне забезпечувати оптимальне співвідношення власного й залученого капіталу.

Однією з форм фінансування є *кредит*, тобто платне надання підприємству грошових коштів або інших цінностей у борг на певний час.

Залучення кредитів розширює фінансові можливості підприємства, але й одночасно створює ризик, пов'язаний із необхідністю повернення боргу в майбутньому і сплатити відсотки за користування позиченими коштами.

Інструментом управління фінансами підприємства є *фінансовий план*. Основна мета складання фінансового плану (бюджету) підприємства – узгодження доходів із витратами у плановому періоді. Цей план є підсумковим і одним із найважливіших розділів бізнес-плану підприємства. Він *включає*:

1. прогнозні дані щодо обсягів реалізації продукції (обчислюються на основі прогнозів продажу і використовуються для розрахунку потреби в обладнанні, чисельності працівників і т. ін.);

2. баланс грошових, надходжень і витрат (документ, на основі якого визначається сума коштів, необхідна для реалізації підприємницького проекту в часовому розрізі; є засобом перевірки синхронності надходжень і витрат коштів);

3. таблицю доходів і витрат (характеризує формування прибутку підприємства в часі);

4. баланс активів і пасивів підприємства (дає змогу оцінити, які суми вкладені в активи і за рахунок яких пасивів підприємець фінансуватиме створення цих активів);

5. визначення точки беззбитковості (вона показує ту величину

обсягу випуску продукції, за якої досягається самоокупність виробництва, при дальшому нарощуванні обсягів випуску підприємство одержуватиме прибутки).

Фінансовий план складається на кожний поточний рік з поквартальним виділенням двох розділів: надходжень і витрат (платежів).

Головним елементом фінансового плану є *баланс*, тобто деталізована репрезентація фінансового стану підприємства на конкретний момент часу.

Баланс складається з двох частин: активу і пасиву. В активі балансу відображається все те, чим володіє підприємство на момент складання балансу. Пасив показує джерела формування і нагромадження капіталу.

Крім формування балансу, підприємства України формують *звіт про фінансові результати підприємства*, де відбивається формування прибутку підприємства як головного фінансового результату.

8.4 Фінансовий результат діяльності підприємства

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток.

Прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства.

Залежно від формування та розподілу розрізняють декілька *видів прибутку*:

- валовий;
- від операційної діяльності;
- від звичайної діяльності до оподаткування;
- від звичайної діяльності;
- чистий.

Згідно з П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», *прибуток* – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а *збиток* – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між

чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Розрахунок валового прибутку (збитку) представлено на рис. 8.1.

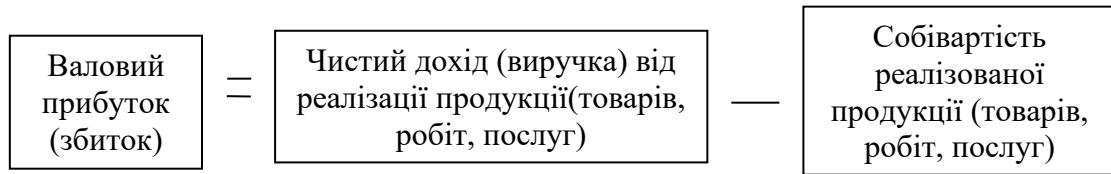


Рисунок 8.1 – Розрахунок валового прибутку (збитку)

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування із доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо.

Формування *чистого доходу (виручки) підприємства* можна представити у вигляді:

$$\text{Чистий дохід} = \text{Валовий дохід} - \text{ПДВ} - \text{Акцизний збір} - \text{Інші відрахування} \quad (8.9)$$

Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебрична сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат:

$$\Phi P_{\text{од}} = \text{ВП} + \text{ІОД} - \text{АВ} - \text{ВЗ} - \text{ІОВ}, \quad (8.10)$$

де ВП – валовий прибуток;
 ІОД – інші операційні доходи;
 АВ – адміністративні витрати;
 ВЗ – витрати на збут;
 ІОВ – інші операційні витрати.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебрична сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків):

$$\text{ПРзд} = \Phi P_{\text{зд}} + \text{Дк} + \text{Іфд} + \text{Ід} - \text{ФВ} - \text{Вук} - \text{ІВ}, \quad (8.11)$$

де $\Phi P_{зд}$ – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування;

D_k – дохід від участі в капіталі;

$I_{фд}$ – інші фінансові доходи;

I_d – інші доходи;

ΦB – фінансові витрати;

$B_{ук}$ – витрати від участі в капіталі;

IB – інші витрати.

Прибуток від звичайної діяльності є різницею між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку. Збиток від звичайної діяльності є збитком від звичайної діяльності до оподаткування та сумі податків на прибуток:

$$\text{ЧПР}_{зд} = \text{ПР}_{зд} - \text{П}_{од}^{пр}, \quad (8.12)$$

де $\text{ПР}_{зд}$ – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування (або збиток);

$\text{П}_{од}^{пр}$ – податки, що вираховуються з прибутку.

Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебрична сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку (надзвичайного збитку) та відрахування податків із надзвичайного прибутку:

$$\text{ЧП} = \text{ЧПР}_{зд} + \text{ПР}_{нзд} - \text{П}_{од}^{принд}, \quad (8.13)$$

де $\text{ПР}_{нзд}$ – надзвичайний прибуток;

$\text{П}_{од}^{принд}$ – податки із надзвичайного прибутку.

На рис. 8.2 наведено механізм розрахунку чистого прибутку від звичайної діяльності.

П(С)БО 17 «Податок на прибуток» введено нові терміни: обліковий прибуток (збиток) та податковий прибуток (збиток).

Обліковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку і відображена у Звіті про фінансові результати за звітний період.

Податковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період.

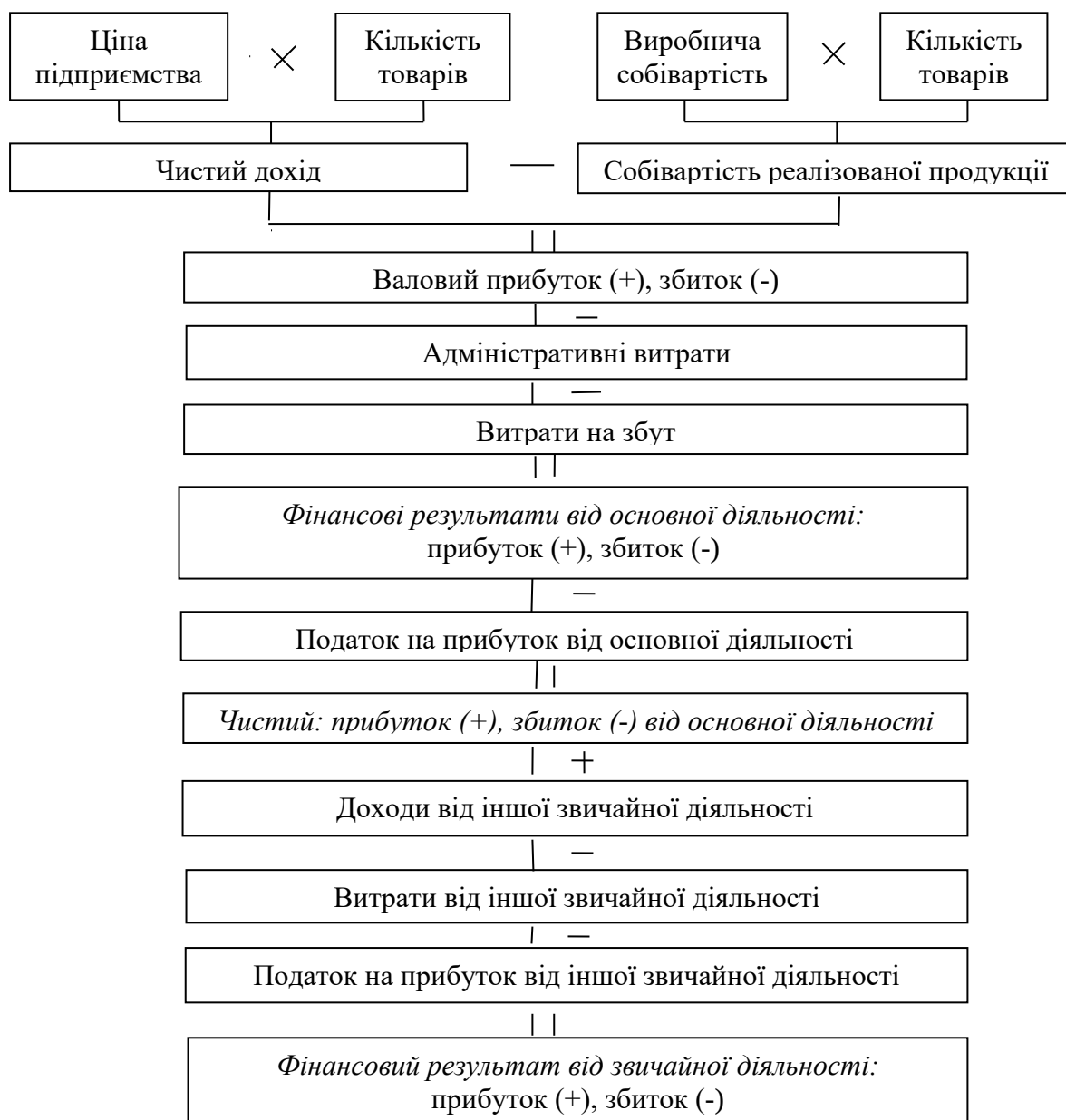


Рисунок 8.2 – Формування чистого прибутку від звичайної діяльності

Згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», *прибуток, який є об'єктом оподаткування* (Пр), визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу (ВД) на суму валових витрат (ВВ) та суму амортизаційних відрахувань (СА):

$$\text{Пр} = \text{ВД} - (\text{ВВ} - \text{СА}). \quad (8.14)$$

Під валовим доходом розуміють загальну суму доходу підприємства від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах.

Валові витрати виробництва та обігу – це сума будь-яких витрат підприємства у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, що здійснюються як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаються (виготовляються) підприємством для їх подальшого використання у власній господарській діяльності.

Сума амортизаційних відрахувань визначається шляхом застосування норм амортизації до балансової вартості груп основних засобів на початок розрахункового кварталу.

Методику визначення фінансових результатів можна представити у вигляді табл. 8.2.

Таблиця 8.2

Методика визначення фінансових результатів

Стаття	Код рядка	Показники за звітний період
1	2	3
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	= (+)
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	= (+)
Валовий:		(= 2000-2050)
- прибуток	2090	= (+)
- збиток	2095	= (-)
Інші операційні доходи	2120	(+)
Адміністративні витрати	2130	(-)
Витрати на збут	2150	(-)
Інші операційні витрати	2180	(-)
Фінансові результати від операційної діяльності		2090 (2095) +2120-2130-2150- -2180
- прибуток	2190	= (+)
- збиток	2195	= (-)
Дохід від участі в капіталі	2200	(+)
Інші фінансові доходи	2220	(+)
Інші доходи	2240	(+)
Фінансові витрати	2250	(-)

1	2	3
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)
Інші витрати	2270	(-)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:		
- прибуток	2290	= (+)
- збиток	2295	= (-)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	2300	(-)
Чистий фінансовий результат:		
- прибуток	2350	= (+)
- збиток	2355	= (-)

8.5 Оцінювання фінансового стану підприємства

Фінансовий стан підприємства – це здатність підприємства фінансувати свою діяльність.

Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, потребою в їхньому розміщенні і ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю.

Фінансовий стан може бути стійким, нестійким і кризовим. Здатність підприємства своєчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про його хороший фінансовий стан.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності. Якщо виробничий і фінансовий плани успішно виконуються, то це позитивно впливає на фінансовий стан підприємства.

І навпаки, в результаті недовиконання плану за виробництва і реалізації продукції відбувається підвищення її собівартості, зменшення виручки і суми прибутку і, як наслідок, – погіршення фінансового стану підприємства і його платоспроможності.

Стійкий фінансовий стан здійснює позитивний вплив на виконання виробничих планів і забезпечення потреб виробництва необхідними ресурсами.

Тому фінансова діяльність як складова частина господарської діяльності направлена на забезпечення планомірного надходження і використання грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціональних пропорцій власного і залученого капіталу і найбільш ефективного його використання.

Головна мета фінансової діяльності – вирішити, де, коли і як використовувати фінансові ресурси для ефективного розвитку виробництва і отримання максимального прибутку.

Для того щоб вижити в ринкових умовах і не допустити банкрутства підприємства, необхідно добре знати, як керувати фінансами, якою повинна бути структура капіталу за складом і джерелами утворення, яку частку повинні займати власні кошти, а яку – залучені.

Необхідно знати і такі поняття ринкової економіки, як ділова активність, ліквідність, платоспроможність, кредитоспроможність підприємства, поріг рентабельності, запас фінансової стійкості, ступінь ризику, ефект фінансового важеля та інші, а також методику їх аналізу.

Головна мета фінансового аналізу – своєчасно виявляти і запобігати недолікам у фінансовій діяльності і знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємства та його платоспроможності.

При цьому необхідно вирішувати наступні *задачі*:

а) на основі вивчення причин взаємозв'язку між різними показниками виробничої, фінансової і комерційної діяльності дати оцінку виконання плану по надходженню фінансових ресурсів і їх використанню з позиції поліпшення фінансового стану підприємства;

б) прогнозування можливих фінансових результатів, економічної рентабельності, виходячи із реальних умов господарської діяльності і наявності власних і залучених ресурсів, розробка моделей фінансового стану при різних варіантах використання ресурсів;

в) розробка конкретних заходів, спрямованих на більш ефективне використання фінансових ресурсів і укріплення фінансового стану підприємства.

Аналізом фінансового стану займаються не лише керівники і відповідні служби підприємства, а і його засновники, інвестори з метою вивчення ефективності використання ресурсів, банки для оцінювання умов кредитування і визначення ступеню ризику, постачальники для своєчасного отримання платежів, податкові інспекції для виконання плану надходжень коштів до бюджету тощо. Відповідно до цього аналіз поділяється на *внутрішній* і *зовнішній*.

Внутрішній аналіз проводиться службами підприємства, і його результати використовуються для планування, контролю і прогнозування фінансового стану підприємства. Його мета – встановити планомірне надходження грошових коштів і розмістити власні і залучені кошти таким чином, щоб забезпечити нормальне функціонування підприємства, отримання максимального прибутку і виключити ймовірність банкрутства.

Зовнішній аналіз здійснюється інвесторами, постачальниками матеріальних ресурсів, контролюючими органами на основі звітності, що публікується. Його мета – встановити можливість вигідно вкласти кошти, щоб забезпечити максимум прибутку і виключити ризик втрати.

Усе, що має вартість, належить підприємству і відображається в активі балансу, називається його *активами*.

Актив балансу містить дані про розміщення капіталу, що є в розпорядженні підприємства, тобто про вкладання його в конкретне майно і матеріальні цінності, про витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції і про залишки вільної грошової готівки. Кожному виду розміщеного капіталу відповідає окрема стаття балансу.

Структура активу балансу:

I. Необоротні активи:

1. Нематеріальні активи.
2. Незавершені капітальні інвестиції.
3. Основні засоби.
4. Інвестиційна нерухомість.
5. Довгострокові біологічні активи.
6. Довгострокові фінансові інвестиції.
7. Довгострокова дебіторська заборгованість.

8. Відстрочені податкові активи.
9. Гудвіл.
10. Відстрочені аквізиційні витрати.
11. Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах.

12. Інші необоротні активи.

II. Оборотні активи:

1. Запаси.
2. Незавершене виробництво.
3. Готова продукція.
4. Товари.
5. Поточні біологічні активи.
6. Депозити перестрахування.
7. Векселі одержані.
8. Дебіторська заборгованість.
9. Поточні фінансові інвестиції.
10. Гроші та їх еквіваленти.
11. Витрати майбутніх періодів.
12. Частка перестраховика у страхових резервах.
13. Інші оборотні активи.

III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття.

Структура пасиву балансу:

I. Власний капітал:

1. Зареєстрований (пайовий) капітал.
2. Капітал у дооцінках.
3. Додатковий капітал.
4. Резервний капітал.
5. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток).
6. Неоплачений капітал.
7. Вилучений капітал.
8. Інші резерви.

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення:

1. Відстрочені податкові зобов'язання.
2. Пенсійні зобов'язання.
3. Довгострокові кредити банків.
4. Інші довгострокові зобов'язання.

5. Довгострокові забезпечення.
6. Цільове фінансування.
7. Страхові резерви.
8. Інвестиційні контракти.
9. Призовий фонд.
10. Резерв на виплату джек-поту.

III. Поточні зобов'язання і забезпечення:

1. Короткострокові кредити банків.
2. Векселі видані.
3. Поточна кредиторська заборгованість.
4. Поточні забезпечення.
5. Доходи майбутніх періодів.
6. Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків.
7. Інші поточні зобов'язання.

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття.

V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду.

Джерела інформації для проведення фінансового аналізу:

- а) баланс підприємства (Звіт про фінансовий стан) за попередній рік та за звітний період, (форма № 1);
- б) звіт про фінансові результати та їх використання (Звіт про сукупний дохід) за звітний період та попередній рік (форма № 2);
- в) звіт про рух грошових коштів (форма № 3);
- г) звіт з праці;
- д) звіт про витрати на виробництво продукції, робіт, послуг;
- е) розрахунок нормативу власних оборотних коштів;
- ж) розшифрування дебіторської та кредиторської заборгованості;
- з) звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію (знос);
- и) зведена таблиця основних показників;
- к) звіт про рух коштів в іноземній валюті;
- и) бізнес-план;
- і) матеріали маркетингових досліджень;
- й) висновки аудиторських перевірок;
- к) інша інформація.

Фінансовий аналіз складається з підбору, групування і вивчення даних про фінансові ресурси підприємства та їх використання з метою мобілізації ресурсів, необхідних для виконання планових або проектних завдань і погашення фінансових зобов'язань в процесі господарської діяльності підприємства. При аналізі розглядаються питання формування і використання окремих видів фінансових ресурсів, їх розміщення в різні види матеріальних цінностей (активи), оцінки платоспроможності і фінансової стійкості підприємства, швидкості оборту коштів. Фінансовий аналіз називають ще аналізом балансу.

У процесі аналізу фінансового стану підприємства розглядаються такі *питання*:

а) платоспроможність як самого підприємства, так і його дебіторів;

б) забезпеченість власними обіговими коштами у відповідності з потребою в них;

в) збереження коштів, причини зміни їх сум на протязі періоду, що аналізується;

г) виконання плану прибутку і прибутковість фінансово-господарської діяльності підприємства;

г) стан запасів товарно-матеріальних цінностей і джерел їх утворення;

д) розміщення власних, залучених і спеціальних джерел коштів у вигляді активів;

е) забезпечення повернення кредитів і їх ефективне використання;

є) розрахункові відносини з дебіторами і кредиторами;

ж) забезпеченість обігових коштів;

з) утворення і використання різних фондів;

и) збереження власних обігових коштів.

Окремому розгляду підлягає проблема залучення і використання довгострокових і короткострокових кредитів, направлення їх по цільовому призначенню, забезпеченість і повернення позик і займів в обумовлені строки.

При аналізі стану розрахунків з'ясовуються причини і строки утворення кредиторської і дебіторської заборгованості, що приводить до перерозподілу коштів між підприємствами.

Оскільки головна причина збільшення кредиторської заборгованості – зниження оборту обігових коштів, детально вивчається стан запасів товарно-матеріальних цінностей за окремими типами і видами. Обчислюється сума вивільнених із обігу коштів внаслідок прискорення оборту або додатково залучених в обіг коштів через повільний обіг. Перелік питань, що розглядається, може змінюватись в залежності від багатьох факторів, в тому числі інтересів користувача аналітичною інформацією.

Основні суб'єкти-користувачі аналітичної інформації:

1. Власники і акціонери.
2. Фінансові консультанти менеджери.
3. Податкові служби.
4. Статистичні органи.
5. Комерційні партнери.
6. Кредитно-банківські установи.

Для характеристики фінансового стану підприємства, використання ним власних та залучених коштів застосовують показники форм фінансової звітності.

Аналіз динаміки валюти балансу та його структури проводиться шляхом порівняння даних загальної вартості майна підприємства (валюти балансу) на початок і на кінець звітного періоду. При цьому зменшення валюти балансу за звітний період свідчить про скорочення підприємством господарської діяльності, що призводить до його неплатоспроможності.

При аналізі балансу виявляють такі його статті, які свідчать про недоліки та незадовільну роботу підприємства і його фінансовий стан.

У разі необхідності проводиться більш детальний аналіз цих та інших статей балансу з використанням розшифрувань до них.

Експрес-аналіз фінансового стану підприємства передбачає здійснення горизонтального та вертикального аналізу балансу підприємства. *Горизонтальний аналіз* балансу дозволяє визначити загальний напрямок зміни фінансового стану підприємства. *Вертикальний аналіз балансу* – це аналіз структури активів і пасивів шляхом розрахунку питомої ваги статей у валюті балансу.

Форми та рекомендації для здійснення експрес-аналізу фінансового стану підприємства представлені у табл. 8.3-8.5.

Таблиця 8.3

Діагностика активу балансу підприємства за _____ рік

Елементи балансу	Код рядка	Абсолютні величини		Питома вага, %		Зміни за період			
		На початок періоду	На кінець періоду	На початок періоду	На кінець періоду	в абсолютних величинах, тис. грн.	у питомій вазі, %	у % до величин на початок періоду	у % до зміни підсумку балансу
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>I. Необоротні активи</i>									
Нематеріальні активи	1000								
Незавершені капітальні інвестиції	1005								
Основні засоби	1010								
Інвестиційна нерухомість	1015								
Довгострокові біологічні активи	1020								
Довгострокові фінансові інвестиції	1030								
Інші фінансові інвестиції	1035								
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040								
Відстрочені податкові активи	1045								
Гудвіл	1050								
Відстрочені аквізиційні витрати	1060								
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065								
Інші необоротні активи	1090								
Усього за розділом I	1095								

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>II. Оборотні активи</i>									
Запаси	1100								
Виробничі запаси	1101								
Незавершене виробництво	1102								
Готова продукція	1103								
Товари	1104								
Поточні біологічні активи	1110								
Депозити перестрахування	1115								
Векселі одержані	1120								
Дебіторська заборгованість:									
за продукцію, товари, роботи, послуги	1125								
за виданими авансами	1130								
з бюджетом	1135								
з нарахованих доходів	1140								
із внутрішніх розрахунків	1145								
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155								
Поточні фінансові інвестиції	1160								
Гроші та їх еквіваленти	1165								
Готівка	1166								
Рахунки в банках	1167								
Витрати майбутніх періодів	1170								
Частка перестраховика у страхових резервах	1180								
Інші оборотні активи	1190								
<i>Усього за розділом II</i>	1195								
<i>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</i>	1200								
<i>БАЛАНС</i>	1300								

Таблиця 8.4

Діагностика пасиву балансу підприємства за _____ рік

Елементи балансу	Код рядка	Абсолютні величини		Питома вага, %		Зміни за період			
		На початок періоду	На кінець періоду	На початок періоду	На кінець періоду	в абсолютних величинах, тис. грн.	у питомій вазі, %	у % до величин на початок періоду	у % до зміни підсумку балансу
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>I. Власний капітал</i>									
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400								
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401								
Капітал у дооцінках	1405								
Додатковий капітал	1410								
Емісійний дохід	1411								
Накопичені курсові різниці	1412								
Резервний капітал	1415								
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420								
Неоплачений капітал	1425								
Вилучений капітал	1430								
Інші резерви	1435								
Усього за розділом I	1495								
<i>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</i>									
Відстрочені податкові зобов'язання	1500								
Пенсійні зобов'язання	1505								
Довгострокові кредити банків	1510								
Інші довгострокові зобов'язання	1515								

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Довгострокові забезпечення	1520								
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521								
Цільове фінансування	1525								
Благодійна допомога	1526								
Страхові резерви	1530								
Інвестиційні контракти	1535								
Призовий фонд	1540								
Резерв на виплату джек-поту	1545								
<i>Усього за розділом II</i>	1595								
<i>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</i>									
Короткострокові кредити банків	1600								
Векселі видані	1605								
Поточна кредиторська заборгованість:									
за довгостроковими зобов'язаннями	1610								
за товари, роботи, послуги	1615								
за розрахунками з бюджетом	1620								
за розрахунками зі страхування	1625								
з оплати праці	1630								
за одержаними авансами	1635								
за розрахунками з учасниками	1640								
із внутрішніх розрахунків	1645								
за страховою діяльністю	1650								
Поточні забезпечення	1660								
Доходи майбутніх періодів	1665								
Відстрочені комісійні доходи	1670								

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Інші поточні зобов'язання	1690								
Усього за розділом III	1695								
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700								
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800								
БАЛАНС	1900								

Таблиця 8.5

Рекомендації для здійснення експрес-аналізу фінансового стану підприємства

Елементи балансу	Код рядка	Абсолютні величини		Питома вага, %		Зміни за період			
		На початок періоду	На кінець періоду	На початок періоду	На кінець періоду	в абсолютних величинах, тис. грн.	у питомій вазі, %	у % до величин на початок періоду	у % до зміни підсумку балансу
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		перенести з відповідних рядків балансу	перенести з відповідних рядків балансу	(стовпець № 3 ÷ підсумок балансу по стовпцю № 3) · 100%	(стовпець № 4 ÷ підсумок балансу по стовпцю № 4) · 100%	стовпець № 4 – стовпець № 3	стовпець № 6 – стовпець № 5	(стовпець № 7 ÷ стовпець № 3) · 100%	(стовпець № 7 ÷ підсумок по стовпцю № 7) · 100%

Для більш ретельного аналізу фінансового стану підприємства рекомендується також здійснювати оцінку показників ділової активності, рентабельності, фінансової стійкості та ліквідності (платоспроможності) підприємства.

Показники *ділової активності* дають змогу оцінити ефективність використання підприємством власних коштів. До цієї групи належать різні показники обіговості.

Вони мають велике значення для оцінювання фінансового стану підприємства, оскільки інтенсивність обігу коштів, тобто швидкість перетворення їх на готівку, безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства.

Співвідношення прибутку з авансованою вартістю або поточними витратами характеризує таке поняття, як *рентабельність* діяльності підприємств, організацій та установ.

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (та доходу) підприємства. З цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства.

Показники рентабельності можна поєднати у декілька груп, які: базуються на витратному підході (рентабельність продукції, рентабельність діяльності); характеризують прибутковість продажу (рентабельність продажу); основані на ресурсному підході (рентабельність сукупних активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність оборотного капіталу).

Фінансова стійкість – це стан майна підприємства, що гарантує йому платоспроможність.

Фінансова стійкість підприємства передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів.

Ліквідність підприємства трактують як його спроможність перетворювати свої активи в грошові кошти для здійснення необхідних поточних платежів, своєчасного погашення своїх боргових зобов'язань.

Платоспроможність підприємства – це його спроможність своєчасно і повністю розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

Ліквідність і платоспроможність як економічні категорії не тотожні, але на практиці вони тісно пов'язані між собою. Ліквідність необхідна і обов'язкова умова платоспроможності. Від рівня ліквідності балансу підприємства, тобто від рівня покриття боргових зобов'язань активами, термін перетворення яких у грошові кошти відповідає терміну погашення платіжних зобов'язань, залежить платоспроможність підприємства.

Для оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства використовують такі основні *прийоми*: аналіз ліквідності балансу та оцінку відносних показників ліквідності та платоспроможності. При цьому аналіз ліквідності балансу здійснюють на основі більш детального групування його активів і пасивів.

У табл. 8.6 представлено порядок розрахунку показників ділової активності, рентабельності, фінансової стійкості та ліквідності (платоспроможності) підприємства.

Таблиця 8.6

Порядок розрахунку показників фінансового стану підприємства

<i>Показники</i>	<i>Позначення</i>	<i>Вказівки до розрахунку</i>
1	2	3
<i>Показники ділової активності</i>		
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	$K_{об}$	$\Phi. \text{ № 2, р. 2000} \div \Phi. \text{ № 1, р. 1300}$
Період одного обороту обігових коштів, дні	$T_{об}$	$365 \div K_{об}$ або $366 \div K_{об}$
Коефіцієнт оборотності запасів	$K_{об.зап}$	$\Phi. \text{ № 2, (р. 2050 + р. 2130 + р. 2150)} \div \Phi. \text{ № 1, р. 1100}$
Період одного обороту запасів, дні	$T_{об.зап}$	$365 \div K_{об.зап}$ або $366 \div K_{об.зап}$
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$K_{об.дз}$	$\Phi. \text{ № 2, р. 2000} \div \Phi. \text{ № 1, (р. 1125 + р. 1130 + р. 1135 + р. 1155)}$
Період погашення дебіторської заборгованості, дні	$T_{об.дз}$	$365 \div K_{об.дз}$ або $366 \div K_{об.дз}$
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{об.кз}$	$\Phi. \text{ № 2, р. 2000} \div \Phi. \text{ № 1, р. 1695}$

1	2	3
Період погашення кредиторської заборгованості, дні	$T_{об.кз}$	$365 \div K_{об.кз}$ або $366 \div K_{об.кз}$
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$K_{об.вк}$	$\Phi. \text{ № 2, р. 2000} \div \Phi. \text{ № 1, р. 1495}$
<i>Показники рентабельності</i>		
Рентабельність активів	R_a	$\Phi. \text{ № 2, р. 2350} \div \Phi. \text{ № 1, р. 1300}$
Рентабельність власного капіталу	$R_{вк}$	$\Phi. \text{ № 2, р. 2350} \div \Phi. \text{ № 1, р. 1495}$
Рентабельність виробничих фондів	$R_{вф}$	$\Phi. \text{ № 2, р. 2350} \div \Phi. \text{ № 1, (р. 1011 + р. 1100)}$
Рентабельність витрат	R_v	$\Phi. \text{ № 2, р. 2350} \div \Phi. \text{ № 2, (р. 2050 + р. 2130 + р. 2150)}$
Період окупності капіталу, дні	$T_{ок.к}$	$\Phi. \text{ № 1, р. 1300} \div \Phi. \text{ № 2, р. 2350}$
Період окупності власного капіталу, дні	$T_{ок.вк}$	$\Phi. \text{ № 1, р. 1495} \div \Phi. \text{ № 2, р. 2350}$
<i>Показники фінансової стійкості</i>		
Власні обігові кошти, тис. грн.	ВОК	$\Phi. \text{ № 1, (р. 1495 + р. 1595 - р. 1095)}$
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	$K_{звк.оа}$	$ВОК \div \Phi. \text{ № 1, р. 1195}$
Маневреність робочого капіталу	$M_{рк}$	$\Phi. \text{ № 1, р. 1100} \div ВОК$
Маневреність власних обігових коштів	$M_{вок}$	$\Phi. \text{ № 1, р. 1165} \div ВОК$
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	$K_{звк.зап}$	$ВОК \div \Phi. \text{ № 1, р. 1100}$
Коефіцієнт покриття запасів	$K_{покр.зап}$	$\Phi. \text{ № 1 (р. 1495 - р. 1095 + р. 1595 + р. 1600 + р. 1610)} \div \Phi. \text{ № 1, р. 1100}$
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	$K_{авт}$	$\Phi. \text{ № 1, р. 1495} \div \Phi. \text{ № 1, р. 1900}$
Коефіцієнт фінансової залежності	$K_{фз}$	$1 - K_{авт}$

1	2	3
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	$K_{м.вок}$	$ВOK \div \Phi. \text{ № 1, р. 1495}$
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$K_{кпк}$	$\Phi. \text{ № 1, (р.1595 + р. 1695 + р. 1700)} \div \Phi. \text{ № 1, р. 1900}$
Коефіцієнт фінансової стабільності	$K_{фс}$	$\Phi. \text{ № 1, р. 1495} \div \Phi. \text{ № 1, (р. 1595 + р. 1695 + р. 1700)}$
Коефіцієнт фінансової стійкості	$K_{фст}$	$\Phi. \text{ № 1, (р. 1495 + р. 1595)} \div \Phi. \text{ № 1, р. 1900}$
Фінансовий леверидж	ФЛ	$\Phi. \text{ № 1, р. 1595} \div \Phi. \text{ № 1, р. 1495}$
<i>Показники ліквідності (платоспроможності)</i>		
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	$K_{покр}$	$\Phi. \text{ № 1, р. 1195} \div \Phi. \text{ № 1, р. 1695}$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{шл}$	$\Phi. \text{ № 1, (р. 1195 – р.1100)} \div \Phi. \text{ № 1, р. 1695}$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{ал}$	$\Phi. \text{ № 1, р. 1165} \div \Phi. \text{ № 1, р. 1695}$
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	$C_{дз.кз}$	$\Phi. \text{ № 1, (р. 1125 + р. 1130 + р. 1135 + р. 1140 + р. 1145 + р. 1150 + р. 1155)} \div \Phi. \text{ № 1, р. 1695}$

де у табл. 8.6: Ф № 1 – форма № 1 фінансової звітності підприємств «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»; Ф № 2 – форма № 2 фінансової звітності підприємств «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

Некоректне управління фінансовими ресурсами може виявитись головною причиною погіршення результатів виконання підприємством своїх зобов'язань. Забезпеченість підприємства активами в межах розрахункової потреби та їх раціональне використання створюють широкі можливості для подальшого поліпшення кількісних і якісних показників господарювання.

Питання для самоконтролю:

- 1) Що таке «ціна»?
- 2) Яким чином класифікуються ціни за характером обслуговуваного обороту?
- 3) Яким чином класифікуються ціни за ступенем свободи від дії держави при їх устанавленні?
- 4) Яким чином класифікуються ціни за способом фіксації?
- 5) Яким чином класифікуються ціни за ступенем обґрунтованості?
- 6) Яким чином класифікуються ціни за часом дії?
- 7) Яким чином класифікуються ціни залежно від порядку відшкодування витрат на транспортування продукції?
- 8) Що таке «знижка»?
- 9) Дайте характеристику основним видам знижок.
- 10) У чому полягає різниця між «знижкою» та «уцінкою»?
- 11) Що таке «розпродаж»?
- 12) З яких причин підприємство вдається до розпродажу продукції?
- 13) Назвіть і опишіть основні етапи процесу ціноутворення на підприємстві.
- 14) Дайте характеристику обліковій функції цін.
- 15) Дайте характеристику розподільчій функції цін.
- 16) Дайте характеристику стимулюючій функції цін.
- 17) Дайте характеристику соціальній функції цін.
- 18) Дайте характеристику інформаційній функції цін.
- 19) Дайте характеристику регулюючій функції цін.
- 20) Що таке «цінова стратегія підприємства»?
- 21) Назвіть умови доцільності застосування цінової стратегії «зняття вершків».
- 22) Назвіть умови доцільності застосування цінової стратегії «проникнення на ринок».
- 23) Назвіть умови доцільності застосування цінової стратегії «психологічних цін».
- 24) Назвіть умови доцільності застосування цінової стратегії «слідування за лідером».

25) Назвіть умови доцільності застосування нейтральної цінової стратегії.

26) Назвіть умови доцільності застосування диференційованої цінової стратегії.

27) Охарактеризуйте виробничий підхід до ціноутворення.

28) Охарактеризуйте ринковий підхід до ціноутворення.

29) Яким чином формуються тарифи на перевезення вантажів автомобільним транспортом?

30) Яким чином формуються тарифи на перевезення пасажирів автомобільним транспортом на маршрутах загального користування?

31) Яким чином формуються тарифи на перевезення пасажирів автомобільним транспортом на маршрутах спеціальних перевезень?

32) Яким чином формуються тарифи на перевезення пасажирів автомобільним транспортом на маршрутах нерегулярних перевезень?

33) Яким чином формуються тарифи на послуги таксі?

34) Яким чином формуються тарифи на послуги перевезення пасажирів легковими автомобілями на замовлення?

35) Якими нормативно-правовими актами регламентується процес формування тарифів на перевезення пасажирів автомобільним транспортом?

36) Дайте характеристику системі єдиного тарифу.

37) Дайте характеристику системі диференційованого тарифу.

38) Що таке «відрубні тарифи»?

39) Що таке «тарифи, що перекриваються»?

40) Що таке «дисконтні тарифи»?

41) У яких випадках автомобільним перевізником установлюються надбавки до базового тарифу на перевезення вантажів і пасажирів?

42) У яких випадках автомобільним перевізником проводиться зменшення базового тарифу на перевезення вантажів і пасажирів?

43) Що таке «фінансова діяльність підприємства»?

44) Назвіть основні завдання фінансової діяльності підприємства.

45) Назвіть і охарактеризуйте методи організації фінансової діяльності підприємства.

- 46) Дайте характеристику принципам комерційного розрахунку.
- 47) Що таке «неприбуткова діяльність підприємства»?
- 48) Що таке «кошторисне фінансування»?
- 49) У чому полягає різниця між внутрішнім і зовнішнім фінансуванням?
- 50) У чому полягає різниця між власними і позиковими коштами?
- 51) Що таке «кредит»?
- 52) Що таке «фінансовий план»?
- 53) Охарактеризуйте порядок формування фінансового результату діяльності підприємства?
- 54) Що таке «валовий дохід»?
- 55) Що таке «чистий дохід»?
- 56) Що таке «валовий прибуток»?
- 57) Що таке «чистий прибуток (збиток)»?
- 58) Що таке «обліковий прибуток (збиток)»?
- 59) Що таке «податковий прибуток (збиток)»?
- 60) Що таке «фінансовий стан підприємства»?
- 61) Охарактеризуйте мету та завдання фінансового аналізу.
- 62) У чому полягає різниця між внутрішнім і зовнішнім аналізом фінансового стану підприємства?
- 63) Хто є користувачами результатів економічної діагностики фінансового стану підприємства?
- 64) Що таке «експрес-діагностика балансу підприємства»?
- 65) Яким чином здійснюється горизонтальний аналіз балансу підприємства?
- 66) Яким чином здійснюється вертикальний аналіз балансу підприємства?
- 67) Назвіть і охарактеризуйте показники ділової активності підприємства.
- 68) Назвіть і охарактеризуйте показники рентабельності підприємства.
- 69) Назвіть і охарактеризуйте показники фінансової стійкості підприємства.
- 70) Назвіть і охарактеризуйте показники ліквідності (платоспроможності) підприємства.

Література:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Заголовок з екрану.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/1.htm>. – Заголовок з екрану.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/2.htm>. – Заголовок з екрану.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/3.htm>. – Заголовок з екрану.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/4.htm>. – Заголовок з екрану.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/5.htm>. – Заголовок з екрану.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/12.htm>. – Заголовок з екрану.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/13.htm>. – Заголовок з екрану.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/15.htm>. – Заголовок з екрану.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/16.htm>. – Заголовок з екрану.

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/17.htm>. – Заголовок з екрану.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 20 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/20.htm>. – Заголовок з екрану.

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/31.htm>. – Заголовок з екрану.

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 35 «Податкові різниці» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/35.htm>. – Заголовок з екрану.

15. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України «Про затвердження Методики розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1146-09>. – Заголовок з екрану.

16. Бычков В.П. Экономика автотранспортного предприятия: Учебник / В.П. Бычков. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 383 с.

17. Будрин А.Г. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений / А.Г. Будрин, Е.В. Будрина, М.Г. Григорян и др. ; под ред. Г.А. Кононовой. – М. : Издательский центр «Академия», 2009. – 320 с.

18. Будрин А.Г. Экономика автомобильного транспорта: Учебник / А.Г. Будрин, Е.В. Будрина, М.Г. Григорян и др.; под ред. Е.В. Будриной. – 5-е изд., перераб. – М.: Издательской центр «Академия», 2016. – 320 с.

19. Дмитриев И.А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.А. Дмитриев, О.М. Жарова. – Х.: ХНАДУ, 2004. – 184 с.

20. Жарова О.М. Типові задачі з економіки підприємства автомобільного транспорту: Навчальний посібник для автотрансп. спец. ВУЗів / О.М. Жарова, І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата. – вид. 2-ге перероб. і доп. – Х.: ХНАДУ, 2013. – 196 с.

21. Зінь Е.А. Управління автомобільним транспортом: Навчальний посібник / Е.А. Зінь. – Рівне: НУВГП, 2011. – 326 с.

22. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

23. Корецька С.О. Економіка автомобільного транспорту: Навчальний посібник / С.О. Корецька, А.Ю. Якимчук, Т.С. Карпан. – Рівне: НУВГП, 2012. – 309 с.

24. Криворучко О.М. Потенціал і розвиток автотранспортного підприємства: Навчальний посібник / О.М. Криворучко, І.С. Пипенко. – Х.: ХНАДУ, 2014. – 196 с.

25. Лавриков И.Н. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.Н. Лавриков, Н.В. Пеньшин ; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Минакова. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 116 с.

26. Лаврова Ю.В. Маркетингова діяльність підприємств транспортного ринку: Навчальний посібник для студентів вищ. техн. навч. закл. / Ю.В. Лаврова, Д.А. Горовий, І.А. Касатонova. – Х.: ХНАДУ, 2014. – 355 с.

27. Левченко О.П. Планування діяльності підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / О.П. Левченко. – Х.: ХНАДУ, 2009. – 188 с.

28. Темченко А.Г. Економіка підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / А.Г. Темченко, С.В. Максимов. – Кривий Ріг: Видавничий центр КТУ, 2008. – 405 с.

29. Темченко А.Г. Організація і планування роботи підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / А.Г. Темченко, С.В. Максимов. – Кривий Ріг: Видавець ФОП Чернявський, 2010. – 530 с.

30. Туревский И.С. Экономика отрасли (автомобильный транспорт): Учебник / И.С. Туревский. – М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА – М, 2011. – 288 с.

31. Хегай Ю.А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие / Ю.А. Хегай, В.В. Девина, К.А. Мухина. – Красноярск, 2012. – 229 с.

32. Шинкаренко В.Г. Управління корпораціями автомобільного транспорту: Навчальний посібник / В.Г. Шинкаренко, С.Г. Банаєва. – Х.: ХНАДУ, 2005. – 236 с.

33. Шинкаренко В.Г. Определение цены автотранспортной услуги на основе ее ценности / В.Г. Шинкаренко, Т.Г. Тохтарь. – Х.: ХНАДУ, 2008. – 25 с.

34. Шинкаренко В.Г. Маркетинг взаємовідносин АТП з основними партнерами: Навчальний посібник / В.Г. Шинкаренко, І.В. Федотова. – Х.: ХНАДУ, 2012. – 240 с.

РОЗДІЛ 9. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ

9.1 Інновації та інноваційна діяльність підприємства

Правові, економічні і організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні визначає Закон України «Про інноваційну діяльність», згідно з яким *інновації* – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Інноваціями прийнято вважати вкладення інвестиційного капіталу в нововведення, що призводять до кількісних або якісних поліпшень підприємницької діяльності.

Ідея нововведення може бути народжена як *інвенція*, *ініціація* або *дифузія інновації*.

Інвенція – це ідея, пропозиція або проект, що після пророблення виляються в інновацію.

Ініціація – це рекомендації щодо удосконалення науково-технічної, організаційної, продуктивної або комерційної діяльності, метою яких є початок інноваційного процесу або його продовження (розвиток).

Дифузія – це пропозиція по використанню вже одного разу обґрунтованої і впровадженої ідеї інновації.

Інноваційний процес у різноманітних сферах діяльності, у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу, може проходити різні за тривалістю і витратами фази (стадії).

Наприклад, у виробничому середовищі цей процес звичайно проходить такі *стадії*: сертифікація (патентування) ідеї; наукове і техніко-економічне обґрунтування нового продукту (технології); експериментальне освоєння зразків; доведення до промислового виробництва; одержання нового продукту в необхідному обсязі для його комерціалізації.

Законом України «Про інвестиційну діяльність» *інноваційна діяльність* визначена як форма інвестицій і здійснюється з метою впровадження НТП у виробництво і соціальну сферу.

Ця діяльність включає: випуск і поширення принципово нових видів техніки і технологій; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізацію довгострокових науково-технічних програм із тривалими термінами окупності витрат; фінансування функціональних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил; розроблення і впровадження нової технології, що зберігає ресурси, призначеної для поліпшення соціального та екологічного стану.

Досвід свідчить, що не всі інновації втілюються в практику, а тим більше далеко не всі досягають завершення інвестиційним процесом.

Причини: помилки в обґрунтуванні, недостатньо «чисті» результати експерименту, недостача коштів для розвитку, а також тривалі терміни інноваційного процесу, що призводять до старіння нововведення.

Інновації переслідують одну або декілька з головних суспільних цілей. Вкладення в нововведення можуть здійснюватися з метою або одержання прибутку, або зниження затрат на виробництво, або досягнення соціального ефекту.

Інновації в удосконалюванні технології можуть не приводити до створення нового продукту, проте впливають на поліпшення його товарних якостей, сприяють підвищенню технічного рівня виробництва, створенню нової техніки, що згодом може бути реалізований як товар.

Виробниче підприємство повинно безупинно удосконалювати всі сфери своєї діяльності, вводити різноманітні нововведення у зв'язку з наявністю об'єктивних зовнішніх глобальних процесів, до яких відносять: збільшення народонаселення та його зростаючі потреби; розвиток науки і техніки; загальне розширене відтворення; конкуренція.

Зростання масштабів світового виробництва неминуче призводить до збільшення питомих витрат на виготовлення продукції. При цьому: підвищуються ціни на сировину і паливо за рахунок збільшення витрат на їхній видобуток у важкодоступних

районах залягання; збільшуються витрати на охорону навколишнього середовища; підвищуються вимоги до якості продукції, що випускається; посилюється конкуренція між товаровиробниками; зростає заробітна плата працівників у міру зростання їхніх потреб.

У таких умовах жодне підприємство не зможе скільки-небудь довго існувати, не вносячи помітних удосконалень у свою роботу.

Насамперед удосконалюються засоби, методи та організація виробництва, тобто здійснюються: освоєння нової і модернізація продукції, що випускається; впровадження у виробництво нових машин, устаткування, інструментів, нових матеріалів; використання нових технологій і засобів виробництва продукції; удосконалення і застосування нових прогресивних методів, засобів і правил організації, керування виробництвом.

Завдання удосконалення техніки й організації виробництва безпосередньо пов'язують з потребами ринку, тобто визначають продукцію, яку варто проектувати, споживачів, конкурентів та ін. Ці питання вирішують інженери, маркетологи та економісти, що розробляють *технічну політику*. На основі цієї політики визначають напрям технічного розвитку виробництва і сектор ринку, на якому збирається закріпитися підприємство.

Досвід показує, що впровадження досягнень НТП на конкретному виробництві реалізується тільки на одну третину результативного ефекту нововведення.

Значення терміну «інновація» залежить від конкретної мети дослідження, вимірювання або аналізу об'єкта.

У зв'язку з цим розрізняють такі основні *типи інновацій*: *товарна інновація* – введення нового продукту; *технологічна інновація* – введення нового методу виробництва; *ринкова інновація* – створення нового ринку товарів або послуг; *маркетингова інновація* – освоєння нового джерела постачання сировини або напівфабрикатів; *управлінська інновація* – реорганізація структури управління; *соціальна інновація* – впровадження заходів для поліпшення життя населення; *екологічна інновація* – впровадження заходів для охорони навколишнього середовища.

Інновації підлягають класифікації за певними ознаками (рис. 9.1).



Рисунок 9.1 – Класифікація інновацій

Їх можна також розглядати і як вкладення інвестиційного капіталу в нововведення, що приводять до кількісних або якісних змін у підприємницькій діяльності.

Підготовка, обґрунтування, освоєння та контроль за впровадженням нововведення є *інноваційною діяльністю*.

Згідно із законодавством України, *інноваційна діяльність* – це діяльність, що спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг.

Суб'єктами інноваційної діяльності можуть бути:

- фізичні та юридичні особи України;
- фізичні та юридичні особи іноземних держав;
- особи без громадянства;
- об'єднання юридичних та фізичних осіб, які проводять в Україні інноваційну діяльність і (або) залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проектів.

Підприємство (об'єднання підприємств) будь-якої форми власності, на якому понад 70% обсягу продукції (у грошовому вимірі) за звітний період є інноваційні продукти або інноваційна продукція, визнається *інноваційним підприємством*.

Інноваційний продукт є результатом виконання інноваційного проекту і науково-дослідною і (або) дослідно-конструкторською розробкою нової технології (в тому числі інформаційною) чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії і відповідає таким вимогам:

- він є реалізацією (впровадженням) об'єктів інтелектуальної власності (винаходу, корисної моделі, промислового зразка, топографії інтегральної мікросхеми, селекційного досягнення тощо), на які виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або він є реалізацією (впровадженням) відкриттів. При цьому використаний об'єкт інтелектуальної власності має бути визначальним для даного продукту;

– розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень;

– в Україні цей продукт вироблено (буде вироблено) вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоспроможним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

Інноваційним визнається проект, яким передбачаються розробка, виробництво і реалізація інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції, тобто *інноваційний проект* – це комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту й (або) інноваційної продукції.

Інноваційною визнається продукція, яка відповідає таким вимогам: вона є результатом виконання інноваційного проекту; така продукція (товари чи послуги) є конкурентоспроможною.

Інноваційне підприємство може функціонувати у вигляді інноваційного центру, бізнес-інкубатора, технополісу, технопарку.

Технологічний парк – юридична особа або об'єднання на підставі договору про спільну діяльність юридичних осіб (учасників), головною метою яких є діяльність щодо виконання інвестиційних та інноваційних проектів, виробничого впровадження наукомістких розробок, високих технологій та конкурентоспроможної на світових ринках продукції.

Технопарк (науково-технологічний парк) можна розглядати як комплекс дослідних інститутів, лабораторій та підприємств, що створюються на заздалегідь підготовлених територіях з метою координації діяльності та співробітництва таких головних ланок, як наука, вища школа, державний сектор виробництва, приватні підприємства, місцеві та регіональні органи управління.

Технополіс – це науково-промисловий комплекс, створений для виробництва нової прогресивної продукції або розроблення нових наукомістких технологій на базі тісних взаємовідносин виробничих підприємств і вищих навчальних закладів та науково-технічних центрів. У ньому поєднуються наука, техніка і підприємництво, здійснюється тісне співробітництво між академічною наукою, підприємцями, місцевими і центральними органами влади.

Функцією технополісу є максимальне використання унікального науково-виробничого та трудового потенціалу великого міста, його зручного економіко-географічного положення через формування життєво важливої для інноваційної діяльності інфраструктури. Сукупність технопарків, інкубаторів, комплекс різноманітних структур, які забезпечують життя міста, утворюють технополіс.

Бізнес-інкубатор – це комплекс, який займається наданням інноваційних послуг щодо реалізації інноваційних проєктів. Інкубаційний період для фірми триває від 2-3 до 5 років, після чого інноватор може вести діяльність самостійно. Головне призначення – першочергова підтримка малого інноваційного підприємства.

Активними учасниками інноваційної діяльності є *венчурні (ризикові) компанії*. Це підприємства, діяльність яких спрямована на наукові дослідження, впровадження нововведень та фінансування інноваційних проєктів. Діяльність венчурних компаній пов'язана з досить високим ступенем ризику. Перевагою таких підприємств є, з одного боку, вузька спеціалізація, концентрація матеріально-технічних та фінансових ресурсів на обраному напрямі дослідження, а з другого – можливість швидкої переорієнтації на інші напрями діяльності.

Об'єктами інновацій є: інноваційні програми і проєкти; нові знання та інтелектуальні продукти; виробниче обладнання та процеси; інфраструктура виробництва і підприємництва; організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери; сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки; товарна продукція; механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

9.2 Інноваційні процеси на підприємствах автомобільного транспорту

Усю сукупність процесів (явищ), що відбуваються на підприємствах різних галузей народного господарства, умовно поділяють на дві групи – *традиційні* та *інноваційні*.

Традиційні процеси (явища) характеризують звичайне функціонування народного господарства, його галузей і підприємств, а *інноваційні явища* – розвиток останніх на якісно новому рівні.

Протягом тривалого періоду, коли економіка функціонувала й розвивалася переважно за рахунок екстенсивних факторів (застосування постійно зростаючого обсягу суспільних ресурсів – персоналу, виробничих фондів), у виробництві домінували традиційні еволюційні процеси. Оскільки екстенсивні фактори практично себе вичерпали або стали економічно не вигідними, розвиток та інтенсифікація сучасного виробництва мають базуватися переважно на нових рішеннях у галузях технології, техніки, організаційних форм і методів господарювання. Опрацювання, прийняття та реалізація таких рішень і становлять зміст інноваційних процесів.

У загальному розумінні *інноваційні процеси*, що мають місце в будь-якій складній виробничо-господарській системі, є сукупністю прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі та просторі. Результатом інноваційних процесів є новинки, а запровадження їх у господарську практику визнається за нововведення.

Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва, сприяючи прогресивним змінам останнього.

Первісними імпульсами запровадження новинок (нововведень) на підприємствах служать не тільки суспільні потреби й результати фундаментальних наукових досліджень, а й використання зарубіжного прогресивного досвіду в галузі технології та організації виробництва, сучасних форм господарювання.

За своїм характером інноваційні процеси, новинки й нововведення поділяються на взаємопов'язані *види*: *технічні нововведення* проявляються у вигляді нових продуктів (виробів), технологій їхнього виготовлення, засобів виробництва (машин, устаткування, енергії, конструкційних матеріалів); *організаційні нововведення* охоплюють нові методи й форми організації всіх видів діяльності підприємств та інших ланок суспільного виробництва (організаційні структури управління сферами науки та виробництва,

форми організації різних типів виробництва й колективної праці тощо); *економічні нововведення* – це методи господарського управління наукою та виробництвом через реалізацію функцій прогнозування і планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінювання результатів діяльності; *соціальні нововведення* – це різні форми активізації людського чинника (професійна підготовка й підвищення кваліфікації персоналу, передовсім керівного складу всіх рівнів; стимулювання творчої діяльності; поліпшення умов і постійне підтримування високого рівня безпеки праці; охорона здоров'я людини та охорона довкілля; створення комфортних умов життя тощо); *юридичні нововведення* – це нові і змінені закони та різноманітні нормативно-правові документи, що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств та організацій.

За масштабністю і силою впливу на ефективність діяльності певних ланок суспільного виробництва всі новинки та нововведення можна об'єднати в дві групи – *локальні* (поодинокі, окремі) та *глобальні* (великомасштабні). Якщо *локальні новинки (нововведення)* ведуть переважно до еволюційних перетворень у сфері діяльності підприємств і через це не справляють якогось істотного впливу на ефективність функціонування та розвитку цих підприємств, то *глобальні*, що здебільшого є революційними (принципово новими), кардинально підвищують організаційно-технічний рівень виробництва, а завдяки цьому забезпечують суттєві позитивні зрушення в економічних і соціальних процесах.

Між окремими видами інноваційних процесів (новинок, нововведень) існує відносно тісний взаємозв'язок. Технічні новини зумовлюють передовсім відповідні організаційні нововведення, а останні потребують, як правило, певних змін в економічному механізмі діяльності підприємств.

Зокрема, створення й розвиток гнучких автоматизованих виробництв на підприємствах різних галузей спричиняють докорінні зміни в організації технічної підготовки виробництва, методах його поточного планування та оперативного регулювання, а також забезпечують перехід до безперервного (тризмінного) режиму роботи цехів з гнучкими виробничими системами.

Згідно положень *Державної цільової економічної програми розвитку автомобільного та міського електричного транспорту*, інтенсивний розвиток підприємств автомобільного транспорту в сучасних умовах неможливий без: створення умов пріоритетного розвитку потужних автотранспортних підприємств, які мають необхідну матеріально-технічну базу та відповідних фахівців для забезпечення транспортного процесу на належному професійному рівні; приведення транспортного законодавства до європейської системи з метою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних перевізників; комплексного розвитку автобусної маршрутної мережі; оновлення автобусів великої місткості та таксі завдяки пільговому кредитуванню; запровадження інформаційно-аналітичної системи на підставі якої здійснюватиметься центральним органом виконавчої влади правове регулювання діяльності підприємств автомобільного транспорту загального користування; запровадження вільних тарифів на регулярних автобусних маршрутах приміського та міжміського внутрішньообласного сполучення за наявності конкуренції на маршруті; розробки галузевої програми підвищення безпеки дорожнього руху на комерційному транспорті; удосконалення системи страхування від нещасних випадків на транспорті; імплементації Європейської Угоди про режими праці та відпочинку водіїв через запровадження системи цифрових тахографів та обмеження швидкості на автомобільному транспорті; підвищення кваліфікації водіїв; посилення вимог до безпечності конструкції та технічного стану транспортних засобів; удосконалення системи технічного регулювання допуску до експлуатації транспортних засобів; запровадження екологічних норм для транспортних засобів; впровадження альтернативних видів палива.

У відповідності з висновками більшості експертів для організації керування на сучасному рівні автотранспортними потоками виникає необхідність створення *єдиної системи управління автотранспортною мережею України* з урахуванням перспективного розвитку існуючих ринкових відносин, включаючи систему експлуатації транспортних засобів. Для цього доцільно впровадити розробки *глобальних інформаційно-навігаційних систем*, в тому числі на міжнародних транспортних коридорах.

Для забезпечення нормальної роботи таких систем необхідне впровадження *нових технологій інтермодальних та інтегрованих перевезень*. Крім того потрібно створити гармонізовану з європейськими зразками системи управління безпекою дорожнього руху.

Сучасні автомобілі з двигунами внутрішнього згоряння є сьогодні основними споживачами нафти і газу. Глобальні прогнози вчених, що займаються проблемами розвитку наземного транспорту, і зокрема, автомобільного транспорту, аж ніяк не відрізняються оптимізмом. Тому пошуки можливої *альтернативи цим видам палива* стають усе більш актуальними. Альтернативним замінником бензину можна вважати етиловий спирт, що одержують з рослин. Дизельне паливо можливо замінити рослинними оліями, причому така заміна, на думку більшості дослідників, найбільш перспективна. Найбільш реальний, на думку фахівців, шлях – це використання добавок до неопрацьованої рапсової олії. При вірно вибраних пропорціях фізичні властивості такої суміші наближаються до дизельного палива.

Основним шляхом вирішення проблеми забруднення автомобілями навколишнього середовища є підвищення ефективності перевезень і зменшення кількості автомобілів на дорогах. Для вантажних автомобілів це означає підвищення загальної довжини і повної маси транспортних засобів. На думку багатьох експертів оптимальним шляхом вирішення цієї проблеми є застосування на автомобільному транспорті *багатоланкових автопоїздів*.

У галузі пасажирських перевезень доцільно в законодавчому порядку збільшити допустиму довжини автобусів. *Подовжені автобуси*, перевозячи більше пасажирів, зменшують загальну завантаженість доріг при збереженні кількісних показників пасажиропотоків. Застосування таких автобусів буде більш привабливим для частини пасажирів, що користуються легковиками.

Утім, основним напрямком зменшення забруднення навколишнього середовища автомобілями та здешевлення тарифів на транспортування вантажів і пасажирів є модернізація рухомого складу автомобільного транспорту, зокрема, *впровадження «зелених» (екологічно чистих) автомобілів*.

Екологічно чисті автомобілі поділяються на: гібридні – працюють як на бензині, так і на електриці; автомобілі, що працюють тільки на електриці (електромобілі); автомобілі, що використовують біопаливо; дизельні «зелені» авто.

Кожен тип «зелених» автомобілів має свої переваги і недоліки.

Гібридні автомобілі використовують процес рекуперативного гальмування для збереження кінетичної енергії – бензиновий двигун вимикається, а електромотор перемикається в режим генерації струму і повертає енергію в батарею. Гібридні автомобілі мають невеликі бензинові двигуни і, отже, виробляють набагато менше забруднюючих речовин, ніж стандартний автомобіль. Але і потужність їх теж менше – 60-90 кінських сил. Для подолання цього розриву потужності, гібридні автомобілі побудовані з легких матеріалів, таких як вуглецеве волокно і алюміній. Гібридні автомобілі також більш аеродинамічні, що знижує опір повітрю. Ці фактори в сукупності дають ефективну форму автомобіля, який отримує чудову економію палива і скорочує забруднення навколишнього середовища.

Електричні автомобілі приводяться в рух електричним двигуном, що живиться від акумуляторних батарей. Електричні двигуни мають ряд переваг в порівнянні з двигунами внутрішнього згоряння. Електродвигуни конвертують 75% хімічної енергії від батарей у потужність, двигуни внутрішнього згоряння – лише 20% енергії бензину. Електромобілі не виділяють вихлопних забруднюючих речовин. Електродвигун забезпечує плавність ходу і більш сильне прискорення. Але є і ряд недоліків. Електромобіль зможе проїхати без підзарядки приблизно в 2 рази менше шляху, ніж звичайний автомобіль. Повна зарядка батарей може займати до 8 годин, та й самі батареї коштують досить дорого.

Найбільш поширений тип біопалива – *етанол E85*, складається з 85% етанолу і 15% бензину. Використання E85 в якості транспортного палива значно знижує шкідливі викиди вихлопних газів. Етанол є менш енергощільним джерелом енергії ніж бензин. Пробіг автомобілів, що працюють на E85, на одиницю об'єму палива складає приблизно 75% від пробігу автомобілів на бензині.

Водень – абсолютно екологічно чисте і невичерпне альтернативне паливо, яке можна отримати з води.

Звичайний ДВС для роботи на водні не підходить, так як водень легко запалюється від високої температури випускного колектора. При використанні водню у ДВС знижується потужність двигуна. Якщо внести невеликі зміни в систему запалювання, потужність двигуна збільшується до 117% в порівнянні з бензиновим аналогом, але тоді значно збільшиться вихід оксидів азоту через більш високої температури в камері згоряння і зростає ймовірність підгоряння клапанів і поршнів при тривалій роботі на великій потужності. Крім того, водень при температурах і тиску, які створюються в двигуні, здатний вступати в реакцію з матеріалами двигуна і мастилом, приводячи до швидшого зносу. Водень не виробляє викидів парникових газів.

Біодизель – паливо на основі тваринних і рослинних. Біодизель ще більш підсилює переваги дизельного палива шляхом скорочення викидів вихлопних газів. В20 – двадцяти процентна суміш біодизеля і звичайного дизеля – знижує викиди вуглеводнів на 20% і чадного газу, і твердих частинок на 12%. Є нетоксичним і піддається біологічному розкладанню. Дизельні двигуни приблизно на 30 відсотків більш ефективні, ніж бензинові двигуни.

Каршерінг – вид короткострокової оренди автомобіля, що часто використовується для коротких внутрішньоміських поїздок. Каршерінг припускає можливість повернути автомобіль в будь-якому з пунктів обслуговування. За наявності достатньої кількості автоматизованих пунктів оренди в місті, каршерінг надає свободу вибору між громадським транспортом або автомобілем в кожному конкретному випадку, і дозволяє уникнути витрат володіння транспортним засобом в особистій власності

Розвиток інтелектуальних систем автомобіля. Нині сучасні автомобілі стають комп'ютерами в тій же мірі, що і обчислювальні машини. Вже зараз датчики можуть відстежувати характеристики автомобіля і сповіщати водія про необхідність обслуговування. Інтелектуальні двигуни зможуть перемикатися між різними джерелами палива залежно від умов руху. А програмне забезпечення з можливістю самовідновлення зможе знаходити і усувати збої до того, як вони відбудуться. Основною перепорою для повсякчасного впровадження інтелектуальних систем є їх висока вартість таких систем і необхідність кардинальної зміни ТТБ ПАТ.

Розвиток інтелектуальних систем автомобільних доріг, що дозволяють отримувати інформацію про дорожній рух в режимі реального часу. Вбудовані мікросхеми в шинах автомобілів передають інформацію датчикам, встановленим на дорогах, що допомагає відстежувати транспортні потоки і управляти ними. Учасники дорожнього руху мають змогу отримувати інформацію про дорожній рух в режимі реального часу і змінювати маршрути, щоб уникнути заторів. В майбутньому нас чекають автоматизовані магістралі, де автомобілі будуть підключені до системи автоматичної оптимізації транспортних потоків.

«Розумні» зупинки. Це нове універсальне рішення електронного розкладу транспортних засобів на громадських зупинках. Розумні зупинки дають можливість, крім відображення часу очікування громадського транспорту, на екранах Full HD побачити також: розташування на карті, прогноз погоди, курси валют, рекламну та соціальну інформацію. Система оснащена спеціальним модулем для поширення інформації про надзвичайні ситуації, функцією відеоспостереження, Wi-Fi відображення синхронної інформації про прибуття транспортних засобів на моніторах від оснащених системою GPS/ГЛОНАСС автобусів.

9.3 Економічна ефективність нововведень на підприємстві

Ефективні технічні, організаційні та економічні нововведення неодмінно ведуть до помітних позитивних змін у соціальних процесах на підприємствах, а постійна актуалізація нагальних завдань соціального характеру ініціює розв'язання таких за допомогою нових економічних рішень.

До груп технічних новинок і нововведень, стосовно яких визначаються і оцінюються економічна та інші види ефективності, відносяться створення, виробництво та використання нових або модернізація (поліпшення експлуатаційних характеристик) існуючих засобів праці (машин, устаткування, будівель, споруд, передавальних пристроїв), предметів праці (сировини, матеріалів, палива, енергії) і споживання (продукції для безпосереднього задоволення потреб населення), технологічних процесів, включаючи ті з них, що містять винаходи і раціоналізаторські пропозиції.

Єдиним узагальнюючим показником економічної ефективності будь-якої групи технічних нововведень слугує *економічний ефект*, що характеризує абсолютну величину перевищення вартісної оцінки очікуваних (фактичних) результатів над сумарними витратами ресурсів за певний період.

Економічний ефект заходів НТП розраховується на всіх етапах реалізації і за весь період здійснення цих заходів і визначається як різниця між вартісною оцінкою сукупних витрат ресурсів за цей період.

Залежно від завдань, які вирішуються, *економічний ефект може обчислюватись в одній із двох форм*: народногосподарський (загальний ефект за умовами використання нововведень); госпрозрахунковий (комерційний ефект, який отримується окремо розробником, виробником і споживачем нововведень).

Народногосподарський економічний ефект обчислюється шляхом порівняння результатів за місцем використання нової техніки, інших нововведень і усіх витрат на їх розробку, виробництво і споживання.

Комерційний економічний ефект обчислюється на окремих стадіях «життєвого циклу» нововведення (стадії розробки, виробництва, експлуатації) і дає можливість оцінити ефективність технічних новин з урахуванням економічних інтересів окремих проектно-конструкторських організації, підприємств-виробників і підприємств-споживачів.

Перша форма економічного ефекту використовується на стадії обґрунтування доцільності розробки та вибору найкращого варіанту проектного рішення; друга форма – у процесі реалізації заходів, коли є відомими ціни на нову науково-технічну продукцію, обсяги її виробництва, умови і строки застосування.

На стадії техніко-економічного обґрунтування і вибору найкращого варіанта, при формуванні планів наукових і дослідно-конструкторських робіт повинен бути витриманий *народногосподарський підхід*, який передбачає врахування при оцінці заходів НТП усіх можливих наслідків – економічних, соціальних, екологічних, зовнішньоекономічних.

Етапи реалізації цього підходу зводяться до наступного: із потенційно можливих варіантів вибирають ті, які задовольняють

заданим обмеженням; по кожному з обраних варіантів обчислюють результати, витрати, економічний ефект; кращим визнається варіант, що забезпечує максимальну величину економічного ефекту, а за умови його тотожності за декількома варіантами – варіант з мінімальними витратами на його досягнення.

Сумарний економічний ефект від реалізації заходів НТП за певний розрахунковий період T (E_T) обчислюється за формулою

$$E_T = P_T - B_T, \quad (9.1)$$

де P_T – вартісна оцінка витрат від здійснення заходів НТП за розрахунковий період;

B_T – вартісна оцінка витрат на здійснення заходів НТП за цей же період.

Такий спосіб визначення економічного ефекту є однаковим як при обчисленні народногосподарського, так і комерційного ефекту від впровадження заходів науково-технічного прогресу. При обчисленні економічного ефекту слід приводити різночасові витрати і результати до єдиного для всіх варіантів моменту часу – розрахункового року за допомогою коефіцієнта приведення (α).

Із врахуванням фактора часу економічний ефект може бути представлений виразом:

$$E_T = \sum_{t=1}^T (P_t - B_t) \cdot \alpha, \quad (9.2)$$

де P_t , B_t – вартісна оцінка відповідно результатів і витрат у t -му році розрахункового періоду.

Початковим роком розрахункового періоду T вважають рік початку фінансування робіт по здійсненню заходу (включаючи наукові дослідження), а кінцевим – момент завершення всього життєвого циклу заходу (визначається нормативними строками оновлення продукції з врахуванням її старіння).

Вартісна оцінка результатів від впровадження заходу НТП за розрахунковий період визначається так:

$$P_t = \sum_{t=1}^T P_t \cdot \alpha. \quad (9.3)$$

Ці результати є сумою основних ($P_{\text{осн}}$) і супутніх ($P_{\text{суп}}$) результатів:

$$P_T = P_{\text{осн}} + P_{\text{суп}} . \quad (9.4)$$

Оцінювання основних результатів здійснюється так:

а) для нових засобів праці тривалого використання

$$P_{\text{осн}} = \Pi_t \cdot H_t \cdot \Pi_t , \quad (9.5)$$

б) для нових предметів праці

$$P_{\text{осн}} = \frac{\Pi_t \cdot H_t}{B_t} , \quad (9.6)$$

де Π_t – ціна одиниці продукції, виробленої з використанням нових засобів або предметів праці у t -му році;

H_t – обсяг використання нових засобів або предметів праці у t -му році;

Π_t – продуктивність засобів праці у t -му році;

B_t – витрати предметів праці на одиницю продукції у t -му році.

Вартісна оцінка сукупних результатів включає додаткові економічні результати в різних сферах народного господарства, а також економічну оцінку соціальних і екологічних наслідків від заходів НТП, яку можна здійснювати за формулою

$$P_t^{CE} = \sum_{j=1}^n R_{jt} \cdot a_{jt} , \quad (9.7)$$

де P_t^{CE} – вартісна оцінка соціальних та екологічних наслідків від заходів НТП у t -му році;

R_{jt} – розмір окремого результату в натуральних вимірниках з урахуванням масштабів його впровадження в t -му році;

a_{jt} – вартісна оцінка окремого результату в t -му році;

n – кількість показників, які враховуються при визначенні впливу заходу НТП на довкілля і соціальну сферу.

Сумарні витрати на реалізацію заходу НТП за розрахунковий період включають витрати на виробництво ($B_{\text{вир}}$) і використання ($B_{\text{викор}}$) продукції:

$$B_t = B_{\text{вир}} + B_{\text{викор}} . \quad (9.8)$$

При цьому витрати на виробництво і на використання обчислюються однаково з урахуванням фактору часу:

$$B_{\text{вир(викор)}} = \sum_{t=1}^T (C_t + K_t - L_t) \cdot \alpha , \quad (9.9)$$

де C_t – поточні витрати при виробництві (використанні) продукції у t -му році без амортизаційних відрахувань на реновацію;

K_t – одноразові витрати при виробництві (використанні) продукції в t -му році;

L_t – залишкова (ліквідаційна) вартість основних фондів, що вибувають у t -ми році.

До складу *поточних витрат* включаються витрати, які враховуються при існуючому порядку калькулювання собівартості продукції, а на ранніх стадіях розробки нової техніки (коли відсутня конкретна інформація для розрахунку поточних витрат) використовується один із можливих методів обчислення собівартості проекрованої нової техніки: метод питомих ваг, графоаналітичний, кореляційний, планової калькуляції.

До складу *одноразових витрат* включаються капітальні вкладення та інші витрати одноразового характеру, які необхідні для створення і використання нової продукції, незалежно від джерел фінансування.

Для заходів НТП, які характеризуються стабільністю техніко-економічних показників (обсягів виробництва, показників якості, витрат і результатів) по роках розрахункового періоду, розрахунок *економічного ефекту* здійснюється за формулою

$$E_t = \frac{P_p - B_p}{R_p + E_{\text{нр}}} , \quad (9.10)$$

де P_p – незмінна за роками розрахункового періоду оцінка результатів заходу НТП (включаючи основні і супутні результати);

B_p – незмінні за роками розрахункового періоду витрати на реалізацію заходу НТП;

$$B_p = B_{pn} + (R_p + E_{np}) \cdot K, \quad (9.11)$$

де B_{pn} – річні поточні витрати при використанні продукції (без амортизації на реновацію);

K – одноразові витрати при використанні продукції;

R_p – норма реновації основних фондів.

При обчисленні економічної ефективності заходів НТП може виникнути ситуація, коли нове технічне рішення виявиться вигідним для народного господарства в цілому, але призведе до зростання витрат і погіршення інших показників роботи наукових організацій, підприємств-виробників. Тому, крім обчислення загальної величини економічного ефекту, слід визначити частку його, що має одержати кожний причетний до процесу створення і впровадження нововведення. Тобто, необхідно обчислювати комерційний ефект, для оцінювання якого в ринкових умовах може використовуватись показник прибутку, що залишається в розпорядженні наукової організації, підприємства:

$$\Pi_t = B_t + C_{pt} - \text{Под}_t, \quad (9.12)$$

де B_t – виручка від реалізації продукції науково-технічного або виробничо-технічного призначення у t -му році;

C_{pt} – собівартість продукції у t -му році;

Под_t – загальна сума податків і виплат з балансового прибутку підприємства у t -му році.

Крім того, при аналізі ефективності заходів НТП можуть використовуватись інші показники, наприклад, коефіцієнт економічної ефективності одноразових витрат (капіталовкладень), строк їх окупності тощо.

Наприклад, *приріст прибутку за рік від виробництва продукції за допомогою нової техніки* ($\Delta\P$) визначають за формулою

$$\Delta\P = (\Pi_2 - C_2) \cdot N_2 - (\Pi_1 - C_1) \cdot N_1, \quad (9.13)$$

де C_1, C_2 – собівартість одиниці продукції, виготовленої за допомогою базової і нової техніки;

Π_1, Π_2 – оптова ціна одиниці продукції при використанні базової і нової техніки;

N_1, N_2 – обсяг виробництва за допомогою базової і нової техніки.

Умовне вивільнення працюючих у зв'язку з впровадженням нової техніки ($\Delta\text{Ч}$) визначають із залежності:

$$\Delta\text{Ч} = \frac{\text{Ц}_2 \cdot N_2}{B_1} - \frac{\text{Ц}_2 \cdot N_2}{B_2}, \quad (9.14)$$

де B_1, B_2 – продуктивність праці до і після впровадження нової техніки.

Економію капітальних вкладень (ΔK) визначають із співвідношення:

$$\Delta K = (K_1 \cdot \frac{B'_2}{B_1} - K_2) \cdot N_2, \quad (9.15)$$

де K_1, K_2 – питомі капіталовкладення при використанні базової і нової техніки;

B_1, B'_2 – продуктивність одиниці базової і нової техніки за одиницю часу.

Зниження матеріальних витрат (ΔM) обчислюють так:

$$\Delta M = (M_1 - M_2) \cdot N_2, \quad (9.16)$$

де M_1, M_2 – матеріальні витрати на одиницю продукції при використанні базової і нової техніки.

9.4 Пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності

Відповідно до положень Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» *пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні* – це науково і економічно обґрунтовані напрями провадження інноваційної діяльності, що спрямовані на забезпечення економічної безпеки держави, створення високотехнологічної конкурентоспроможної екологічно чистої продукції, надання високоякісних послуг та збільшення експортного потенціалу держави з ефективним використанням вітчизняних та світових науково-технічних досягнень.

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності поділяються на *стратегічні* та *середньострокові* пріоритетні напрями. Стратегічні пріоритетні напрями затверджуються Верховною Радою України на період до 10 років. Середньострокові пріоритетні напрями визначаються на період до 5 років і спрямовані на виконання стратегічних пріоритетних напрямів.

Стратегічними пріоритетними напрямами розвитку інноваційної діяльності в Україні є: освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії; освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки; освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій; технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу; впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики; широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища; розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

Середньострокові пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності формуються на основі стратегічних пріоритетних напрямів з метою поетапного забезпечення їх реалізації на загальнодержавному, галузевому та регіональному рівнях.

Середньострокові пріоритетні напрями можуть бути загальнодержавного, галузевого та регіонального рівнів.

Середньострокові пріоритетні напрями загальнодержавного рівня та їх обґрунтування формуються центральним органом виконавчої влади у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності із залученням Національної академії наук України та національних галузевих академій наук України, вищих навчальних закладів і науково-дослідних інститутів за результатами прогностно-аналітичних досліджень у сфері науки і техніки та інноваційної діяльності, прогнозів економічного та соціального розвитку України і спрямовані на забезпечення інноваційного розвитку міжгалузевого та міжрегіонального характеру.

Середньострокові пріоритетні напрями галузевого рівня формуються відповідними центральними органами виконавчої влади на основі стратегічних пріоритетних напрямів і середньострокових пріоритетних напрямів загальнодержавного рівня з урахуванням прогнозу розвитку галузей економіки і спрямовані на вирішення питань забезпечення інноваційного розвитку окремих галузей економіки.

Середньострокові пріоритетні напрями регіонального рівня спрямовані на вирішення питань забезпечення інноваційного розвитку окремих регіонів.

Середньострокові пріоритетні напрями загальнодержавного і галузевого рівнів реалізуються шляхом формування та виконання *державних цільових програм, державного замовлення та окремих інноваційних проектів.*

Обсяги коштів, що спрямовуються на реалізацію пріоритетних напрямів загальнодержавного і галузевого рівнів, щорічно визначаються законом про Державний бюджет України.

Середньострокові пріоритетні напрями регіонального рівня реалізуються шляхом формування та виконання *регіональних, місцевих інноваційних програм та окремих інноваційних проектів.*

Обсяги коштів, що спрямовуються на реалізацію пріоритетних напрямів регіонального рівня, щорічно визначаються відповідними бюджетами, у тому числі з урахуванням статті 105 Бюджетного кодексу України .

Для реалізації середньострокових пріоритетних напрямів державою запроваджуються заходи щодо: розвитку інноваційної інфраструктури; першочергового розгляду заявок на винаходи, що відповідають середньостроковим пріоритетним напрямам загальнодержавного рівня; прямого бюджетного фінансування та співфінансування; відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання у банках; часткової компенсації вартості виробництва продукції; кредитів за рахунок коштів державного бюджету, кредитів і грантів міжнародних фінансових організацій, залучених державою або під державні гарантії; субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам; податкових, митних та валютних преференцій.

Моніторинг реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні здійснює центральний орган виконавчої влади у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

9.5 Інвестиції та інвестиційна діяльність підприємства

Наприкінці 80-х років XX ст. почалося ринкове реформування економічних систем країн Центральної та Східної Європи. В усіх державах ці перебудови потребували значних довгострокових вкладень коштів. В економічну літературу та практичне життя міцно увійшло поняття «інвестиції».

Термін «інвестиції» походить від латинського слова «invest», що означає «вкладати».

У ширшому трактуванні інвестиції являють собою вкладення капіталу з метою наступного його збільшення.

За фінансовим визначенням *інвестиції* – це всі види активів (коштів), що вкладаються в господарчу діяльність з метою отримання доходу.

Економічне визначення інвестицій можна сформулювати таким чином: *інвестиції* – це видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також на пов'язані з цим зміни оборотного капіталу, оскільки зміни в товарно-матеріальних запасах здебільшого залежать від руху видатків на основний капітал.

Визначення інвестицій дається в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств». *Інвестиція* – це господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно.

Загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України визначає Закон України «Про інвестиційну діяльність».

У цьому законі *інвестиції* визначаються як сукупність усіх видів майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права, що випливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- 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 (“know-how”);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій інвесторів та учасників щодо здійснення інвестицій для одержання доходу чи прибутку.

Основною метою здійснення інвестиційної діяльності є забезпечення ефективного здійснення інвестиційної стратегії підприємства, яка досягається шляхом реалізації таких завдань:

- досягнення високих темпів економічного розвитку підприємства;
- максимізація доходів (прибутків) від інвестиційної діяльності;
- мінімізація інвестиційних ризиків;
- забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

До об’єктів інвестиційної діяльності можна віднести: будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях та сферах народного господарства; цінні папери; цільові грошові вклади; науково-технічна продукція; інтелектуальні цінності; інші об’єкти власності та майнові права.

Забороняється інвестування в об’єкти, створення і використання яких не відповідає вимогам санітарно-гігієнічних, радіаційних, екологічних, архітектурних та інших норм, встановлених законодавством України, а також порушує права й інтереси громадян, юридичних осіб і держави.

Суб'єктами (інвесторами і учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних країн, а також держави.

Інвестори – це суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

Учасниками інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Тривалий час в умовах централізованого директивного планування в нашій країні поняття «інвестиції» не використовувалося, а застосовувався термін «капітальні вкладення». Зараз поняття «капітальні вкладення» трактується більш вузько, ніж «інвестиції». Відповідно до своєї назви капітальні вкладення являють собою вкладення тільки в основний капітал, тоді як вкладення в інші види економічних ресурсів, такі як інформаційні ресурси, цінні папери, духовний потенціал, матеріальні запаси, іменувати капітальними вкладеннями не прийнято або це робиться з застереженнями.

Капітальні вкладення – це періодично здійснюванні довгострокові витрати капіталу на відтворення основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

В той же час капітальні вкладення являють собою грошове вираження інвестицій, що спрямовані на відтворення основних і оборотних фондів. Вони складаються із витрат на реконструкцію, розширення, технічне переоснащення діючих та спорудження нових підприємств, заміну основних фондів, що вибули, новими.

Розрізняють валові та чисті капітальні вкладення підприємства.

Валові капітальні вкладення – це загальна сума витрат капіталу на просте і розширене відтворення основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

Чисті капітальні вкладення – це витрати капіталу лише на розширене відтворення основних фондів; вони визначаються як різниця між валовими капіталовкладеннями та сумою амортизаційних відрахувань.

9.6 Класифікація інвестицій

Розглянемо класифікацію згідно з наступним загальноприйнятим набором класифікаційних ознак (рис. 9.2):

- об'єкт інвестування;
- характер участі в інвестуванні;
- період інвестування;
- форма власності інвестора;
- регіональний характер інвестицій;
- ступень ризику.

За об'єктом інвестування розрізняють: реальні інвестиції, фінансові інвестиції, інтелектуальні інвестиції, інвестиції в людський капітал.

Реальні інвестиції – це вкладення у виробничі фонди (основні та оборотні).

В основному, це вкладення в матеріальні активи – будинки, споруди, обладнання та інші товарно-матеріальні цінності, а також нематеріальні активи (патенти, ліцензії, «know-how», технічна, науково-технічна, інструктивна, технологічна, проектно-кошторисна та інша документація).

Всередині цієї групи, як правило, виділяють наступні види інвестицій: інвестиції, які направляють на розширення виробничих потужностей, на реконструкцію та розширення діючого виробництва, відтворення основних фондів, які вибули.

Фінансові інвестиції характеризують вкладення капіталу в різні фінансові інструменти (в основному в цінні папери) з метою отримання прибутку в майбутньому. Фінансові інвестиції, у свою чергу, підрозділяються на *прямі* (внесення засобів у статутний фонд юридичної особи в обмін на його корпоративні права) і *портфельні* (придбання цінних паперів та інших фінансових активів).

Інтелектуальні інвестиції – це вкладення в об'єкти інтелектуальної власності, які виходять з авторського права, винахідницького та патентного права, права на промислові зразки та корисні моделі.

Інвестиції в людський капітал – це вкладення в освіту, підвищення кваліфікації, соціальну сферу. Ці інвестиції довгострокові та окуповуються в майбутньому.

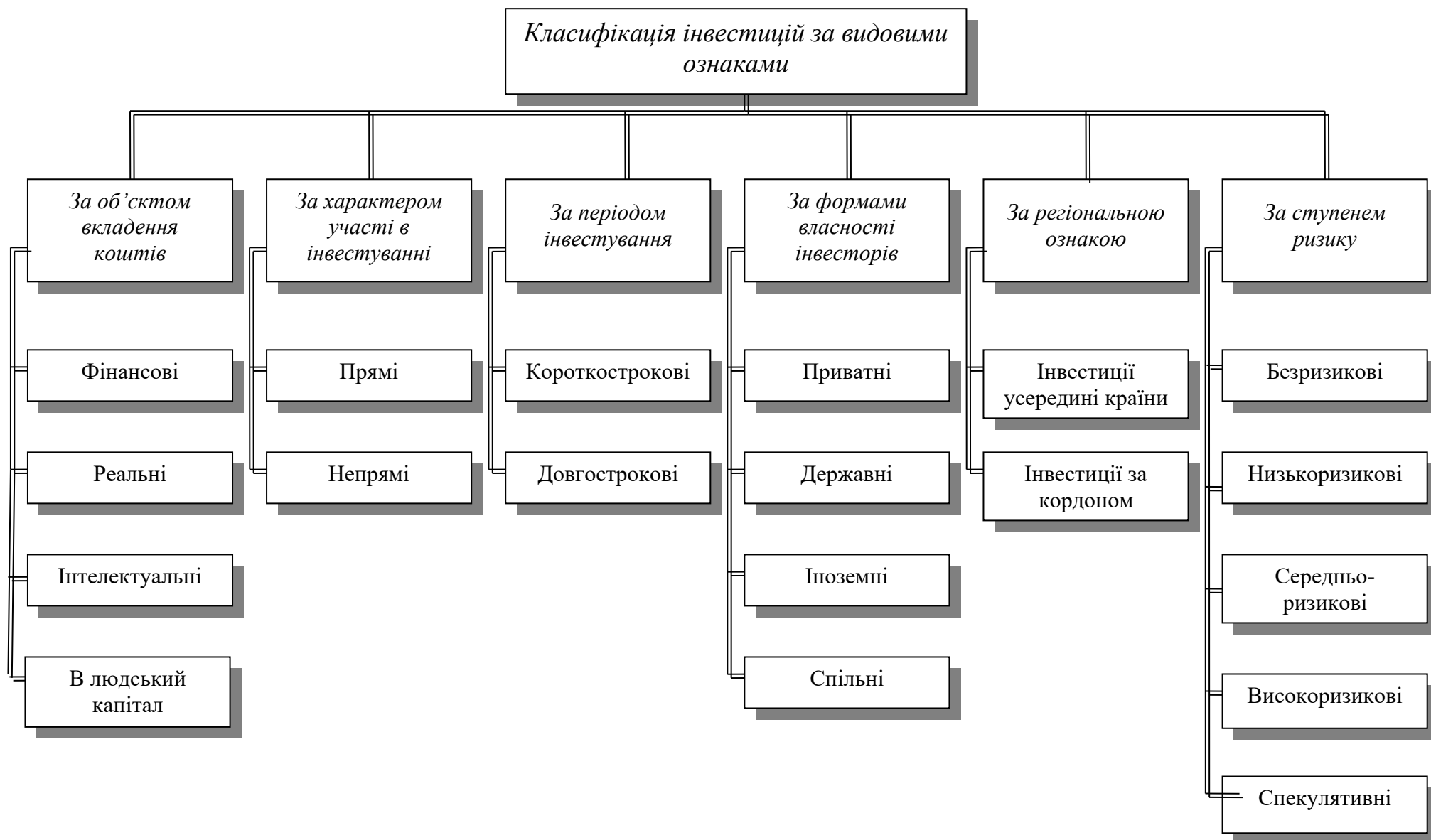


Рисунок 9.2 – Класифікація інвестицій

За характером участі в інвестуванні виділяють *прямі та непрямі інвестиції*.

Прямі інвестиції передбачають пряму участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення капіталу. Вони здійснюються шляхом безпосереднього вкладення капіталу до статутних капіталів інших підприємств. Пряме інвестування здійснюють в основному досвідчені інвестори, які достатньо поінформовані про об'єкти інвестування і добре ознайомлені з його механізмом.

Непрямі інвестиції передбачають вкладення капіталу інвестора, опосередковане іншими особами (фінансовими посередниками). Не всі інвестори мають достатню кваліфікацію для ефективного вибору об'єктів інвестування і наступного керування ними. У цьому випадку вони купують цінні папери, що випускаються інвестиційними й іншими фінансовими посередниками, що зібрані в такий спосіб інвестиційні засоби розміщують за своїм розсудом, вибираючи найбільш ефективні об'єкти інвестування, беручи участь у керуванні ними, розподіляючи отримані доходи серед своїх клієнтів.

Наступною класифікаційною ознакою є *період інвестування*. За цією ознакою виділяють *короткострокові та довгострокові інвестиції*.

Під *короткостроковими інвестиціями* розуміють звичайно вкладення капіталу на період, не більше одного року, а під *довгостроковими інвестиціями* – вкладення капіталу на період понад один рік. У практиці великих інвестиційних компаній довгострокові інвестиції деталізуються в такий спосіб: до 2-х років; на 2-3 років; на 3-5 років; понад 5 років.

За *формами власності інвесторів* розрізняють *приватні, державні, іноземні та спільні інвестиції*.

Приватні інвестиції характеризують вкладення коштів фізичних і юридичних (недержавних форм власності) осіб.

Державні інвестиції – це вкладення капіталу державних підприємств, а також коштів державного бюджету різних рівнів і державних позабюджетних фондів.

Іноземні інвестиції – це вкладення, які здійснюються іноземними громадянами, юридичними особами і державами.

Спільні інвестиції – це вкладення, що здійснюються суб'єктами даної країни й іноземних держав.

За регіональною ознакою можна виділити інвестиції усередині країни і за кордоном.

Інвестиції усередині країни (внутрішні інвестиції) – це вкладення коштів в об'єкти інвестування, розміщені в територіальних кордонах даної країни.

Інвестиції за кордон – це вкладення коштів в об'єкти інвестування, розміщені за межами територіальних кордонів даної країни (до цих інвестицій відносяться також придбання різних фінансових інструментів інших країн).

За рівнем інвестиційного ризику інвестиції поділяють на безризикові, низькоризикові, середньоризикові, високоризикові, спекулятивні.

Безризикові інвестиції – це вкладення коштів у такі об'єкти інвестування, за якими відсутній реальний ризик втрати капіталу (очікуваного доходу) і практично гарантовано отримання розрахункової суми інвестиційного доходу.

Низькоризикові інвестиції – це вкладення капіталу в об'єкти інвестування, ризик за якими значно нижчий від середньо ринкового.

Середньоризикові інвестиції: рівень ризику за об'єктами інвестування приблизно відповідає середньоринковому.

Високоризикові інвестиції: рівень ризику перевищує середньо ринковий.

Спекулятивні інвестиції – це вкладення капіталу в найризикованіші інвестиційні проекти або інструменти інвестування, за якими очікується найвищий рівень інвестиційного доходу.

Розглянута класифікація дозволяє виділити основні напрями інвестиційної діяльності, але вона не враховує ряду специфічних рис інвестиційного процесу, які здійснюють суттєвий вплив на процес оцінювання.

Інвестиції можуть бути також класифіковані за рядом *додаткових ознак:*

– *за використанням в інвестиційному процесі обмежених ресурсів* – землі, капітальних ресурсів та персоналу;

- *за потрібною сумою первинних капіталовкладень*: інвестиції в малі, середні та великі проекти;
- *за ступенем підвладності впливу інших інвестицій*: незалежні інвестиції, інвестиції, що потребують супутніх інвестицій, інвестиції, чутливі до прийняття конкуруючих інвестиційних рішень;
- *за формою отриманого ефекту* (залежать від цілей інвестування): економічні, соціальні, технічні, екологічні;
- *за функціональною діяльністю, з якою найбільш тісно пов'язані інвестиції*;
- *за галузевою класифікацією*;
- *за ступенем обов'язковості здійснення*: обов'язкові, не абсолютно обов'язкові, необов'язкові.

9.7 Планування капітальних вкладень на підприємствах автомобільного транспорту

Капітальні вкладення – це кошти, що направляються на розширене відтворення основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства. В той же час, капітальні вкладення являють собою грошове вираження інвестицій, що спрямовані на відтворення основних і оборотних фондів. Вони складаються із витрат на реконструкцію, розширення, технічне переоснащення діючих та спорудження нових підприємств, заміни основних фондів, що вибули, новими.

Поняття «капітальні вкладення» трактується вужче, ніж «інвестиції». Відповідно до зі своєї назви капітальні вкладення являють собою вкладення тільки в основний капітал, тоді як вкладення в інші види економічних ресурсів, такі як інформаційні ресурси, цінні папери, духовний потенціал, матеріальні запаси, іменувати капітальними вкладеннями не прийнято або це робиться із застереженнями.

Планування капітальних вкладень на підприємствах включає два етапи:

- обчислення необхідного обсягу виробничих інвестицій на розрахунковий період.
- визначення джерел фінансування капіталу.

Встановлення необхідного обсягу капіталовкладень залежить від економічної ситуації на ринку, яка може бути такою:

- ринковий попит на продукцію підприємства задовольняється повністю і це не потребує нарощування обсягів виробництва на даному підприємстві. В цьому випадку повинно здійснюватися лише просте відтворення основних фондів за рахунок амортизаційних відрахувань. Необхідний розмір капіталу визначається на основі даних про потребу в новому устаткуванні, ціни на нього з урахуванням вартості його монтажу;

- попит на продукцію підприємства є зростаючим, тому має зміст нарощування обсягів виробництва продукції з метою збільшення приросту прибутку. В цьому випадку необхідне розширене відтворення основних фондів і нарощування виробничої потужності підприємства шляхом реконструкції, технічного переоснащення, розширення виробництва за попередньо розробленим проектом. Такий проект складається за розділами: зведені техніко-економічні показники; заходи за окремими напрямками технічного, технологічного та організаційного розвитку; потреба в устаткуванні. Для визначення необхідного обсягу капіталовкладень в цій ситуації користуються методом прямих розрахунків за даними кошторису технічного переозброєння, реконструкції або розширення виробництва;

- попит на пропоновану підприємством продукцію різко зменшився, вона втратила конкурентоспроможність. Підприємство повинно модернізувати виробництво або організувати виробництво нової продукції. В цій ситуації слід здійснювати докорінну перебудову техніко-технологічної бази виробництва. Розрахунок необхідного обсягу капіталовкладень проводять аналогічно, як в попередній ситуації, але враховують значні розміри капітальних витрат на маркетингові дослідження, можливу диверсифікацію виробництва.

Джерелами фінансування перелічених вище заходів, тобто відшкодування капітальних витрат, можуть бути: власні кошти підприємства у вигляді залучення частини нерозподіленого прибутку, доходи від реалізації цінних паперів; довгострокові кредити банків; залучення закордонних інвестицій та створення спільних підприємств; засоби державного бюджету.

Рівень продуктивних сил визначається масштабами капітальних вкладень у їх розвиток.

Капітальні вкладення в розширеному відтворенні циркулюють по трьох-контурній схемі: експорт-імпорт; галузі народного господарства; галузь капітального будівництва і його матеріально-технічної бази. Насамперед капітальні вкладення направляються на розвиток галузей народного господарства, зокрема промисловості, що дає найбільший відсоток накопичень.

Розрізняють економічну, технологічну, відтворювальну, галузеву, видову, територіальну структуру капітальних вкладень, а також структуру за формами власності.

Економічна структура капітальних вкладень характеризує їхнє цільове призначення: вкладення безпосередньо в галузі виробничої і невиробничої сфери. Відношення капітальних вкладень у галузях народного господарства між об'єктами виробничого і невиробничого призначення становить приблизно 3:1. Значне перевищення капітальних вкладень, що спрямовуються у виробничу сферу, спричинене тим, що в ній створюється основна маса накопичень. Економічна структура капітальних вкладень тісно пов'язана із структурами інших видів і визначає їхній стан і динаміку.

Технологічна структура капітальних вкладень – це співвідношення між витратами на устаткування, на будівельно-монтажні роботи та іншими витратами. Така структура характеризується співвідношенням капітальних вкладень по видах витрат, тобто розподіляє їх на активну і пасивну частини. Чим вища частка витрат на устаткування, інструмент і інвентар, тим більша частка активної частини капітальних вкладень у їх загальній масі. Витрати на будівельно-монтажні та інші роботи відносяться до пасивної частини капітальних вкладень. Розподіл загального обсягу капітальних вкладень між їх активною і пасивною частинами відбиває ефективність використання капітальних вкладень, технічний рівень будівництва. Зміна технологічної структури капітальних вкладень за рахунок збільшення частки витрат на активну частину основних виробничих фондів призводить до зниження частки будівельно-монтажних робіт у структурі капітальних вкладень.

Технологічна структура капітальних вкладень у різних галузях народного господарства і промисловості неоднакова. За об'єктами виробничого призначення витрати на устаткування становлять 46-48%, житлового будівництва – 2-3%. Зростання витрат на устаткування – прогресивна тенденція. Підвищується озброєність праці, прискорюється обіг капітальних вкладень, знижується капіталомісткість продукції, досягається підвищення віддачі продукції з 1 грн капітальних вкладень.

Витрати на пошукові і проектні роботи до результату капітальних вкладень становлять до 2-4%, на утримання дирекції підприємства, що будується і технічного нагляду – до 1,5% і приблизно стільки ж на підготовку кадрів для потреб експлуатації підприємства.

Відтворювальна структура капітальних вкладень визначає співвідношення витрат на реконструкцію, технічне переозброєння і розширення діючих підприємств та на будівництво нових підприємств. Вона характеризує співвідношення між витратами на відшкодування вибуття основних фондів і витратами на їх накопичення. У зв'язку з тим, що на сучасному етапі важливе значення отримують реконструкція і технічне переозброєння діючих підприємств, у народногосподарському плані в складі державних капітальних вкладень витрати на ці цілі виділяються окремим рядком. Для виконання цих робіт створюються спеціалізовані будівельні організації.

Відтворювальна структура капітальних вкладень поряд із нарощуванням основних фондів відбиває їх вибуття у зв'язку з фізичним і моральним зносом. Фактичне вибуття фондів у середньому в 2 рази менше, ніж нарахована сума амортизаційних відрахувань, призначених для відшкодування основних виробничих фондів, що вибувають. У зв'язку з цим коефіцієнт вибуття в 2 рази менший, ніж коефіцієнт зносу. У результаті це призводить до зниження питомої ваги активної частини основних фондів у загальному їх обсязі. Зміна співвідношення витрат між інтенсивними та екстенсивними напрямками капітальних вкладень – найважливіший шлях удосконалення їхньої структури. Прискорення темпів відновлення техніки і заміни основних фондів є одним із першочергових вимог інвестиційної політики.

Галузева структура капітальних вкладень характеризує відсоткове відношення їхнього розподілу між галузями народного господарства. Цей вид структури залежить від темпів обороту капітальних вкладень. Прискорення їхнього обороту дозволяє змінити співвідношення фондів споживання і накопичення, виробництва засобів виробництва і предметів споживання, регулювати співвідношення темпів розвитку галузей народного господарства з метою досягнення визначених соціально-економічних завдань і економічних пропорцій. Вдосконалення галузевої структури забезпечує переоснащення галузей народного господарства відповідно до вимог науково-технічного прогресу.

Видова структура капітальних вкладень зумовлює розходження в часі обороту капітальних вкладень у різних галузях. Короткі терміни оборотності капітальних вкладень забезпечують прискорення переозброєння виробництва. Скорочення термінів впровадження об'єктів в експлуатацію означає можливість збільшення виробництва продукції за інших рівних умов.

Територіальна структура капітальних вкладень характеризує процентний їх розподіл у територіальному розтині, що припускає забезпечення максимальної віддачі шляхом удосконалення розміщення продуктивних сил, комплексного розвитку господарства в окремих галузях, раціонального сполучення загальнодержавних і галузевих інтересів.

Знання цього виду структури капітальних вкладень дозволяє більше мірі реалізувати ефект територіального розподілу праці.

Характерною рисою територіальної структури капітальних вкладень на сучасному етапі є направлення капітальних вкладень на освоєння природних ресурсів і розвиток паливно-енергетичних і сировинних баз з одночасним будівництвом енергоємних виробництв, розвитком будівельної бази, житлово-комунального і культурно-побутового будівництва, сільського господарства.

Для розподілу капітальних вкладень за галузями народного господарства застосовується *балансовий метод*. Його сутність полягає у виявленні і обґрунтуванні потреби народного господарства в їх продукції. Зважуються наявні потужності (виробництво) і потреба в даному виді продукції. На покриття дефіциту направляють *державні капітальні вкладення*.

Як джерела фінансування використовують насамперед власні засоби, а якщо їх немає – довгостроковий кредит. Власні засоби залежно від засобу акумуляції на рахунках будівництва поділяються на *централізовані* і *нецентралізовані*, внесені на місці. До *централізованих* відносяться засоби, що мобілізуються вищестоящими організаціями на підвідомчих підприємствах для використання їх на фінансування будівництв своєї системи. *Нецентралізовані джерела* використовуються для фінансування реконструкції і технічного переозброєння в межах ліміту державних капітальних вкладень. Капітальні вкладення розділяються на *вкладення, що безпосередньо спрямовані на розвиток галузі*, і *поєднані вкладення*, які спрямовуються в суміжні галузі, що сприяють забезпеченню нормального функціонування даної галузі. Кожна із зазначених груп капітальних вкладень поділяється на відповідні елементи витрат. Основні елементи першої групи включають прямі капітальні вкладення, що супроводжують капітальні вкладення за межами будівельного майданчика, витрати на поповнення обігових коштів, витрати, пов'язані з пуском, наладкою та освоєнням виробництва. Другу групу становлять елементи, що включають поєднані капітальні вкладення в галузі, що поставляють основні фонди і відповідні компоненти оборотних фондів (сталеві конструкції, вироби з пластмас, арматуру для будинків і споруд).

Прямі капітальні вкладення складаються з елементів витрат: на створення основних фондів; проектно-пошукові і підготовчі роботи; відшкодування збитку, викликаного ліквідацією основних фондів; геолого-пошукові і розвідницькі роботи, пов'язані із зміною геологічних умов.

Питомі капітальні вкладення – це витрати, що припадають на одиницю виробничої потужності, площі або обсягу будинків, протяжності споруд. Показник питомих капітальних вкладень (K_y) визначається за формулою

$$K_y = \frac{K_B}{ВП}, \quad (9.17)$$

де K_B – капітальні вкладення в грошовому виразі;
ВП – виробнича потужність підприємства.

Питомі капітальні вкладення затверджуються у вигляді нормативів у галузевому розтині. Затверджені нормативи є базою для попереднього визначення економічної ефективності будівництва об'єктів, його вартості. Це укрупнений показник, що широко застосовується на передплановій і передпроектній стадіях розподілу капітальних вкладень. По економічному утриманню *нормативи питомих капітальних вкладень* – це один із найважливіших показників ефективності капітальних вкладень.

Питомі капітальні вкладення охоплюють витрати на нове будівництво, реконструкцію, розширення і технічне переозброєння діючих промислових, сільськогосподарських, транспортних, торгових і інших підприємств, а також житлове, комунальне і культурно-побутове будівництво. У їх склад також включаються витрати на будівельні роботи, монтаж конструкцій, устаткування; бурові роботи з експлуатаційного і розвідницького буріння нафтових і газових свердловин; на устаткування, що потребує і не потребує монтажу, придбання виробничого інструменту і господарського інвентарю, що зараховуються в основні фонди; проектно-пошукові та інші капітальні роботи. За розмірами потреби в питомих капітальних вкладеннях досить просто визначають розміри капітальних вкладень. Уточнені питомі капітальні вкладення множать на типову потужність відповідного проектного підприємства, отриманий результат складе потрібну індивідуальну суму. Проте розрахунки потреб у матеріальних ресурсах різнопланові і специфічні у кожному окремому випадку, що потребує конкретних пооб'єктних розрахунків.

Капітальні вкладення на будівництво окремих об'єктів поділяються на два види: попередньо визначені за питомими капітальними вкладеннями і остаточно визначені за кошторисною документацією.

Капітальні вкладення на підприємствах автомобільного транспорту включають витрати на: придбання рухомого складу, машин, устаткування, потокових ліній і установок; придбання допоміжних механізмів, споруд; доставку і монтаж обладнання; будівництво та реконструкцію будівель і споруд, необхідних для успішного впровадження запланованого заходу; проектування впроваджуваного заходу.

9.8 Економічна ефективність інвестицій

9.8.1 Показники економічної ефективності інвестицій

Показники економічної ефективності інвестицій можуть різнитися за такими ознаками: рівень цілей інвестора, характер і тимчасовий період урахування результатів і витрат, мета використання показників.

Серед показників економічної ефективності інвестицій залежно від рівня цілей інвестора виділяють показники народногосподарської, бюджетної і комерційної ефективності.

Показники народногосподарської ефективності враховують результати і витрати, які виходять за межі прямих фінансових інтересів учасників інвестиційних проектів.

Так, при визначенні народногосподарської ефективності спорудження транспортних магістралей повинен враховуватися, крім галузевого (транспортного) ефекту, також позагалузевий (позатранспортний) ефект, пов'язаний з освоєнням природних ресурсів, прискоренням розвитку виробництва, поліпшенням соціальної сфери в районі тяжіння дороги, а також з впливом на природне середовище. Розрахунок показників народногосподарської ефективності здійснюється з урахуванням прямих, супутніх, сполучених та інших інвестиційних витрат.

Прямі інвестиції являють собою вкладення, необхідні безпосередньо для реалізації інвестиційного проекту. Так, прямі капітальні вкладення містять у собі витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання устаткування, інструменту і інвентарю, а також інші роботи і витрати (відведення землі для розміщення споруд, кошти на виконання проектно-дослідницьких і науково-дослідницьких робіт і т.п.).

Супутні інвестиції – вкладення у інші об'єкти, будівництво або реконструкція котрих необхідні для нормального функціонування основного об'єкту. Ці вкладення можуть бути, наприклад, зумовлені розвитком інфраструктури об'єктів, що споруджуються. Супутні інвестиції можуть знадобитися для будівництва і реконструкції доріг, організації автогосподарства, спорудження ліній електропередач і т.п.

Поєднані інвестиції – інвестиції в суміжні галузі народного господарства, які забезпечують основними і оборотними фондами будівництво (реконструкцію) і наступну експлуатацію об'єктів. Поєднані вкладення можуть здійснюватися, наприклад, у збільшенні потужностей підприємств, розвиток енергетичної і сировинної бази, охорону навколишнього середовища і т.п. Потрібність у поєднаних інвестиціях у суміжні галузі виникає при нестачі необхідних резервів потужності діючих підприємств, які забезпечують будівництво і подальшу експлуатацію об'єкта, що споруджується, паливом, електроенергією, будівельними матеріалами і конструкціями, рухливим складом і іншою продукцією. Інші інвестиції містять у собі витрати на проїзд робітників і їх сімей на новобудівлі, витрати на підготування кадрів, витрати на консервацію основних фондів, що звільняються, на збільшення оборотних коштів підприємств та інші одночасні витрати.

Показники бюджетної ефективності відбивають фінансові наслідки реалізації інвестиційних проектів для державного, регіонального або місцевого бюджету. Показники бюджетної ефективності визначаються з урахуванням перевищення доходів відповідного бюджету над витратами. До складу бюджету включають збільшення (зменшення) податкових надходжень, плати за користування природними ресурсами, мита, акцизів, емісійних доходів від випуску цінних паперів і т. п. До доходів бюджету відносять також надходження в позабюджетні фонди: Пенсійний фонд, Фонд зайнятості, соціального страхування та ін. Витрати бюджету зумовлюються прямим бюджетним фінансуванням реалізації інвестиційного проекту: виділенням кредитів Центрального, регіональних і уповноважених банків, підлягаючих компенсації за рахунок бюджету: виплатою допомоги особам, що залишились без роботи у зв'язку із здійсненням проекту; гарантією інвестиційних ризиків і іншими чинниками.

Показники комерційної ефективності враховують фінансові наслідки реалізації інвестиційних проектів для їх безпосередніх учасників. Комерційна ефективність може розраховуватись як для проекту в цілому, так і для окремих учасників. Показники комерційної ефективності можуть бути розраховані для підгалузей у цілому і для окремих підприємств і організацій.

Комерційна ефективність припускає аналіз потоку реальних грошей і виступає як різниця між припливом і відпливом коштів від інвестиційної, операційної або фінансової діяльності.

За характером результатів, що враховуються, і витрат розрізняють показники економічної, фінансової, ресурсної, соціальної і екологічної ефективності інвестицій.

Показники економічної ефективності враховують у вартісному вимірі усі види результатів і витрат, зумовлених реалізацією інвестиційного проекту. Результати, що враховуються, і витрати при визначенні показників економічної ефективності виходять за рамки безпосередніх фінансових інтересів підприємств.

Розрахунок показників фінансової ефективності ґрунтується тільки на фінансових показниках вкладення інвестицій.

Показники ресурсної ефективності відбивають вплив виду ресурсу.

Показники соціальної ефективності враховують соціальні результати реалізації проекту, показники екологічної ефективності – вплив проекту на навколишнє рідне середовище (повітря, воду, землю, флору і фауну).

Залежно від тимчасового періоду урахування результатів і витрат розрізняють показники ефективності, які розраховуються за розрахунковий період, показники річної ефективності і т.п. Тривалість тимчасового періоду, що приймається для визначення показників ефективності, залежить від численних чинників: тривалості інвестиційного періоду, терміну служби об'єкту і технологічного устаткування, ступеня достовірності вихідної інформації, вимог інвесторів.

Показники ефективності інвестиційних проектів поділяються також залежно від мети їх використання на показники загальної (абсолютної) і порівняльної (відносної) ефективності. За показниками загальної ефективності оцінюють економічну доцільність інвестиційних вкладень, а за показниками порівняльної ефективності порівнюють різні варіанти інвестиційних проектів і вибирають найбільш економічно-раціональний.

Показники загальної економічної ефективності визначаються з урахуванням повного обсягу інвестиційних витрат. Показники порівняльної економічної ефективності доцільно розраховувати з

урахуванням тільки тих, що змінюються за варіантами частин видатків і витрат, що забезпечує зниження трудових витрат при виборі інвестиційних рішень. Показники загальної і порівняльної економічної ефективності доповнюють один одного, тому що варіант інвестиційних вкладень, встановлений за допомогою показників порівняльної ефективності, повинен мати необхідну абсолютну ефективність.

9.8.2 Абсолютна економічна ефективність інвестицій

Для оцінювання загальної (абсолютної) економічної ефективності інвестиційних проектів можна використовувати систему показників, основними з яких є інтегральний ефект, індекс і норма рентабельності інвестицій, термін окупності інвестицій.

Інтегральний ефект ($E_{\text{інт}}$) являє собою суму різниці результатів, витрат і інвестиційних вкладень за розрахунковий період, приведених до одного (звичайно – початкового) року:

$$E_{\text{інт}} = \sum_{t=0}^{T_p} (P_t - B_t - K_t) \cdot \eta_t, \quad (9.18)$$

де P_t – результат за t -ий рік;
 B_t – витрати за t -ий рік;
 K_t – інвестиції за t -ий рік;
 η_t – коефіцієнт дисконтування;
 T_p – розрахунковий період.

Величина *коефіцієнта дисконтування* (η_t) при постійній нормі дисконту (E) визначена виразом:

$$\eta_t = \frac{1}{(1 + E)^t}. \quad (9.19)$$

При змінній у часі нормі дисконту:

$$\eta_t = \frac{1}{\prod_{k=1}^t (1 + E_k)}, \quad (9.20)$$

де E_k – норма дисконту за k -ий рік.

На підприємствах за *економічний результат* (P_t) приймають виручку від реалізації продукції, а також від надання різноманітного виду послуг.

Витрати (B_t) при визначенні показників економічної ефективності інвестицій враховують поточні витрати (без амортизації), податки та інші неінвестиційні витрати.

Інтегральний ефект має також інші назви: «чистий дисконтований прибуток», «чиста приведена (або чиста сучасна) вартість», «чистий приведений ефект».

При одноразових інвестиційних вкладеннях у вихідний рік (K_0), а також постійних в часі результатах витрат і нормі дисконту *інтегральний ефект* визначається виразом:

$$E_{\text{інт}} = \frac{P - B}{E} - K_0, \quad (9.21)$$

де P – річний результат;

B – річні витрати.

Інтегральний ефект визначається за достатньо тривалий період. *Річний інтегральний ефект* ($E_{\text{інт}}$) розраховують за формулою

$$E'_{\text{інт}} = P - B - E \cdot K_0. \quad (9.22)$$

Іншим показником загальної економічної ефективності інвестицій може бути індекс *рентабельності інвестицій* (E_{ipi}) – відношення суми приведеної різниці результату і витрат до величини капітальних вкладень.

Якщо капітальні вкладення здійснюються за багаторічний період, то їх також беруть у вигляді приведеної суми. У загальному випадку індекс рентабельності інвестиційних вкладень визначається залежністю:

$$E_{\text{ipi}} = \frac{\sum_{t=0}^{T_p} (P_t - B_t) \cdot \eta_t}{\sum_{t=0}^{T_p} K_t \cdot \eta_t}. \quad (9.23)$$

Індекс рентабельності інвестицій ідентичний показникам, що мають такі назви: «індекс доходності (ІД)», «індекс прибутковості».

Індекс рентабельності інвестиційних вкладень тісно пов'язаний з інтегральним ефектом. Якщо інтегральний ефект інвестицій $E_{\text{інт}}$ позитивний, то індекс рентабельності $E_{\text{ірі}} > 1$, і навпаки. При $E_{\text{ірі}} > 1$ інвестиційний проект вважається економічно ефективним. В іншому випадку ($E_{\text{ірі}} < 1$) проект неефективний. При інвестиціях у вихідний рік K_0 і при постійних у часі результатах витрат і нормі дисконту *індекс рентабельності* визначається так:

$$E_{\text{ірі}} = P - \frac{B}{E} \cdot K_0. \quad (9.24)$$

Норма рентабельності інвестицій (E_p) є тією нормою дисконту, за якою величина приведеної різниці результату і витрат дорівнює приведеним капітальним вкладенням. Норму рентабельності інвестицій знаходять за рівнянням:

$$\sum_{t=0}^{T_p} P_t - \frac{B_t}{(1 + E_p)^t} = \sum_{t=0}^{T_p} \frac{K_t}{(1 + E_p)^t}. \quad (9.25)$$

Показник «норма рентабельності інвестицій» має також інші назви: «внутрішня норма дохідності», «внутрішня норма прибутку», «норма повернення інвестицій». *Норма рентабельності інвестицій* при $P_t = \text{const}$, $B_t = \text{const}$ і одноразових капітальних вкладеннях дорівнює:

$$E_p = R - \frac{B}{K_0}. \quad (9.26)$$

Одержувану розрахункову величину E_p порівнюють з потрібною інвесторові нормою рентабельності вкладень. Питання про прийняття інвестиційного проекту може розглядатися, якщо значення E_p не менше потрібної інвестору величини.

Якщо інвестиційний проект цілком фінансується за рахунок позики банку, то значення E_p вказує верхню межу припустимого рівню банківської відсоткової ставки, перевищення якого, робить проект економічно неефективним. У випадку, коли має місце фінансування з різних джерел, нижня межа значення E_p відповідає «ціні» капіталу, що авансується, яка може розраховуватись як середня арифметична зважена величина.

Термін окупності інвестицій (T_0) – це тимчасовий період від початку реалізації проекту, за який інвестиційні вкладення покриваються сумарною різницею результатів і витрат. Термін окупності іноді називають терміном відшкодування або повернення витрат. Для визначення величини T_0 розраховують період, за межами якого інтегральний ефект стає не негативним. Для цього використовується рівняння:

$$\sum_{t=0}^{T_0} (P_t - B_t) \cdot \eta_t = \sum_{t=0}^{T_0} K_t \cdot \eta_t . \quad (9.27)$$

При інвестиційних вкладеннях, що здійснюються за один етап і постійні в часі, залежність результатів і витрат набуває вигляду:

$$(P - B) \cdot \sum_{t=0}^{T_0} \eta_t = K_0 , \quad (9.28)$$

звідси

$$T_0 = - \frac{\lg \left[1 - \left(\frac{K_0}{P - B} - 1 \right) \cdot E \right]}{\lg (1 + E)} . \quad (9.29)$$

При невеликих значеннях T_0 , коли

$$\left(\sum_{t=0}^{T_0} \eta_t \right) \cong 1 , \quad (9.30)$$

формула набуває вигляду $T_0 \cdot (P - B) = K_0$.

Термін окупності інвестицій у цьому випадку може бути розрахований як:

$$T_0 = \frac{K_0}{R - B} . \quad (9.31)$$

Ефективність інвестиційних проектів доцільно оцінювати з використанням усієї сукупності показників. Проте, в цьому випадку можуть з'явитися протилежні результати.

Перевагу серед усієї сукупності показників економічної ефективності варто віддавати інтегральному ефекту інвестицій, тому що взаємозв'язок між показниками при позитивному значенні інтегрального ефекту забезпечує індекс рентабельності інвестицій $E_{ip_i} > 1$, норму рентабельності вкладень вище від «ціни» авансованого капіталу.

9.8.3 Порівняльна економічна ефективність інвестицій

Для вибору варіантів інвестицій використовуються *показники порівняльної економічної ефективності*, які враховують лише ті вартісні частини, які змінюються за порівнюваними варіантами.

Такими показниками виступають: порівняльна величина інтегрального економічного ефекту вкладень, суми приведених будівельно-експлуатаційних витрат, термін окупності і коефіцієнт ефективності додаткових інвестицій.

Порівнювана величина інтегрального ефекту відрізняється від загальної його величини тим, що не враховує незмінні за варіантами складові.

Критерієм вибору варіанту слугує максимум інтегрального ефекту. Якщо порівнювані варіанти відрізняються один від іншого тільки розмірами потрібних інвестиційних вкладень і експлуатаційними (поточними) витратами, то найбільш ефективне рішення відповідатиме мінімуму модифікованої суми приведених будівельно-експлуатаційних витрат. Модифіковані приведені витрати (B_{π}) є окремим випадком інтегрального ефекту інвестицій.

Річні приведені витрати (B_p) визначають за формулою

$$B_p = E \cdot K + C, \quad (9.32)$$

де E – постійна норма дисконту;

K – капітальні вкладення (розмір інвестицій);

C – річні поточні витрати.

Якщо порівнювалися два варіанти, то приймався той варіант, який мав мінімальне значення приведених витрат, тобто при $B_{\pi} = B_{\pi,1} - B_{\pi,2} < 0$ ($B_{\pi,1}$, $B_{\pi,2}$ – річні приведені витрати за першими і другими варіантами вкладення інвестицій) вибирався перший варіант.

Різниця приведених витрат може бути подана так:

$$B_p = E \cdot (K_1 - K_2) + (C_1 - C_2), \quad (9.33)$$

де K_1 і K_2 – розмір інвестицій за першим і другим варіантами.

Розмір економії поточних витрат $C = C_1 - C_2$ (при $C_1 > C_2$) зумовлює приріст прибутку. З огляду на податок з прибутку, не всю величину економії поточних витрат у загальному випадку варто відносити на приріст чистого прибутку. Тому приведені витрати (B_{π}) при порівнянні варіантів інвестиційних вкладень доцільно розраховувати у вигляді модифікованої форми в залежності:

$$B_{\pi} = \sum_{t=0}^{T_p} K_t \cdot \eta_t + (1 - \alpha) \sum_{t=0}^{T_p} C_t \cdot \eta_t, \quad (9.34)$$

де C_t – експлуатаційні витрати (поточні витрати) у t -ому році;
 α – частка податкових відрахувань від прибутку.

При держбюджетних інвестиціях, а також при розрахунку народно господарської ефективності $\alpha = 0$. У цьому випадку *модифіковані приведені витрати набувають вигляду просто приведених витрат*, зумовлених формулою

$$B_{\pi} = \sum_{t=0}^{T_p} K_t \cdot \eta_t + \sum_{t=0}^{T_p} C_t \cdot \eta_t. \quad (9.35)$$

При постійних експлуатаційних витратах (C) і інвестиціях що здійснюються в один етап (K_0), *модифіковані приведені витрати мають вигляд:*

$$B_{\pi} = K_0 + (1 - \alpha) \cdot \frac{C}{E}, \quad (9.36)$$

а річні модифіковані приведені витрати:

$$B_{\pi} = E \cdot K_0 + (1 - \alpha) \cdot C. \quad (9.37)$$

Термін окупності додаткових інвестицій (T) показує тимчасовий період, за який додаткові інвестиційні витрати в дорожчий варіант окуповуються за рахунок приросту економічних результатів, зумовлених реалізацією інвестицій.

Розрахунковий термін окупності (Т) визначають у загальному випадку з рівняння:

$$\sum_{t=0}^T \left[(P_t^{(2)} - B_t^{(2)}) - (P_t^{(1)} - B_t^{(1)}) \right] \cdot \eta_t = \sum_{t=0}^T (K_t^{(1)} - K_t^{(2)}) \cdot \eta_t, \quad (9.38)$$

де $P_t^{(1)}, P_t^{(2)}$ – економічний результат інвестиційних вкладень за першим або другим варіантом за t -й рік;

$B_t^{(1)}, B_t^{(2)}$ – витрати за першим або другим варіантом за t -й рік;

$K_t^{(1)}, K_t^{(2)}$ – інвестиційні витрати за першим або другим варіантом за t -й рік.

Якщо порівнювані варіанти відрізняються тільки експлуатаційними витратами та інвестиційними вкладеннями, то термін окупності додаткових інвестицій визначають з рівняння:

$$(1 - \alpha) \cdot \sum_{t=0}^T (C_t^{(2)} - C_t^{(1)}) \cdot \eta_t = \sum_{t=0}^T (K_t^{(1)} - K_t^{(2)}) \cdot \eta_t, \quad (9.39)$$

де $C_t^{(1)}, C_t^{(2)}$ – експлуатаційні витрати за першим або другим варіантом за t -й рік.

Для вибору варіанта розрахункове значення терміну окупності (Т) порівнюють з його *нормативним значенням*.

Додаткові інвестиції виправдані лише тоді, коли розрахунковий термін їхньої окупності не вищий від нормативного значення $T_H = 1/E$.

Більш капіталомісткий варіант обирається в цьому випадку при $T < T_H$.

При постійних у часі економічних результатах і витратах, а також вкладеннях в один етап у варіантах, що аналізуємо, термін окупності додаткових інвестицій дорівнює:

$$T = - \frac{\lg \left[1 - \left(\frac{K_o^{(1)} - K_o^{(2)}}{P^{(2)} - B^{(2)} - P^{(1)} + B^{(1)}} - 1 \right) \cdot E \right]}{\lg (1 + E)}, \quad (9.40)$$

де $P^{(1)}, P^{(2)}$ – річні результати за першим або другим варіантом;

$B^{(1)}, B^{(2)}$ – річні витрати за порівнюваними варіантами;

$K_o^{(1)}, K_o^{(2)}$ – інвестиції за першим і другим варіантом.

За невеликих значень терміну окупності:

$$T \approx \frac{K_o^{(1)} - K_o^{(2)}}{(P^{(2)} - B^{(2)}) - (P^{(1)} - B^{(1)})}. \quad (9.41)$$

Якщо економічні результати інвестування відрізняються за варіантами лише експлуатаційними витратами, то залежності набувають виду:

$$T = - \frac{\lg \left[1 - \left(\frac{K_o^{(1)} - K_o^{(2)}}{(1 - \alpha) \cdot (C^{(2)} - C^{(1)})} - 1 \right) \cdot E \right]}{\lg (1 + E)} \quad (9.42)$$

та

$$T = \frac{K_o^{(1)} - K_o^{(2)}}{(1 - \alpha) \cdot (C^{(2)} - C^{(1)})}, \quad (9.43)$$

де $C^{(1)}, C^{(2)}$ – експлуатаційні витрати за варіантами (1) і (2).

Обернена величина терміну окупності являє собою *коефіцієнт ефективності додаткових інвестиційних вкладень* (коефіцієнт порівняльної ефективності).

Коефіцієнт порівняльної ефективності показує, як ефект у вигляді перевищення річних результатів над витратами приводить до збільшення на одиницю інвестицій.

Розраховується за формулами

$$E_{\text{дів}} = \frac{(P^{(2)} - B^{(2)}) - (P^{(1)} - B^{(1)})}{K_o^{(1)} - K_o^{(2)}}, \text{ або } E_{\text{дів}} = \frac{(1 - \alpha) \cdot (C^{(2)} - C^{(1)})}{K_o^{(1)} - K_o^{(2)}}. \quad (9.44)$$

Розрахункове значення коефіцієнта ефективності ($E_{\text{дів}}$) порівнюється з його нормативним значенням (E_n), що відповідають задовольняючим інвестора нормам доходу на капітал, які задовольняють інвестора.

При $E_{\text{дів}} > E_n$ приймається більш інвестиційномісткий варіант.

9.8.4 Врахування фактору часу під час оцінювання економічної ефективності інвестицій

Час – це гроші. Ця істина породжена в умовах ринку і у зв'язку з його відродженням у нашій країні набуває рангу економічного закону. Поряд з матеріальними, трудовими, фінансовими ресурсами час стає найважливішим чинником виробництва.

Тому економічну ефективність капітальних вкладень визначають з урахуванням фактора часу, тобто проводять розрахунок впливу неодночасності капітальних витрат на їхню ефективність. З цією метою інвестиції пізніших років приводять до одного розрахункового року (як правило, це перший рік інвестування) множенням їх на *коефіцієнт дисконтування*, який обчислюється за формулою

$$\alpha = \frac{1}{(1 + R)^{t-1}}, \quad (9.45)$$

де R – норматив приведення різночасних витрат (ставка дисконту);

t – період приведення (t -й рік).

Якщо капітальні вкладення мають відношення розрахункового року, то їх приводять до нього множенням на коефіцієнт дисконтування:

$$K_{\text{прив}} = \sum_{t=1}^T K_t \cdot \alpha, \quad (9.46)$$

де K_t – капітальні вкладення в t -ому році їх освоєння;

T – загальний термін реалізації інвестиційного проекту.

Якщо капітальні вкладення здійснюються після розрахункового року, то їх приводять до нього діленням на коефіцієнт дисконтування:

$$K_{\text{прив}} = \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{\alpha}. \quad (9.47)$$

Дисконтування капіталовкладень здійснюється за кожним з можливих варіантів інвестування за роками.

Найкращим вважається той варіант, у якому дисконтовані капіталовкладення мінімальні.

Значні інвестиційні ресурси реально витрачаються зазвичай після розробки і затвердження конкретного інвестиційного проекту підприємства або організації, під яким розуміють певний комплекс документів стосовно змісту та умов реалізації відповідних заходів для досягнення поставленої мети. При цьому здійснення передбачених інвестиційним проектом заходів має обов'язково дати позитивний економічний або соціальний ефект від реалізованих інвестицій.

До основних показників ефективності інвестиційного проекту належать такі:

1. *Чистий дисконтований дохід (ЧДД)*, що відображає абсолютну величину економічного ефекту від реалізації інвестицій:

$$\text{ЧДД} = -K + \frac{\text{ГП}_1}{(1+R)} + \frac{\text{ГП}_2}{(1+R)^2} + \frac{\text{ГП}_3}{(1+R)^3} + \dots + \frac{\text{ГП}_T}{(1+R)^T}, \quad (9.48)$$

де $\text{ГП}_1, \text{ГП}_2, \dots, \text{ГП}_T$ – очікувані грошові потоки в кожному з років періоду реалізації проекту.

Грошовий потік – це сума чистого доходу підприємства та амортизаційних відрахувань.

Ставка дисконту – це відсоткова ставка, що характеризує норму прибутку, на який щорічно розраховує інвестор.

Рішення про прийняття інвестиційного проекту може бути позитивним у тому випадку, коли $\text{ЧДД} > 0$. Тобто це означає, що надходжень від інвестиційного проекту достатньо для того, щоб відновити вкладення капіталу і забезпечити мінімально необхідний рівень доходності від цього вкладення.

2. *Індекс доходності (ІД)* характеризує співвідношення дисконтова них грошового потоку та інвестиційних коштів (капіталовкладень):

$$\text{ІД} = \frac{\text{ГП}}{K}. \quad (9.49)$$

3. *Внутрішня норма рентабельності (ВНР)* – це така дисконтна ставка, за якої суми початкових інвестицій і теперішньої вартості грошових потоків однакові, тобто $\text{ЧДД} = 0$.

Розрахунковий показник ВНР має бути не нижчим за граничну ставку, прийняту на підприємстві.

4. *Період окупності* ($T_{ок}$), тобто термін повернення авансованих інвестиційних коштів, що ґрунтується на величині грошового потоку з приведенням його абсолютної величини до теперішньої вартості (із застосуванням дисконтного множника):

$$T_{ок} = \frac{K}{\overline{ГП}}, \quad (9.50)$$

де $\overline{ГП}$ – середньорічна величина грошового потоку за певний період, грн.

Усі розглянуті показники тісно пов'язані між собою, тому для достовірного оцінювання економічної ефективності інвестицій їх слід використовувати комплексно.

9.9 Комерційна ефективність інвестицій

Розрахунки *комерційної ефективності* припускають встановлення фінансової обґрунтованості інвестиційних проектів шляхом аналізу потоку реальних грошей. Розрізняють три види діяльності: інвестиційну, операційну (виробничу) і фінансову.

У рамках кожного виду діяльності досліджують припливом і відпливом коштів.

Під *потокм реальних грошей* розуміють різницю між припливом і відпливом грошових коштів за кожним видом діяльності в аналізований період здійснення проекту.

Сальдо реальних грошей являє собою різницю між припливом і відпливом грошових коштів від трьох видів діяльності.

Потік реальних грошей від інвестиційної діяльності зумовлюється купівлею або одержанням в оренду землі, зведенням будинків і споруд, придбанням машин і механізмів, зміною оборотного капіталу, ліквідацією основних фондів і т.п.

Потік грошових коштів від інвестиційної діяльності на t -ому кроці ($D_t^{(i)}$) дорівнює:

$$D_{t_i}^{(i)} = \sum_{i=1}^{N_n} P_{t_i}^{(i)} - \sum_{i=1}^{N_n} B_{t_i}^{(i)}, \quad (9.51)$$

де $P_{ti}^{(i)}$ – надходження від продажу активів або зменшення оборотного капіталу на t -ому тимчасовому кроці i -ї інвестиційної діяльності;

$B_{ti}^{(i)}$ – витрати на придбання активів або збільшення оборотного капіталу на t -ому кроці i -ї інвестиційної діяльності;

N_n – кількість видів інвестиційної діяльності.

Операційна (виробнича) діяльність забезпечує доходи від реалізації продукції і надання послуг, позареалізаційні доходи, поточні витрати, амортизацію будівель і устаткування, податки.

Потік реальних грошей від операційної діяльності на t -ому кроці ($D_t^{(o)}$) визначається з виразу:

$$D_{t_i}^{(o)} = \sum_{i=1}^{N'_0} P_{t_i}^{(o)} - \sum_{i=1}^{N''_0} B_{t_i}^{(o)}, \quad (9.52)$$

де N'_0, N''_0 – число показників, які визначають відповідно приток і відтік реальних грошей від операційної діяльності;

$P_{ti}^{(o)}$ – надходження від реалізації продукції і надання послуг, а також позареалізаційні доходи на t -ому кроці;

$B_{ti}^{(o)}$ – витрати на виробничу діяльність на t -ому кроці.

Приплив реальних грошей від фінансової діяльності здійснюється за рахунок власного капіталу (акції, субсидії та ін.), короткострокових і довгострокових кредитів; відплив грошей – за рахунок погашення заборгованостей по кредитах і виплати дивідендів.

На t -ому кроці *потік грошових коштів від фінансової діяльності* ($D_t^{(\Phi)}$) дорівнює:

$$D_{t_i}^{(\Phi\Phi)} = \sum_{i=1}^{N'_\Phi} P_{t_i}^{(\Phi)} - \sum_{i=1}^{N''_\Phi} B_{t_i}^{(\Phi)}, \quad (9.53)$$

де N'_Φ, N''_Φ – кількість видів фінансової діяльності, визначаючих відповідно припливом і відпливом грошових коштів;

$P_{ti}^{(\Phi)}$ – приплив грошей від i -ої фінансової діяльності на t -ому кроці;

$B_{ti}^{(\Phi)}$ – відтік реальних грошей від i -ої фінансової діяльності на t -ому кроці.

Сальдо накопичення реальних грошей (B) за період T :

$$B_{(T)} = \sum_{i=0}^T b_{(t)}, \quad (9.54)$$

де $b_{(t)}$ – поточне сальдо грошових коштів на t -ому кроці:

$$b_{(t)} = D_t^{(i)} + D_t^{(o)} + D_t^{(\Phi)}, \quad (9.55)$$

При $B_{(T)} > 0$ є вільні грошові кошти на t -ому кроці. Необхідною умовою реалізації інвестиційного проекту є позитивне поточне сальдо і сальдо накопичення реальних грошей у будь-якому тимчасовому інтервалі. Негативне сальдо свідчить про необхідність притягнення інвестором додаткових власних або позикових коштів.

9.10 Лізинг як джерело інвестицій на підприємстві

Як свідчить світова практика, своїм розквітом багато відомих фірм та компаній зобов'язані лізингу. А посадові особи, зокрема США, Німеччини, називають цей вид діяльності обов'язковою умовою для зміцнення економіки.

Як відомо, і в постсоціалістичних країнах, зокрема Білорусії, Росії, серед заходів щодо подолання кризи передбачений лізинг.

Підвищенню інвестиційної активності суб'єктів підприємницької діяльності сприяє прийнятий у грудні 1997 року Закон України «Про лізинг».

Він дає можливість значно прискорити процес оновлення виробництва, отримати споживачами на вигідних умовах обладнання, оздоровити фінансовий стан підприємств-товаровиробників.

Привабливість лізингу полягає ось у чому:

- по-перше, лізинг дає можливість отримати додаткові інвестиції від іноземних партнерів, причому не в грошовому вигляді, що викликає певні ускладнення, а в машинах та устаткуванні, які потрібні для виробничої діяльності;

- по-друге, до лізингових операцій залучаються великі кошти банківських установ, страхових, акціонерних та інших товариств, що знаходяться безпосередньо в Україні;

– по-третє, лізинг більш привабливий для українських споживачів і дає можливість підприємствам, господарським товариствам, що не мають достатнього капіталу для купівлі обладнання, отримати його шляхом оренди (на вигідніших умовах, ніж за контрактами купівлі-продажу).

Для порівняння: якщо підприємство закуповує необхідне устаткування за рахунок власних коштів та довгострокових банківських кредитів, то фінансує це із фонду розвитку, що формується з прибутку після його оподаткування у встановленому законодавством порядку; крім того, сплачує податок на додану вартість і купівлі-продажу. Зовсім інший механізм фінансування виробничих інвестицій вступає в дію при укладанні контракту про надання лізингових послуг. Орендні платежі, сплачувані орендарем, входять у собівартість продукції, яку він випускає, чи послуги, які він надає, а після повної сплати вартості орендованого устаткування підприємство, як правило, стає його власником. У даному випадку кошти, що витрачаються як на орендні платежі, так і на викуп орендованого устаткування, формуються з прибутку підприємства до його оподаткування. Лізинг вигідний і орендодавцю, бо передбачає стовідсоткове покриття всіх капітальних та інших витрат і отримання прибутку не меншого, ніж від інших операцій.

З точки зору орендаря, економічні переваги лізингових угод виявляються в 4-х групах факторів. Це поява зручного джерела фінансування, економія коштів, зменшення ризику і стимулювання оновлення виробництва. Лізинговий бізнес дуже позитивно впливає на економіку країни: сприятливо діє під час перехідного періоду, який характеризується спадом виробництва, нестабільністю фінансового сектора, кризою банківської системи.

Отже, лізинг можна розглядати як одну з найцікавіших та найперспективніших форм інвестування.

Лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Лізинг здійснюється за *договором лізингу*, який регулює правовідносини між суб'єктами лізингу, і, залежно від особливостей здійснення лізингових операцій, може бути двох видів – *фінансовий* або *оперативний*.

Залежно від форми здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо.

Об'єкт лізингу – це будь-яке нерухоме і рухоме майно, яке може бути віднесене до основних фондів відповідно до законодавства, в тому числі продукція, вироблена державними підприємствами (машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, системи телекомунікацій тощо), не заборонене до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень про передачу його в лізинг (оренду).

Майно, яке знаходиться в державній власності, може бути об'єктом лізингу тільки за погодженням з органом, що здійснює управління цим майном у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Об'єктами лізингу не можуть бути: об'єкти оренди державного майна, визначені в статті 4 Закону України «Про оренду державного майна», крім окремого індивідуально визначеного майна державних підприємств; земельні ділянки та інші природні об'єкти.

Суб'єктами лізингу можуть бути:

- *лізингодавець* – суб'єкт підприємницької діяльності, в тому числі банківська або небанківська фінансова установа, який передає в користування об'єкти лізингу за договором лізингу;

- *лізингоодержувач* – суб'єкт підприємницької діяльності, який одержує в користування об'єкти лізингу за договором лізингу;

- *продавець лізингового майна* – суб'єкт підприємницької діяльності, що виготовляє майно (машини, устаткування тощо) та/або продає власне майно, яке є об'єктом лізингу.

Види лізингу:

1. *Фінансовий лізинг* – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший строку, за який амортизується 60 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору.

Сума відшкодування вартості об'єкта лізингу в складі лізингових платежів за період дії договору фінансового лізингу повинна включати не менше ніж 60 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору.

Після закінчення строку договору фінансового лізингу об'єкт лізингу, переданий лізингоодержувачеві згідно з договором, переходить у власність лізингоодержувача або викупується ним за залишковою вартістю;

2. *Оперативний лізинг* – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, менший строку, за який амортизується 90 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору.

Після закінчення строку договору оперативного лізингу він може бути продовжений або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути повторно переданий у користування іншому лізингоодержувачу за договором лізингу.

Форми лізингу:

1. *Зворотний лізинг* – це договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому у лізинг;

2. *Пайовий лізинг* – це здійснення лізингу за участю суб'єктів лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти. При цьому сума інвестованих кредиторами коштів не може становити більше 80 відсотків вартості набутого для лізингу майна;

3. *Міжнародний лізинг* – це договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі якщо майно чи платежі перетинають державні кордони. Міжнародний лізинг здійснюється відповідно до законодавства України, міжнародних договорів, в яких бере участь Україна, та договорів, укладених суб'єктами лізингу.

Відносини між суб'єктами лізингу регулюються Законом України «Про лізинг», іншими нормативно-правовими актами, крім відносин, урегульованих нормативно-правовими актами про оренду та приватизацію державного майна.

Договір лізингу укладається у формі багатосторонньої угоди за участю лізингодавця, лізингоодержувача, продавця об'єкта лізингу або двосторонньої угоди між лізингодавцем і лізингоодержувачем.

Договір лізингу має бути укладений у письмовій формі та повинен відповідати вимогам законодавства України.

Істотними умовами договору лізингу є:

- найменування сторін;
- об'єкт лізингу (склад і вартість майна), умови та строки його поставки;
- строк, на який укладається договір лізингу;
- розмір, склад та графік сплати лізингових платежів, умови їх перегляду;
- умови переоцінки вартості об'єкта лізингу згідно із законодавством України;
- умови повернення об'єкта лізингу в разі банкрутства лізингоодержувача;
- умови страхування об'єкта лізингу;
- умови експлуатації та технічного обслуговування, модернізації об'єкта лізингу та надання інформації щодо його технічного стану;
- умови реєстрації об'єкта лізингу та умови повернення об'єкта лізингу чи його викупу після закінчення дії договору;
- умови дострокового розірвання договору лізингу;
- умови надання відомостей про фінансовий стан лізингоодержувача;
- відповідальність сторін;
- дата і місце укладення договору.

За згодою сторін у договорі лізингу можуть бути передбачені й інші умови.

Строки договору лізингу визначаються за домовленістю сторін.

Передача об'єкта лізингу лізингодавцем лізингоодержувачу здійснюється у строки і на умовах, визначених у договорі лізингу.

Майно, передане за договором фінансового лізингу, зараховується на баланс лізингоодержувача з позначенням, що це майно взято у фінансовий лізинг.

Майно, передане за договором оперативного лізингу, залишається на балансі лізингодавця із зазначенням, що це майно передано у лізинг та зараховується на позабалансовий рахунок лізингоодержувача із зазначенням, що це майно одержано у лізинг.

Якщо з вини лізингодавця у строки і на умовах, визначених у договорі лізингу, не передано лізингоодержувачу об'єкт лізингу, лізингоодержувач має право вимагати від лізингодавця передачі зазначеного об'єкта та відшкодування збитків, завданих затримкою передачі, або в установленому порядку вимагати розірвання договору та відшкодування збитків, завданих йому невиконанням умов договору лізингу.

Передача лізингоодержувачем об'єкта лізингу лізингодавцю здійснюється у строки і на умовах, визначених у договорі лізингу.

Якщо з вини лізингоодержувача у строки і на умовах, визначених у договорі лізингу, не повернуто лізингодавцю об'єкт лізингу, лізингодавець має право вимагати від лізингоодержувача передачі зазначеного об'єкта та відшкодування збитків, завданих затримкою передачі, відповідно до умов договору.

У разі несплати лізингоодержувачем лізингових платежів протягом двох чергових строків на вимогу лізингодавця об'єкт лізингу підлягає поверненню у безсуперечному порядку згідно з виконавчим записом, здійсненим у державній нотаріальній конторі.

Об'єкт лізингу протягом усього строку дії договору лізингу є власністю лізингодавця. У разі переходу права власності на об'єкт лізингу від лізингодавця до іншої особи договір лізингу зберігає чинність щодо нового власника.

У договорі фінансового лізингу може передбачатися право викупу об'єкта лізингу лізингоодержувачем після закінчення або до закінчення строку договору, але не раніше строку, протягом якого амортизується 60 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору лізингу.

Право власності на об'єкт фінансового лізингу набувається лізингоодержувачем після сплати повної вартості об'єкта лізингу відповідно до умов договору лізингу.

Право користування об'єктом лізингу належить лізингоодержувачу тільки на умовах, визначених договором лізингу.

У разі банкрутства лізингоодержувача, арешту чи конфіскації його майна об'єкт лізингу відокремлюється від загального майна лізингоодержувача і підлягає поверненню лізингодавцю, який може розпоряджатися ним на власний розсуд.

Порядок відшкодування збитків, завданих у зв'язку з банкрутством лізингоодержувача, визначається згідно, з умовами договору лізингу.

Лізингодавець має право:

- здійснювати за власний рахунок контроль за умовами експлуатації та цілеспрямованим використанням об'єкта лізингу лізингоодержувачем згідно з умовами договору лізингу, вимогами та інструкціями продавця щодо експлуатації об'єкта лізингу, а також відповідно до законодавства України;

- вимагати повернення у безсуперечному порядку майна, переданого в лізинг, якщо лізингоодержувач не сплатив лізингові платежі протягом двох чергових строків;

- вимагати від лізингоодержувача відшкодування збитків, завданих внаслідок його дій або бездіяльності, відповідно до умов договору.

Лізингодавець зобов'язаний:

- передати належне йому на праві власності майно в користування лізингоодержувачеві або за дорученням лізингоодержувача відповідно до його вибору та визначеної ним специфікації укласти договір купівлі-продажу майна з відповідним продавцем і передати майно в користування лізингоодержувачеві;

- не втручатися у вибір лізингоодержувачем продавця майна та у визначення специфікації об'єкта лізингу;

- набуваючи майно для лізингоодержувача, повідомити продавця про те, що майно призначене для передачі в лізинг конкретній особі;

- своєчасно та в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання перед лізингоодержувачем щодо утримання об'єкта лізингу (ремонт, технічне обслуговування тощо) відповідно до умов договору;

- прийняти об'єкт лізингу від лізингоодержувача після закінчення строку договору лізингу, якщо об'єкт не буде викуплено лізингоодержувачем.

Лізингоодержувач має право:

- відмовитися від прийняття об'єкта лізингу, який не відповідає умовам договору, затримувати належні лізингодавцеві платежі до усунення ним виявленого порушення умов договору за умови попереднього повідомлення лізингодавця;
- вимагати від лізингодавця відшкодування збитків, завданих внаслідок його дій або бездіяльності при виконанні договору лізингу, відповідно до умов договору;
- лізингоодержувач має право пред'являти продавцеві об'єкта лізингу всі права та вимоги, що випливають із договору купівлі-продажу цього майна, зокрема щодо його якості та комплектності, строків передачі, гарантійних ремонтів тощо. Однак лізингоодержувач не має права припиняти дію договору купівлі-продажу між лізингодавцем і продавцем або змінювати його умови.

Лізингоодержувач зобов'язаний:

- прийняти та належним чином користуватися об'єктом лізингу, утримувати його відповідно до погоджених сторонами умов договору, згідно з якими воно було передано, з урахуванням природного зносу та змін стану майна;
- своєчасно та в повному обсязі за погодженням з лізингодавцем графіком виплачувати лізингові платежі відповідно до умов договору;
- у разі несплати лізингових платежів протягом двох чергових строків на вимогу лізингодавця повернути йому об'єкт лізингу;
- у зазначені договором лізингу строки відповідно до його умов надавати лізингодавцю відомості про технічний стан об'єкта лізингу та свій фінансовий стан, доступ для перевірки об'єкту лізингу та умов його експлуатації;
- у разі, якщо він не реалізує свого права викупу об'єкта лізингу та не продовжить строк його використання після припинення дії договору, повернути об'єкт лізингу лізингодавцеві у стані, зазначеному в договорі.

Право лізингоодержувача на ремонт і технічне обслуговування об'єкта лізингу може визначатися окремим договором, укладеним з продавцем. Об'єкт лізингу, який потребує реєстрації в державних наглядових органах (транспортні засоби, обладнання підвищеної небезпеки тощо), реєструється за домовленістю сторін на ім'я

лізингодавця або лізингоодержувача у встановленому законодавством України порядку.

При *фінансовому лізингу* всі витрати на утримання об'єкта лізингу, пов'язані з його страхуванням, експлуатацією, технічним обслуговуванням та ремонтом, несе лізингоодержувач, якщо інше не передбачено договором лізингу.

При *оперативному лізингу* всі витрати на утримання об'єкта лізингу, крім витрат, пов'язаних з його експлуатацією та поновленням використаних матеріалів, несе лізингодавець, якщо інше не передбачено договором лізингу.

Умови лізингового договору залежать від типу обладнання, строку оренди, суми контракту та інше. Однак в усіх випадках у договорі є стаття, що передбачає вихідний (базисний) період оренди, протягом якого жодна зі сторін не має права анулювати договір, за винятком випадків невиконання умов договору однією із сторін. Обидві сторони лізингового договору знають продажну ціну обладнання і при його підписуванні документально обумовлюють лише орендні платежі та порядок їх сплати. При цьому лізингодавець та лізингоодержувач можуть використовувати одну й ту саму формулу приблизної оцінки платежів (у ній не враховані пільги та податки, які не однакові у різних країнах).

При проведенні таких розрахунків лізингова фірма виходить із суми щорічних *лізингових платежів* ($L_{\text{п}}$):

$$L_{\text{п}} = \frac{KP_{\text{л}}(C_{\text{п}} - C_0)}{100} + A_{\text{р}}, \quad (9.56)$$

а лізингоодержувач виходить із *процента фінансування* ($\Pi_{\text{л}}$):

$$\Pi_{\text{л}} = \frac{(L_{\text{п}} - A_{\text{р}}) \cdot 100}{(C_{\text{п}} - C_0) \cdot K}, \quad (9.57)$$

де $C_{\text{п}}$, C_0 – початкова і остаточна (після закінчення строку оренди) ціна обладнання;

$A_{\text{р}}$ – річні амортизаційні відрахування;

K – коефіцієнт, що враховує вид обладнання, строк оренди, кількість разів здачі його в оренду і т. п. (для початкових розрахунків K рекомендується приймати рівним 0,5).

Уся сума орендної платні надходить у розпорядження лізингодавця.

Орендна платня має компенсувати лізингодавцю:

- затрати на виробництво або придбання орендованого майна;
- накладні витрати, пов'язані з оборотом майна (транспортування, оформлення документів, зберігання);
- експлуатаційні витрати (пуск, наладка, ремонт, монтаж);
- попутні послуги (навчання персоналу підприємства – орендатора, передача ноу-хау, інжинірингові послуги);
- витрати на страхування майна;
- збитки, пов'язані із відстрочкою платежів;
- витрати на пошук орендатора, рекламу, послуги посередників;
- збитки, пов'язані з інфляцією;
- при міжнародних угодах збитки, пов'язані з подоланням митних, податкових і валютних бар'єрів;
- внутрішній страховий фонд лізингодавця на випадок зривів запланованих договорів.

Окрім того, лізингодавець має отримати і чистий прибуток, котрий забезпечить його подальший розвиток.

Орендна плата при лізингу ($\Pi_{\text{л}}$) визначається як сума двох складових:

$$\Pi_{\text{л}} = A + \Pi_{\text{с}}, \quad (9.58)$$

де A – амортизація лізингового майна, яка є основою для простого відтворення;

$\Pi_{\text{с}}$ – лізингові сумарні платежі за використані кредитні ресурси ($\Pi_{\text{к}}$) і комісійна винагорода ($B_{\text{к}}$);

$$\Pi_{\text{с}} = \Pi_{\text{к}} + B_{\text{к}}. \quad (9.59)$$

Розглянемо складові A і $\Pi_{\text{с}}$ з точки зору визначення і величини при лізингу. Способом переносу вартості основних засобів виробництва на виготовлений продукт є амортизаційні відрахування. Вони включаються у витрати виробництва або обігу для простого або розширеного відтворення основного капіталу лізингодавця.

Вартість лізингового майна повністю задіяна у виробництві продукту, однак внаслідок тривалих строків служби основних засобів виробництва їхня вартість переноситься постійно упродовж їх фізичного і морального зносу на готову продукцію. Фізичний знос взагалі визначають через вартість витрат на ремонт машин та обладнання.

При лізингу ремонт орендованого обладнання може проводитися як лізингодавцем, так і споживачем, або третьою стороною на запит лізингодавця або споживача. В обох випадках ремонт так або інакше проводиться за рахунок споживача. В першому випадку у споживача є можливість економії коштів та використання сум, відрахованих на модернізацію, для інших цілей. У другому випадку споживач звільняє себе від клопотів, пов'язаних із проведенням ремонту, та отримує гарантійне фірмове обслуговування.

Оскільки в платежі по лізинговій угоді входять *амортизаційні відрахування* (А), то їх величину можна визначити за формулою

$$A = \frac{Ц \cdot H_a \cdot T}{100}, \quad (9.60)$$

де Ц – балансова вартість обладнання;

H_a – норма амортизаційних відрахувань на повне відновлення;

T – період амортизації.

Плата за використані кредитні ресурси (Π_k) визначається за формулою

$$\Pi_k = \frac{Ц_c \cdot C_k}{100}, \quad (9.61)$$

де $Ц_c$ – середньорічна вартість обладнання (величина кредитних ресурсів, залучених для лізингової операції);

C_k – відсоткова ставка за користування кредитними ресурсами.

Середньорічну вартість обладнання можна визначити за формулою

$$Ц_c = \sum_{T=1}^T \left(\frac{Ц_n + Ц_k}{2} \right), \quad (9.62)$$

де Π_n – вартість обладнання на початок року;
 Π_k – вартість обладнання на кінець року;
 T – кількість років, на яку укладається лізингова угода.
Розмір комісійної винагороди визначається за формулою

$$B_k = \frac{\Pi_c \cdot B_6}{100}, \quad (9.63)$$

де B_6 – процентна ставка комісійної винагороди.
Загальна сума лізингових платежів визначається шляхом додавання щорічних орендних платежів, тобто:

$$\Pi_{\text{лоб}} = \Pi_{\text{л1}} + \Pi_{\text{л2}} + \dots + \Pi_{\text{лт}}, \quad (9.64)$$

або

$$\Pi_{\text{л об}} = \sum_{t=1}^N \Pi_{\text{лт}}, \quad (9.65)$$

де $\Pi_{\text{лт}}$ – останній рік орендних платежів;
 $t = 1, 2, 3, \dots$,
 N – кількість періодів по лізинговій угоді.

Наведена методика визначення лізингових платежів може розглядатися як основа розрахунку плати за лізингом.

Разом з тим у кожному конкретному випадку розрахунок платежів буде залежати від особливостей лізингового договору, що визначаються видом лізингу, а також від вибраного лізингодавцем і лізингоодержувачем виду лізингових платежів.

Кількість і найменування об'єктів лізингу, а також тривалість і структура лізингового договору визначається методом експертних оцінок на основі діючого законодавства.

Питання для самоконтролю:

- 1) Що таке «інновація»?
- 2) Що таке «інвенція»?
- 3) Що таке «ініціація»?
- 4) Що таке «дифузія»?
- 5) У чому полягає сутність і завдання інноваційної діяльності підприємства?
- 6) Охарактеризуйте типові стадії інноваційного процесу на підприємстві.
- 7) Дайте характеристику типам інновацій.
- 8) Що таке «товарна інновація»?
- 9) Що таке «технологічна інновація»?
- 10) Що таке «ринкова інновація»?
- 11) Що таке «маркетингова інновація»?
- 12) Що таке «управлінська інновація»?
- 13) Що таке «соціальна інновація»?
- 14) Що таке «екологічна інновація»?
- 15) Яким чином інновації класифікуються за результатом?
- 16) Яким чином інновації класифікуються за темпами впровадження?
- 17) Яким чином інновації класифікуються за масштабами?
- 18) Яким чином інновації класифікуються за результативністю?
- 19) Яким чином інновації класифікуються за характером ефективності?
- 20) Яким чином інновації класифікуються за поширенням?
- 21) Яким чином інновації класифікуються за охопленням очікуваної частини ринку?
- 22) Яким чином інновації класифікуються за глибиною внесених змін?
- 23) Яким чином інновації класифікуються за місцем у виробничому процесі?
- 24) Хто є суб'єктами інноваційної діяльності в Україні?
- 25) Що є об'єктами інноваційної діяльності в Україні?
- 26) Якими нормативно-правовими актами регламентується провадження інноваційної діяльності в Україні?

- 27) Що таке «інноваційне підприємство»?
- 28) Що таке «інноваційний продукт»?
- 29) Що таке «інноваційний проект»?
- 30) Дайте характеристику технологічному парку.
- 31) Дайте характеристику технополісу.
- 32) Дайте характеристику бізнес-інкубатору.
- 33) Дайте характеристику венчурним компаніям.
- 34) Що таке «технічні нововведення»?
- 35) Що таке «організаційні нововведення»?
- 36) Що таке «економічні нововведення»?
- 37) Що таке «соціальні нововведення»?
- 38) Що таке «юридичні нововведення»?
- 39) Дайте характеристику розробці єдиної системи управління автотранспортною мережею як перспективного напрямку інноваційної діяльності на ПАТ.
- 40) Дайте характеристику впровадженні альтернативних видів палива як перспективного напрямку інноваційної діяльності на підприємствах автомобільного транспорту.
- 41) Дайте характеристику застосуванню багатоланкових автопоїздів і подовжених автобусів як перспективного напрямку інноваційної діяльності на ПАТ.
- 42) Дайте характеристику використанню гібридних автомобілів як перспективного напрямку інноваційної діяльності на підприємствах автомобільного транспорту.
- 43) Дайте характеристику використанню електромобілів як перспективного напрямку інноваційної діяльності на ПАТ.
- 44) Дайте характеристику каршерінгу як перспективного напрямку інноваційної діяльності на ПАТ.
- 45) Дайте характеристику розвитку інтелектуальних систем автомобілів як перспективного напрямку інноваційної діяльності на підприємствах автомобільного транспорту.
- 46) Дайте характеристику розвитку інтелектуальних систем автомобільних доріг як перспективного напрямку інноваційної діяльності на ПАТ.
- 47) Дайте характеристику використанню системи «розумних» зупинок як перспективного напрямку інноваційної діяльності на підприємствах автомобільного транспорту.

- 48) Що таке економічний ефект заходів НТП?
- 49) Яким чином обчислюються народногосподарський і комерційний економічний ефект заходів НТП?
- 50) Охарактеризуйте стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні.
- 51) Охарактеризуйте середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні.
- 52) Що таке «інвестиції»?
- 53) У чому полягає сутність і завдання інвестиційної діяльності підприємства?
- 54) Хто є суб'єктами інвестиційної діяльності в Україні?
- 55) Що є об'єктами інвестиційної діяльності в Україні?
- 56) Якими нормативно-правовими актами регламентується провадження інвестиційної діяльності в Україні?
- 57) Що таке «капітальні вкладення»?
- 58) Охарактеризуйте типові етапи планування капітальних вкладень на підприємствах автомобільного транспорту.
- 59) У чому полягає різниця між валовими та чистими капітальними вкладеннями?
- 60) Яким чином класифікуються інвестиції за об'єктом інвестування?
- 61) Яким чином класифікуються інвестиції за характером участі в інвестуванні?
- 62) Яким чином класифікуються інвестиції за періодом інвестування?
- 63) Яким чином класифікуються інвестиції за формою власності інвестора?
- 64) Яким чином класифікуються інвестиції за регіональним характером інвестицій?
- 65) Яким чином класифікуються інвестиції за ступенем ризику?
- 66) Дайте характеристику економічній структурі капітальних вкладень.
- 67) Дайте характеристику технологічній структурі капітальних вкладень.
- 68) Дайте характеристику відтворювальній структурі капітальних вкладень.

69) Дайте характеристику галузевій структурі капітальних вкладень.

70) Дайте характеристику видовій структурі капітальних вкладень.

71) Дайте характеристику територіальній структурі капітальних вкладень.

72) Дайте характеристику структурі капітальних вкладень за формами власності.

73) У чому полягає різниця між прямими та питомими капітальними вкладеннями?

74) Яким чином класифікуються показники економічної ефективності інвестицій за рівнем цілей інвестора?

75) Яким чином класифікуються показники економічної ефективності інвестицій за характером і періодом урахування результатів і витрат?

76) Яким чином класифікуються показники економічної ефективності інвестицій за метою використання показників?

77) Охарактеризуйте порядок розрахунку абсолютної ефективності інвестицій.

78) Охарактеризуйте порядок розрахунку порівняльної ефективності інвестицій.

79) Охарактеризуйте порядок розрахунку комерційної ефективності інвестицій.

80) Що таке «інтегральний ефект»?

81) Яким чином здійснюється врахування фактору часу під час оцінювання економічної ефективності інвестицій?

82) Що таке «дисконтування»?

83) Що таке «компаундування»?

84) Що таке «чистий дисконтований дохід»?

85) Що таке «індекс дохідності»?

86) Що таке «внутрішня норма рентабельності»?

87) Що таке «період окупності проекту»?

88) Назвіть критерії доцільності прийняття інвестиційного проекту до реалізації за показниками ЧДД, ІД, ВНР і $T_{ок}$.

89) Дайте характеристику лізингу як джерелу інвестицій на підприємстві.

90) Яким чином розраховуються щорічні лізингові платежі?

Література:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. – Заголовок з екрану.

2. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/pro_prioritetni_napryami_innovatsijnoi_diyalnosti_v_ukraini.htm. – Заголовок з екрану.

4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/norm_akt/sourceКМУ/389-2011-Постанова-02.02.2011.htm. – Заголовок з екрану.

5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP031474.html. – Заголовок з екрану.

6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо підтримки інноваційно-інвестиційних проектів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP021106.html. – Заголовок з екрану.

7. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>. – Заголовок з екрану.

8. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>. – Заголовок з екрану.

9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку відбору, схвалення і реєстрації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки та вимог до таких проектів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/715-2013-п/paran22#n22>. – Заголовок з екрану.

10. Закон України «Про інститути спільного інвестування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>. – Заголовок з екрану.

11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення державної експертизи інвестиційних проектів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/701-2011-п>. – Заголовок з екрану.

12. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження форми реєстраційної картки інвестиційної пропозиції, інвестиційного проекту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0210-13>. – Заголовок з екрану.

13. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку та критеріїв оцінки економічної ефективності проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/684-2012-п/para42#n42>. – Заголовок з екрану.

14. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Заголовок з екрану.

15. Бычков В.П. Экономика автотранспортного предприятия: Учебник / В.П. Бычков. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 383 с.

16. Будрин А.Г. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений / А.Г. Будрин, Е.В. Будрина, М.Г. Григорян и др. ; под ред. Г.А. Кононовой. – М. : Издательский центр «Академия», 2009. – 320 с.

17. Будрин А.Г. Экономика автомобильного транспорта: Учебник / А.Г. Будрин, Е.В. Будрина, М.Г. Григорян и др.; под ред. Е.В. Будриной. – 5-е изд., перераб. – М.: Издательской центр «Академия», 2016. – 320 с.

18. Дмитриев И.А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.А. Дмитриев, О.М. Жарова. – Х.: ХНАДУ, 2004. – 184 с.

19. Жарова О.М. Типові задачі з економіки підприємства автомобільного транспорту: Навчальний посібник для автотрансп.

спец. ВУЗів / О.М. Жарова, І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата. – вид. 2-ге перероб. і доп. – Х.: ХНАДУ, 2013. – 196 с.

20. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

21. Корецька С.О. Економіка автомобільного транспорту: Навчальний посібник / С.О. Корецька, А.Ю. Якимчук, Т.С. Карпан. – Рівне: НУВГП, 2012. – 309 с.

22. Криворучко О.М. Потенціал і розвиток автотранспортного підприємства: Навчальний посібник / О.М. Криворучко, І.С. Пипенко. – Х.: ХНАДУ, 2014. – 196 с.

23. Лавриков И.Н. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие / И.Н. Лавриков, Н.В. Пеньшин ; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Минакова. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 116 с.

24. Левченко О.П. Планування діяльності підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / О.П. Левченко. – Х.: ХНАДУ, 2009. – 188 с.

25. Темченко А.Г. Економіка підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / А.Г. Темченко, С.В. Максимов. – Кривий Ріг: Видавничий центр КТУ, 2008. – 405 с.

26. Темченко А.Г. Організація і планування роботи підприємств автомобільного транспорту: Навчальний посібник / А.Г. Темченко, С.В. Максимов. – Кривий Ріг: Видавець ФОП Чернявський, 2010. – 530 с.

27. Туревский И.С. Экономика отрасли (автомобильный транспорт): Учебник / И.С. Туревский. – М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА – М, 2011. – 288 с.

28. Хегай Ю.А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие / Ю.А. Хегай, В.В. Девина, К.А. Мухина. – Красноярск, 2012. – 229 с.

29. Шинкаренко В.Г. Управління корпораціями автомобільного транспорту: Навчальний посібник / В.Г. Шинкаренко, С.Г. Банаєва. – Х.: ХНАДУ, 2005. – 236 с.

30. Шинкаренко В.Г. Экономическая оценка нововведений на автомобильном транспорте : учеб. пособие / В.Г. Шинкаренко, О.М. Жарова. – Х. : ХНАДУ, 2004. – 156 с.

ГЛОСАРІЙ

А

Автомобільний транспорт – це галузь транспорту, яка забезпечує задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях пасажирів та вантажів автомобільними транспортними засобами.

Автомобіль – це колісний транспортний засіб, який приводиться в рух джерелом енергії, має не менше чотирьох коліс, призначений для руху безрейковими дорогами і використовується для перевезення пасажирів і вантажів, буксирування транспортних засобів, виконання спеціальних робіт.

Автомобільний транспортний засіб – це колісний транспортний засіб, який використовується для перевезення пасажирів, вантажів або виконання спеціальних робочих функцій.

Автомобіль вантажний – це автомобіль, який за своєю конструкцією та обладнанням призначений для перевезення вантажів.

Автомобіль легковий – це автомобіль, який за своєю конструкцією та обладнанням призначений для перевезення пасажирів з кількістю місць для сидіння не більше ніж дев'ять з місцем водія включно.

Автобус – це транспортний засіб, який за своєю конструкцією та обладнанням призначений для перевезення пасажирів з кількістю місць для сидіння більше ніж дев'ять з місцем водія включно.

Автостанція – це споруда або комплекс будівель, споруд, стоянок та під'їздів для прийняття, відправлення, управління рухом автобусів та обслуговування пасажирів.

Акредитив – це платіжний документ, за яким кредитна установа дає розпорядження іншій кредитній установі негайно сплатити пред'явникові акредитива певну суму грошей за рахунок спеціально заброньованих коштів шляхом заповнення акредитивного листа.

Активи – це все, чим володіє підприємство і що йому належить – оборотний капітал, основний капітал, нематеріальні активи.

Активи нематеріальні – це засоби, що не мають фізичної, відчутної форми, але дають підприємству (фірмі і т. п.) дохід.

Це, як правило, різні права підприємств, наприклад, патенти, товарні знаки, торгові марки, авторські права, ліцензії тощо.

Акціонерне товариство – це компанія, що є юридичною особою, капітал якої складається з внесків пайовиків – акціонерів і засновників. Це форма організації виробництва на основі залучення коштів шляхом продажу акцій. Існують закриті (приватні) і відкриті (публічні) акціонерні товариства.

Акціонерне товариство відкритого типу – це товариство, капітал якого формується за рахунок відкритого продажу акцій.

Акціонерне товариство закритого типу – це товариство, акції якого реалізуються тільки його працівникам і не можуть бути продані стороннім особам без згоди інших акціонерів.

Акціонер – це власник акцій акціонерного товариства, компанії, підприємства.

Акція – це цінний папір, що випускається акціонерним товариством, який дає право її власнику, члену акціонерного товариства, брати участь у його управлінні й одержувати дивіденди з прибутку. Грошова сума, позначена на акції, – це *номінальна вартість акції*; ціна, по якій вона продається, – це *курс акцій*.

Акція звичайна – це акція з нефіксованим дивідендом, розмір якого визначається загальними зборами акціонерів після сплати фіксованого відсотка власникам привілейованих акцій.

Акція іменна – це акція з зазначенням її власника. Поширюється в порядку відкритої передплати. Може бути простою і привілейованою.

Акція на пред'явника – це акція, яка не має імені її власника. Може бути простою і привілейованою.

Акція привілейована – це акція, дивіденд якої фіксується у вигляді твердого відсотка, виплачуваного у першочерговому порядку, незалежно від величини прибутку компанії. Ця акція не дає права голосу, її власник не бере участь в управлінні компанією.

Акція трудового колективу – це акція, власниками якої можуть бути тільки працівники даного колективу.

Амортизація – це поступове перенесення вартості основних фондів на виготовлений продукт або послугу чи цільове нагромадження коштів і подальше використання їх для оновлення зношених основних фондів.

Асоціація (союз, спілка) – це найпростіша форма договірною об'єднання підприємств та інших підприємницьких структур з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціації (союзи, спілки) не мають права втручатися у виробничу і комерційно-фінансову діяльність будь-яких їхніх учасників (членів).

Аудит – це вид підприємницької діяльності, що являє собою систему послуг підприємствам для перевірки фінансової звітності і правильності відображення в ній результатів фінансово-господарської діяльності.

Аукціон – це спосіб продажу товарів через прилюдний торг у заздалегідь визначений час у певному місці. До товарів, що виставляються на аукціонний продаж, належать конкретні товари, нерухомість, цінні папери, кредитні ресурси, валюта. Пропоновані на аукціон товари мають певну стартову ціну, а їх аукціонний продаж здійснюється партіями або лотами.

Б

Баланс – це система взаємопов'язаних показників, яка характеризує будь-яке явище або процес шляхом співставлення його окремих сторін; різниця між доходами і витратами.

Баланс робочого часу – це фактично відпрацьований час середньообліковим працівником підприємства за зміну, добу, місяць, рік.

Балансовий метод планування обсягу транспортної роботи – це визначення обсягу перевезень вантажів і вантажообігу на підставі даних про виробництво і споживання продукції в окремих галузях народного господарства, економічних районах і регіонах.

Банки – це фінансові підприємства, які здійснюють функції кредитування і розрахунків, залучення ресурсів на свої рахунки.

Банківський кредит – це передача банками певним фізичним і юридичним особам на встановлений кредитним договором строк грошей з умовою їх повернення і сплатою певного процента за користування ними.

Банкрутство – це юридично визначена неможливість підприємства (організації, банку) платити за боргами з причини браку засобів.

Бізнес (англ. – справа, заняття) – це будь-яка економічна діяльність в умовах ринкової системи господарювання, що приносить власнику певний зиск (прибуток).

Бізнес-план підприємства – це структурований план основних аспектів діяльності розвитку підприємства, розроблюваний на основі стратегії підприємства.

Біржа – це організаційно оформлений, регулярно функціонуючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами (фондова біржа) або оптова торгівля товарами за стандартними зразками (товарна біржа).

Біржова ціна – це ціна на товари, що реалізуються у порядку біржової торгівлі.

В

Валова виручка – це повна сума грошових надходжень від реалізації товарної продукції, робіт, послуг і матеріальних цінностей.

Валова продукція – це показник, що характеризує випуск підприємством всієї продукції за певний період.

Валовий дохід – це кінцевий результат діяльності підприємства, який є різницею між валовою виручкою та усіма витратами на виробництво та реалізацію продукції.

Валовий прибуток – це частина валового доходу підприємства, яка залишається в нього після відрахування усіх обов'язкових платежів.

Вантаж – це всі предмети з моменту прийняття для перевезень до здачі одержувачу вантажу.

Вантажне місце – це умовна одиниця вантажу для приймання його для перевезення або здачі вантажоодержувачу при здійсненні навантаження або розвантаження рухомого складу.

Вантажний контейнер – це одиниця транспортного обладнання багаторазового використання, призначена для перевезення та короткочасного зберігання вантажів без проміжних перевантажень; зручна для механізованого навантаження та розвантаження, завантаження та вивантаження (внутрішній об'єм дорівнює 1 куб. м і більше).

Вантажовідправник – це будь-яка фізична або юридична особа, яка надає перевізнику вантаж для перевезення.

Вантажоодержувач – це будь-яка фізична або юридична особа, яка здійснює приймання вантажів, оформлення товарно-транспортних документів та розвантаження транспортних засобів у встановленому порядку.

Вантажні перевезення – це перевезення вантажів вантажними автомобілями.

Вантажна автомобільна станція – це комплекс будівель, споруд, призначених для виконання вантажних, господарських робіт з вантажами та надання транспортно-експедиційних послуг перевізникам.

Вантажний термінал – це комплекс будівель, споруд, обладнаних навантажувальними засобами, призначених для виконання вантажних, господарських робіт з вантажами, технічного обслуговування автомобільних транспортних засобів, надання транспортно-експедиційних та інших послуг перевізникам.

Великоваговий транспортний засіб – це транспортний засіб з вантажем або без вантажу, хоча б один з вагових параметрів якого перевищує встановлені на території України допустиму максимальну масу чи осьове навантаження.

Великогабаритний транспортний засіб – це транспортний засіб з вантажем або без вантажу, хоча б один з габаритних параметрів якого перевищує встановлені на території України допустимі параметри.

Внутрішні перевезення – це перевезення пасажирів і вантажів між населеними пунктами, розташованими на території однієї держави.

Водій – це особа, яка керує транспортним засобом і має відповідне посвідчення.

Виробіток – це кількість продукції, що вироблена за одиницю часу.

Виробнича потужність – це максимально можливий випуск продукції підприємством за певний час (зміну, добу, місяць, рік) у встановленій номенклатурі і асортименті при повному завантаженні обладнання і виробничих площ.

Виробнича програма – це система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановлені терміни згідно з договорами поставок.

Виробничі запаси – це предмети праці, які ще не залучені у виробничий процес і знаходяться на складах підприємств у вигляді запасів.

Витрати майбутніх періодів – це витрати на підготовку та освоєння нової продукції, що мають місце в даний період, але будуть погашені в майбутньому.

Г

Готова продукція – це сукупність повністю виготовлених на підприємстві виробів і продуктів, які фактично відпущені або призначені для відпуску на сторону (реалізацію).

Графік руху – це відомості про час і послідовність виконання рейсу.

Гроші – це активи, суспільні засоби платежу, які слугують засобом обігу, одиницею рахунку і засобом накопичення.

Д

Державна інвестиційна політика – це комплекс економічних, адміністративних та правових заходів держави, спрямованих на активізацію інвестиційної діяльності.

Державне замовлення – це засіб державного регулювання економіки, який передбачає формування на договірній основі необхідних для задоволення державних потреб обсягів і складу продукції та розміщення державних контрактів на поставку продукції серед підприємств.

Державне регулювання економіки – це координація з боку держави всієї господарської структури країни з метою підтримання стійкості й макроекономічної рівноваги та забезпечення роботи механізму конкуренції; сукупність різноманітних методів, інструментів, за допомогою яких держава веде економічну діяльність.

Державний бюджет – це річний план державних доходів і видатків, затверджений у законодавчому порядку.

Державний контракт – це письмовий документ, що засвідчує намір (бажання) держави в особі вповноважених Кабінетом Міністрів України галузевих і функціональних міністерств України, державних комітетів та прирівняних до них інших інституціональних утворень закупити на певних умовах конкретні обсяги продукції для поповнення державних резервів і забезпечення споживачів, потреби яких фінансуються за рахунок Державного бюджету.

Диверсифікація виробництва – це перехід від однопрофільного до багатoproфільного виробництва з широкою номенклатурою продукції, що випускається.

Дивіденд – це частина прибутку акціонерного підприємства, що розподіляється між акціонерами після сплати податків та інших обов'язкових платежів.

Дисконтна ставка – це ставка відсотка, за якою майбутня вартість грошей приводиться до теперішньої їхньої вартості, тобто відбувається процес дисконтування.

Дисконтування – це метод приведення майбутньої вартості грошей до їхньої теперішньої вартості (вартості поточного періоду).

Договір про перевезення вантажів – це двостороння угода між перевізником, вантажовідправником чи вантажоодержувачем, що є юридичним документом, яким регламентуються обсяг, термін та умови перевезення вантажів, права, обов'язки та відповідальність сторін щодо їх додержання.

Договірні Сторони – це держави, суб'єкти міжнародних правовідносин, що беруть участь у процесі міжнародних автомобільних перевезень.

Договірна ціна – це ціна, що встановлюється за згодою партнерів (продавців і покупців) з урахуванням основних ринкових чинників.

Дозвіл на здійснення міжнародних перевезень автомобільним транспортом – це документ, що видається уповноваженими органами Договірних Сторін міжнародним автомобільним перевізникам для в'їзду, транзитного проїзду через територію Договірних Сторін, а також здійснення інших видів перевезень.

Дозвіл органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування – це документ, який надає право на здійснення перевезень пасажирів на автобусному маршруті загального користування.

Дозвіл узгодження умов та режимів перевезень – це додатковий дозвіл, що видається уповноваженими органами на проїзд великовагового та великогабаритного транспортного засобу.

Дорожній лист – це документ установленого зразка для визначення та обліку роботи транспортного засобу.

Дотація – це державна виплата, яка надається в безповоротному порядку тій або іншій підприємницькій структурі, що зазнала економічної скрути за об'єктивних причин; найчастіше використовується для збалансування доходів і видатків місцевих бюджетів та покриття касових збитків окремих державних підприємств.

Дохід – це виручка від реалізації продукції, робіт, послуг без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та податків з продажу (податку на додану вартість, акцизного збору).

Ж

Життєвий цикл підприємства (фірми, компанії) – це загальний період часу від початку діяльності підприємства до природного припинення його існування або відродження на новій основі.

Життєвий цикл товару – це певний період часу, протягом якого товар є життєздатним на ринку і забезпечує досягнення цілей продавця, рівень його прибутків; розрізняють стадії впровадження товару на ринок, зростання обсягу продажу внаслідок визнання товару покупцями, стадію зрілості (характеризується максимальною прибутковістю), насичення ринку товаром, спад обсягу продажу і прибутку.

З

Замовник транспортних послуг – це юридична або фізична особа, яка замовляє транспортні послуги з перевезення пасажирів чи/та вантажів.

Замовлення на перевезення вантажів – це документ, який подає вантажовідправник перевізникові на доставляння обумовленої партії вантажів в узгоджені терміни.

Здавання вантажу – це подання вантажоодержувачу перевізником вантажу згідно з товарно-транспортним документом з наступним розвантаженням і оформленням документів про його передачу вантажоодержувачу.

Змінні витрати – це витрати, що змінюються разом із зміною обсягу виробництва продукції; поділяються на пропорційні та непропорційні.

Знос основних фондів – це поступова втрата основними фондами їх корисних властивостей.

Зовнішнє середовище – це зовнішні умови та чинники здійснення підприємницької діяльності, що не залежать від підприємства, організації, але мають бути обов'язково враховані ними при розробці стратегії розвитку, бізнес-плану тощо.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це сфера його господарської діяльності, пов'язана з виходом на зовнішні ринки та функціонуванням на них, створенням спільних підприємств, здійсненням валютно-фінансових та кредитних операцій.

Зупинка – це спеціально обладнаний пункт для очікування автобуса та посадки і висадки пасажирів.

Е

Економіка – це народне господарство країни або його галузь; терміном «економіка» визначають науки, які вивчають специфіку виробничих процесів у певній галузі або сфері суспільного виробництва.

Економіка підприємства – це наука про ефективність виробництва, шляхи і методи досягнення підприємством найкращих результатів при найменших затратах.

Економічна ефективність – це відносний показник, що є результатом співвідношення між отриманим ефектом та витратами.

Експедитор транспортний – це працівник, який забезпечує виконання комплексу операцій транспортно-експедиторського обслуговування під час перевезення вантажів.

Елементи витрат – це первинні однорідні витрати затрат на виробництво продукції; формуються відповідно до їх економічного змісту, є однаковими для всіх галузей і на їх основі складається кошторис витрат на виробництво.

Ефект – це результат будь-якого заходу, який найчастіше виражається певною грошовою сумою (чиста продукція, прибуток підприємства, національний дохід).

Ефективність – це відносна величина, що характеризує результативність будь-яких затрат.

I

Інвестиції – це довгострокові вкладення з метою створення нових і модернізації діючих підприємств, освоєння новітніх технологій і техніки, збільшення виробництва і отримання прибутку.

Інвестор – це фізична або юридична особа, яка здійснює вкладання капіталу в певний сектор економіки (промисловість, транспорт тощо) з метою одержання прибутку.

Індекс Альтмана – це коефіцієнт, який відображає ймовірність банкрутства підприємства; його числове значення дозволяє віднести підприємство до групи потенційних банкрутів, відносно стабільних підприємств з невисоким ризиком банкрутства та підприємств, яким банкрутство практично не загрожує.

Індекс дохідності інвестицій – це співвідношення грошового потоку та інвестиційних коштів; один з основних показників, за якими визначається ефективність (доцільність) інвестицій.

Інноваційні процеси – це сукупність якісно нових, прогресивних змін, що відбуваються у виробничо-господарській системі; результатом інноваційних процесів є новинки в техніці, організації виробництва і праці, управління, а їх впровадження у господарську практику є нововведеннями.

Інтегральний показник конкурентоспроможності продукції – це кількісна характеристика конкурентоспроможності товару, яка є відношенням групового показника за технічними параметрами продукції до групового показника за її економічними параметрами.

Інтелектуальна власність – це продукт інтелектуальної творчої праці; об'єктами інтелектуальної власності є твори науки, літератури, мистецтва та інші види творчої діяльності у сфері виробництва, в тому числі відкриття, винаходи, промислові зразки, комп'ютерні програми, товарні знаки та ін.

К

Кадрова політика підприємства – це система заходів, спрямованих на забезпечення кожного робочого місця і посади персоналом відповідної професії, спеціальності і кваліфікації.

Калькуляція собівартості продукції – це документ, який відображає сукупність витрат на виробництво і реалізацію одиниці продукції; формується на основі калькуляційних статей витрат.

Капітал – це сукупність матеріальних та грошових коштів, а також інтелектуальних здобутків, використовуваних у процесі виробництва та інших сферах діяльності з метою отримання прибутку. У більш вузькому значенні – активи фірми (підприємства) за мінусом її зобов'язань (заборгованості).

Капітал статутний – це початкова сума капіталу підприємства, яка визначена його статутом і формується за рахунок внесків засновників та емісії акцій.

Капітальне будівництво – це процес створення нових, технічного переоснащення, реконструкції, розширення діючих об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури.

Капітальні вкладення – це інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів; вони є реальними (виробничими) інвестиціями і здійснюються у формі нового капітального будівництва, технічного переозброєння, реконструкції та розширення діючих виробничих об'єктів і об'єктів соціальної інфраструктури фірми (підприємства, організації).

Кваліфікація – це сукупність трудових навичок та знань, яка характеризує готовність працівника виконувати виробничі функції обумовленої складності.

Керівник – це працівник, що обіймає посаду керівника підприємства або його структурного підрозділу.

Коефіцієнт змінності – це показник використання обладнання на підприємстві, який свідчить про те, скільки змін відпрацювала в середньому кожна одиниця обладнання протягом дня, місяця.

Коефіцієнт оборотності оборотних коштів – це відношення реалізованої продукції за певний проміжок часу до суми середнього залишку оборотних засобів за цей період.

Колективний договір – це угода між трудовим колективом в особі профспілки та адміністрацією або власником підприємства, яка регулює їх виробничі, економічні і трудові відносини; щорічно переглядається і затверджується.

Колісний транспортний засіб – це транспортний засіб, призначений для руху безрейковими дорогами, який використовується для перевезення людей і вантажів, а також перевезення і приводу під час руху чи на місці встановленого на ньому обладнання чи механізмів для виконання спеціальних робочих функцій, допущений до участі в дорожньому русі.

Командитне товариство (франц. – товариство на вірі) – це вид господарської організації, яка включає, поряд з учасниками, що несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном, одного або кількох учасників, відповідальність яких обмежується внеском у майно товариства.

Комерційна таємниця – це сукупність науково-технічної, виробничо-господарської та фінансово-економічної інформації про діяльність підприємства, розголошення якої може завдати шкоди.

Комерційний економічний ефект – це результат, який дає можливість оцінити ефективність впровадження технічних новинок із врахуванням економічних інтересів окремих проектно-конструкторських організацій, підприємств-виробників та підприємств-споживачів; обчислюється на окремих стадіях життєвого циклу нововведення.

Компанія – це підприємство, капітал якого являє собою об'єднану власність декількох самостійних підприємств.

Конкурентоспроможність продукції – це сукупність споживчих властивостей виробу, що характеризують його відмінність від виробу-конкурента за ступенем відповідності конкретним суспільним потребам і з урахуванням витрат на виготовлення цього виробу.

Конкуренція – це економічне суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення інтересів, пов'язаних із продажем продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим же споживачем; боротьба між фірмами (підприємствами) за більш вигідні умови виробництва і збуту товарів тощо.

Консорціум – це тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для реалізації певної підприємницької ідеї та досягнення загальної мети (здійснення спільного інноваційно-інвестиційного чи іншого господарського проекту); консорціуми можуть бути не лише національні (міжгалузеві), а й міжнародні.

Контрольний пакет акцій – це частка акцій, що зосереджена в руках одного власника і дає можливість здійснювати фактичний контроль за діяльністю акціонерного товариства. Теоретично він має становити понад 50% суми випущених акцій, але на практиці може бути меншим.

Концерн – це організаційна форма статутного об'єднання різногалузевих підприємницьких структур, що характеризується органічним поєднанням власності та контролю з використанням (найчастіше) принципу диверсифікації виробництва; суб'єкти господарювання, що інтегруються в концерн, звичайно втрачають свою економічну самостійність.

Кон'юнктура ринку – це визначене в часі та просторі певне співвідношення попиту і пропозиції, що формується як сукупність товарно-грошових пропорцій під впливом конкретної комбінації діючих чинників.

Кооператив – це добровільне об'єднання людей, які на пайових засадах спільно займаються певним видом господарської діяльності.

Корпорація (лат. – об'єднання, співтовариство) – це товариство, союз, група осіб, що об'єднуються добровільно за ознакою спільності (однаковості) професійних або групових інтересів; широко використовувана форма акціонерного товариства. В Україні корпораціями вважають договірні об'єднання, створювані за принципом суміщення виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень кожним з його членів централізованому керівництву.

Кошторис витрат – це загальна сума витрат на виробництво і збут продукції в цілому по підприємству в певному розрахунковому періоді.

Кредит – це позика на певний строк у грошовій або товарній формі на умовах повернення і сплати відсотка за користування. Існують три форми кредиту – банківський, державний, комерційний. Банківський кредит надається банками у грошовій формі підприємствам і організаціям, населенню (переважно індивідуальним підприємцям), державі. Особливою формою є державний кредит, коли позичальником виступає держава чи місцеві органи влади, а кредит полягає у випуску державних цінних паперів (облігацій) і використовується для покриття частки державних видатків. Комерційний кредит надається одним підприємством іншому у вигляді продажу товарів з відстрочкою платежу; він обслуговує лише обіг товарів і оформлюється векселем.

Л

Лізинг – це довгострокова оренда машин, обладнання, транспортних засобів, споруд виробничого призначення, яка фіксується у відповідному договорі між орендодавцем (лессором) і орендарем (лізером); вартість лізингу формується за рахунок регулярних платежів, що охоплюють амортизаційні відрахування і проценти за кредит.

Ліквідаційна вартість основних фондів – це вартість матеріальних цінностей, які ліквідовуються, за вирахуванням витрат, пов'язаних з їх ліквідацією.

Ліквідність активів – це здатність активів фірми до використання їх як безпосередніх засобів платежу або до швидкого їх перетворення в грошову форму без втрати поточної (реальної) вартості.

Ліцензія – це дозвіл, який надається державними органами юридичним і фізичним особам на здійснення певних видів суспільно корисної діяльності, у тому числі зовнішньоекономічної, використання нематеріальних ресурсів протягом певного терміну за обумовлену винагороду.

Ліцензійна картка транспортного засобу – це документ, який містить реєстраційні дані ліцензії та транспортного засобу.

М

Мале підприємство – це підприємство (організація, фірма) будь-якої галузі народного господарства з невеликою чисельністю штатних працівників; є важливим елементом ринкової структури, найбільш гнучка і динамічна форма розвитку підприємницької діяльності.

Маркетинг – це система організації діяльності сучасного підприємства, фірми, в процесі товарного відтворення, в якій в основі прийняття господарських рішень покладені вимоги ринку, реальні запити, потреби покупців у товарах і послугах та виробничо-збутові можливості даного підприємства, фірми.

Маркування – це потрібні написи, зображення та умовні позначки, вміщені на упаковці, бирках або самому товарі, який відвантажується для належного перевезення та здачі вантажу одержувачу.

Матеріаломісткість продукції – це показник, що відображає кількість спожитих матеріальних ресурсів у натуральному або грошовому виразі на одиницю продукції; поділяється на абсолютну, питому, загальну.

Метод Дельфі – це анкетне опитування спеціалістів в певній галузі знань, на основі якого формується діапазон думок експертів, що відображає їх колективну думку щодо вибраної проблеми.

Метод прямого техніко-економічного розрахунку – це визначення можливого обсягу перевезень вантажів і пасажирів, вантажообігу та пасажирообігу на основі наявності парку рухомого складу та рівня техніко-експлуатаційних показників його використання, що визначається виходячи з провідного досвіду експлуатації автомобілів, критичного аналізу досягнутих результатів та оцінки ефективності організаційно-технічних заходів.

Мікроекономіка – це галузь економічної науки, що вивчає певні економічні пропорції в межах окремої ланки виробництва чи окремого підприємства, господарства.

Мінімальний рівень заробітної плати – це встановлена державою мінімальна величина оплати праці, розрахована на основі прожиткового мінімуму, рівня оподаткування доходів працівників, міжгалузевих співвідношень в оплаті праці, умов і розмірів оплати праці в бюджетних установах тощо.

Місія підприємства – це комплексна мета, для якої підприємство створене і функціонує на ринку; включає як зовнішні, так і внутрішні орієнтири діяльності.

Міжнародні перевезення пасажирів і вантажів – це перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом з перетином державного кордону.

Міжнародні човникові перевезення – це перевезення, що передбачають прямі та зворотні поїздки груп пасажирів з певного місця відправлення до певного місця призначення.

Міжміські перевезення – це перевезення вантажів і пасажирів, що здійснюються за межі міста (населеного пункту).

Міські перевезення – це перевезення вантажів і пасажирів у межах міста.

Моральне зношування основних фондів – це передчасне (до закінчення строку фізичної служби) обезцінення основних фондів, викликане або здешевленням відтворення основних фондів (моральне зношування першого роду), або використанням більш продуктивних засобів праці (моральне зношування другого роду).

Н

Надзвичайний прибуток (збиток) підприємства – це прибуток (збиток), що виникає внаслідок надзвичайної події (стихійного лиха, пожежі, техногенної аварії тощо) або події, яка періодично не повторюватиметься в кожному наступному періоді.

Напівпричіп – це причіп, вісь якого розміщено позаду центра мас транспортного засобу і який обладнано зчіпним пристроєм, що забезпечує передачу горизонтальних і вертикальних зусиль на інший транспортний засіб, що виконує функції тягача.

Науково-технічна революція (НТР) – це стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства, їх перехід у якісно новий стан на основі докорінних змін в системі наукових знань.

Науково-технічний прогрес (НТП) – це неперервний процес одержання і нагромадження наукових знань, їх матеріалізація в елементи техніки, впровадження останньої у виробництво і всі сфери життя.

Небезпечний вантаж – це речовини, матеріали, вироби, відходи виробничої та іншої діяльності і тара з-під них, які внаслідок притаманних їм властивостей за наявності певних факторів можуть під час перевезення спричинити вибух, пожежу, пошкодження технічних засобів, пристроїв, споруд та інших об'єктів, заподіяти матеріальні збитки та шкоду довкіллю, а також призвести до загибелі, травмування, отруєння людей, тварин і які за міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, або за результатами випробувань, залежно від ступеня їх впливу на довкілля або людину, віднесено до одного з класів небезпечних речовин.

Незавершене виробництво – це продукція, яка перебуває в різних проміжних стадіях виробничого циклу; належать предмети праці, які знаходяться в процесі виробництва, очікують оброблення або перебувають на контролі, в процесі транспортування, а також напівфабрикати у цехових складах.

Нерегулярні пасажирські перевезення – це перевезення пасажирів автобусом, замовленим юридичною або фізичною особою з укладанням письмового договору на кожну послугу, в якому визначають маршрут руху, дату та час перевезень, інші умови перевезень та форму оплати послуги, або перевезення за власний кошт.

Нематеріальні активи – це цінності, що не є фізичними об'єктами, але мають вартість, оцінку (патенти, ліцензії, ноу-хау, товарні знаки); права власності і захист доступу до нематеріальних ресурсів підприємства та їх використання в господарській діяльності з метою одержання прибутку.

Нематеріальні ресурси підприємства – це складова частина потенціалу підприємства, яка забезпечує економічну користь протягом тривалого періоду і має ту особливість, що в них відсутня матеріальна основа здобування доходів та не визначені майбутні розміри цих доходів.

Неплатоспроможність – це неспроможність підприємства (фірми) своєчасно платити за своїми фінансовими зобов'язаннями.

Непрямі витрати – це витрати, що пов'язані з виготовленням різних виробів і не можуть прямо відноситись на той чи інший вид продукції; до них належить заробітна плата управлінського та обслуговуючого персоналу, витрати на утримання та експлуатацію основних фондів тощо.

Номенклатура виробів – це перелік назв окремих видів продукції.

Номінальна заробітна плата – це сума грошей, яку отримує працівник за виконану роботу.

Норма амортизації – це встановлений у законодавчому порядку річний відсоток заміщення вартості зношеної частини основних фондів; встановлюється до балансової (первісної) вартості основних фондів.

Норма виробітку – це кількість продукції в натуральному виразі або інших показників роботи, яку повинен виробити (виконати) працівник за певний відрізок часу при певних організаційно-технічних умовах.

Норма витрат матеріалів – це граничнодопустима кількість сировини, матеріалів, палива, енергії, яка може бути використана для виробництва одиниці продукції визначеної якості.

Норма обслуговування – це встановлена кількість одиниць обладнання (робочих місць, квадратних метрів площі), яка обслуговується одним робітником або бригадою протягом зміни.

Норма прибутку – це відношення прибутку, одержаного за певний період часу (рік), до вкладеного капіталу.

Норма чисельності – це необхідна для виконання певної роботи чисельність персоналу.

Нормативний термін служби основних фондів – це встановлений період, протягом якого засоби праці повинні перенести свою вартість на готовий продукт.

Ноу-хау – це сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду, які необхідні для організації того чи іншого виробництва, але не запатентованих.

О

Облігація – це кредитний цінний папір, який випускається державою або підприємством як боргове зобов'язання; має строк погашення і фіксовані виплати за відсотками.

Оборотні кошти підприємства – це сукупність грошових коштів підприємства, вкладених в оборотні фонди і фонди обігу.

Оборотні фонди – це частина виробничих фондів підприємства, які повністю споживаються в кожному технологічному циклі виготовлення продукції і повністю переносять свою вартість на вартість цієї продукції.

Оборотність оборотних коштів – це рух оборотних коштів, у якому грошові кошти авансуються на утворення виробничих запасів, незавершене виробництво, створення запасів готової продукції, для розрахунків з партнерами і заново повертаються на підприємство в початковій грошовій формі.

Оборотний рейс – це рух автобуса від початкової до кінцевої зупинки маршруту і у зворотному напрямку до початкової зупинки.

Обсяг перевезень вантажів – це кількість вантажу, перевезеного або заявленого вантажовідправником і прийнятого перевізником для доставки одержувачу (в тоннах).

Операційний прибуток – це балансовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат; до інших операційних доходів належать доходи від оренди майна, реалізації оборотних активів, операційних курсових різниць, відшкодування раніше списаних активів тощо.

Операційні витрати – це витрати операційної діяльності підприємства, тобто його основної діяльності, пов'язаної з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), яка забезпечує основну частку його доходу.

Оплата праці – це грошовий вираз вартості і ціни робочої сили, який виплачується працівникові за виконану роботу або надані послуги і спрямований на мотивацію досягнення бажаного рівня продуктивності праці.

Організаційна структура управління – це форма системи управління, яка визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів (виробничих і управлінських підрозділів).

Оренда – це передача майна в строкове володіння і користування за відповідну орендну плату з його відшкодуванням і поверненням.

Орендар – це особа (юридична або фізична), яка бере в оренду майно для користування ним.

Орендна плата – це регулярні платежі орендодавачу за здане в оренду майно, яке використовується протягом терміну оренди.

Орендне підприємство – це вид підприємства, яке створюється після укладання договору оренди між державним органом і організацією орендарів.

Основна заробітна плата – це частина загального заробітку працівника, розмір якої залежить від результатів його роботи і визначається тарифними ставками, посадовими окладами, відрядними розцінками, а також доплатами в розмірах, установлених чинним законодавством.

Основні робітники – це робітники, що безпосередньо беруть участь у процесі виготовлення продукції.

Основні фонди – це засоби праці виробничого і невиробничого призначення (будівлі, споруди, машини, передавальні пристрої, інвентар та ін.), які беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і переносять свою вартість на вартість готової продукції частинами шляхом амортизаційних відрахувань.

II

Пакетування – це формування та скріплення вантажів в укрупнене вантажне місце, яке забезпечує при доставці у встановлених умовах їхню цілість, збереження та дозволяє механізувати вантажно-розвантажувальні та складські роботи.

Параметри комфортності автобуса – це конструктивні параметри автобуса, які визначають для пасажирів комфортність поїздки.

Пасажирські перевезення – це перевезення пасажирів легковими автомобілями або автобусами.

Пасив – це частина балансу підприємства, в якій відображаються джерела формування і нагромадження капіталу.

Паспорт маршруту – це документ, що містить схему маршруту, розклад руху, таблицю вартості проїзду, графіки режимів праці та відпочинку водіїв тощо.

Паспорт стоянки таксі – це документ, який містить інформацію про засоби облаштування стоянки, інформаційне забезпечення пасажирів, власника стоянки, схеми руху та правила надання послуг.

Патент – це виданий державним органом (патентним відомством) охоронний документ, який підтверджує право власника на відповідний об'єкт промислової власності.

Пашуальна виплата – це фактична ціна ліцензії, одноразова винагорода за право користуватись об'єктом ліцензійної угоди.

Первісна вартість основних фондів – це фактична вартість основних фондів на момент їх придбання і взяття на баланс.

Перевезення пасажирів у звичайному режимі руху – це перевезення пасажирів автобусами на маршруті загального користування з дотриманням усіх зупинок, передбачених розкладом руху.

Перевезення пасажирів в експресному режимі руху – це перевезення пасажирів автобусами на маршруті загального користування, на якому є звичайний режим руху, з дотриманням зупинок, кількість яких за розкладом руху не перевищує 25% кількості зупинок при звичайному режимі руху.

Перевезення пасажирів у режимі маршрутного таксі – це перевезення пасажирів на міському чи приміському автобусному маршруті загального користування за розкладом руху, в якому визначається час відправлення автобусів з початкового та кінцевого пунктів маршруту з висадкою і посадкою пасажирів чи громадян на їхню вимогу на шляху прямування автобуса в місцях, де це не заборонено правилами дорожнього руху.

Перевезення пасажирів легковим автомобілем на замовлення – це перевезення пасажирів легковим автомобілем загального призначення, замовленим юридичною або фізичною особою з укладанням письмового договору на кожну послугу чи на обумовлений термін обслуговування, у якому визначають умови обслуговування, вартість послуги, термін її виконання та інші положення за домовленістю сторін.

Перевізник – це фізична або юридична особа – суб'єкт господарювання, що надає послуги з перевезень вантажів і пасажирів чи здійснює за власний кошт перевезення вантажів і пасажирів автомобільними транспортними засобами.

Персонал підприємства – це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають практичний досвід і навички роботи.

Підприємство – це організаційно відокремлена і економічно самостійна ланка виробничої сфери народного господарства, що спеціалізується на виготовленні продукції, виконанні робіт і наданні послуг.

Підприємство автомобільного транспорту – це підприємство, що здійснює вантажні та/або пасажирські перевезення автомобільним транспортом, а також зберігання, технічне обслуговування і ремонт рухомого складу.

Підприємництво – це самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, наданню послуг і заняттю торговельною діяльністю, з метою отримання прибутку.

Піддон – це засіб пакування, що має настил і, за необхідності, надбудову для розміщення і кріплення вантажу.

Планування – це процес установлення цілей підприємства і вибору оптимального шляху їх досягнення.

Плата за землю – це вид податку, величина якого визначається на основі кадастрової оцінки землі, залежить від розміщення та якості земельної ділянки; стягується із суб'єктів господарювання у вигляді земельною податку або орендної плати.

Платоспроможність – це здатність підприємства виконувати свої коротко- та довгострокові боргові зобов'язання за рахунок власних коштів.

Повна собівартість – це всі витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції, виражені в грошовій формі.

Погодинна оплата праці – це форма заробітної плати, при якій заробіток працівника визначається залежно від відпрацьованого ним часу і рівня кваліфікації.

Податки – це обов'язкові нормовані платежі до державних або місцевих бюджетів, що їх вносять фізичні та юридичні особи.

Податок на додану вартість – це частина новоствореної вартості, яка сплачується до Державного бюджету на кожному етапі виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг.

Показник поточної ліквідності – це основний показник ліквідності активів підприємства, який характеризує відношення всіх поточних активів до всіх поточних зобов'язань.

Попит – це представлена на ринку потреба в життєвих засобах, що визначається кількістю тих чи інших товарів і послуг, які споживачі можуть придбати за цінами, що склалися на ринку.

Послуга з перевезення пасажирів чи вантажів – це перевезення пасажирів чи вантажів транспортними засобами на договірних умовах із замовником послуги за плату.

Постачальник – це підприємство (фірма), організація, установа або індивідуальний виробник, що відпускає свою продукцію покупцям.

Постійні витрати – це витрати підприємства, які безпосередньо не залежать від обсягу виробництва продукції в певних межах; належать видатки на управління, страхування, охорону підприємства, утримання і експлуатацію будівель і споруд.

Поточний ремонт транспортного засобу – це ремонт, що виконується для забезпечення або відновлення працездатності рухомого складу і полягає в заміні та/або відновленні окремих частин транспортного засобу.

Прискорена амортизація – це метод визначення амортизації основних фондів за нормами, які перевищують офіційно затверджені норми амортизаційних відрахувань.

Причіп – це транспортний засіб без власного джерела енергії, пристосований для буксирування автомобілем.

Приймання вантажу – це подання вантажовідправником підготовленого для відправлення вантажу та товарно-транспортних документів перевізнику з наступним навантаженням на транспортний засіб та оформлення документів про прийняття вантажу перевізником для відправлення.

Прогнозування – це процес передбачення майбутнього стану підприємства, його зовнішнього і внутрішнього середовища, а також можливих термінів і способів досягнення очікуваних кількісних і якісних результатів.

Продуктивність праці – це показник, що характеризує її ефективність і показує здатність працівників випускати певну кількість продукції за одиницю часу.

Промисловий зразок – це нове художньо-конструктивне вирішення виробу, в якому досягається єдність технічних та естетичних властивостей.

Професія – це вид трудової діяльності працівника, що вимагає спеціальних знань та практичних навичок роботи.

Прямі витрати – це витрати, які відносяться безпосередньо на виробництво окремих (конкретних) видів продукції, тобто прямим способом включаються в собівартість виробів.

Р

Реальні інвестиції – це вкладення капіталу в різні сфери діяльності, галузі народного господарства з метою відтворення реальних матеріальних (будинки, споруди, обладнання, передавальні пристрої) і нематеріальних (технічна, технологічна, науково-практична документація, патенти, ліцензії тощо) активів підприємства.

Регулярні пасажирські перевезення – це перевезення пасажирів на автобусному маршруті загального користування за умовами, визначеними паспортом маршруту, затвердженим в установленому порядку органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування або уповноваженими органами Договірних Сторін у разі міжнародних перевезень.

Регулярні спеціальні пасажирські перевезення – це перевезення певних категорій пасажирів на автобусному маршруті за умовами, визначеними паспортом маршруту, затвердженим в установленому порядку замовником транспортних послуг або уповноваженими органами Договірних Сторін у разі міжнародних перевезень.

Резервний фонд – це джерело зарезервованих коштів як частини прибутку для покриття можливих збитків підприємства (фірми) в процесі фінансово-господарської діяльності.

Реінвестиції – це повторні додаткові вкладення коштів, одержаних як дохід від інвестиційних операцій і основною метою яких є одержання підприємницького прибутку, дивіденду або відсотка.

Реновація – це економічний процес оновлення елементів основних виробничих фондів, що відбуваються внаслідок фізичного (матеріального) спрацьовування та техніко-економічного старіння; здійснюється заміною ліквідованих елементів основних фондів новими, технічно досконалішими; витрати на реновацію відшкодовуються за рахунок амортизаційних відрахувань.

Рентабельність – це узагальнюючий показник економічної ефективності виробництва, що характеризує співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності і затратами на виробництво продукції, тобто показує доходність, прибутковість.

Рентабельність виробництва – це показник, що характеризує ефективність використання виробничих фондів і визначається як відношення балансового прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів і нормованих оборотних коштів.

Рентабельність капіталу (майна) – це показник, що характеризує ефективність використання капіталу (майна) і обчислюється як відношення балансового прибутку до вартості капіталу (майна) підприємства.

Рентабельність продукції – це показник ефективності виробництва. Його визначають зіставленням прибутку з витратами і ресурсами на виробництво продукції.

Реструктуризація підприємства – це комплекс організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, що сприятиме його фінансовому оздоровленню, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволення вимог кредиторів.

Рейс – це рух транспортного засобу від початкового до кінцевого пункту маршруту.

Ризик – це конкретні втрати, які суб'єкт господарювання може понести в зв'язку з відсутністю або зміною попиту на послуги, невірною оцінкою його структури, неефективним вкладенням коштів, а також інші втрати, викликані прийняттям некоректних управлінських рішень.

Ринок – це цілісна система економічних відносин і зв'язків між покупцями і продавцями, що будуються на основі ринкових цін.

Розклад руху – це сукупність графіків руху автобусів за маршрутом.

Роялті – це вид розрахунку за надану ліцензію, який виступає у формі періодичних відрахувань протягом терміну дії ліцензійної угоди; встановлюються у вигляді фінансових ставок до обсягу чистого продажу, до собівартості виробництва, в розрахунку на одиницю ліцензійної продукції.

С

Санація – це система організаційно-правових, фінансово-економічних заходів, що спрямовані на запобігання банкрутству підприємства в разі його неплатоспроможності.

Сервісна книжка – це документ установленого зразка для обліку проходження технічного огляду транспортних засобів автомобільних самозайнятих перевізників.

Сертифікат – це документ, що засвідчує високий рівень якості продукції та її відповідність вимогам міжнародних стандартів ISO серії 9000.

Сертифікація продукції – це важливий елемент системи управління якістю продукції, який передбачає оцінку відповідності продукції певним вимогам з обов'язковим документальним оформленням – видачею сертифіката.

Сідельний тягач – це автомобіль, який за своєю конструкцією та обладнанням призначений для буксирування напівпричепа.

Службовець – це працівник, який виконує на підприємстві функції підготовки і оформлення документації, господарське обслуговування, облік і контроль та ін.

Собівартість продукції – це сукупність витрат, виражених у грошовій формі, що йдуть на виробництво і збут продукції.

Соціальна ефективність діяльності підприємства – це результативність роботи підприємства, яка виражається у вирішенні ряду соціальних проблем суспільства.

Спеціаліст – це працівник, який займається інженерно-технічними, економічними та іншими роботами; рівень їх кваліфікації повинен бути досить високим.

Спеціальність виділяється в межах певної професії і характеризує відносно вузький вид робіт.

Спільне підприємство – це форма співробітництва партнерів, які об'єднують капітал для здійснення спільної виробничої діяльності, управління і розподілу прибутку пропорційно вкладеному капіталу; створюється на основі договору кількома юридичними особами різних держав.

Споживна вартість – це здатність товару задовольняти певні потреби споживачів; корисність товару.

Стандарт – це основний нормативно-технічний документ, в якому показники якості продукції встановлюються, виходячи із новітніх досягнень науки, техніки і попиту споживачів.

Стандартизація – це комплекс норм, правил і вимог до якості продукції.

Статут підприємства – це зібрання обов'язкових правил, що регулюють його взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання, а також індивідуальну діяльність.

Статутний фонд – це сукупність матеріальних ресурсів та коштів, що надаються засновником у постійне розпорядження підприємства чи організації; первісний розмір статутного фонду фіксується в статуті підприємства і використовується як основне джерело власних коштів для формування основних і оборотних фондів.

Стратегія підприємства – це визначення довгострокового курсу розвитку підприємства, затвердження цього курсу та розподіл ресурсів для його реалізації.

Стоянка таксі – це місце для зупинки таксі та посадки пасажирів, визначене відповідними дорожніми знаками.

Субсидія (лат. – допомога, підтримка) – це допомога в грошовій чи натуральній формі, що надається державою фізичним чи юридичним особам за рахунок коштів Державного або місцевих бюджетів.

Т

Таксометр – це прилад, призначений для інформування пасажирів про вартість поїздки та реєстрації параметрів роботи автомобіля-таксі, визначених законодавством.

Тариф на автобусних маршрутах загального користування – це вартість разового проїзду одного пасажирів у міському сполученні чи вартість перевезення пасажирів на один кілометр у приміському, міжміському, міжнародному сполученні.

Тариф вільний – це тариф на послуги автомобільного транспорту, який встановлюється перевізником самостійно за згодою сторін.

Тариф регульований – це тариф на послуги автомобільного транспорту, який відповідно до законодавства встановлюється (затверджується або погоджується) органами виконавчої влади або органами місцевого самоврядування.

Тарифна система – це система регулювання оплати праці залежно від складності виконуваних робіт, інтенсивності та умов праці.

Тарифна сітка – це сукупність кваліфікаційних розрядів та відповідних їм тарифних коефіцієнтів.

Тарифна ставка – це розмір оплати праці працівників за одиницю робочого часу при певному тарифному розряді.

Тарифна угода – це договір між представниками сторін переговорів з питань оплати праці та соціальних гарантій; може бути генеральною та галузевою; регулює мінімальні тарифні ставки, визначає єдині умови праці та ін.

Тарифний коефіцієнт – це співвідношення тарифної ставки вищого розряду і тарифної ставки першого розряду.

Тарифно-кваліфікаційний довідник – це збірник вимог, що містить систему цензів, яким повинні відповідати робітники певної професії і кваліфікації.

Технічне обслуговування автомобілів – це роботи, що виконуються в проміжках між плановими і неплановими ремонтами обладнання, які дозволяють забезпечити необхідний рівень надійності роботи транспортних засобів.

Технічне обслуговування автомобілів щоденне – це контроль загального стану автомобіля, який здійснюється один раз на день незалежно від кількості робочих змін на підприємстві (перевірка функціонування спідометра, датчиків, гальмівної системи, системи рульового управління, фар, сигналізації, рівня палива, охолоджуючої та гальмівної рідин і т.п.).

Технічне обслуговування автомобілів перше – це обслуговування, що включає крім робіт, передбачених щоденним технічним обслуговуванням, наступні роботи: виконання кріпильних робіт, очистку, змащувальні роботи, діагностику, регулювання роботи систем і т.п. Основна мета – попередження випадкових поломок автомобіля.

Технічне обслуговування автомобілів друге – це комплекс заходів того ж характеру, що й перше технічне обслуговування, проте більшої складності й об'ємності робіт. При другому технічному обслуговуванню проводиться зняття деяких деталей з автомобіля і проведення кріпильних, мастильних, діагностичних, регулювальних і інших робіт на спеціальному обладнанні.

Товариство з обмеженою відповідальністю – це організація, створювана на основі угоди між юридичними особами та (або) громадянами шляхом об'єднання їхніх внесків задля досягнення загальних цілей; таке товариство, статутний фонд якого формується лише за рахунок коштів пайовиків, несе відповідальність у межах власного майна, а його учасники – в межах їхніх внесків.

Товариство з повною відповідальністю – це вид господарської організації, статутний фонд якої розділений на частини, розмір яких визначається установчими документами; учасники товариства відповідають за його борги своїми внесками у статутний фонд, а за нестачі цих сум – додатково майном, що їм належить, в однаковому для всіх учасників розмірі, кратному внеску кожного з них.

Товарна біржа – це організаційне утворення, яке спеціалізується на гуртовій торгівлі насамперед масовими товарами, що мають чіткі та стійкі якісні параметри; гуртова купівля-продаж здійснюється без попереднього огляду (лише за зразками і стандартами) і за заздалегідь встановленими розмірами мінімальних партій продукції; ринкові ціни формуються залежно від фактичного співвідношення попиту і пропозиції.

Товарна продукція – це продукція підприємства, яка виготовлена за певний період і призначена для реалізації на сторону.

Товарний знак – це оригінальне позначення, за допомогою якого товари і послуги одного виробника відрізняються від товарів і послуг інших виробників.

Товарно-транспортна документація – це комплект юридичних документів, на підставі яких здійснюють облік, приймання, передавання, перевезення, здавання вантажу та взаємні розрахунки між учасниками транспортного процесу.

Товарно-транспортна накладна – це єдиний для всіх учасників транспортного процесу юридичний документ, що призначений для списання ТМЦ, обліку на шляху їх переміщення, оприбуткування, складського, оперативного та бухгалтерського обліку, а також для розрахунків за перевезення вантажу та обліку виконаної роботи.

Транспортна робота – це кількість виконаних тонно-кілометрів чи пасажиро-кілометрів за певний період.

Транспортна послуга – це перевезення вантажів і пасажирів та комплекс допоміжних операцій, що пов'язані з перевезенням вантажів і пасажирів автомобільним транспортом.

Транспортно-експедиторські послуги – це послуги, пов'язані з підготовкою та відправленням вантажів, організацією та забезпеченням перевезень, контролем за проходженням і одержанням вантажів, проведенням взаєморозрахунків.

Транспортний засіб загального призначення – це транспортний засіб, не обладнаний спеціальним устаткуванням і призначений для перевезення пасажирів або вантажів.

Транспортний засіб спеціалізованого призначення – це транспортний засіб, який призначений для перевезення певних категорій пасажирів чи вантажів та має спеціальне обладнання.

Транспортний засіб спеціального призначення – це транспортний засіб, призначений для виконання спеціальних робочих функцій.

Трудові ресурси – це частина населення країни, яка здатна до трудової діяльності.

Трудомісткість продукції – це показник, обернений до показника виробітку; характеризується величиною затрат праці (часу) на виготовлення одиниці продукції.

У

Умовно чиста продукція – це показник виробничої програми підприємства, який визначається сумуванням обсягу чистої продукції (новоствореної вартості) та амортизаційних відрахувань.

Управління – це особливий вид інтелектуальної діяльності, що застосовує різноманітні засоби і методи впливу на процеси.

Управління персоналом – це частина кадрової політики підприємства, основними функціями якого є планування потреби в певних категоріях персоналу, його набір та відбір, забезпечення процесу навчання персоналу, визначення розмірів заробітної плати і пільг та ін.

Управління підприємством – це цілеспрямоване керівництво усіма підрозділами і ланками підприємства для організації і координації їхньої діяльності в процесі постачання, виробництва і реалізації (збуту продукції).

Управління якістю продукції – це дії, спрямовані на встановлення, забезпечення і підтримку необхідного рівня якості продукції в процесі її проектування, виробництва та експлуатації.

Ф

Фізичне зношування – це втрата основними фондами своїх споживчих властивостей, внаслідок чого вони перестають задовольняти вимогам, які до них ставляться.

Фінансова діяльність підприємства – це виникнення грошових відносин, пов'язаних з неперервним кругообігом коштів у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також із приводу відносин з постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємства, державними органами та ін.

Фінансовий план – це план формування та розподілу фінансових ресурсів підприємства.

Фінансові інвестиції – це вкладення коштів у різноманітні фінансові інструменти (активи); використання капіталу для придбання облігацій, акцій, інших цінних паперів, що випускаються державою або підприємствами.

Фонди обігу – це частина оборотних коштів підприємства, що обслуговують процес обігу (реалізації) продукції і вкладених у готову продукцію на складах підприємства, відвантажену, але ще не оплачену покупцем продукцію, грошові кошти на розрахунковому рахунку підприємства, грошові кошти в розрахунках, готівка в касі.

Фондовіддача – це показник ефективності використання основних фондів, який визначається відношенням обсягу виготовленої продукції до середньорічної вартості основних фондів підприємства.

Фондомісткість – це показник, обернений до показника фондовіддачі; показує, яка величина середньорічної вартості основних фондів підприємства припадає на одну гривню виготовленої продукції.

Фондоозброєність праці – це показник, що характеризує рівень технічної оснащеності праці, величину основних виробничих фондів, які використовує один працівник; визначається відношенням середньорічної вартості основних фондів до середньорічної чисельності працівників.

Форми об'єднання підприємств – це добровільні утворення, які виникають внаслідок об'єднання інноваційної, виробничої, маркетингової, постачальницько-збутової, фінансової та соціальної діяльності підприємств; найбільш поширеними є асоціації (союзи, спілки), корпорації, концерни, консорціуми, трести, холдинги, фінансові групи.

Х

Холдинг (англ. – володіння, тримання) – це різновид акціонерної компанії, характерною ознакою якої є володіння контрольним пакетом акцій інших фірм з метою контролю і управління їхньою діяльністю; виробничо-господарською діяльністю безпосередньо не займається.

Ц

Ціна – це грошовий вираз вартості товару; кількість грошей, що сплачується або одержується за одиницю товару або послуги; одночасно ціна відображає його споживчі властивості, купівельну спроможність грошової одиниці, силу конкуренції та ін.

Цінова зона – це вузький діапазон коливання цін навколо середньої ціни.

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

Ч

Чиста продукція – це різниця між сумою товарної продукції та матеріальними затратами на її виробництво і сумою амортизаційних відрахувань.

Чиста теперішня вартість – це показник оцінки економічної ефективності виробничих інвестицій, який визначається співставленням величини самих інвестицій та суми очікуваних дисконтованих грошових потоків протягом періоду реалізації інвестиційного проекту.

Чистий прибуток – це прибуток, що поступає в розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток та інших обов’язкових платежів; використовується для формування фондів нагромадження і споживання підприємства.

Чистий приведений дохід – це один з важливих показників оцінки ефективності реальних інвестицій; визначається як різниця між приведеним до теперішньої вартості грошовим потоком та сумою інвестованих коштів.

Ю

Юридична особа – це суб’єкт цивільного права, що відповідає певним вимогам чинного законодавства; до ознак юридичної особи належать: незалежність функціонування від окремих фізичних осіб, що входять до її складу; наявність власного майна, відокремленого від майна її учасників; право придбавати, користуватись і розпоряджатись власністю; здійснювати від свого імені інші дозволені законодавством дії; право від свого імені вирішувати спірні питання щодо діяльності та конфліктні ситуації у суді та арбітражі; самотійна майнова відповідальність; наявність розрахункового та інших рахунків у банках, самотійного балансу, печатки зі своїм найменуванням, товарного знака тощо.

Я

Якість продукції – це сукупність корисних споживчих властивостей продукту, що визначають його здатність задовольняти потреби людини та суспільства.

ДОДАТКИ

Додаток А

Норми витрати палива автомобілями

Таблиця А1

Норми витрати палива легковими автомобілями

Модель (модифікація) автомобіля	Базова лінійна норма, л/100 км	Модель (модифікація) автомобіля	Базова лінійна норма, л/100 км
1	2	3	4
ВАЗ-1111	6,5	ВАЗ-2109	7,8
ВАЗ-2101, -21013	8,9	ВАЗ-21091	7,3
ВАЗ-21011	9,1	ВАЗ-21093, -21099	8,3
ВАЗ-21016	9,1	ВАЗ-210991	7,3
ВАЗ-2102	8,8	ВАЗ-210993	8,1
ВАЗ-21021	8,9	ВАЗ-2109-20	8,0
ВАЗ-21023	8,8	ВАЗ-21091-20	7,0
ВАЗ-2103	9,2	ВАЗ-21093	7,2
ВАЗ-21033	8,7	ВАЗ-21093-20, -21099-20	7,7
ВАЗ-21035	8,6	ВАЗ-210993-20	8
ВАЗ-2104	9,2	ВАЗ-2110	7,6
ВАЗ-2104	8,9	ВАЗ-21101	7,4
ВАЗ-21043	9,1	ВАЗ-21102	7,3
ВАЗ-21043	8,8	ВАЗ-21150	7,2
ВАЗ-21044	8,4	ВАЗ-21214	10,3
ВАЗ-2105	8,9	ВАЗ-21310	10,9
ВАЗ-2105	8,6	ВАЗ-2121, -21211	12,0
ВАЗ-21051	9,2	ВАЗ-2121 "Niva" D	8,2д
ВАЗ-21053	9,0	ВАЗ-21213 "Тайга"	12,4
ВАЗ-21053	8,7	ВАЗ-21213	11,5
ВАЗ-2106	9,4	ВАЗ-21213Б	12,1
ВАЗ-21061	9,1	ВАЗ-21218	11,9
ВАЗ-21063	9,2	ВАЗ-212182	12,3
ВАЗ-21065	9,4	ГАЗ-13	20
ВАЗ-2107	9,0	ГАЗ-14	22
ВАЗ-2107	8,8	ГАЗ-24	13
ВАЗ-21072	9,2	ГАЗ-24-01	13,5
ВАЗ-21072	8,9	ГАЗ-24-02	14
ВАЗ-21073	8,4	ГАЗ-24-03	13,5
ВАЗ-21074	9,4	ГАЗ-24-04	14
ВАЗ-21074	9,1	ГАЗ-24-07	16,5знг
ВАЗ-2108	8,1	ГАЗ-24-10 (з ДВЗ ЗМЗ-402, -402.10)	13
ВАЗ-2108	7,8	ГАЗ-24-10, -24-11 (з ДВЗ ЗМЗ-4021, -4021.10)	13,5

1	2	3	4
BA3-21081	7,3	ГА3-24-12, -24-13 (з ДВ3 3М3-402, -402.10)	13,8
BA3-21083	8,3	ГА3-24-12, -24-13 (з ДВ3 3М3-4021, -4021.10)	14,7
BA3-21080-20	8,0	ГА3-24-14	13,5
BA3-21081-20	6,8	ГА3-24-17, ГА3-24-25	16,5знг
BA3-21083-20	7,7	ГА3-24-60	13
ГА3-3102	13	ГА3-24Т	13,5
ГА3-3102, -3102-12	12,5	ГА3-31029 (з ДВ3 Rover Т16МПП)	11,5
ГА3-3102, -3102-12	11,9	ГА3-3105	13
ГА3-31022, -31023	12,9	ГА3-3110	11
ГА3-31029	13	ГА3-31105	11,2
ГА3-31029	13,9	ГА3-3110	12,4
ГА3-3110	12,9	ГА3-3110	12,2
ГА3-3110	13,9	ГА3-3110	13,1
ГА3-3110	11,8	ЗА3-969	8,0
ЗА3-110206, -110216, -110236, -11024. -11024-10, -110246, -11027, -11028, -11029	6,6	ЗА3-968М, -968МБ, -968МД, -968МР	8,0
ЗА3-110206, -110216, -110236, -11024, -11024-10, -110246, -11027, -11028, -11029	6,7	ЗА3-968, -968А, -968АБ, -968АБ2, 968АБ4, -968Б, -968Б2, -968МГ, -968Р	7,0
ЗА3-1103, -1105	7,1	ЗА3-968Н	7,5
ЗА3-1122	7,5	ЗА3-1132	7,0
ЗА3-1125	7,8	ЗА3-1132	7,2
ЗА3-1140, -1140-01, -1140 -17, -1140-18, -1140-19	6,8	ЗА3-970, -970В, -970Г	8,0
ЗІЛ-114	24	Москвич-2141-01	9,5
ЗІЛ-117	23	Москвич-21412-01	9,5
ЗІЛ-4104	26	Москвич-214122	9,6
ЗІЛ-41047	26,5	Москвич-214123	10,1
ДЖ-2125, -21251	10,0	Москвич-2901	10,8
Москвич-408, -408Б, -408ИЭ, -408М, -408П, 408СЭ, -408Т, -408Э, -408Ю	10,0	Москвич-424, -424СЭ, -424Т, -424Э, -424Ю	10,0
Москвич-412, -412ИПЭ, -412ИЭ, -412М, -412П, -412ПЮ, -412Э, -412Ю	10,0	Москвич-426, -426ИЭ, -426Т	10,0

1	2	3	4
Москвич-423, -423Н, -423Т, -423Э	10	Москвич-427, -427ИЭ	10
Москвич-2141, -21412	10	Москвич-2136, -2137, -2138, -21381	10
Москвич-214122 (з ДВЗ УЗАМ-3317)	9,3	Москвич-2140, -21401, -21403, -21406	10
Москвич-214122 (з ДВЗ УЗАМ-3320)	9,6	УАЗ-31517(з ДВЗ HR 492 НТА фірми "VW")	11,0д
ЛуАЗ-969А, -969М	12	УАЗ-31512	15,5
ЛуАЗ-1302	11	УАЗ-31514	16,7
ЛуАЗ-13021	11,5	Audi 80 2.0E	10,2
УАЗ-469, -469А, -469Б	16	Audi 100 2.0E	10,5
УАЗ-315100, -315101, -31512-01, -315201	16	Audi A6 2.0	10,5
Alfa Romeo 145 TD	6,4д	Audi 100	11,0
Alfa Romeo 155 TS	8,6	Audi A4	9,3
Audi 80	8,3	Audi A6	9,2
Audi A6	12,7	Audi A6	11,1
Audi A8	12,8	Audi A6	10,1
Audi A8 2.8	11,7	Audi A6	12,5
BMW 518i	9,4	BMW 520i	11,3
BMW 520i	11,0	BMW 520i	9,9
BMW 730i	13,5	BMW 525i	12,2
BMW 728i	12,5	BMW 525i	11,8
BMW 735i	14,6	BMW 525td	8,7д
BMW 740i	14,5	BMW 540i	14,8
BMW 750i	16,9	BMW 540i	14,8
BMW 750i	16,4	Chevrolet Blaser 4.3i	15,3
Chevrolet Aveo SF69Y	7,2	Chevrolet Cavalier 2.2i	10,2
Chevrolet Epica LF69K	8,8	Chery Amulet A15	7,5
Chevrolet Evanda LF69Z	9,5	Chrysler Jeep Cherokee 2.5i	14,2
Chevrolet Lacetti NF196	7,2	Chrysler Jeep Grand Cherokee 5.2i	18,1
Chevrolet Lacetti NF193	7,7	Citroen ZX 1.9TD	6,6д
Chevrolet Niva 21230	10,6	Dacia Logan	7,0
Citroen Evasion	10,7	Daewoo Espero	9,7
Citroen Xantia	9,2	Daewoo Espero 1.5i	9,5
Daewoo Nexia 1.5i	8,2	Fiat Brava	9,2
Ford Escort 1.3i	8,0	Fiat Croma	10,3
FordSierra 1.6	9,5	Ford Escort	7,5
Ford Scorpio 2.0i	9,2	Ford Mondeo	8,7
Ford Escort	8,1	Ford Mondeo	10,3
Ford Focus	6,8	Ford Scorpio	10
Ford Granada	12,2	Ford Scorpio	12,5

1	2	3	4
Ford Sierra	6,9д	Honda Accord	9,5
Ford Sierra	8,8	Honda Accord	8,9
Ford Sierra	7,5д	Honda Civic	6,9
Honda Accord	9,2	Honda Civic	6,1
Hyundai Accent	6,4	Hyundai Sonata 1.8i	8,3
Hyundai Accent	7,2	Hyundai Sonata	7,5
Hyundai Lantra	7,7	Hyundai Sonata	10,6
Hyundai Lantra	7,2	Hyundai Sonata	9,5
Hyundai Lantra	8,5	Hyundai Tucson	8,8
Kia Clarus	8,5	KIA Sephia	8,0
Kia Enterprise	14,6	KIA Sephia	9,2
Kia Magentis	9,5	Kia Sephia	8,3
Kia Magentis	10,1	KIA Shuma	8,1
KIA Rio	7,2	KIA Sportage	12,0
Lexus GS300	12,5	Mazda 323 1.5i	8,3
Lexus GX470	16,2	Mazda323 1.3i	8,1
Lexus RX300	14	Mazda626 2.0i	9,8
Mazda 323	9	MazdaXedos 6 2.0i	10,5
Mazda 323	6,5д	MazdaXedos 9 2.0i	11
Mazda 323	9,3	Mazda 626	8,2
Mazda 6	8,1	Mazda 626	8,2
Mazda 626	8,2	Mazda 626	6,5д
Mazda 626	7,8	Mazda Xedos 9	11,1
Mercedes-Benz 190	10	Mercedes-Benz 200 D	7,2д
Mercedes-Benz 300D	9,0д	Mercedes-Benz 250 TD	8,0д
Mercedes-Benz S320	14,1	Mercedes-Benz C 220	10,2
Mercedes-Benz S320	13,9	Mercedes-Benz E 200	10
Mercedes-Benz S500	16	Mercedes-Benz E 200K	11
Mercedes-Benz E 280	11,3	Mercedes-Benz E 230	10,1
Mercedes-Benz E 320	12,1	Mercedes-Benz E 240	12,3
Mercedes-Benz S 600	19,1	Mercedes-Benz E 280	11,5
Mitsubishi Carisma	7,4	Mitsubishi Outlander	10,7
Mitsubishi Carisma	7,5	Mitsubishi Pajero	14,8
Mitsubishi Lancer	7,5	Mitsubishi Space Gear	12,8
Mitsubishi Lancer	6,9	Mitsubishi Space Wagon	8,5
Mitsubishi Outlander	9,9	Nissan Maxima	10,6
Nissan Almera	7,7	Nissan Maxima	11,1
Nissan Bluebird	10,3	Nissan Primera	8,3
Nissan Maxima	9,4	Nissan Sunny	8,2
Nissan Maxima	10,4	Nissan Terrano	12,3
Nissan Maxima	10,1	Opel Astra	8,6
Opel Omega 2.0i	10,8	Opel Astra	7,3
Opel Vectra 1.6i	7,9	Opel Astra	7,2
Opel Astra	6,7	Opel Astra	8,8
Opel Astra	6,4	Opel Astra	7,4

1	2	3	4
Opel Corsa	6,3	Opel Corsa	8,1
Opel Frontera	12,2д	Opel Vectra	8,3
Opel Frontera	16,4	Opel Vectra	8,2
Opel Monterey	11,6д	Opel Vectra	8,6
Opel Omega	10,3	Opel Vectra	9,0
Opel Omega	10,3	Opel Vectra	9,4
Opel Omega	10,6	Opel Vectra	8,8
Opel Omega	7,7д	Opel Vectra	8,8
Opel Omega	10,3д	Opel Vectra	8,9
Opel Omega	10,5	Opel Vectra	10,6
Opel Omega	11,1	Opel Vectra	10,2
Opel Omega	12,1	Opel Vectra	11,4
Peugeot 405 1.6i	9,3	Peugeot 306	7,3
Peugeot 605 2.0	9,9	Peugeot 306	6,2д
Peugeot 605	8,9д	Peugeot 307	7,4
Peugeot 605	13	Peugeot 406	9,8
Peugeot 607	10,6	Peugeot 605	9,6
Peugeot 806	11,1	Peugeot 605	11,1
Peugeot 806	8,3д	Peugeot 605	7,2д
Renault 19 1.4	8,1	Peugeot 605	7,1д
Renault 25 TS	9,5	Renault Espace	10,9
Renault Megane	8,4	Renault Laguna	9,2
Renault Safrane	12,9	Rover 620 SI	9,9
Seat Toledo	8,1	Skoda Octavia	7,5
Skoda Fabia	6,0	Skoda Octavia	8,7
Skoda Fabia	6,7	Skoda Octavia	8,1
Skoda Fabia	7,3	Skoda Octavia	5,2д
Skoda Favorit	7,1	Skoda Octavia	8,5
Skoda Felicia	7,2	Skoda Octavia	7,6
Skoda Felicia	7,2	Skoda Superb	8,9
Skoda Octavia	8,1	Skoda Felicia 1.3i	7,8
Ssang Yong Korando	11,9д	Suzuki Baleno	7,2
Subaru Legacy	9,6	Suzuki Grand Vitara	9,7
Subaru Legacy	10,1	Suzuki Vitara	9,8
Subaru Legacy	9,5	Suzuki Vitara	10,0
Subaru Legacy	11,2	Subaru Legacy	10,2
Toyota Corolla 1.3i	7,6	Subaru Legacy	10,5
Toyota Carina E 1.6i	8,4	Toyota Avensis	7,4
Toyota Land Cruiser	11,5д	Toyota Avensis	8,4
Toyota Land Cruiser	11,5д	Toyota Avensis	8,3
Toyota Land Cruiser	16,8	Toyota Avensis	8,2
Toyota Land Cruiser 100	11,7д	Toyota Camry	8,0
Toyota Land Cruiser Prado	13,6	Toyota Camry	10,8
Toyota Previa	11,4	Toyota Camry	10,8
Toyota RAV 4	9,4	Toyota Camry	12,0
Volkswagen Golf 1.6	8,9	Volkswagen Passat 1.6	9,0
Volkswagen Jetta 1.3	8,1	Volkswagen Vento 1.9	6,9д

1	2	3	4
Volkswagen Bora	7,2	Volkswagen Passat	9,2
Volkswagen Bora	8,4	Volkswagen Passat	8,8
Volkswagen Golf	7,3	Volkswagen Passat	6,5д
Volkswagen Golf	8,4	Volkswagen Passat	9,0
Volkswagen Golf	9,2	Volkswagen Passat	10,7
Volkswagen Golf IV	6,8	Volkswagen Passat	8,7
Volkswagen Golf IV	8,0	Volkswagen Passat	11,4
Volkswagen Passat	6,4д	Volkswagen Polo	5,5д
Volkswagen Passat	9,4	Volvo 240	10,6
Volvo 440 1.6i	9,0	Volvo 460 GLT	8,9
Volvo 460 1.9TD	6,8д	Volvo 940	10,7
Volvo 850 2.0i	10,8	Volvo 940	8,6д
Volvo S80	12,8	Volvo 960	14,6
Volvo S90	12,9	Volvo 960	13,1
Volvo V70	9,3	Volvo S70	12,2
Volvo S80	9,3	Volvo S70	10,0

Таблиця А2

**Норми витрати палива вантажними бортовими
автомобілями**

Модель (модифікація) автомобіля	Базова лінійна норма, л/100 км	Модель (модифікація) автомобіля	Базова лінійна норма, л/100 км
1	2	3	4
ГАЗ-3307	24,5	ГАЗ-52-27, -52-28	21,0спг
ГАЗ-3309	17,0д	ГАЗ-52-54, -52-74	22,0
ГАЗ-4301, -4306	18,0д	ГАЗ-53, -53А	25,0
ГАЗ-51, -51А, -51В	21,5	ГАЗ-53-19	37,0знг
ГАЗ-51Ж	33,0знг	ГАЗ-53-27	25,5спг
ГАЗ-51Н, -51Р, -51С, -51Т, -51У, -51Ю	21,5	ГАЗ-52, -52А, -52-01, -52-03, -52-04, -52-05	22,0
ГАЗ-52-07, -52-08, -52-09	30,0знг	ГАЗ-53-07	37,0знг
ГАЗ-53-12, -53-12-016, - 53-12А	25,0	ГАЗ-53-50, -53-70	25,0
ГАЗ-66, -66А, -66А3, -663, -66-01, -66-02, -66-04, -66- 05, -66-11	28,0	ГАЗ-3302	11,6
ГАЗ-3302, -33021 "Газель"	16,4	ГАЗ-33021 "Газель"	11,0д
ГАЗ-3302, -33021 "Газель"	16,2	ГАЗ-33027 "Газель"	19
ГАЗ-3302, -33021 "Газель"	15,8	ГАЗ-33027 "Газель"	18,5
ГАЗ-33021	13,6	ГАЗ-2705	11,6
ГАЗ-33021	13,6	ГАЗ-2705	13,6
ГАЗ-33104	13,8д	ЗІЛ-131, -131А	41,0
ЗІЛ-133Г, -133Г1, -133Г2, - 133ГУ	38,0	ЗІЛ-133ГЯ	25,0д
ЗІЛ-138А, -138АГ	32,0спг	ЗІЛ-138	42,0знг

1	2	3	4
ЗІЛ-130, -130А1, -130Г, -130ГУ, -130С, -130-76, -130Г-76, -130ГУ-76, -130С-76, -130-80, -130Г -80, -130ГУ-80	31,0	ЗІЛ-431410, -431411, -431412, -431416, -431417, -431450, -431510, -431516	31,0
ЗІЛ-431610	32,0спг	ЗІЛ-166А, -166В	41
ЗІЛ-431810	42,0знг	ЗІЛ-157, -157Г, -157К, -157КГ, -157КД, - 1570, -157КЮ, -157Э, -157Ю	39,0
ЗІЛ-431917	31,0	ЗІЛ-5301АО	20,2д
ЗІЛ-4331	25,0д	ЗІЛ-5301ТО	22,6д
ЗІЛ-43317 (з ДВЗ КамАЗ-740)	27,0д	ЗІЛ-433360	29,8
КамАЗ-4310, -43105	31,0д	КамАЗ-53215	24,5д
КамАЗ-5320	25,0д	КамАЗ-53202, -53212, -53213	25,5д
КамАЗ-53208	22,5спг + 6,5д	КамАЗ-53218	23,0спг + 6,5д
КамАЗ-53217	21,5спг + 6,5д	КамАЗ-53219	22,0спг + 6,5д
КрАЗ-255Б, -255Б1	42,0д	КрАЗ-260, -260Б1, -260М	42,5д
КрАЗ-257, -257Б1, -257БС	38,0д	МАЗ-500, -500А	23,0д
МАЗ-514	25,0д	МАЗ-53366	31,7д
МАЗ-516, -516Б	26,0д	МАЗ-5337, -53371	23,0д
МАЗ-5334, -5335, -533501	23,0д	МАЗ-543	98,0д
МАЗ-53352	24,0д	МАЗ-7310, -7313	98,0д
Урал-355, -355М, -355МС	30,0	МАЗ-53362	26,6д
МАЗ-630305	24,0д	МАЗ-437041	13,8д
Урал-377, -377Н	44,0	МАЗ-533603	20,4д
Урал-4320, -43202	32,0д	УАЗ-3303	16,5
УАЗ-451ДМ, -451М	14,0	УАЗ-330301	16,0
УАЗ-452, -452Д, -452ДМ	16,0	УАЗ-374101	16,0
УАЗ-33032, -33032-01	21,5	Урал-375, -375АМ, - 375Д, -375ДМ, - 375ДЮ, -375К, -375Н, -375Т, -375Ю	50,0
Avia A-21K, -21N	11,0д	Avia A-20H	11,0д
Avia A-31L, -31N, -31P	13,0д	Avia A-30N	13,0д
DAF AE4510C	14,9	DAF FA95.380.XF	22,3
IFA W50L	20,0д	Magirus 290 D 26L	34,0д
Magirus 232 D 19L	24,0д	Isuzu NQR71R	13,1д
MAN 26.414	25,6	Tatra 111R	33,0д
MAN F2000	21,1	TATA LPT613/38	12,6
Mercedes Benz 2433	20,1	Turbo Daily 35E10V	11,7д
Renault Premium 300	22,0	Turbo Daily49E10V	13,0д
Scania R124 LB6x2LA 420	20,2	Volvo FH12.400	23,0

Норми витрати палива тягачами

Модель (модифікація) автомобіля	Базова лінійна норма, л/100 км	Модель (модифікація) автомобіля	Базова лінійна норма, л/100 км
1	2	3	4
БелАЗ-537Л	100,0д	БелАЗ-7421	100,0д
БелАЗ-6411	95,0д	ГАЗ-52-06	22,0
ГАЗ-51П	21,0	ГАЗ-63Д, -63П	26,0
ЗІЛ-120Н	31,0	ЗІЛ-131В, -131НВ	41,0
ЗІЛ-130АН, -130В, -130В1, -130В1-76, -130В1-80	31,0	ЗІЛ-131НВ (з ДВЗ ЗІЛ-375)	43,5
ЗІЛ-137, -137ДТ	42,0	ЗІЛ-138В1	41,0знг
ЗІЛ-157В, -157КВ, -157КДВ	38,5	ЗІЛ-441510 (з ДВЗ ЗІЛ-375)	42,0
ЗІЛ-441510, -441516	31,0	КАЗ-120ТЗ	31,0
ЗІЛ-441610	41,0знг	ЗІЛ-ММЗ-4413	31,0
ЗІЛ-433360 (з ДВЗ об'ємом 6000 куб. см, потужністю 110,3 кВт)	31,0	КАЗ-608В1 (з ДВЗ ЗІЛ-375)	45,0
КАЗ-606, -606А	31,0	КамАЗ-54115	22,0
КАЗ-608, -608В, -608В2	31,0	КрАЗ-260В	40,0д
КамАЗ-5410, -54101, - 54112 (з передаточним числом ГП - 6,53)	25,0д	КамАЗ-5410, -54112 (з ДВЗ ЯМЗ-238)	26,0д
КамАЗ-54118	23,5спг + 6,5д	КрАЗ-255В, -255В1	40,0д
КрАЗ-643701	41,5д	КрАЗ-255Л, -255Л1, - 255ЛС	41,5д
КрАЗ-6443	40,0д	КрАЗ-258, -258В1	37,0д
КрАЗ-6444	37,0д	КЗКТ-7427, -7428	140,0д
КЗКТ-537Л	100,0д	ЛуАЗ-2403	10,0
МАЗ-504, -504А, -504Б, -504Г	23,0д	МАЗ-7310, -73101, -7313	98,0д
МАЗ-504В	31,0д	МАЗ-5433, -54331	23,0д
МАЗ-509, -509А	36,5д	МАЗ-6422	35,0д
МАЗ-537, -537Т	100,0д	МАЗ-642201	33,5д
МАЗ-5429, -5430	23,0д	МАЗ-64226, -64227, - 642271, -64229	35,0д
МАЗ-5432	26,0д	МАЗ-7916	138,0д
МАЗ-54321	25,0д	МАЗ-54323, -54324	28,0д
МАЗ-54322, -543221	27,0д	МАЗ-54326	25,0д
МАЗ 544008	17,8	Avstro-Fiat CDN-130	26,0д
Урал-375С, -375СК, -375СК-1, -375СН	49,0	Урал-377С, -377СК, - 377СН	44,0
Урал-4420, -44202	31,0д	COF-9600, 6х 4, "International" (США)	27,1д

1	2	3	4
Chepel D-450	22,0д	Chepel D-450.86	25,0д
DAF FT 85.340	18,0	DAF FT 95.380 XF	16,3
DAF FT 85.380	18,1	DAF FT 95.380	17,6
DAF FT95.360	18,8	DAF FT 95XF 430	16,5
DAF FT95.360 ATI	18,7	DAF FT95.430.XF	17,2
DAF FT95.400	18,8	DAF FT 95 XF 430	17,5
DAF FT 95 430	17,1	Faun H-36-40/45	85,0д
Faun H-46-40/49	90,0д	Iveco -190.36 Turbo Star	16,0д
Iveco EuroTech 440E34	19,4	Iveco-190.33	25,0д
Iveco MP440E42	17,5	Iveco -190.42	27,0д
Iveco 440E43 t/p	20,0	Iveco Stralis AT440S43 T	19,8
KNVF-12T Camacu-Nissan	45,0д	MAN 19.403	18,2
MAN 18.410 FLS	18,7	MAN 19.403	18,6
MAN 19.372 FLS	21,4	MAN 19.414	19,3
MAN 19.422 FTL	21,2	Mersedes-Benz-2628	42,0д
MAN 19.463	16,2	Mersedes-Benz-2632	34,0д
Mersedes-Benz-1635S, -1926, -1928, -1935	23,0д	Mersedes-Benz-2235, -2236	28,0д
Mersedes-Benz-1735 LS	18,7д	Mersedes-Benz-2232S	27,0д
Mercedes Benz 1733	17,4	Mercedes Benz 1844	25,0
Mercedes Benz 1838	21,3	Mercedes Benz 1844	23,8
Mercedes Benz 1838	23,1	Mercedes Benz 1838	21,0
Mercedes Benz 1840 LS	21,9	Mercedes Benz 1938 LS	21,3
Mercedes Benz Actros 1841 LS	21,4	Mercedes Benz 1844 LS	19,3
Mercedes-Benz Actros 1843	22,3	Renault AE420 Ti	20,5
Renault AE390.19T3	19,7	Renault R385 Major	19,5
Renault Magnum AE430	20,4	Renault Manager G300	18,5
Renault Magnum AE560	22,3	Renault Premium 340	19,0
Renault Premium 385.19T	19,3	Praga ST2-W	23,0д
Renault Premium 400.19T	19,3	Volvo F12	18,6
Scania 113M	22,0	Volvo F12.400	22,1
Scania 114	21,6	Volvo FH	21,7
Scania P114 LA4x2LA 380	18,2	Volvo FH12	16,5
Scania R114 GA4x2NA 380	18,2	Volvo FH12	19,4
Scania R114 LA4x2EB 380	18,2	Volvo FH12	19,0
Scania R124 GA4x2NA	16,2	Volvo FH12	17,9
Scania R124 LA4x2NA400	16,6	Volvo FM12	16,2
Scania R143HA4x2L	19,0	Scania 143M	16,3
Scania R144GA4x2NA460	18,7	Scania R94DB 4x2	17,7
Shoda-LIAS-100.42, -100.45	24,0д	Tatra-815TP	48,0д
Shoda-706PTTN	25,0д	Volvo F123-42T	27,0д
Volvo F-8932	24,0д	Volvo-1033	22,0д

Таблиця А4

Норми витрати палива самоскидами

Модель (модифікація) автомобіля	Базова лінійна норма, л/100 км	Модель (модифікація) автомобіля	Базова лінійна норма, л/100 км
БелАЗ-540, -540А	135,0д	БелАЗ-7526	135,0д
БелАЗ-548А	160,0д	БелАЗ-7527	160,0д
БелАЗ-549, -7509	270,0д	БелАЗ-75401	150,0д
БелАЗ-7510, -7522	135,0д	БелАЗ-7548	160,0д
БелАЗ-7523, -7525	160,0д	БелАЗ-548ГД	200,0знг
ГАЗ-САЗ-4509 (з ДВЗ ГАЗ-542, 6230 куб. см)	20,7д	ГАЗ-93, -93А, -93АЭ, -93Б, -93В	23,0
ГАЗ-САЗ-53Б	28,0	ГАЗ-САЗ-35101	28,0
ГАЗ-САЗ-3509	27,0спг	ЗІЛ-ММЗ-45023	50,0знг
ГАЗ-САЗ-2500, -3507, -3508	28,0	ЗІЛ-ММЗ-554, -55413, -554М	37,0
ЗІЛ-ММЗ-555, -555А, -555Г, -555ГА, -555К, -555Н, -555Э, -555-76, -555-80	37,0	КамАЗ-55111 (з передаточним числом головної передачі - 6,53)	36,5д
ЗІЛ-ММЗ-4502, -45021, -45022	37,0	КамАЗ-55102 (з ДВЗ ЯМЗ-238)	35,0д
ЗІЛ-ММЗ-4505	37,0	ЗІЛ-ММЗ-45054	37,5спг
ЗІЛ-ММЗ-138АБ	37,5спг	КАЗ-4540	28,0д
КамАЗ-55102	32,0д	КамАЗ-5511	34,0д
КамАЗ-55118	31,0спг	Урал-5557	34,0д
КрАЗ-256, -256Б, -256Б1, -256Б1С	48,0д	Урал-55571 (з ДВЗ ЯМЗ-236)	34,5д
КрАЗ-6505	50,0д	Avia A-30KS	15,0д
КрАЗ-6510	48,0д	IFA-W50/A	19,0д
МАЗ-503, -503А, -503Б, -503В, -503Г	28,0д	МАЗ-510, -510Б, -510В, -510Г	28,0д
МоАЗ-75051	85,0д	IFA-W50L/K	24,0д
МАЗ-511, -512	28,0д	САЗ-3502	28,0
МАЗ-513, -513А	28,0д	САЗ-3503, -3504	26,0
МАЗ-5549, -5551	28,0д	Magirus-232D19R	30,0д
МАЗ-551605	36,7д	Magirus -290D26R	44,0д
Tarta-148S1M, -148S3	36,0д	Tarta-138S1, -138S3	36,0д

Таблиця А5

Норми витрати палива автобусами

Модель (модифікація) автомобіля	Базова лінійна норма, л/100 км	Модель (модифікація) автомобіля	Базова лінійна норма, л/100 км
1	2	3	4
АКА-5225	44,4д	ГАЗ-221400 "Газель"	19,8
АКА-6226	57,4д	ГАЗ-221400 "Газель"	19,2

1	2	3	4
ГАЗ-3221 "Газель"	17,3	ГАЗ-32214 "Газель"	20,8
ГАЗ-3221 "Газель"	19,0	ГАЗ-32214 "Газель"	21,0
ГАЗ-3221 "Газель"	18,6	ГАЗ-32214 "Газель"	19,4
ГАЗ-32212 "Газель"	17,0	ГАЗ-32214 "Газель"	18,4
ГАЗ-32212 "Газель"	18,8	ГАЗ-32214 "Газель"	22,6
ГАЗ-32212 "Газель"	18,4	ГАЗ-32214 "Газель"	14,4д
ГАЗ-32213 "Газель"	13,2д	ГАЗ-32215 "Газель"	20,0
ГАЗ-32213 "Газель"	17,8	ГАЗ-32215 "Газель"	20,2
ГАЗ-32213 "Газель"	19,4	ГАЗ-32215 "Газель"	18,6
ГАЗ-32213 "Газель"	19,1	ГАЗ-32215 "Газель"	17,6
ГАЗ-32215 "Газель"	13,9д	ГАЗ-32215 "Газель"	21,8
ГАЗ-22171	12,7	ГАЗ-32213	13,3
ЗАЗ А07А	19,1	ГАЗ-32213	15,5
ЗАЗ А07А1	13,0	БАЗ-А079.25	13,2
ЗАЗ А07А2	13,2	Богдан А-091	16,3д
КАВЗ-651,-651А	26,0	КАВЗ-3976	30,0
КАВЗ-685, -685Б, -685Г, -685Ю	30,0	КАВЗ-39765	32,5
КАВЗ-3270, -327001, -3271	30,0	Кубань ГАЗ-3232	18,3
Кубань ГАЗ-3232	17,6	Кубань ГАЗ-3232	16,8
Кубань ГАЗ-3232	18,6	Кубань ГАЗ-3232	16,5
Кубань ГАЗ-3232	17,8	ЛАЗ-4202	35,0д
ЛАЗ-695, -695Б, -695Е, -695Ж, -695М, -695Н	41,0	ЛАЗ-699, -699А, -699Н, -699Р	43,0
ЛАЗ-695НГ	43,0спг	ЛАЗ-42021	33,0д
ЛАЗ-695П	51,0знг	ЛАЗ-4207	33,0д
ЛАЗ-695 (з ДВЗ ЗІЛ-375), -695Н (з ДВЗ ЗІЛ-375.01)	44,0	ЛАЗ-6205 (з ДВЗ Renault)	47,5д
ЛАЗ-697 (з ДВЗ ЗІЛ-375)	43,0	ЛАЗ-52073	24,5д
ЛАЗ-697, -697Е, -697М, -697Н, -697Р	40,0	ЛАЗ-52523 (Renault MIDR 06.02.26)	33,0д
ЛАЗ-42071	34,0д	ЛАЗ-52523	33,0д
ЛіАЗ-158, -158В, -158ВА	41,0	ЛіАЗ-5256.10	36,1д
ЛіАЗ-677, -677А, -677Б, -677В	54,0	ЛіАЗ-677М, -677МБ, -677МС, -677П	54,0
ЛіАЗ-677Г	67,0знг	ЛіАЗ-6240 СВАРЗ	45,5д
ЛіАЗ-5256, -52564	46,0д	ЛіАЗ-5256.10	35,0д
ЛіАЗ-52567	37,4д	ЛіАЗ-5256НП	35,0д
ЛіАЗ-525616	32,5д	ЛіАЗ-5256-ЯАЗ	35,5д
ЛіАЗ-5256М	22,5д	ЛіАЗ-525617	30,5д
ЛіАЗ-5267	35,5д	ЛіАЗ-52565-БК БАРЗ	27,0д
ПАЗ-3205	33,0	ПАЗ-3205-70	20,9д
ПАЗ-3205	31,1	ПАЗ-32051	30,7
ПАЗ-3205	32,0	ПАЗ-32051	31,6
ПАЗ-32051	32,6	ПАЗ-3206	32,1
ПАЗ-651А	26,0	ПАЗ-3206	33,0
ПАЗ-32054-07	17,8д	ПАЗ-4234	19,2д

1	2	3	4
ПА3-672, -672А, -672Г, -672М, -672С, -672У, -672Ю	34,0	ПА3-3201, -3201С, -320101	36,0
РАФ-2203, -220301	15,8	РАФ-22031, -22031-01	15,8
РАФ-977, -977Д, -977ДМ, -977Е, -977ЕМ, -977Н, -977НМ, -977К	15,8	РАФ-220302	19,0 _{знг}
РАФ-22032	15,8	РАФ-22039	15,3
РАФ-22035-01	15,8	РАФ-2925	15,3
РАФ-22038-02	15,3	РАФ-2927	15,8
Псковавто-22140А	19,8	РАФ-2915-02	16,3
Псковавто-22140А	19,2	Псковавто-22140А	19,6
Псковавто-221400	19,5	Псковавто-22140А	19,4
Псковавто-221400	19,7	Псковавто-221410	19,1
Псковавто-221400	19,0	Псковавто-221420	19,5
Псковавто-221400	19,2	Псковавто-22142Р	19,7
САР3-3976	30,0	УАЗ-220601	17,8
ТАМ 260А 119Т	30,0 _д	УАЗ-220602	22,9 _{знг}
УАЗ-3303201	10,4	УАЗ-396201	17,8
ЯАЗ-6211	50,6 _д	УАЗ-452А, -452АС, -452В	17,8
УАЗ-3303-0001011 АПВ-04-01	18,3	УАЗ-3962	18,3
Ikarus-180	41,0 _д	Ikarus-55	28,0 _д
Ikarus-250	31,0 _д	Ikarus-556	38,0 _д
Ikarus-280, -280.01, -280.33, -280.48, -280.63, -280.64	43,0 _д	Ikarus-250.58, -250.59, -250.93, -250.95	34,0 _д
Ikarus-263	40,0 _д	Ikarus-255	31,0 _д
Ikarus-260, -260.01, -260.18, -260.27, -260.37, -260.50, -260.51, -260.52	40,0 _д	Ikarus-256, -256.54, -256.59, -256.74, -256.75	34,0 _д
Ikarus-283.00	46,0 _д	Ikarus-415.08	39,0 _д
Ikarus-350.00	37,0 _д	Ikarus-435.01	46,0 _д
Ikarus-365.10, -365.11	34,0 _д	Ikarus-543.26	27,0 _д
Mercedes-Benz 030АКА-15 RHD "Витязь"	28,3 _д	Mercedes-Benz 0302 C V-8	32,0 _д
Mercedes-Benz 030АКА-15 RHS "Лідер"	30,2 _д	Mercedes-Benz Vito 114L	11,3
Mercedes-Benz 030АКА-15 KHP/A "Стайєр"	25,4 _д	Nissan-Urvan Transporter	14,0
Hyundai H-1	9,8 _д	Nissan-Urvan E-24	10,0 _д
Turbo Daily A40E10	13,1 _д	Volkswagen Transporter	9,0 _д
KIA Pregio	9,5 _д	Nusa-522М, -522-03	15,8
Nusa-521М	15,8	Nusa-501М	15,8

**Норми витрати палива автомобілями-фургонами та
вантажопасажирськими автомобілями**

Модель (модифікація) автомобіля	Базова лінійна норма, л/100 км	Модель (модифікація) автомобіля	Базова лінійна норма, л/100 км
1	2	3	4
БАФ-1 (на базі ГАЗ-52-01)	24,0	ГАЗ-2705 "Газель"	17,2
БАФ-1 (на базі ГАЗ-52-01, з бортопідйомником)	24,7	ГАЗ-2705 "Газель"	15,3
БАФ-1 (на базі ГАЗ-53А)	27,0	ГАЗ-2705 "Газель"	17,1
ВАЗ-2302 "Бізон"	11,5	ГАЗ-2705 "Газель"	18,1
ВИС-2345	8,8	ГАЗ-27057 "Газель"	18,2
ГАЗ-2705 "Газель"	15,0	ГАЗ-27057 "Газель"	16,7
ГАЗ-2705 "Газель"	11,9д	ГАЗ-27057 "Газель"	19,1
ГАЗ-2705 "Газель"	16,8	ГАЗ-27057 "Газель"	17,6
ГАЗ-2705 "Газель"	15,0	ГАЗ-27057 "Газель"	18,9
ГАЗ-2217	13,5	ГАЗ-3302 "Газель"	16,0
ГАЗ-2752	13,1	ГАЗ-33022 "Газель"	16,2
ГАЗ-2752	12,2	ГАЗ-33023 "Газель"	12,4д
ГАЗ-32214	12,8	ГАЗ-33023 "Газель"	18,2
ГАЗ-33023	13,1	ГАЗ-33023 "Газель"	16,6
ГАЗ-33023	12,2	ГАЗ-33023 "Газель"	17,9
ГАЗ-33023	14,1	ГАЗ-33027 "Газель"	16,5
ГАЗ-330273 "Газель"	17,3	ГАЗ-330273 "Газель"	18,8
ГЗСА-731	29,0	ГЗСА-949	27,0
ГЗСА-890А	34,0знг	ГЗСА-950	27,0
ГЗСА-891	23,0	ГЗСА-950А	39,0знг
ГЗСА-891Б	33,0знг	ГЗСА-3702	23,0
ГЗСА-891В	24,0спг	ГЗСА-37021	34,0знг
ГЗСА-892	23,0	ГЗСА-37022	24,0спг
ГЗСА-893А	23,0	ГЗСА-3704	23,0
ГЗСА-893АБ	34,0знг	ГЗСА-37041	34,0знг
ГЗСА-893Б	24,0спг	ГЗСА-37042	24,0спг
ГЗСА-947	29,0	ГЗСА-3706	27,0
ГЗСА (КМЗ)-3711	27,0	ГЗСА-376820	27,0
ГЗСА (КМЗ)-37111, -37112, -37121	27,0	ГЗСА (КМЗ)-3705	27,0
ГЗСА (КМЗ)-3712	23,0	ГЗСА (КозМЗ)-3719	29,0
ГЗСА (КМЗ)-37122	24,0спг	ГЗСА (КМЗ)-3721	27,0
ГЗСА-3713,-3714	29,0	ГЗСА (КМЗ)-37231	27,0
ГЗСА (КМЗ)-3716	28,0	ГЗСА (КМЗ)-3726	27,0
ГЗСА (КозМЗ)-3718	29,0	ГЗСА-3944	27,0
ЄрАЗ-37111	28,0	ГЗСА-3742, -37421	29,0
ЄрАЗ-762, -762А, -762Б, -762В	14,0	ЄрАЗ-3730, -37301, - 37302, -37304, -37305	15,0
ЄрАЗ-37121	24,0	ЗІЛ-431410	35,3

1	2	3	4
3А3 ТF55УО	7,9	3А3-11024-08	6,6
3А3-110550	7,0	3А3-11024-08	6,7
ЗІЛ-5301ЛЮ	19,4д	ЗСА-270710 "Газель"	17,5
ЗІЛ-5301ЕО	17,9д	ІЖ-2715011	15,0знг
ЗІЛ-5301УО	19,4д	ІЖ-27175	8,9
ЗІЛ-5302ВО	24,9д	ІЖ-2717	9,3
К-51 А (на базі ГА3-52-01)	23,0	ІЖ-2715, -27151, -271501, -27151-01	11,0
КАВЗ-664	29,0	КАВЗ-49471	53,0
Кубань-23023 "Фермер"	17,7	Кубань-Г1А1	28,0
Кубань-23023 "Фермер"	18,1	Кубань- Г1А2	30,0
Кубань-23023 "Фермер"	16,3	Кубанец-У1А	18,0
ЛуМЗ-890, -890Б	34,0	ЛуМЗ-948	10,0
ЛуМЗ-945	10,0	ЛуМЗ-949	15,0
ЛуМЗ-946	15,0	Мод. (КМЗ)-39011	24,0
Мод. (КМЗ)-35101	27,0	Мод. (КозМЗ)-39021	29,0
Мод. (КМЗ)-3716	27,0	Мод. (КозМЗ)-39031	29,0
Мод. (КозМЗ)-3718	29,0	Мод. (КозМЗ)-3944	27,0
Мод. (КМЗ)-37211	27,0	Мод. (КМЗ)-53423	28,0д
Мод. (КМЗ)-37231	27,0	Мод. (КозМЗ)-5703	28,0д
Мод. (КМЗ)-3726	27,0	Москвич-2733, -2734	11,0
Мод. (ГЗСА)-3767	28,0спг	Москвич-2335	10,0
Москвич-233523	11,0	Москвич-2335	10,2
Москвич-2335-135	8,0д	Москвич-23352	10,0
Москвич-233522	10,2	НЗАС-3964	29,0
Псковавто-2214Ф1	16,5	НЗАС-4208	35,0д
Псковавто-2943 "Фермер"	18,4	НЗАС-4947	53,0
РАФ-22031-01	15,0	НЗАС-4951	34,0д
РАФ-22035,-22035-01	15,0	ПА3-3742	29,0
ТА-1А4	24,0	ПА3-37421	28,0
ТА-943А, -943Н	22,5	ТА-949А	24,0
УАЗ-450А	17,0	УАЗ-451А	17,0
УАЗ-3741 "ДИСА-1912 Заслон"	17,6	УАЗ-396201	17,0
УАЗ-374101	17,0	УАЗ-3163	13,5
УАЗ-3909, -39099	17,0	УАЗ-396294	15,4
УАЗ-3962	17,5	Урал-49472	53,0
IFA-Robur LD 3000KF/STKo	17,0д	Avia A-20F	11,0д
Avia A-30F, -30KSU, -31KSU	13,0д	Guk A-03, A-06, A- 07M	14,0
DAF FA 85.330	20,8	Guk A-11, A-13, A- 13M	14,0
Iveco Turbo Daily 60C15	13,9	Citroen Jumper 31	12,3д
MAN 23403	25,0	Citroen Jumper 35	12,3д
Citroen Berlingo	7,5	Citroen C-15D	7,2д
Citroen Berlingo	6,8д	Citroen C-15D	7,3д
Citroen Berlingo	7,2 д	Turbo Daily 35E10C	12,1д

1	2	3	4
DAF 65CF.180	18,5д	Fiat Ducato	9,0д
Fiat Doblo	7,2	Ford Transit	8,7д
Fiat Ducato	9,6д	Ford Transit	8,7д
Fiat Ducato	13,1	Foton BJ1043V8	10,9д
Ford Transit Connect	6,4д	Hyundai H-1	9,1д
JAC HFC1020K	8,6д	Hyundai H-100	12,8
KIA Besta	8,2д	Iveco Daily 35.8	10,3д
MAN 14.192	20,0д	MAN 8.163	14,1д
Mercedes-Benz V 230	12,1	Mazda E2200	8,4д
Mercedes-Benz 310D	10,3д	Mazda E2200	8,9д
Mercedes-Benz 412D	9,2д	Mercedes-Benz 709D	11,2д
Mercedes-Benz 814D	14,1д	Mercedes-Benz 817	13,9д
Mercedes-Benz 814D	11,4д	Mercedes Benz 110D	9,3
Mersedes-Benz LP 809/36	17,0д	Mercedes-Benz 208D	9,1
Mercedes Benz Sprinter 313 CDI	10,1	Mercedes Benz Sprinter 413CDI KA	10,2
Mercedes Benz 2543 LS	23,8	Mercedes Benz 814D	14,1
Mercedes Benz 2544 L	23,9	Mercedes Benz 2538 L	23,4
Mercedes Benz Sprinter 416 CDI	11,6	TATA LPT613/58	14,9
Mitsubishi L200	8,9д	Nusa C-502-1	14,0
Peugeot Partner	7,4	Nusa C-521C	14,0
Peugeot Partner	8,6	Nusa C-522C	14,0
Peugeot Partner	6,6д	Renault Kangoo	7,5
Toyota Hi-Lux	8,8д	Renault Kangoo	6,0
Volkswagen Caddy	8,3	Volkswagen Caddy	6,3д
Volkswagen Caddy	5,9д	Volkswagen Caravelle	9,0д
Volkswagen Caravelle	8,2д	Volkswagen Caravelle	13,6
Volkswagen LT-28	9,1д	Volkswagen Multivan	14,4
Volkswagen LT-35	9,6д	Volkswagen Multivan	14,0
Volkswagen Transporter	8,2д	Volkswagen Caddy	5,9
Volkswagen Transporter	13,1	Volkswagen LT-35A	9,2
Volkswagen Transporter	8,4д	Volvo FL6	14,8

Таблиця А7

Норми витрати палива спецавтомобілями, які виконують спеціальні роботи під час стоянки

Модель спецавтомобіля	Базова модель	Базова лінійна норма, л/100 км	Норма на роботу обладнання, л/год.
1	2	3	4
<i>Автовибухопункти</i>			
СПВ-6	ГАЗ-66-01	32	4
<i>Автопересувні невибухові джерела</i>			
ГСК-6М	Урал-43203	32	5,3
С4800/12УХЛ1	КрАЗ-255Б	49,5	9,5

1	2	3	4
СВ-5-150	Урал-4320	32	5,3
СВ 10/100	КрАЗ-255Б	49,5	9,5
СВ 10/180	КрАЗ-255Б	49,5	9,5
<i>Агрегати для поверхневої обробки асфальтобетонних покриттів</i>			
УК-18А	ГАЗ-53А	33	9
<i>Асфальторозігрівачі</i>			
АР-53	ГАЗ-53А	33	4,5
<i>Асфальтоукладальники</i>			
ЕД-1МБ	ГАЗ-53А	27,5	6
<i>Бурильні установки</i>			
АВБ-2М	ГАЗ-66	31	8,0
БКГМ-63АН	ГАЗ-53	31	7,5
БКМА-1/3,5	ЗІЛ-130	37	12
БМ-202А, -202 (БКГМ-66-2)	ГАЗ-66А	31,0	8,0
БМ-302А, -302 (БКГМ-66-3)	ГАЗ-66	31,0	8,0
БМ-802С	КрАЗ-257	54,5	8,0
ЛБУ-50	ЗІЛ-157К	44,5	8,0
МРК-1А	ЗІЛ-157	46,0	8,0
МРК-3А	ЗІЛ-131	46,0	8,0
МРКА-690А	ЗІЛ-130	42,0	12,0
ОБУДМ-150 343	ЗІЛ-157	48,0	8,0
ОБУЕ-150 ЗІВ	ЗІЛ-157К	44,5	8,0
УРБ-2А	ЗІЛ-157К	47,5	8,0
УРБ-2А-2	ЗІЛ-131А	48,0	11,0
УРБ-2А-2	ЗІЛ-131НА	48,0	11,0
УРБ-2,5А	ЗІЛ-131А	48,0	11,0
УРБ-2,5А	КамАЗ-4310	30,0	7,5
УРБ-16	ЗІЛ-157К	45,5	8,0
УРБ-50М	ГАЗ-66	32,0	8,0
<i>Вишки телескопічні</i>			
АГ-60	ГАЗ-51	26,5	3,0
АГП-12	ГАЗ-52	28,5	3,0
АГП-12	ГАЗ-53	31,0	3,5
АГП-12	ЗІЛ-130	37,5	6,8
АГП-12А	ГАЗ-53А	30,5	3,5
АГП-12А	ГАЗ-63	31,0	3,3
АГП-12Б	ЗІЛ-164	35,0	3,5
АГП-18	ГАЗ-53А	33,0	5,2
АГП-18	ЗІЛ-157М	47,0	4,8
АГП-22	ЗІЛ-130	41,0	8,2
АГП-22	ЗІЛ-157К	49,0	5,0
АГП-28	ЗІЛ-133Г1	48,0	6,9
АП-10	УАЗ-3303	18,5	-
АП-17	ГАЗ-53А	32,0	5,2
АП-22	ЗІЛ-433102	33,0 д	6,8

1	2	3	4
АПК-30	Урал-375	66,0	5,0
АТ-53Г	ГАЗ-53А	27,5	3,5
ВІ-23	ЗІЛ-130	35,0	4,0
ВС-18 МС	ГАЗ-52-03	27,5	3,0
ВС-22 МС	ЗІЛ-130	38,5	4,0
ВС-26 МС	ЗІЛ-130	39,5	4,0
ГВГ	ГАЗ-51	26,5	3,0
МР-20-2	Skoda-706	35,0д	4,5
МШТС-2А	ЗІЛ-157, ЗІЛ-1571С	50,0	3,5
МШТС-3А	ЗІЛ-130	41,4	4,0
СПО-15, -15М	Урал-375	77,5	5,0
ТВ-1	ГАЗ-51	26,5	3,0
ТВ-1	ГАЗ-52	25,0	3,0
ТВ-1	ГАЗ-53, ГАЗ-53Ф	30,5	3,0
ТВ-2	ГАЗ-52-03	26,0	3,0
ТВ-23	ЗІЛ-131	46,0	4,0
ТВ-26Е	ЗІЛ-131	47,0	-
ТВГ-15, -15Н	ГАЗ-51А	27,0	3,0
	ГАЗ-52	26,0	
	ГАЗ-52-27	26,0 (спг)	4,2
	ГАЗ-53А	29,0	4,9
<i>Дезінфекційні установки</i>			
ДУК-1	ГАЗ-51	23,0	6,4
ДУК-1	ГАЗ-63	27,0	6,4
ДУК-2	ГАЗ-51	23,0	16,0
ОВТ-1	ГАЗ-51	23,0	8,0
<i>Електророзвідувальні станції</i>			
СГЕ-72	УАЗ-469Б	16,0	4,0
СГЕ-72	УАЗ-31512	16,0	4,0
<i>Змотовальні машини</i>			
СМ-66, -66М	ГАЗ-66-01	32,0	6,0
СМ-66М	ГАЗ-66-12	32,0	6,0
<i>Мулосмокательні установки</i>			
ІЛ-980, -980А	ЗІЛ-130	35,0	7,6
<i>Кабелеукладальники</i>			
КМ-2М	ГАЗ-63	30,0	7,0
П-3229	ЗІЛ-130	37,0	10,0
<i>Каротажні станції</i>			
СК-1-74	ЗІЛ-131А	45,5	18,0
СК-1-74-02	ЗІЛ-131А	45,5	18,0
ЛКС-7АУ1-03	ЗІЛ-131А	45,5	18,0
<i>Кінопересувні автомобілі</i>			
Автокінопередвижка АФВ-51-2	ГАЗ-51А	24,0	5,5
Автокінопередвижка АМ-2	УАЗ-452	18,0	4,2

1	2	3	4
Автоклуб Г1А1 «Кубань»	ГА3-52	28,0	1,1
Автоклуб Г1А2 «Кубань»	ГА3-53А	30,0	1,1
Автоклуб ТСК-01	ГА3-3307	27,0	-
Автоклуб «Уралець»	ГА3-53А	30,0	1,1
«Кубанець 1А»	УА3-452	18,0	1,1
Пересувний театр і кіно	ГА3-51	24,0	1,1
Пересувний театр і кіно	ГА3-52	28,0	1,1
<i>Компресори</i>			
АПКС-6	ЗІЛ-130	33,0	9,0
ПКС-5	ЗІЛ-164	33,0	11,6
<i>Крани автомобільні</i>			
АК-5	ЗІЛ-130	38,0	5,3
АК-75, -75В	ЗІЛ-130, ЗІЛ-431412	40,0	6,1
АК-75	ЗІЛ-164	39,0	6,0
АК-8	Урал-375	66,0	11,1
АК-8	Урал-4320	42,0	8,8
ГКМ-5	ЗІЛ-130	38,0	5,3
ГКМ-5	ЗІЛ-164	39,0	6,0
ГКМ-6,5	МА3-500	30,5	5,6
К-2,5-12, -2,5-13	ГА3-51А	26,5	4,7
К-46	ЗІЛ-130	38,0	5,1
К-51	МА3-200	34,0	5,2
К-51М	МА3-500	33,0	6,4
К-64	МА3-500	31,0	5,6
К-67	МА3-500	30,5	5,6
К-68, -69, -69А	МА3-200	34,0	5,2
К-104	КрА3-257	55,0	6,2
К-104	КрА3-219	62,0	6,2
К-162 (КС-4571А)	КрА3-258	52,0	8,4
К-162 (КС-4561), -162С	КрА3-257	59,0	8,8
КС-1561, -1562, -1562А	ГА3-53А	33,0	5,1
КС-1571	ГА3-53-12	32,0	5,1
КС-2561, -2561Д, -2561Е, -2561К, -2561К1, -2571	ЗІЛ-130, ЗІЛ-431412	40,0	6,0
КС-2573	Урал-43202	38,0	6,0
КС-3561	МА3-500	33,0	6,4
КС-3561А, -3562, -3562А	МА3-500А	33,0	6,4
КС-35628	МА3-5334	33,0	6,0

1	2	3	4
КС-3574	Урал-5557 з двигуном ЯМЗ-236	45,0	-
КС-3574	Урал-5557 з двигуном КамАЗ-740	46,0	-
КС-3575	ЗІЛ-133ГЯ	35,5	7,2
КС-4561А, -4561АХЛ	КрАЗ-257	56,0	8,8
КС-4571	КрАЗ-257	52,0	8,4
КС-4572	КамАЗ-53213	31,0	6,0
КС-4576	КрАЗ-250	57,0	-
КС-5573	МАЗ-7310	125,0	18,0
ЛАЗ-690	ЗІЛ-130, ЗІЛ-164	37,0	5,5
МКА-10Г	МАЗ-500	33,0	5,0
МКА-10М	МАЗ-200	38,0	5,5
МКА-10М	МАЗ-500	34,0	6,0
МКА-16	КрАЗ-257	57,0	8,8
МСК-87	ЗІЛ-130	44,0	-
СМК-7	МАЗ-200	34,0	5,2
СМК-10	МАЗ-500	34,0	6,4
СМК-101	МАЗ-5334	34,0	4,5
<i>Лабораторії на автомобілях</i>			
АВП-39231	ГАЗ-66-11	32,0	-
КСП-2001	ГАЗ-66-11	32,0	-
КСП-2002	ГАЗ-66-11	32,5	-
ЛКДП-39521	ГАЗ-66-11	32,5	-
Мод. 39121	УАЗ-3151201	17,0	-
Мод. 3914	УАЗ-220601	18,0	-
ОМС-2	ГАЗ-51	25,5	3,4
ППЗК-3924	ГАЗ-66-11	32,0	-
ППЗК-3928	ПАЗ-672М	39,0	-
ЕТЛ-10	ГАЗ-51	25,5	5,7
ЕТЛ-10	ГАЗ-63	30,0	5,7
ЕТЛ-35-01	ГАЗ-51	25,0	4,5
ЕТЛ-35-01	ГАЗ-63	29,0	4,5
<i>Лебідки на шасі автомобілів</i>			
	ГАЗ-63	-	3,2
	ГАЗ-53	-	4,2
	ЗІЛ-131	-	5,0
	ЗІЛ-157К	-	4,0
	КамАЗ-5320	-	3,0
	КрАЗ-257	-	5,0
	МАЗ-200	-	3,0
	МАЗ-500	-	3,0
	САЗ-3502	-	4,0
	Урал-375	-	6,0
	Урал-4320	-	3,0
<i>Майстерні на автомобілях</i>			
АВМ-1	ГАЗ-51	25,0	4,1

1	2	3	4
АТ-53	ГАЗ-53А	26,0	3,8
АТУ-А	ГАЗ-51	25,0	4,3
АТУ-А	ГАЗ-63	27,0	4,3
ГОСНІТІ-2	ГАЗ-51	25,0	4,1
ГОСНІТІ-2	ГАЗ-63	29,5	4,1
ЛВ-8А(Т-142Б)	ЗІЛ-131	52,0	4,0
Мод. 39011	ГАЗ-52-01	25,0	3,5
Мод. 39021	ГАЗ-66-11	30,0	4,0
Мод. 39031	ГАЗ-66-11	31,0	4,0
МТП «Алтай»	ГАЗ-52	25,0	3,5
<i>Машини для ремонту тріщин дорожніх покриттів</i>			
ЕД-10А	ГАЗ-53А	32,0	6,0
<i>Навантажувачі</i>			
4000М		27,5	5,0
4001		38,0	5,0
4003, 4006		40,0	6,0
4008		54,0	6,0
4008М	двигун ЗІЛ-120	46,5	6,0
4008М	двигун ЗІЛ-130	54,5	6,0
4009		54,0	6,0
4013		27,5	5,0
4014		40,0	5,0
4016		43,0	5,0
4018		33,0	5,0
4020		12,0	2,5
4022-01		18,0	3,0
4028		53,5	6,0
4043, 4043М		28,0	5,0
4045, 4045М, 4046		40,0	6,0
4049		45,0	5,0
4055М		31,0	5,5
4063		28,0	5,0
4065		29,0	5,0
4070		54,5	6,0
4081		29,5	5,0
4091		13,0	2,5
40912		18,0	2,0
4092		20,0	3,0
4312-01		33,0	6,0
7806		73,5	6,0
7806	двигун ЯМЗ-238	110,0	6,0
ВК-10		30,0	5,5
УП-66		33,0	5,5
<i>Підйомники каротажні</i>			
ПК-2	ЗІЛ-131	48,0	12,0
ПКС-3,5	ЗІЛ-131А	48,0	12,0
ПК-4	Урал-375А	60,0	14,0

1	2	3	4
ПКС-5	Урал-4320	32,0	8,5
ПКС-5	Урал-43203	32,0	8,5
ПКС-5Г	КамаЗ-43105	36,0	8,5
ПКС-7	КрАЗ-255Б1	52,0	14,0
<i>Пластовипробувачі</i>			
СПЛ1	ЗІЛ-131А	55,0	8,0
<i>Пожежні автомобілі</i>			
АКТ-0,5/0,5-207	ГАЗ-66	33,0	16,0
АНР-40-127А	ЗІЛ-130	39,0	18,0
АР-2-133	ЗІЛ-131	50,0	21,0
АР-2-215	КамаЗ-43105	36,0	16,0
АЦ-30-106Б	ГАЗ-53А	32,5	16,0
АЦ-30-146, -30-184	ГАЗ-66	34,0	16,0
АЦ-40-41А	Урал-375Н	64,5	23,0
АЦ-40-63А, -40-638	ЗІЛ-130	41,0	18,0
АЦ-40-137, -40-153	ЗІЛ-131	51,5	21,0
АЦ-40-181	ЗІЛ-133Г1	54,0	21,0
АЦЛ-3-147-1	ГАЗ-66-01	33,0	16,0
ПМ-30	ГАЗ-53А	28,0	16,0
ПМ-404-40	ЗІЛ-157	47,0	17,0
ПМ-404-40	ЗІЛ-130	41,0	17,0
ПМГ-19	ГАЗ-63	31,0	12,0
ПМГ-21	ГАЗ-51	25,5	12,0
ПМЗ-27, -27А, -27С	ЗІЛ-157К	47,0	17,0
ПНС-100	ЗІЛ-157К	47,0	21,0
ПНС-110	ЗІЛ-131	49,0	21,0
<i>Снігонавантажувачі автомобілі</i>			
КО-203	ГАЗ-52-01	24,0	6,0
КО-309	ГАЗ-53А	29,5	7,0
<i>Шурфоконачі</i>			
ШКГ-07/800	ЗІЛ-131	46,0	8,0
Модель спецавтомобіля	Базова модель	Лінійна норма, л/100 км	Норма на заповнення або злив 1 цистерни, л
<i>Автомобілі асенізаційні</i>			
АНМ-53, -53А, -53Э	ГАЗ-53А	25,5	0,65
АНІ-355М	Урал-355М	31,0	0,8
АСМ-3	ГАЗ-51А	22,0	1,0
АСМ-3	ЗІЛ-164	32,0	1,4
АСМ-51	ГАЗ-51	22,0	0,6
АСМ-53, -53А, -53Э	ГАЗ-53А	25,5	0,75
АСМ-53	ГАЗ-53Ф	22,0	0,7
КО-502	ЗІЛ-130	35,0	0,8
КО-503А	ГАЗ-53	26,0	0,6
КО-503Б1	ГАЗ-53А	25,5	0,75
КО-503В	ГАЗ-53А	27,0	0,7

1	2	3	4	
КО-503В	ГАЗ-3307	28,5	1,0	
КО-503В-2	ГАЗ-3309	20,0	0,75	
КО-505, -505А	КамАЗ-53213	29,5	1,9	
Модель спецавтомобіля	Базова модель	Лінійна норма, л/100 км	Норма на роботу обладнання, л/год.	
			бітумного насоса	нагрівача цистерни
Автомобілі бітумовози				
Д-642	ЗІЛ-13081	37,5	8,0	3,0
ДС-10 (Д-351)	КрАЗ-258	51,0	10,0	3,8
ДС-39А (Д-640А)	ЗІЛ-130	34,5	8,0	3,0
ДС-41А (Д-642А)	ЗІЛ-130В1	38,0	8,0	3,0
ДС-53А (Д-722А)	ЗІЛ-130В1	41,0	8,0	3,0
ДС-96	ЗІЛ-130В1	38,5	8,0	3,0
МВ-16	ГАЗ-53А	32,0	6,0	2,5
Модель спецавтомобіля	Базова модель	Лінійна норма, л/100 км	Норма на роботу обладнання, л/год.	
			гудронатора	бітумного насоса
Автомобілі гудронатори				
Д-164А	МАЗ-500	31,5	6,0	8,0
Д-251А	ЗІЛ-164	34,0	10,0	8,0
Д-640А (ДВ-39А)	ЗІЛ-130В1	34,5	10,0	8,0
Д-642 (ДС-53А)	ЗІЛ-130В1	40,5	10,0	8,0
Модель спецавтомобіля	Базова модель	Лінійна норма, л/100 км	Норма на 1 завантаження або розвантаження, л	
Автомобілі-сміттєвози				
КО-404	ГАЗ-53-02	28,0	2,5	
КО-413	ГАЗ-53А	27,5	5,5	
КО-413	ГАЗ-3307	31,5	5,6	
КО-413А	ЗІЛ-433362	45,0	7,2	
КО-413	ГАЗ-53-19	44,5	17,6	
КО-413	ГАЗ-4301	22,0	5,0	
КО-415А	КамАЗ-53213	30,3	12,7	
КО-425	ЗІЛ-433362, ЗІЛ-431412	40,0	3,7	
КО-426	КамАЗ-4925	32,0	11,7	
КО-429	ЗІЛ-133Д4	35,5	11,9	
КО-431	ЗІЛ-433362	40,0	8,5	
КО-436	ЗІЛ-433362	40,0	8,2	
КО-437	КамАЗ-4925	32,0	11,7	
КУБО-137	МАЗ-5334	28,7	0,85	
М-8	ГАЗ-51	24,0	3,0	
М-30, -30А	ГАЗ-53А	29,0	3,0	
М-30, -30А	ГАЗ-53Ф	24,0	3,0	
М-40	ЗІЛ-130В1	37,5	2,1	
М-50	МАЗ-5334	28,5	3,0	

1	2	3	4
МСК-257	ГАЗ-53А	28,0	0,6
53М	ГАЗ-53А	27,5	5,1
53М	ГАЗ-53Ф	24,0	5,1
93М	ГАЗ-93А	24,5	2,8
Модель спецавтомобіля	Базова модель	Лінійна норма, л/100 км	Норма на роботу обладнання, л
<i>Автомобільні сейсмічні станції</i>			
ВСП-1М	ГАЗ-66	32,0	3,0
Прогрес-1	ЗІЛ-131А	46,5	4,5
Прогрес-2	ЗІЛ-131А	46,5	4,5
Прогрес-2	ЗІЛ-131НА	46,5	4,5
Прогрес-3	ЗІЛ-131А	46,5	4,5
Прогрес-96	ЗІЛ-131А	46,5	4,5
Модель спецавтомобіля	Базова модель	Лінійна норма, л/100 км	Норма на завантаження чи вивантаження комплекту контейнерів, л
<i>Автомобілі-самонавантажувачі</i>			
А-130Ф, -853	ГАЗ-53-12	27,0	2,1
НПАТ П-404	ГАЗ-53А	28,0	4,2
У-77	ГАЗ-52-04	25,0	2,2
У-77	ГАЗ-53А	28,0	2,3
ЦПКТБ-А130, -А130Ф	ГАЗ-53А	28,0	2,3
ЦПКТБ-А130В1	ЗІЛ-130В1	37,5	2,2
ЦПКТБ-А133	ЗІЛ-133ГЯ	27,0	3,0
ЦПКТБ-А53213	КамАЗ-53213	27,0	3,0
4030П	ГАЗ-53-04	25,0	2,5
4030П	ГАЗ-53А	28,0	3,0
4030П	ЗІЛ-130АН	34,0	3,0
Модель спецавтомобіля	Базова модель	Лінійна норма, л/100 км	Норма на наповнення або злив 1 цистерни, л
<i>Автомобілі-паливозаправники і оливозаправники</i>			
АВЗ-50	ГАЗ-51А	24,0	2,0
АТЗ-2.2-51А	ГАЗ-51А	25,0	2,2
АТЗ-3-157К	ЗІЛ-157К	40,0	4,1
АТЗ-3,8-53А	ГАЗ-53А	27,0	3,7
АТЗ-3,8-130	ЗІЛ-130	33,0	3,5
АТМЗ-4,5-375	Урал-375	53,0	4,0
АЦТММ-4-157К	ЗІЛ-157К	40,0	5,4
ЛВ-7 (МА-4А)	ЗІЛ-131	43,0	3,5
МЗ-51М	ГАЗ-51А	24,0	3,0
МЗ-66, -66-01, -66А-01	ГАЗ-66	30,0	2,4
МЗ-3904	ГАЗ-63	28,0	4,0

1	2	3	4
Мод. 4611	ЗІЛ-495710	33,5	3,0
Т-8-255Б	КрАЗ-255Б	44,0	4,0
ТЗ-7,5-500А	МАЗ-500А	26,0	4,0
ТЗ-500	МАЗ-500	25,0	3,9
ТЗА-7,5-5334	МАЗ-5335	26,0	4,0
3607	ГАЗ-52-01	23,0	2,2
3608 (АТЗ-2,4-52)	ГАЗ-52-01	23,5	2,4
3609	ГАЗ-52-04	23,0	2,4
<i>Автомобілі-цистерни</i>			
АВВ-2М	ГАЗ-51 А	22,0	2,7
АВВ-3,6	ГАЗ-53-12-01	25,5	3,0
АВВ-3,6	ГАЗ-53А	26,0	3,0
АВВ-3,8	ГАЗ-53А	26,0	3,0
АВЦ-1,5-63	ГАЗ-63	27,0	2,3
АВЦ-1,7	ГАЗ-66	29,0	2,3
АЦ-1,9-51А, -2,0-51А	ГАЗ-51А	22,0	2,2
АЦ-2,4-52	ГАЗ-52-01	23,0	2,2
АЦ-2,6-53Ф, -2,9-53Ф	ГАЗ-53Ф	22,0	2,5
АЦ-2,6-355М	Урал-355М	32,0	3,8
АЦ-3,8-164А, -4-164А	ЗІЛ-164А	32,0	4,1
АЦ-4,2-53А	ГАЗ-53А	26,0	3,0
АЦ-4,2-130	ЗІЛ-130	32,0	3,0
АЦ-4,3-130	ЗІЛ-130	33,5	3,0
АЦ-8-5334, -8-5435	МАЗ-5334	24,0	3,5
АЦЛ-147	ГАЗ-66	29,0	2,5
АЦМ-2,6-355М	Урал-355М	31,0	3,6
АЦПТ-1,5	ГАЗ-51	23,0	2,1
АЦПТ-1,7	ГАЗ-66	30,0	3,0
АЦПТ-1,9	ГАЗ-51А	22,5	2,0
АЦПТ-2,1	ГАЗ-52-01	24,0	2,2
АЦПТ-2,8	ГАЗ-53А	26,0	3,0
АЦПТ-2,8	ЗІЛ-164	33,0	2,5
АЦПТ-2,8-130	ЗІЛ-130	33,0	3,0
АЦПТ-3,3	ГАЗ-53А	26,0	3,0
АЦПТ-3,8	ГАЗ-53А	26,0	3,2
АЦПТ-5,6, -5,7	МАЗ-500	25,5	3,5
АЦПТ-6,2	МАЗ-5335	25,5	3,7
Мод. 46101	Урал-43203	33,5	3,0
Мод. 3613	ГАЗ-53-12	25,5	3,0
ТСВ-6	ЗІЛ-130	32,0	3,5
ТСВ-7	ЗІЛ-431418	36,5	4,0
<i>Автомобілі-цементовози</i>			
БН-80-20	КрАЗ-257Б1	50,0	5,0
РП-1	ЗІЛ-130В1	36,0	3,0
С-571	ЗІЛ-164А	36,5	3,0
С-570А	МАЗ-200В	32,0	3,0
С-571	ЗІЛ-164А	36,5	3,0

1	2	3	4
С-571	ЗІЛ-130В1	37,5	3,5
С-942	КрАЗ-258	41,0	5,0
С-956	ГАЗ-53Б	29,0	3,0
С-1036Б	МАЗ-500	27,0	4,5
СБ-89	ЗІЛ-130	35,0	3,0
СБ-89Б1	ЗІЛ-431412	35,0	3,0
СБ-92	КрАЗ-258	42,0	5,0
СБ-113	ЗІЛ-130	33,0	3,0
ТЦ-2А (С-652А)	КрАЗ-258Б	50,0	5,0
ТЦ-3 (С-853), 3А (С-853А)	ЗІЛ-130В1	38,0	3,0
ТЦ-4 (С-927)	ЗІЛ-130В1	37,5	3,0
ТЦ-6 (С-972)	МАЗ-504А	29,0	4,5
ТЦ-10	ЗІЛ-130В1	38,5	3,5
ТЦ-11	КамАЗ-5410	31,5	7,0
У-5А	ЗІЛ-130В1	39,0	3,0
42184-ОЗПС	КрАЗ-258Б1	55,5	5,0

Таблиця А8

Норми витрати палива спецавтомобілями, які виконують спеціальні роботи під час руху

Модель спецавтомобіля	Базова модель	Норма на пробіг без виконання роботи, л/100 км	Норма на пробіг при розкиданні піску або при перевезенні піску, л/100 км	Додаткова норма на 1 кузов при розкиданні піску, л
1	2	3	4	5
Піскорозкидачі автомобільні				
Д-307А	ЗІЛ-164А	34,5	38,5	0,7
КО-104	ГАЗ-53А	27,5	35	0,7
КО-105	ЗІЛ-130	34	43	1,2
КО-106	ГАЗ-53-12	27,5	34	1,5 4,0 (при розкиданні реагенту)
КО-107	ЗІЛ-431612	33	41,5	1,5 6,0 (при розкиданні реагенту)
ПР-53	ГАЗ-53А	27	34,5	0,7
ПР-130	ЗІЛ-130	34	43	1
ЕД-403	ЗІЛ-133ГЯ	27,5	34,5	0,7
Модель спецавтомобіля	Базова модель	Норма на пробіг без виконання роботи, л/100 км	Норма при роботі щіткою, л/100 км	
Плунжерно-щіткові снігоочисники				

1	2	3	4	
Д-298, -298А		33,5	63	
КО-002, ПМ-130Б		-	78	
КО-105		34,5	82,0	
Модель спецавтомобіля	Базова модель	Норма на пробіг без виконання роботи, л/100 км	Норма при підмітанні доріг, л/100 км	
			проїжджої частини	лоткової частини
Підмітально-прибиральні автомобілі				
ВПМ-53	ГАЗ-53Ф	24	80	82,2
ВПМ-53	ГАЗ-53А	27	81,4	83,6
КО-304, -304А	ГАЗ-53А	29,2	81,4	83,6
КО-309	ГАЗ-53	29,5	81,4	83,6
КО-801	ЗІЛ-431410	35,5	73	75
ПУ-20	ГАЗ-51	24	58,3	59,9
ПУ-53	ГАЗ-53А	29,5	58	60
ПУМ-93	ГАЗ-3307	29,5	70	72
ПУМ-93-1	ЗІЛ-433362	39	73	75
Модель спецавтомобіля	Базова модель	Норма на пробіг без виконання роботи, л/100 км	Норма, л/100 км	
			при поливанні	при поливанні і митті
Поливомийні автомобілі				
КДМ-1	ЗІЛ-130	35	55	60
КДМ-130, -130Б	ЗІЛ-130	34	110	125
КО-001	КамАЗ-53213	29	48	53
КО-002,ПМ- 130Б	ЗІЛ-130	34	110	125

Таблиця А9

Норми витрати палива автомобілевозами

Модель (модифікація) спецавтомобіля	Модель двигуна	Тип КП	Маса споряджена, кг	Витрата палива, л/100 км
Mercedes Benz 814D	OM364.981LA	5M	3000	15
Mercedes Benz 1735	OM442.944	16HA	11000	23
Mercedes Benz 1735	OM442.944	16M	9800	20,8
Mercedes Benz 1834 L	OM445.920- 922LA	16M	8000	18,5
Mercedes Benz 2534 L/48	OM445.920- 922LA	16HA	10000	21,5

Додаток Б

Норми витрати мастильних матеріалів автомобілями

Таблиця Б1

Норми витрати мастильних матеріалів автомобілями

Модель (модифікація) автомобіля	Моторні оливи, л/100 л	Трансмісійні оливи, л/100 л	Спеціальні оливи, л/100 л	Пластичні мастила, кг/100 л
1	2	3	4	5
<i>Легкові автомобілі</i>				
Автомобілі ВАЗ всіх моделей і модифікацій	0,6	0,1	0,03	0,1
ГАЗ-13, -14	1,8	0,15	0,05	0,1
ГАЗМ20, -21, -22	2	0,15	0,05	0,1
ГАЗ-24 всіх модифікацій	1,8	0,15	0,05	0,1
ГАЗ-24-07, -24-17	1,6	0,15	0,05	0,1
ГАЗ-3102 всіх модифікацій	1,7	0,15	0,05	0,1
ЗАЗ-965, -966, -968, -969, -970 всіх модифікацій	1,3	0,1	0,03	0,1
ЗАЗ-1102, -1103, -1105, -1132	0,8	0,1	0,03	0,1
ЗАЗ-1122, -1125	0,6	0,1	0,03	0,1
ЗІЛ-114, -117, -4104	1,7	0,15	0,05	0,1
ІЖ-2125 всіх модифікацій	1,8	0,15	0,05	0,1
Москвич -403, -407, -408, -410, -411, -424, -426, -432	2	0,15	0,05	0,1
Москвич-412, -427, -433.-434, -2136, -2137, -2140 всіх модифікацій	1,8	0,15	0,05	0,1
Москвич-2141-01	0,6	0,1	0,03	0,1
Москвич-21412-01, -214122, -214123	1,8	0,15	0,05	0,1
ЛуАЗ-969, -1302 всіх модифікацій	1,3	0,1	0,03	0,1
УАЗ-469, -3151 всіх модифікацій	2,2	0,2	0,05	0,2
<i>Автобуси</i>				
ЗІЛ-155, -158 всіх модифікацій	2,2	0,25	0,1	0,2
КАВЗ-651, -651А	2,2	0,25	0,1	0,25

1	2	3	4	5
КАвЗ-685, -3270, -3976 всіх модифікацій	2,1	0,3	0,1	0,25
ЛАЗ-695, -697 всіх модифікацій	2	0,3	0,1	0,2
ЛАЗ-699 всіх модифікацій	2	0,35	0,1	0,2
ЛАЗ-4202 всіх модифікацій	2,8	0,4	0,15	0,35
ЛіАЗ-158 всіх модифікацій	2,2	0,25	0,1	0,2
ЛіАЗ-677 всіх модифікацій	1,8	0,35	0,3	0,2
ЛіАЗ-5256 всіх модифікацій	2,8	0,4	0,3	0,35
ПАЗ-651, -652 всіх модифікацій	2,2	0,25	0,1	0,25
ПАЗ-672, -3201, -3205, -3206 всіх модифікацій	2,1	0,3	0,1	0,25
РАФ-977 всіх модифікацій	2	0,15	0,05	0,1
РАФ-2203 всіх модифікацій	1,8	0,15	0,05	0,1
УАЗ-452, -2206, -3962 всіх модифікацій	2,2	0,2	0,5	0,2
Іkarus-55 всіх модифікацій	2,9	0,4	0,1	0,3
Іkarus -180, -250, -255, -256, -260, -263, -280 всіх модифікацій	4,5	0,5	0,1	0,3
Nusa-501, -521, -522 всіх модифікацій	2,2	0,2	0,05	0,2
<i>Бортові вантажні автомобілі</i>				
ГАЗ-51 всіх модифікацій	2,2	0,25	0,1	0,25
ГАЗ-52, -52-27, -52-28 всіх модифікацій	2,2	0,3	0,1	0,25
ГАЗ-52-07, -52-08, - 52-09	2	0,25	0,07	0,2
ГАЗ-53, -53-27 всіх модифікацій	2,1	0,3	0,1	0,25
ГАЗ-53-07, -53-19	1,8	0,25	0,07	0,2
ГАЗ-66 всіх модифікацій	2,1	0,3	0,1	0,25

1	2	3	4	5
ЗІЛ-130, -131, -133, -138А, -138АБ, -138АГ, -4314, -4315, -4316, -4319 всіх модифікацій	2,2	0,3	0,1	0,2
ЗІЛ-133ГЯ	2,8	0,4	0,15	0,35
ЗІЛ-138, -4318	1,7	0,25	0,07	0,15
ЗІЛ-150, -151, -157, -164 всіх модифікацій	2,2	0,25	0,1	0,2
ЗІЛ-166А, -166В	1,7	0,25	0,07	0,15
ЗІЛ-4331 всіх модифікацій	2,8	0,4	0,15	0,35
КамАЗ-4310, -5320, -5321 всіх модифікацій	2,8	0,4	0,15	0,35
КрАЗ-214, -219, -221, -222 всіх модифікацій	3	0,4	0,1	0,35
КрАЗ-255, -256, -257, -258, -260 всіх модифікацій	2,9	0,4	0,1	0,3
МАЗ-200 всіх модифікацій	3	0,4	0,1	0,35
МАЗ-500, -514, -516, -5334, -5335, -5337 всіх модифікацій	2,9	0,4	0,15	0,35
МАЗ-543, -7310, -7313 всіх модифікацій	4,5	0,5	1	0,3
Урал-355 всіх модифікацій	2,2	0,25	0,1	0,25
Урал-375, -377 всіх модифікацій	1,8	0,35	0,1	0,2
Урал-4320	2,8	0,4	0,15	0,35
УАЗ-450, -451, -452, -3303, -3741 всіх модифікацій	2,2	0,2	0,05	0,2
ЯАЗ-210, -210А	3	0,4	0,1	0,35
Avia-20, -21, -30, -31 всіх модифікацій	2,8	0,4	0,1	0,3
Magirus 232D19L, 290D26L	2,5	0,4	0,1	0,3
Tatra 111R	2,9	0,4	0,1	0,3
<i>Тягачі</i>				
БелАЗ-537Л, -6411, -7421	4,5	0,5	1	0,3
ГАЗ-51П	2,2	0,25	0,1	0,25

1	2	3	4	5
ГАЗ-52-06	2,2	0,3	0,1	0,25
ЗІЛ-120Н	2,2	0,25	0,1	0,2
ЗІЛ-130АН, -130В, -131В, -131НВ, -4415, -4413 всіх модифікацій	2	0,3	0,1	0,2
ЗІЛ-138В1, -4416 всіх модифікацій	1,7	0,25	0,07	0,15
ЗІЛ-157В, -157КВ, -157КДВ, -164АН, -164Н	2,2	0,25	0,1	0,2
КАЗ-120ТЗ, -606 всіх модифікацій	2,2	0,25	0,1	0,2
КАЗ-608 всіх модифікацій	2	0,3	0,1	0,2
КамАЗ-5410, -54118 всіх модифікацій	2,8	0,4	0,15	0,35
КрАЗ-221 всіх модифікацій	3	0,4	0,1	0,35
КрАЗ-255, -258, -260, -6437, -6443, -6444 всіх модифікацій	2,9	0,4	0,1	0,3
КЗКТ-537, -7427, -7428	4,5	0,5	1	0,3
ЛуАЗ-2403	1,3	0,1	0,03	0,1
МАЗ-200 всіх модифікацій	3	0,4	0,1	0,35
МАЗ-504, -509 всіх модифікацій	2,9	0,4	0,15	0,35
МАЗ-537, -543	4,5	0,5	1	0,3
МАЗ-5429, -5430, -5432, -5433 всіх модифікацій	2,8	0,4	0,1	0,3
МАЗ-6422 всіх модифікацій	2,8	0,4	0,1	0,3
МАЗ-7310, -7313 всіх модифікацій	4,5	0,5	1	0,3
МАЗ-7916	4,5	0,5	0,1	0,3
Урал-375С, -377С всіх модифікацій	1,8	0,35	0,1	0,2
Урал-4420 всіх модифікацій	2,8	0,4	0,15	0,35
Avstro-Fiat 5DN-120, 6DN-130	2,9	0,4	0,1	0,3
Cherpet D-450 всіх модифікацій	2,9	0,4	0,1	0,3

1	2	3	4	5
Faun H-36-40/45, H-46-40/49	4,5	0,5	1	0,3
IFA W50L всіх модифікацій	2,9	0,4	0,1	0,3
Iveco-190.33, -190.42	2,5	0,4	0,1	0,3
KNVF-12T Камасу-Nissan	2,5	0,4	0,1	0,3
Mercedes-Benz-1635S, -1926, -1928, -1935, -2232S, -2235, -2236 всіх модифікацій	2,5	0,4	0,1	0,3
Mercedes-Benz-2628, -2632	2,5	0,4	0,1	0,3
Praga ST2-TN	2,9	0,4	0,1	0,3
Scoda-Lias-100 всіх модифікацій	2,5	0,4	0,1	0,3
Scoda-706 всіх модифікацій	2,9	0,4	0,1	0,3
Tatra-815TP всіх модифікацій	2,8	0,4	0,1	0,3
Volvo-F10-33, F89-32	2,5	0,4	0,1	0,3
<i>Самоскиди</i>				
БелАЗ-540, -540А, -7510, -7522, -7526	4,5	0,5	1	0,3
БелАЗ-548, -548А, -549, -7509, -7519, -7521, -7523, -7525, -7527, -75401, -7548 всіх модифікацій	4,3	0,5	1	0,3
ГАЗ-53Б	2,1	0,3	0,1	0,25
ГАЗ-93 всіх модифікацій	2,2	0,25	0,1	0,25
ГАЗ-САЗ-2500, -3507, -3508, -3509, -3510 всіх модифікацій	2,1	0,3	0,1	0,25
ЗІЛ-ММЗ-138АБ, -554, -555, -4502, -4505 всіх модифікацій	2	0,3	0,1	0,2
ЗІЛ-ММЗ-585 всіх модифікацій	2,2	0,25	0,1	0,2
КАЗ-600 всіх модифікацій	2,2	0,25	0,1	0,2
КАЗ-4540	2,8	0,4	0,15	0,35

1	2	3	4	5
КамАЗ-5510, -5511 всіх модифікацій	2,8	0,4	0,15	0,35
КрАЗ-222 всіх модифікацій	3	0,4	0,1	0,35
КрАЗ-256, -6505, -6510 всіх модифікацій	2,9	0,4	0,1	0,3
МАЗ-205	3	0,4	0,1	0,35
МАЗ-503, -510, -511, -512, -513, -5549, -5551 всіх модифікацій	2,9	0,4	0,15	0,35
МоАЗ-75051	4,5	0,5	1	0,3
САЗ-3502	2,1	0,3	0,1	0,25
САЗ-3503, -3504	2,2	0,3	0,1	0,25
Урал-5557	2,8	0,4	0,15	0,35
Avia A-30KS	2,8	0,4	0,1	0,3
IFA W50/A, W50L/K	2,9	0,4	0,1	0,3
Magirus-232D19K, -290D26K	2,5	0,4	0,1	0,3
Tatra-138, -148 всіх модифікацій	2,8	0,4	0,1	0,3
Tatra-T815C всіх модифікацій	2,8	0,4	0,1	0,3
<i>Автомобілі-фургони та вантажопасажирські автомобілі</i>				
ГЗСА-731, -947, -3713, -3714, -3718, -3719	2,1	0,3	0,1	0,25
ГЗСА-891, -891В, -892, -893А, -893Б, -3702, -37022, -3704, -37042, -3712, -37122, -3742, -37421 всіх модифікацій	2,2	0,3	0,1	0,25
ГЗСА-890А, -891Б, -893АБ, -950А, -37021, -3704	2	0,25	0,07	0,2
ГЗСА-949, -3705, -950, -3706, -3711, -3716, -3721, -37231, -3726, -3944 всіх модифікацій	2,1	0,3	0,1	0,25
ЄрАЗ-762, -3730 всіх модифікацій	1,8	0,15	0,05	0,1
ЄрАЗ-37111	2,1	0,3	0,1	0,25
ЄрАЗ-37121	2,2	0,3	0,1	0,25

1	2	3	4	5
Іж-2715 всіх модифікацій	1,8	0,15	0,05	0,1
КАВЗ-664	2,1	0,3	0,1	0,25
Кубань-Г1А1, -Г1А2	2,2	0,3	0,1	0,25
Кубанець-У1А	1,8	0,15	0,05	0,1
ЛуМЗ-890, -890Б	2	0,25	0,07	0,2
ЛуМЗ-945, -946, -948, -949	1,3	0,1	0,03	0,1
Мод. 35101, 3716, 37311, 37231, 3726, 3944, 3718, 39021, 39031	2,1	0,3	0,1	0,25
Мод. 53423, 5703	2,8	0,4	0,15	0,35
Москвич-2733, -2734, -23352, -233522, -233523	1,8	0,15	0,05	0,1
Москвич-2335	0,6	0,1	0,03	0,1
НЗАС-3944	2,1	0,3	0,1	0,25
НЗАС-4208, -4951	2,8	0,4	0,15	0,35
НЗАС-4347, -4947	1,8	0,35	0,1	0,2
ПАЗ-3742, -37421	2,1	0,3	0,1	0,25
РАФ-22031-01, -22035-01, -22036-01	1,8	0,15	0,05	0,1
ТА-1А4, 943А, -943Н, -949А	2,2	0,3	0,1	0,25
УАЗ-450А, -451А, -374101, -396201	2,2	0,2	0,05	0,2
Урал-49472	1,8	0,35	0,1	0,2
Avia А-20F, -30F, -30KSU, -31KSU	2,8	0,4	0,1	0,3
IFA-Robur LD3000KF/STK _o	2,8	0,4	0,1	0,3
Nusa C-502-1, -521C, -522C	2,2	0,2	0,05	0,2
Zuk А-03, А-06, А-07М, А-11, А-13, А-13М	2,2	0,2	0,05	0,2

Навчальне видання

ІВАНІЛОВ Олександр Семенович
ДМИТРІЄВ Ілля Андрійович
ШЕВЧЕНКО Інна Юріївна

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ

*Підручник
для студентів вищих навчальних закладів*

Відповідальний за випуск

І.А. Дмитрієв

В авторській редакції

Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 36,74. Тир. 300 прим. Зам. 587-17.

Видавець та виготовлювач ФОП Бровін О.В.

61022, м. Харків, вул. Трінклера, 2, корп. 1, к. 19. Т. (057) 758-01-08, (066) 822-71-30

Свідоцтво про внесення суб'єкта до Державного реєстру

видавців та виготовників видавничої продукції серія ДК 3587 від 23.09.2009 р.