

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені  
ІВАНА ПУЛЮЯ**

**Кафедра економіки та фінансів**

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ  
ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО СКЛАДАННЯ  
АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ**

**здобувачами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,  
які навчаються за ОПІ  
«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»  
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»**

**Тернопіль, 2023**

Методичні рекомендації для підготовки до складання атестаційного екзамену здобувачами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, які навчаються за ОПП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» /укл.: О.В. Панухник, І.Ю. Крамар, А.Я. Крупка, Н.Ю. Мариненко, С.В. Радинський, І.Г. Химич. Тернопіль: ТНТУ. 2023. 136 с.

Укладачі: Панухник Олена Віталіївна, завідувачка кафедри економіки та фінансів ТНТУ, доктор економічних наук, професор

Крамар Ірина Юріївна, професор кафедри економіки та фінансів ТНТУ, доктор економічних наук, професор

Крупка Андрій Ярославович, старший викладач кафедри економіки та фінансів ТНТУ, кандидат економічних наук

Мариненко Наталія Юріївна, професор кафедри економіки та фінансів ТНТУ, доктор економічних наук, професор

Радинський Сергій Віталійович, доцент кафедри економіки та фінансів ТНТУ, кандидат економічних наук

Химич Ірина Григорівна, доцент кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг ТНТУ, кандидат економічних наук

Рецензенти: Артеменко Людмила Борисівна, доцент кафедри економіки та фінансів ТНТУ, кандидат економічних наук, доцент

Винник Тетяна Михайлівна, доцент кафедри економіки та фінансів ТНТУ, кандидат економічних наук, доцент

Методичні рекомендації розглянуто та затверджено на засіданні кафедри економіки та фінансів ТНТУ

Протокол № 12 від 20.03.2023 р.

Схвалено на засіданні науково-методичної комісії факультету економіки та менеджменту

Протокол № 6 від 20.03.2023 р.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	5
<b>1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПІДГОТОВКИ ТА ПРОВЕДЕННЯ АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ ДЛЯ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ПЕРШОГО (БАКАЛАВРСЬКОГО) РІВНЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ, ЯКІ НАВЧАЮТЬСЯ ЗА ОПП «ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ» СПЕЦІАЛЬНОСТІ 076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»</b> .....	6
1.1 ВИХІДНІ ПОЛОЖЕННЯ СТАНДАРТУ ВИЩОЇ ОСВІТИ МОН УКРАЇНИ ПРО АТЕСТАЦІЙНИЙ ЕКЗАМЕН ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ».....	6
1.2 ЦІЛІ Й ФУНКЦІЇ АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ.....	6
1.3 ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ.....	7
1.4 ФОРМУВАННЯ ЕКЗАМЕНАЦІЙНИХ КОМІСІЙ (ЕК).....	7
1.5 ОBOB'ЯЗКИ ГОЛОВИ ТА СЕКРЕТАРЯ ЕК.....	8
1.6 ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПОРЯДОК АТЕСТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	8
<b>2. ПОРЯДОК ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОВЕДЕННЯ АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ</b> .....	11
2.1 ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОВЕДЕННЯ АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ.....	11
2.2 КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ.....	12
2.3 ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ РОБОТИ ЕК.....	14
<b>3. ПРОГРАМА АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»</b> .....	15
3.1 ПЕРЕЛІК ЗАПИТАНЬ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ».....	16
3.2 ОРІЄНТОВНІ ВІДПОВІДІ НА ЗАПИТАННЯ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ».....	17
3.3 ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ» .....	32
3.4 РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ».....	37
<b>4. ПРОГРАМА АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА»</b> .....	38
4.1 ПЕРЕЛІК ЗАПИТАНЬ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА».....	40
4.2 ОРІЄНТОВНІ ВІДПОВІДІ НА ЗАПИТАННЯ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА».....	40
4.3 ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА».....	59
4.4 РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА».....	62

<b>5. ПРОГРАМА АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ З ДИСЦИПЛІНИ «БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»</b> .....	64
5.1 ПЕРЕЛІК ЗАПИТАНЬ З ДИСЦИПЛІНИ «БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ».....	65
5.2 ОРІЄНТОВНІ ВІДПОВІДІ НА ЗАПИТАННЯ З ДИСЦИПЛІНИ «БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ».....	66
5.3 ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ З ДИСЦИПЛІНИ «БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ».....	82
5.4 РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА З ДИСЦИПЛІНИ «БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»..	84
<b>6. ПРОГРАМА АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ РОЗРАХУНКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ»</b> .....	85
6.1 ПЕРЕЛІК ЗАПИТАНЬ З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ РОЗРАХУНКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ».....	86
6.2 ОРІЄНТОВНІ ВІДПОВІДІ НА ЗАПИТАННЯ З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ РОЗРАХУНКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ».....	86
6.3 ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ РОЗРАХУНКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ».....	95
6.4 МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ РОЗРАХУНКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ».....	99
6.5 РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ РОЗРАХУНКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ».....	112
<b>7. ПРОГРАМА АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ З ДИСЦИПЛІНИ «БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ»</b> .....	113
7.1 ПЕРЕЛІК ЗАПИТАНЬ З ДИСЦИПЛІНИ «БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ».....	114
7.2 ОРІЄНТОВНІ ВІДПОВІДІ НА ЗАПИТАННЯ З ДИСЦИПЛІНИ «БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ».....	114
7.3 ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ З ДИСЦИПЛІНИ «БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ».....	126
7.4 РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА З ДИСЦИПЛІНИ «БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ».....	129
<b>8. ПЕРЕЛІК ДОДАТКОВИХ ЗАПИТАНЬ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ</b> .....	130
<b>ДОДАТКИ</b> .....	131

## ВСТУП

Атестаційний екзамен, що складається здобувачами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, які навчаються за ОПП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», є формою атестації освітнього рівня «Бакалавр».

Метою атестаційного екзамену є перевірка і оцінка теоретичного та практичного рівня підготовки здобувача вищої освіти як конкурентоспроможного фахівця з глибокими фундаментальними знаннями та навичками у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

На атестаційний екзамен винесено матеріал із обов'язкових дисциплін циклу професійної підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, які навчаються за ОПП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», що дозволить екзаменаційній комісії встановити відповідність освітнього рівня здобувачів вимогам галузевого стандарту вищої освіти України та вирішити питання про присвоєння випускникам кваліфікації бакалавра з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності й видачу диплому.

Бакалавр підприємництва, торгівлі та біржової діяльності повинен володіти інтегральною компетентністю - здатністю розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

У методичних вказівках подано: нормативно-правові та організаційні засади підготовки та проведення атестаційного екзамену, порядок організації та його проведення, а також програми атестаційного екзамену з обраних дисциплін, а саме: «Організація підприємницької діяльності», «Організація виробництва», «Біржова діяльність», «Техніко-економічні розрахунки на підприємстві», «Бізнес-планування у підприємстві».

# **1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПІДГОТОВКИ ТА ПРОВЕДЕННЯ АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ ДЛЯ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ПЕРШОГО (БАКАЛАВРСЬКОГО) РІВНЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ, ЯКІ НАВЧАЮТЬСЯ ЗА ОПП «ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ» СПЕЦІАЛЬНОСТІ 076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»**

## **1.1 ВИХІДНІ ПОЛОЖЕННЯ СТАНДАРТУ ВИЩОЇ ОСВІТИ МОН УКРАЇНИ ПРО АТЕСТАЦІЙНИЙ ЕКЗАМЕН ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»**

Відповідно до Стандарту вищої освіти України першого (бакалаврського) рівня, галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», затвердженого наказом Міністерства освіти і науки України від (наказ №1243 від 13.11.2018 р.) обрано структуру завдань атестації здобувачів вищої освіти освітнього рівня «Бакалавр» – атестаційний екзамен.

Атестаційний екзамен за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» містить завдання з наступних дисциплін: «Організація підприємницької діяльності», «Організація виробництва», «Біржова діяльність», «Техніко-економічні розрахунки на підприємстві», «Бізнес-планування у підприємстві».

## **1.2 ЦІЛІ Й ФУНКЦІЇ АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ**

Атестаційний екзамен за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» повинен визначати рівень засвоєння здобувачами вищої освіти теоретичного матеріалу та рівень сформованості практичних умінь та навичок наведених вище економічних дисциплін, вміння самостійно аналізувати складні явища та процеси суспільно-економічного розвитку, активно використовувати набуті знання у своїй професійній та суспільній діяльності, а отже, оцінити результати навчання, визначені Стандартом та відповідною освітньою програмою.

Атестаційний екзамен за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» є продовженням навчально-виховного процесу та складовою частиною завершального етапу підготовки бакалаврів.

Цілі атестаційного екзамену зумовлюють і його функції. Головною з них є контроль та оцінка рівня економічних знань, отриманих здобувачем вищої освіти протягом чотирьох років навчання з урахуванням вимог Болонського процесу. Реалізація цієї функції припускає перевірку методологічних та теоретичних принципів, проблем та положень наведених вище економічних дисциплін, а також вміння їх використовувати при аналізі економічних явищ та в практичній діяльності. Особливу увагу необхідно приділити виявленню знань та вмінь здобувача вищої освіти аналізувати сучасні умови здійснення економічних реформ в Україні, проблеми, з якими стикаються суб'єкти

господарювання в процесі здійснення своєї діяльності. Важливе значення має функція виявлення навичок вирішення практичних завдань, конкретного аналізу проблемних ситуацій на мікроекономічному рівні.

Атестаційний екзамеn виконує ще й важливу виховну функцію. У конкретному вираженні вона виявляється в умінні здобувача вищої освіти самостійно, логічно та послідовно висловлювати власні економічні переконання, здійснювати самоконтроль та критично оцінювати свої знання та навички.

Атестаційний екзамеn за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за умов всебічного аналізу його результатів, дає змогу найбільш вичерпно з'ясувати позитивний досвід і недоліки в організації, змісті та методиці викладання фахових економічних дисциплін, а також самостійної роботи здобувачів вищої освіти.

Все це дає можливість визначити конкретні заходи щодо удосконалення викладання фахових економічних дисциплін, накреслити шляхи поліпшення взаємозв'язку та структурну логіку їх викладання.

Отже, атестаційний екзамеn є засобом всебічного впливу на особистість здобувача вищої освіти та виконує контрольну, пізнавальну й виховну функції.

### **1.3 ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ**

Організаційна підготовка до атестаційного екзамену проводиться згідно процедури, визначеної розпорядчими документами університету. Кафедра економіки та фінансів разом з навчальним відділом, деканатом факультету економіки та менеджменту (ФЕМ) організує підготовку до атестаційного екзамену за заздалегідь розробленим планом.

Для підготовки та складання атестаційного екзамену виділяється не менше п'яти навчальних днів, протягом яких організовується проведення оглядових лекцій, групових та індивідуальних консультацій.

### **1.4 ФОРМУВАННЯ ЕКЗАМЕНАЦІЙНИХ КОМІСІЙ (ЕК)**

Екзаменаційна комісія (ЕК) організовується щорічно і діє упродовж календарного року.

До складу ЕК входять голова і члени комісії. Голова ЕК призначається наказом ректора з числа провідних фахівців у відповідній галузі, провідних науковців відповідного напрямку наукової діяльності, науково-педагогічних (педагогічних) працівників відповідної спеціальності. Головою ЕК не може призначатись особа, яка є працівником університету.

Одна і та сама особа може призначатись головою ЕК, як правило, не більше трьох років поспіль.

Пропозиції щодо кандидатур голів комісій завідувачі випускових кафедр подають до навчального відділу до 1 листопада, а пропозиції щодо персонального складу комісій – до 10 грудня поточного навчального року.

До складу ЕК входять: представник адміністрації університету (ректор, проректор, декан факультету або його заступник, начальник навчального відділу), завідувачі кафедр, професори, доценти (викладачі) випускових кафедр, провідні фахівці з виробництва. У разі необхідності до участі в роботі ЕК можуть залучатися професори і доценти інших кафедр. Секретаря ЕК призначають з числа викладачів або навчально-допоміжного персоналу випускової кафедри. Секретар не є членом ЕК.

Кількість членів ЕК – не більше чотирьох осіб. В окремих обґрунтованих випадках, на підставі письмового подання завідувача випускової кафедри, кількість членів ЕК може бути збільшена до шести осіб.

Персональний склад ЕК затверджує наказом ректор не пізніше, ніж за місяць до початку її роботи.

## **1.5 ОBOB'ЯЗКИ ГОЛОВИ ТА СЕКРЕТАРЯ ЕК**

Голова ЕК зобов'язаний:

- ознайомити всіх членів ЕК з їх правами та обов'язками;
- довести до членів ЕК основні завдання та вимоги щодо атестації здобувачів, критерії оцінювання, розклад роботи ЕК, особливості організації та проведення атестації;
- забезпечити роботу ЕК відповідно до затвердженого розкладу;
- обов'язково бути присутнім на засіданнях ЕК під час проведення атестації та обговорення її результатів, виставленні оцінок, прийнятті рішення щодо присудження здобувачу відповідного ступеня вищої освіти та присвоєння відповідної кваліфікації;
- розглядати звернення здобувачів з питань проведення атестації та приймати відповідні рішення;
- контролювати роботу секретаря ЕК щодо підготовки необхідних документів;
- скласти звіт про результати роботи ЕК та після обговорення його на заключному засіданні подати до навчального відділу університету.

Секретар ЕК зобов'язаний:

- доводити до відома голови і членів ЕК інформацію, що стосується її роботи;
- вести протоколи засідань ЕК;
- забезпечувати правильне і своєчасне оформлення документів, пов'язаних з роботою ЕК.

## **1.6 ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПОРЯДОК АТЕСТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Екзаменаційні комісії працюють у терміни, визначені графіком навчального процесу. Графік роботи ЕК затверджує ректор або перший проректор.

Розклад роботи ЕК, узгоджений з її головою, затверджує перший проректор на підставі подання декана факультету за пропозицією завідувачів випускових кафедр. Його доводять до загального відома не пізніше, ніж за місяць до початку проведення атестації.



Затверджені оригінали графіка та розкладу роботи ЕК подають до навчального відділу не пізніше, ніж за місяць до початку проведення атестації.

До атестації допускаються здобувачі, які виконали усі вимоги навчального плану.

До початку роботи ЕК декан факультету подає секретарю ЕК:

- витяг з наказу по університету про затвердження персонального складу ЕК;
- розклад і графік роботи ЕК;
- списки здобувачів вищої освіти (за навчальними групами), допущених до атестації;
- зведену відомість, завірену деканом факультету, про виконання здобувачами навчального плану й отримані ними протягом усього терміну навчання оцінки з теоретичних дисциплін, курсових проєктів та робіт, практик;
- робочі навчальні програми з дисциплін, що виносяться на екзамени з фаху;
- екзаменаційні матеріали (екзаменаційні білети, комплексні кваліфікаційні завдання тощо), розроблені відповідно до програми атестаційного екзамену;
- перелік наочного приладдя, матеріалів довідкового характеру, передбачених для використання здобувачами вищої освіти під час підготовки та відповіді на запитання атестаційного екзамену, в тому числі технічні та дидактичні засоби, лабораторне обладнання;
- залікові книжки здобувачів вищої освіти;
- рекомендації випускової кафедри тощо.

Складання атестаційного екзамену проводиться на відкритому засіданні ЕК за участю не менше половини її складу за обов'язкової присутності голови комісії. Атестаційний екзамен проводиться як комплексна перевірка набутих загальних та спеціалізованих професійних компетентностей здобувачів вищої освіти.

Програму атестаційного екзамену, екзаменаційні білети, варіанти завдань, перелік довідкових матеріалів складають випускові кафедри. Їх, на підставі протокольних рішень науково-методичної комісії та вченої ради факультету, затверджує ректор (перший проректор).

Екзамени з фаху проводять за білетами, складеними в повній відповідності з навчальними програмами основних фахових дисциплін, передбачених навчальним планом.

Результати складання екзаменів з фаху оцінюють за 100-бальною, національною та шкалою ECTS.

Оцінки виставляє кожен член ЕК, з урахуванням рівня теоретичної, практичної та наукової підготовки здобувача, на підставі яких виводять усереднену підсумкову оцінку.

Рішення ЕК про оцінку знань, виявлених при складанні атестаційного екзамену, про присудження здобувачеві вищої освіти відповідного ступеня вищої освіти та видання йому документа про освіту, ЕК приймає на закритому засіданні відкритим голосуванням звичайною більшістю голосів членів комісії, які брали участь у засіданні. При однаковій кількості голосів голос голови комісії є вирішальним.

Результати письмових атестаційних екзаменів оголошує голова комісії після перевірки робіт не пізніше наступного робочого дня, а оцінки з усних екзаменів оголошують у день їх складання.

Повторне складання атестаційного екзамену з метою підвищення оцінки не допускається.

Здобувачеві вищої освіти, який отримав підсумкові оцінки «відмінно» не менше як з 75 відсотків усіх навчальних дисциплін та індивідуальних завдань, передбачених навчальним планом, а з інших навчальних дисциплін та індивідуальних завдань – оцінки «добре», склав атестаційний екзамен з оцінкою «відмінно», видається документ про освіту з відзнакою.

Здобувача вищої освіти, який при складанні атестаційного екзамену отримав незадовільну оцінку, відраховують з університету та видають йому академічну довідку.

Здобувач вищої освіти, який не атестований у затверджений термін та не склав атестаційного екзамену, має право на повторну атестацію в наступний термін роботи ЕК упродовж трьох років після закінчення університету. Перелік дисциплін, що виносяться на екзамени з фаху, для осіб, котрі не склали ці екзамени, визначається навчальним планом, який діяв у рік закінчення здобувачем теоретичного курсу.

У цих випадках наказом ректора за поданням декана факультету здобувача поновлюють до числа здобувачів вищої освіти на контрактних умовах на період складання атестаційного екзамену.

Здобувачам вищої освіти, які не склали атестаційний екзамен з поважної (документально підтвердженої) причини, ректор університету може продовжити термін навчання до наступного терміну роботи ЕК для складання атестаційного екзамену, але не більше, ніж на один рік.

З метою належної організації роботи ЕК випускові кафедри:

- готують приміщення для роботи ЕК, необхідну документацію й технічні засоби для проведення атестаційного екзамену;

- регулярно, не менше двох разів за період роботи ЕК, обговорюють на своїх засіданнях питання щодо організації та проведення атестаційного екзамену.

## **2. ПОРЯДОК ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОВЕДЕННЯ АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ**

### **2.1 ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОВЕДЕННЯ АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ**

До атестаційного екзамену за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» допускаються здобувачі вищої освіти, які закінчили вивчення всіх необхідних теоретичних дисциплін, склали всі заліки та іспити, захистили курсову роботу та практики згідно з навчальним планом бакалавра.

В процесі підготовки до здачі екзамену, здобувачеві вищої освіти необхідно користуватися відповідною програмою атестаційного екзамену, підготовленою кафедрою і затвердженою вченою радою ФЕМ.

Атестаційний екзамен за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» проводиться в усній формі з попередньою реєстрацією короткого змісту відповідей на підготовлених аркушах паперу, завірених штампом деканату ФЕМ. По завершенню атестаційного екзамену письмові відповіді здобувачів вищої освіти здають в архів.

Екзаменаційний білет містить два теоретичних питання та два практичні завдання, що дозволяє перевірити рівень засвоєння теоретичного матеріалу та набуті практичні навички здобувача вищої освіти.

Складання атестаційного екзамену проводиться на відкритому засіданні ЕК за участю не менше половини її членів при обов'язковій присутності голови комісії. Засідання ЕК оформляється протоколами, які веде секретар. Тривалість засідання не повинна перевищувати шести академічних годин на день.

До початку атестаційного екзамену група здобувачів вищої освіти, яка складає його згідно розкладу, в цей день, запрошується в аудиторію, де проводиться засідання ЕК. Голова ЕК вітає здобувачів вищої освіти з початком атестаційного екзамену, представляє їм членів ЕК та коротко пояснює порядок їх роботи, а також оголошує час початку та закінчення атестаційного екзамену. Після цього здобувачі вищої освіти отримують екзаменаційні білети.

Після завершення організаційних моментів, оголошується початок екзамену. Виходити здобувачам вищої освіти з аудиторії під час екзамену забороняється. Тривалість виконання завдань екзаменаційного білета для одного здобувача складає не більше 1 академічної години. Виконання здобувачами завдань атестаційного екзамену повинно мати виключно самостійний характер. Використання додаткових джерел, зокрема будь-яких технічних засобів (крім передбачених екзаменаційним білетом), чи підказування на екзамені забороняються.

Отримавши екзаменаційний білет, здобувач вищої освіти знайомиться із змістом всіх питань та завдань. В разі сумніву щодо розуміння сформульованих у білеті питань або умов практичного завдання здобувач має право звернутися за поясненням до членів ЕК.

Відповідь на теоретичні питання повинна бути ґрунтовною та повністю розкривати сутність даного питання, мати всі необхідні пояснення та визначення, а також спиратися на нормативно-правову базу. При виконанні практичного завдання здобувач вищої освіти надає розгорнуту характеристику послідовності вирішення, алгоритм розрахунку та результати обчислення необхідних показників, висновок за розрахунками відповідно до поставленого питання.

Після завершення самостійної роботи над завданнями екзаменаційного білету здобувач вищої освіти повідомляє екзаменаційну комісію про свою готовність та дає розгорнуту відповідь на теоретичну частину завдань та виголошує результати за розв'язком практичної частини, що закріплені письмово. Члени екзаменаційної комісії ставлять додаткові запитання до здобувача, які дозволяють всебічно оцінити рівень його фахової підготовки. Результати оцінювання відповідей члени ЕК фіксують окремо за кожним завданням за критеріями: повна, частково повна, неповна, відсутня відповідь, які потім заносяться у протокол засідання ЕК.

## **2.2 КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ**

Результати атестаційного екзамену визначаються такими оцінками: «відмінно»; «добре»; «задовільно»; «незадовільно».

Оцінка «відмінно» – виставляється за таких умов:

- творчий підхід до засвоєного матеріалу, повнота і правильність виконання завдання;
- вміння застосовувати найбільш оптимальні принципи й методи в конкретних ситуаціях;
- глибокий аналіз фактів та подій, спроможність прогнозування результатів від прийнятих рішень;
- чітке, послідовне викладення відповіді на папері;
- вміння пов'язати теорію і практику.

Оцінка «добре» – виставляється за таких умов:

- за наявності деяких непринципових помилок несуттєвого характеру у викладі відповіді;
- переважання логічних підходів перед творчими у відповіді на питання;
- не завжди правильне прогнозування подій від прийнятих рішень;
- вміння пов'язати теорію з практикою.

Оцінка «задовільно» – виставляється за таких умов:

- репродуктивний підхід до засвоювання та викладання матеріалу;
- недостатня повнота викладення матеріалу, але при обов'язковому виконанні (можливо з несуттєвими помилками) тих завдань, що пов'язані з розв'язанням практичних задач;
- поверхове знання основного матеріалу, наявність великої кількості неточностей у викладі матеріалу;

- нечітке викладення матеріалу на папері, порушення логічної послідовності при цьому;

- труднощі при практичному втіленні прийнятих рішень.

Оцінка «незадовільно» – виставляється за таких умов:

- відсутність знань з більшої частини матеріалу, недостатнє засвоєння принципових положень курсу;

- наявність грубих, принципових помилок при практичному виконанні отриманих завдань;

- невиконання або виконання зі значними помилками тих завдань, що пов'язані з розв'язанням практичних задач;

- неграмотне і неправильне викладення відповідей на папері.

Оцінювання виконання завдань атестаційного екзамену здійснюють за 100-бальною шкалою з подальшим перекладом у національну 4-бальну шкалу та ECTS (табл. 2.2.1).

Таблиця 2.2.1

Шкала оцінювання (національна та ECTS) результатів атестаційного екзамену

<b>Сума балів за всі види навчальної діяльності</b>	<b>Оцінка ECTS</b>	<b>Оцінка за національною шкалою</b>
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Добре
75-81	C	
67-74	D	Задовільно
60-66	E	
35-59	FX	Незадовільно
1-34	F	

Загальну бальну оцінку формують на основі суми бальних оцінок за виконання окремих завдань екзаменаційного білета (табл. 2.2.2).

Таблиця 2.2.2

Розподіл балів згідно завдань екзаменаційного білета

<b>Завдання</b>	<b>Кількість балів</b>
№ 1	25
№ 2	25
№ 3	25
№ 4	25
Разом	100

## 2.3 ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ РОБОТИ ЕК

Усі засідання ЕК протоколюють. В протоколи вносять оцінки, отримані на екзамені з фаху, записують запитання, особливі думки членів ЕК, рекомендують до присудження відповідного ступеня вищої освіти, присвоєння кваліфікації, а також, на який документ про освіту (з відзнакою чи без відзнаки) претендує здобувач вищої освіти.

Протоколи підписують голова та члени ЕК, які брали участь в засіданні. Помилки та виправлення в протоколах не допускаються.

За підсумками діяльності ЕК голова комісії складає звіт, який затверджують на її заключному засіданні.

В звіті відображають рівень підготовки здобувачів вищої освіти та характеристику набутих компетентностей, вказують недоліки, допущені у підготовці здобувачів вищої освіти, зауваження щодо забезпечення організації роботи ЕК тощо, також дають пропозиції, які стосуються:

- поліпшення якості підготовки здобувачів вищої освіти;
- усунення недоліків в організації проведення екзаменів з фаху.

Випускові кафедри:

- беруть участь у складанні звітів про роботу ЕК, на вимогу голови ЕК надають необхідну інформацію з організації освітнього процесу, його кадрового, навчально-методичного, матеріально-технічного та інформаційного забезпечення, заходів щодо підвищення якості підготовки здобувачів вищої освіти та освітньої діяльності на кафедрі;

- обговорюють на своїх засіданнях підсумки роботи ЕК, розробляють та впроваджують заходи щодо покращення організації проведення атестаційного екзамену.

Звіт голови ЕК обговорюють на засіданні вченої ради факультету.

Оригінали протоколів засідань та звіт голови ЕК подають до навчального відділу університету упродовж п'яти робочих днів після закінчення останнього засідання ЕК.

### 3. ПРОГРАМА АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

**Мета:** Формування системи знань про закономірності та особливості розвитку підприємницької діяльності в Україні та світі, комплексу компетенцій і практичних навичок щодо генерації, втілення та монетизації бізнес-ідей, організації процесу започаткування і ведення власної справи, забезпечення її успішного функціонування, а також розвиток у студентів здатності самостійно та креативно мислити.

**Зміст дисципліни розкривається в темах:**

**Тема 1. Теоретичні аспекти підприємництва.** Сутність бізнесу та підприємництва. Підприємництво як різновид бізнесу. Еволюція концепцій підприємництва. Принципи організації підприємницької діяльності. Функції підприємництва. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності в ринковій економіці. Законодавчі основи регулювання діяльності суб'єкта господарювання. Права та обов'язки підприємців.

**Тема 2. Форми організації бізнесу.** Характеристика видів підприємницької діяльності. Типологія підприємств. Організаційно-правові форми підприємництва. Види підприємств та різновиди їх об'єднань. Види господарських товариств. Механізм державного регулювання підприємницької діяльності.

**Тема 3. Механізм створення власної справи.** Методи пошуку підприємницької ідеї. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності. Процес створення власної справи. Найменування підприємства та порядок його вибору. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД). Вибір системи оподаткування. Особливості функціонування спрощеної системи оподаткування. Засновницькі документи новоствореного підприємства. Статут приватного підприємства. Засновницький договір та його структура. Статутний капітал підприємства, джерела та особливості його формування. Процедура державної реєстрації юридичних осіб і приватних осіб – підприємців. Ліквідація та реорганізація підприємства. Бізнес-план: поняття та роль у заснуванні підприємницької справи.

**Тема 4. Управління підприємницькою діяльністю.** Менеджмент і його значення у підприємстві. Концепції lean та agile-менеджменту. Teal, smart, learning та virtual організації. Лідерство у підприємницькій діяльності.

**Тема 5. Бізнес-середовище.** Модель взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем. Методи сканування середовища функціонування суб'єкта господарювання.

**Тема 6. Маркетингова орієнтація підприємницької діяльності.** Роль маркетингу у бізнесі. Принципи впровадження маркетингу в підприємницьку діяльність. Теорія робіт (JTBD) і канва ціннісної пропозиції. Карта подорожі споживача. Go-to-market strategy (GMS). 4 “Fits” of GMS.

**Тема 7. Innovative entrepreneurship.** Traditional vs innovative entrepreneurship. Innovative infrastructure for entrepreneurship support (incubators, accelerators, makerspaces etc.). Diffusion of innovations. Design-thinking frameworks: 4W and Stanford model.

**Тема 8. Start-up як інноваційний формат започаткування бізнесу.** Сучасні форми ведення інноваційної діяльності. Характерні риси та етапи розвитку стартапу. Формування команди стартапу. Дисципліноване підприємництво Б. Олота. Модель Бланка-Дорфа. Lean стартап Е. Піса.

**Тема 9. Залучення капіталу.** Основні джерела формування підприємницького капіталу. FFF. Лізинг, факторинг та форфейтинг. Банківський і комерційний кредит. Фандрейзинг і краудфандинг. Особливості залучення та використання інвестицій. Краудінвестинг. Венчурні фонди та ангельські інвестиції.

**Тема 10. Unit-економіка: інструмент для розвитку бізнесу.** Сфера застосування, рівні та метрики unit-економіки. Моделі та метрики монетизації. Точки зростання продукту.

**Тема 11. Підприємницький ризик.** Зміст та функції підприємницького ризику. Види підприємницьких ризиків. Шляхи та методи зниження ризику в підприємницькій діяльності.

**Тема 12. Етика у підприємницькій діяльності.** Моральні якості та ділова етика підприємця. Кодекс етики. Соціальна відповідальність бізнесу.

### 3.1 ПЕРЕЛІК ЗАПИТАНЬ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

1. Сутність бізнесу та підприємництва. Підприємництво як різновид бізнесу
2. Функції підприємництва та принципи організації підприємницької діяльності
3. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності в ринковій економіці. Права й обов'язки підприємців
4. Організаційно-правові форми підприємництва
5. Основні види підприємницької діяльності, їх характеристика
6. Сучасні форми ведення інноваційної підприємницької діяльності
7. Особливості функціонування спрощеної системи оподаткування в Україні
8. Методи пошуку підприємницької ідеї
9. Методи сканування зовнішнього середовища функціонування суб'єкта господарювання
10. Канва ціннісної пропозиції
11. Сутність та особливості фандрейзингу, краудсорсингу і краудфандингу
12. Підприємницький ризик і його види



## 3.2 ОРІЄНТОВНІ ВІДПОВІДІ НА ЗАПИТАННЯ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

### 3.2.1. Сутність бізнесу та підприємництва. Підприємництво як різновид бізнесу

Бізнес (від англ. business – справа, робота, заняття) – підприємницька, комерційна чи будь-яка інша діяльність, яка не суперечить закону і спрямована на отримання прибутку.

Бізнес – більш широке поняття, ніж підприємництво, оскільки до бізнесу можна віднести здійснення разових комерційних угод у будь-якій сфері економічної діяльності, які спрямовані на отримання доходу (прибутку). Це дає підставу для висновку, що не будь-який бізнес є підприємництвом, але будь-яке підприємництво є бізнесом.

Підприємництво – це господарська діяльність з метою досягнення економічних і соціальних результатів та отримання прибутку. Підприємницька діяльність здійснюється на постійній основі, передбачає систематичну, організовану господарську діяльність, яка має цільову спрямованість у вигляді кінцевого результату з орієнтацією на подальший розвиток та розширення.

Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку (ст. 42 Господарського кодексу України).

Існуючі підходи до його визначення можна поділити на два види:

1) традиційний підхід: підприємництво – це бізнес (слово «підприємець» походить від франц. *intrepandre*, що означає робити, зробити, узяти на себе, намагатися). Відповідно підприємець – фізична особа, яка створює і управляє власним бізнесом;

2) нетрадиційний підхід (починаючи з 80-х рр. ХХ ст.): підприємництво – широке поняття (заповзятливість – скоріше тип поведінки, ніж особова характеристика). Підприємництво стало розглядатися як спосіб мислення, стиль поведінки, спосіб життя.

В економічній теорії Заходу поняття “підприємництво” виникло на початку ХVІІІ ст., його ввів у науковий обіг англійський учений Річард Кантільйон (1680-1734). Він розглядав його як особливу економічну діяльність, головною ознакою якої є ризик.

Підприємництво як особлива форма економічної активності передбачає:

- орієнтацію на досягнення комерційного успіху;
- інноваційний характер підприємницької діяльності;
- постійний характер господарювання, укладання регулярних, а не одноразових угод (бізнес-операцій);
- перспективність, спрямування на подальший розвиток, розширення масштабів і сфери розповсюдження;
- залучення в господарську діяльність різних учасників підприємницької активності;
- свободу та самостійність суб'єктів в ухваленні управлінських рішень та здійсненні бізнесу; – наявність фактора ризику;
- майнову відповідальність підприємця за результати господарювання.

### **3.2.2. Функції підприємництва та принципи організації підприємницької діяльності** **Функції підприємництва:**

**1. Інноваційна (творча)** – передбачає сприяння генеруванню і активному впровадженню новаторських ідей і проектів, готовність до виправданого господарського ризику та вміння вести конкурентну боротьбу.

**2. Ресурсна** – підприємці націлені найефективніше використовувати (мобілізувати) задіяні в бізнесі ресурси – матеріальні, трудові, фінансові, інтелектуальні, інформаційні тощо.

**3. Організаційна** – виявляється у поєднанні чинників виробництва в оптимальних пропорціях, здійсненні контролю за їхнім використанням, направленості зусиль працівників на досягнення поставленої мети; матеріально-технічне забезпечення виробництва, налагодження технологічного процесу, організація комерційної діяльності, сервісу. Підприємницький успіх – головна мета господарської діяльності.

**4. Стимулююча** функція полягає у формуванні механізму, що мотивує і ефективно використовувати ресурси, і максимально задовольняти потреби споживачів.

**5. Соціальна** функція передбачає вироблення товарів і послуг, необхідних суспільству.

**6. Особистісна** функція зводиться до самореалізації підприємця, отримання задоволення від своєї діяльності.

Головними **принципами**, на основі яких здійснюється підприємництво, є такі:

- вільний вибір підприємцем сфери і видів господарської діяльності;
- вибір постачальників і споживачів продукту, що виробляється;
- залучення необхідних матеріально-технічних, фінансових, інформаційних, інтелектуальних, природних та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом;
- вільний найм працівників; встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- комерційний розрахунок та власний ризик;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;
- самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання належної йому частки валютного виторгу на свій розсуд.

### **3.2.3. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності в ринковій економіці. Права й обов'язки підприємців**

**Суб'єкти господарювання** – учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність шляхом реалізації господарської компетенції (сукупності прав і

обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна (згідно зі ст. 55 Господарського кодексу України).

*Суб'єктами господарювання є:*

1) господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до Господарського кодексу України, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані в установленому законом порядку;

2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці.

Суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих і доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва.

Суб'єкти господарювання реалізують свою господарську компетенцію на основі права власності, права господарського відання, права оперативного управління відповідно до визначення цієї компетенції у Господарському кодексі України та інших законах.

Найпростішою формою підприємницької діяльності є *фізичні особи*, які здійснюють дану діяльність від свого імені, на свій ризик і відповідають власним майном. Фізична особа-підприємець (ФОП) здійснює свою діяльність на основі *свободи підприємництва*. Свобода підприємництва має протилежний бік – межі (умови здійснення) підприємницької діяльності, які поділяють на:

1) *Загальні* (застосовуються до всіх видів підприємницької діяльності):

– підприємці зобов'язані зареєструватися у встановленому законом порядку;

– підприємці, які використовують найману працю, зобов'язані забезпечити належні та безпечні умови праці, оплату праці не нижче від визначеної законом та її своєчасне одержання працівниками, а також інші соціальні гарантії, включаючи соціальне й медичне страхування та соціальне забезпечення відповідно до законодавства України;

– підприємці зобов'язані не порушувати прав і законних інтересів громадян та їх об'єднань, інших суб'єктів господарювання, установ, організацій, прав місцевого самоврядування і держави, а також не завдавати шкоди довкіллю.

2) *Спеціальні* (застосовуються до окремих видів підприємницької діяльності): ліцензування; квотування; патентування тощо.

**Об'єкти підприємницької діяльності** – це все те, що виступає предметом купівлі-продажу на ринку. Наприклад, товари народного споживання, послуги, матеріали, сировина, напівфабрикати, майнові та немайнові права, обладнання, будинки, приміщення, споруди, транспортні засоби, цінні папери, валюта, кредити, ноу-хау, інші об'єкти.

З метою реалізації господарської ініціативи підприємець має право:

– створювати для здійснення підприємницької діяльності будь-які види підприємництва;

– купувати повністю або частково майно та набувати майнового права;

- самостійно формувати господарську діяльність, обирати постачальників і споживачів, встановлювати ціни і тарифи, вільно розпоряджатися прибутком;
- укладати з громадянами трудові договори щодо використання їхньої праці (контракти, угоди);
- самостійно визначати форми, системи і розміри оплати праці та інші види доходів осіб, що працюють за наймом;
- отримувати будь-який необмежений за розмірами особистий дохід;
- брати участь у зовнішньоекономічних відносинах, здійснювати валютні операції;
- користуватися державною системою соціального забезпечення і соціального страхування.

Основні обов'язки підприємців полягають у тому, щоб:

- укладати трудові договори (контракти, угоди) з громадянами, які приймаються на роботу за наймом;
- здійснювати оплату праці осіб, які працюють за наймом, на рівні, не нижчому за мінімальні розміри, встановлені законодавством;
- забезпечити відповідні умови і охорону праці, а також інші соціальні гарантії;
- дотримуватися прав з метою реалізації законних інтересів споживачів, забезпечуючи надійну якість вироблених товарів (послуг);
- отримувати ліцензію на діяльність у сферах, які підлягають ліцензуванню відповідно до чинного законодавства.

### 3.2.4. Організаційно-правові форми підприємництва

Згідно статті 62 Господарського Кодексу України, **підприємство** – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами.

Залежно від **форм власності**, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів (ст. 63 ГКУ):

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

4) державне підприємство, що діє на основі державної власності;  
5) підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності);

б) спільне комунальне підприємство, що діє на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами - суб'єктами співробітництва.

Організаційно-правовими формами підприємницької діяльності є:

**1. Одноосібне володіння** – підприємство, в якому майно належить одному суб'єкту, що самостійно веде справу, отримує весь дохід і несе відповідальність за ризик від бізнесу.

**2. Партнерство, або товариство** – форма організації бізнесу, що засновується на об'єднанні (пайовому, дольовому) майна різних власників.

*Господарські товариства* – це підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та (або) громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку.

Розрізняють такі *види партнерств*:

**а) повне товариство** (товариство з необмеженою відповідальністю) – його учасники несуть необмежену і солідарну відповідальність по зобов'язаннях товариства (не лише своїм паєм, а й усім особистим майном);

**б) товариство з обмеженою відповідальністю** – майнова відповідальність партнерів не перевищує суми, яку вони внесли при створенні товариства. Товариство з обмеженою відповідальністю має статутний фонд, який утворюється вкладками учасників. Відповідальність по зобов'язаннях для учасників обмежується їх паями, а товариство відповідає за свої борги тим майном, яке є в його активі;

**в) змішане (командитне) товариство** – об'єднує частину своїх членів за принципом повної (необмеженої) відповідальності (дійсні члени), а частину – за принципом обмеженої відповідальності (вкладники), майнова відповідальність яких поширюється лише на внесок, зроблений учасником у капітал товариства. Право голосу в таких фірмах мають лише дійсні члени товариства.

**г) кооперативні (кооперативи)** – добровільні об'єднання громадян з метою спільного ведення господарської або іншої діяльності; юридична особа, утворена фізичними та (або) юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування;

**д) корпорація (акціонерне товариство)** – утворюється об'єднанням на пайових (дольових) засадах засобів своїх членів (акціонерів) і належить до товариств з обмеженою відповідальністю, оскільки кожний акціонер відповідає за свої зобов'язання лише

власним капіталом. Отже, майновий ризик акціонерів обмежується тією сумою, яку вони заплатили за придбані акції.

Акціонерне товариство має статутний фонд (капітал), поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, які визначають частку їх власника в акціонерному капіталі. Акціонери несуть відповідальність по зобов'язаннях товариства в межах належних їм акцій.

АТ бувають *публічні* і *приватні*.

Особливість акціонерних товариств полягає в тому, що їхній капітал утворюється у грошовій формі та поділяється на однакові за номінальною величиною і неподільні паї у вигляді акцій. Цим вони відрізняються від партнерств (товариств).

**3. Державні підприємства** засновані на державній власності, яка має два рівні: загальнодержавний і комунальний.

### **3.2.5. Основні види підприємницької діяльності, їх характеристика**

Залежно від сфер діяльності, підприємницька діяльність поділяється на виробниче, комерційне і фінансове підприємництво.

**1. Виробниче підприємництво** – це процес виробництва конкретних товарів, здійснення робіт і надання послуг для їх реалізації (продажу) споживачам (покупцям).

Виробниче підприємництво переважно займається створенням і постачанням на ринок товарів і представлене підприємствами. Виробничі підприємства займають центральне місце в усьому підприємницькому середовищі. Вони не тільки формують товарну масу чи матеріальну основу для функціонування ринку, але й виступають як найбільший споживач. Виробничі підприємства формують основний попит на фінансові, трудові та матеріальні ресурси.

**Форми виробничої підприємницької діяльності:**

1) *Традиціоналістське* виробниче підприємництво – передбачає здійснення виробництва товарів традиційного попиту першої та другої необхідності за традиційними технологіями шляхом задоволення виявленого інтересу споживача.

2) *Інноваційне* виробниче підприємництво – передбачає здійснення виробництва нових, не існуючих раніше товарів за інноваційними технологіями або товарів з принципово новими характеристиками, властивостями чи сферами використання шляхом задоволення нав'язаного споживачу інтересу.

3) *Комбіноване* підприємництво – поєднує традиціоналістське та інноваційне підприємництво, тобто передбачає здійснення виробництва традиційних товарів з використанням новітніх технологій. З метою утримання конкурентних позицій та розширення частки ринку, більшість сучасних виробничих підприємств поєднують традиціоналістську підприємницьку діяльність з інноваціями.

**2. Комерційне підприємництво** пов'язане з обміном, розподілом і споживанням товарів через торговельні заклади та біржі. Вони є типовими посередниками між виробничими підприємствами та споживачами. *Комерційне підприємництво* – це діяльність, пов'язана з операціями та угодами з купівлі-продажу товарів і послуг. В цьому бізнесі підприємець виступає в ролі торговця, комерсанта, який купує товари для подальшого перепродажу. Товар закупається за оптовими (гуртовими) цінами, а продається – за вищими, договірними. Завдяки різниці цін підприємець створює для себе прибуток і покриває витрати, пов'язані з реалізацією товару.

**3. Фінансове підприємництво** – це особливий вид комерційної діяльності, пов'язаний з купівлею-продажем національної та іноземної валют, цінних паперів, а також із обслуговуванням розрахункових операцій. Фінансове підприємництво охоплює обіг та обмін вартостей через банки та фондові біржі. Об'єднуючи власний і залучений капітал, фінансові підприємства отримують свій прибуток від надання на визначений термін фінансових ресурсів для виробничих і комерційних підприємств для здійснення ними поточної та інвестиційної діяльності.

**4. Соціальне підприємництво** – підприємство, створене для працевлаштування вразливих категорій населення, яке має відповідні умови для їх соціального включення в суспільні процеси. Соціальне підприємництво націлене на пом'якшення або розв'язання соціальних проблем. Основні характеристики такої діяльності: позитивні соціальні результати, інноваційність, самоокуповування та фінансова стійкість (здатність розв'язувати соціальні проблеми до тих пір, поки це необхідно, але завдяки доходам від власної підприємницької діяльності). Соціально-орієнтовані підприємства пропонують можливості для створення робочих місць, нових форм підприємництва та зайнятості, допомагають подолати соціальну ізоляцію людям з обмеженими фізичними та психічними можливостями, тим, хто був безробітним протягом тривалого часу, представникам груп ризику.

### **3.2.6. Сучасні форми ведення інноваційної підприємницької діяльності**

**Інноваційне підприємництво** – вид комерційної діяльності, що характеризується особливим різноманіттям організаційних зв'язків, розвиненістю і гнучкістю своєї функціональної структури, широкими адаптаційними можливостями і використанням венчурного (ризикового) капіталу.

**Стартап** (від англ. Start-up – стартувати, запускати) – новостворена компанія, бізнес якої ґрунтується на інноваційній технології, яка ще не вийшла на ринок або тільки почала на нього виходити і має потребу в залученні зовнішніх ресурсів. Інновації, на яких будують бізнес, можуть бути як глобальними, так і локальними. Особливістю стартапа є те, що компанія розраховує на *швидке зростання*, яке є основною і головною відмінністю, немає значення в якій сфері діяльності буде створено бізнес. Для швидкого зростання стартап повинен надавати такий продукт, який буде затребуваним на ринку.

Стартап – це компанія чи тимчасова організація, створена для пошуку повторюваної і масштабованої бізнес-моделі (Стів Бланк).

Стартап – процес виходу на ринок новоствореного підприємства з інноваційним проектом, зазвичай, у короткотривалий термін і з мінімальними капіталовкладеннями.

**Спін-компанія** – компанія, що створюється материнською компанією для впровадження «побічних продуктів» інноваційного процесу.

**Спін-оффи** зберігають зв'язок з материнською компанією, **спін-аути** стають абсолютно незалежними компаніями.

### ***Види інноваційно-впроваджувальних підприємств:***

**Інжинірингова фірма** надає на комерційній основі різноманітні інженерно-консультаційні послуги (підготовка техніко-економічних технологій, розробка рекомендацій по організації управління, експлуатації обладнання).

**Технопарк** – територіальне об'єднання наукових і проектно-конструкторських організацій, навчальних закладів, виробничих підрозділів. Найбільш масштабний інноваційно-технологічний центр, у якому забезпечуються умови, максимально сприятливі для науково-технічних інноваційних проектів. Технопарки мають власну інженерну, науково-виробничу, інформаційну і соціальну інфраструктуру.

**Технополіс** – центр впровадження досягнень науки й техніки. Це, як правило, нове місто, в якому запроваджуються у виробництво нові розробки, а також проживає населення. Це своєрідний посередник між фундаментальними результатами досліджень і виробничими структурами та інтересами регіонів.

**Бізнес-інкубатор** – місце, де на обмеженому просторі розміщуються тільки що створені фірми. Його метою є збільшення ймовірності росту і виживання цих фірм шляхом надання їм будівлі зі стандартним устаткуванням (телефакс, комп'ютерне устаткування та ін.), адміністративної підтримки, набору інформаційних та консалтингових послуг. Головний акцент робиться на місцевий розвиток і створення робочих місць.

**Бізнес-акселератор** – організація, що займається інтенсивної програмою розвитку стартапу і швидким навчанням його авторів. Забезпечує стартапам експертну підтримку, освітлення в ЗМІ, надає передпосівні інвестиції в обмін на частку в проекті для інвестора, а також виводить їх на стадію презентації інвесторам.

**Венчурна фірма** – це високотехнологічна компанія, капітал якої функціонує в сферах з підвищеним ступенем ризику, в новому бізнесі, що створюється або піддається різким змінам.



### 3.2.7. Особливості функціонування спрощеної системи оподаткування в Україні

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, при якому окремі податки і збори замінюються на сплату єдиного податку (далі – ЄП) та ведеться спрощений облік та звітність. Базою оподаткування є дохід суб'єкта господарювання, а не його прибуток. Спрощена система оподаткування передбачає 4 групи платників податку, критерії поділу на які подано в таблиці 1.

Таблиця 1 – Критерії поділу на групи в межах спрощеної системи оподаткування та ставки єдиного податку для суб'єктів господарювання

Групи платників єдиного податку	Платник єдиного податку	Основні умови перебування в групі		Ставка єдиного податку / єдиного соціального внеску (ЄСВ)
		Річний обсяг доходу не вище (грн)	Кількість працівників (осіб)	Звичайна
Перша	ФОП	167 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року (у 2023 році – 1 118 900 грн)	0	ЄП: у межах до 10% розміру прожиткового мінімуму (268, 40 грн у 2023 році). ЄСВ «за себе» для пенсійного стажу: 22% від мінімальної заробітної плати (1474 грн з 01 січня 2023 року)
Друга	ФОП	834 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року (у 2023 році – 5 587 800 грн)	max 10	ЄП: у межах до 20% розміру мінімальної заробітної плати (1340 грн у 2023 році). ЄСВ «за себе» для пенсійного стажу: 22% від мінімальної заробітної плати (1474 грн з 01 січня 2023 року)
Третя	Юридичні особи та ФОП	1167 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року (у 2023 році – 7 818 900 грн)	Без обмежень	ЄП:* 3% доходу при сплаті ПДВ; *5% доходу у разі включення ПДВ до складу єдиного податку. ЄСВ «за себе» для пенсійного стажу: 22% від мінімальної заробітної плати (1474 грн з 01 січня 2023 року)
Четверта	Сільсько-господарські товаровиробники	Частка с/г товаровиробництва юридичної особи за попередній період $\geq$ 75%	Без обмежень	Ставки визначені пунктом 293.9 ПКУ як % до нормативної грошової оцінки 1 га з урахуванням коефіцієнта індексації станом на 1 січня поточного року залежно від категорії (типу) земель, їх розташування

\*15 березня 2022 року прийнято Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану», відповідно до якого передбачаються особливості справляння

податкових зобов'язань, у тому числі й щодо платників спрощеної системи оподаткування, а саме:

З 1 квітня 2022 року та на період дії воєнного стану для ФОП, платників ЄП I та II групи, сплата ЄП – *добровільна*. Той, хто не бажає сплачувати податок у період воєнного стану, просто не заповнює декларацію за вказаний період.

Під час мобілізації ФОП, які належать до II та III груп платників ЄП, а також юридичні особи, які належать до III групи, можуть за власним рішенням *не сплачувати* ЄСВ за найманих працівників, призваних під час мобілізації на військову службу до Збройних Сил України.

З 1 квітня 2022 року ФОП та юридичні особи, в яких упродовж минулого календарного року дохід не перевищує 10 мільярдів гривень, можуть перейти на сплату ЄП III групи за *ставкою 2%* із урахуванням певних умов.

### **3.2.8. Методи пошуку підприємницької ідеї**

Підприємницька бізнес-ідея – конкретне цілісне знання про доцільність і можливість здійснювати певний вид підприємницької діяльності, а також чітке усвідомлення мети такої діяльності, шляхів і засобів її досягнення.

Джерела ідей можуть бути різними, починаючи від спеціальних досліджень і розробок, але найчастіше вони виходять від: споживачів, працівників фірм тощо.

До методів творчого пошуку підприємницької ідеї належать:

1. Метод аналогії (синектика) – передбачає використання чогось подібного до вже відомого рішення, підказаного, наприклад, технічною, економічною або іншою літературою чи запозиченого в природі.

2. Метод інверсії – специфічний метод, що передбачає такі підходи до вирішення нової проблеми: перевернути («догори ногами»); «вивернути» на протилежний бік; поміняти місцями тощо.

3. Метод ідеалізації базується на ініціюванні уявлення про ідеальне вирішення проблеми, що може наштовхнути на усвідомлення якоїсь нової ідеї.

4. Метод контрольних запитань – ініціюється вирішення проблеми за допомогою певних запитань, що мають стимулювати власні міркування щодо висунутої нової ідеї. Цей метод є вдосконаленим методом проб і помилок. Існують списки запитань, які можуть бути використані при рішенні різноманітних проблем.

Порівняно з індивідуальними, колективні методи є більш ефективними:

4. Метод «мозкового штурму» (брейншторминг) – це творча співпраця певної групи спеціалістів заради вирішення проблеми за допомогою, наприклад, проведення дискусії з конкретного кола питань. Метод базується на забороні критицизму на етапі висунення ідей і на створенні обстановки, що дає змогу переборювати психологічну закомплексованість, обумовлену звичними поглядами про можливе та неможливе.

5. Метод конференції ідей відрізняється від звичайного засідання, робочого обговорення і ділової дискусії тим, що передбачає створення творчої атмосфери; припускає доброзичливу критику у формі реплік або коментарів, яка може підвищити цінність ідей, що висуваються. Всі висунуті ідеї фіксуються в протоколі анонімно. Під

час конференції ідей велика кількість людей обговорюють одночасно одну і ту ж проблему, залучаючи один одного в обговорення проблеми.

6. Метод колективного блокнота поєднує індивідуальне висунення ідеї з колективною оцінкою. При цьому кожний учасник отримує блокнот, у якому викладена суть вирішуваної проблеми. Протягом певного часу (звичайно 2 тижні або місяця) кожний учасник обговорення записує у блокноті власні ідеї щодо вирішення певної проблеми. Потім блокноти отримує керівник групи учасників для узагальнення накопиченої інформації. Лише після завершення цієї процедури організовується творча дискусія і приймається відповідне рішення щодо нової підприємницької ідеї.

8. Дискусія-66. Усіх учасників поділяють на групи по шість чоловік, які незалежно одна від одної обирають вирішення поставленої проблеми або розробляють пропозиції щодо певного питання. Групова робота закінчується через деякий час (приблизно 6 хвилин). Після цього всі групи знову збираються на пленарне засідання, а спікери груп доповідають про розроблені пропозиції та рішення. За рахунок поділу на малі групи, навіть при великій кількості учасників, кожний окремий член групи може брати активну участь у вирішенні проблеми або дискусії.

8. Метод 635 – збирається група із шести учасників, які спочатку аналізують та чітко формулюють задану проблему. Кожний учасник протягом п'яти хвилин заносить у формуляр три пропозиції з вирішення проблеми. Після цього кожний учасник передає свій формуляр сусіду. Останній приймає до уваги пропозиції свого попередника, а під ними у трьох полях вносить ще три власні пропозиції. Ці пропозиції можуть вже існувати в подальшій (асоціативній) розробці записаних рішень, але можуть бути сформульовані й нові пропозиції. Через п'ять хвилин кожен учасник знову передає свій теперішній формуляр у тому самому напрямку, що й при зміні, своєму сусіду. Процес припиняється, коли кожен учасник відпрацював кожний формуляр. За допомогою цього за півгодини можна отримати до 108 пропозицій.

### **3.2.9. Методи сканування зовнішнього середовища функціонування суб'єкта господарювання**

**Зовнішнє середовище** – це сукупність суб'єктів господарювання, міждержавних інституційних структур, національних та інших зовнішніх умов і факторів, що діють в оточенні підприємства чи підприємця та впливають на процес їх господарювання.

Фактори зовнішнього середовища поділяють на фактори *мікросередовища*, тобто фактори прямого впливу (постачальники, дистриб'ютори, споживачі, конкуренти, державні органи, інші контактні аудиторії) та фактори *макросередовища* – непрямого впливу.

Результати аналізу зовнішнього середовища можна використовувати для визначення списку загроз і можливостей при складанні SWOT аналізу компанії.

Дію основних факторів макросередовища аналізують за допомогою, зокрема:

1. PESTEL-аналізу (PEST, STEP, SLEPT, PESTLE, PESTELE) – це інструмент, призначений для виявлення впливу політичних (P – political), економічних (E – economic),

соціальних (S – social), технологічних (T – technological), природно-географічних (E – environmental) і законодавчих (L – legal) аспектів зовнішнього середовища на діяльність суб'єкта господарювання:

- політичні фактори (стійкість політичної влади та існуючого уряду, бюрократизація і рівень корупції тощо);

- економічні (валютний курс, темп інфляції, обсяг ВВП, мінімальна зарплата, ставки податків, платоспроможний попит, структура доходів населення, структура витрат на споживання і т.п.);

- соціо-культурні та демографічні (темпи народжуваності, вікова структура, міграція населення, структура зайнятості, освітній рівень, стійка прихильність до основних традиційних культурних цінностей, субкультури в межах єдиної культури, тимчасової зміни вторинних культурних цінностей);

- технологічні (зростання витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, підвищення уваги до впровадження удосконалень в існуючі товари, посилення контролю з боку держави за якістю і безпекою товарів);

- природно-географічні (дефіцит окремих видів сировини, енергоносіїв, зростання забруднення навколишнього середовища і т.п.);

- законодавчі (акти регулювання підприємницької діяльності, контроль з боку державних органів за їх дотриманням).

2. STEEPLE (social, technological, economic, environmental, political, legal, ethical) аналізу, який враховує дію соціально-демографічних, технологічних, економічних, природно-географічних, політичних, правових та етичних факторів.

3. SPELIT (social, political, economic, legal, intercultural and technological) аналізу, який передбачає вивчення впливу соціальних, політичних, економічних, правових, міжкультурних і технологічних факторів на діяльність суб'єкта господарювання.

4. DESTEP (demographics, economic, socio-cultural, technological, ecological, political) аналізу, який враховує вплив демографічних, економічних, соціо-культурних, технологічних, екологічних і політичних сил на функціонування суб'єктів підприємницької діяльності.

5. ETOM/ETOP (Environmental Threat and Opportunity Profile/Matrix) профілю/матриці загроз і можливостей зовнішнього середовища, яка дає змогу обґрунтувати реакцію конкретного підприємства на сукупну дію чинників і компонент макросередовища.

6. EFAS (External Strategic Factors Analysis Summary) матриці/таблиці, яка є підсумком аналізу зовнішніх стратегічних факторів.

7. EFE-матриці (External Factor Evaluation Matrix) – матриці оцінки зовнішніх факторів, яку використовують для вивчення зовнішнього середовища компанії та визначення наявних можливостей і загроз, які впливають або можуть вплинути на компанію.

### 3.2.10. Канва ціннісної пропозиції

**Канва ціннісної пропозиції** розроблена для того, щоб пояснити переваги, які споживачі (користувачі) отримують після того, як куплять (спробують) продукт чи послугу підприємства і містить 2 блоки: клієнтський і продукту/послуги.

#### **До клієнтського блоку входять:**

- 1) клієнтські завдання – це ті завдання, які клієнт хоче/може вирішити за допомогою товару чи послуги. Клієнтські завдання бувають 3-ох типів:
  - ✓ Функціональні – конкретні завдання – доїхати, подзвонити, перевірити документ, зарядити девайс тощо.
  - ✓ Соціальні – певні соціальні аспекти, які ти прагнеш реалізувати через продукт чи послугу. Виглядати успішним, мати гарний імідж, виглядати більш мужньо, бути в тренді.
  - ✓ Емоційні – це те, що часто впливає на рішення людей через їх бажання. Хочу відволіктися, заспокоїтися; хочу червоне, а не біле.
- 2) болі – це те, що може зупинити клієнта від покупки. Дорого, страх загубити дані, страх, що вкрадуть, буду погано з цим виглядати, незручно, займає багато пам'яті тощо.
- 3) переваги/вигоди – це ті додаткові аспекти, які клієнт очікує отримати з продуктом чи послугою.

Їх сегментують на 4 типи (приклад для телефонів):

1. Необхідна перевага (подзвонити)
2. Очікувана перевага (гарні фото, імідж, дизайн)
3. Бажана перевага (швидка зарядка, синхронізація з комп'ютером)
4. Неочікувана перевага (NFC/ Apple Pay)

#### **Блок продукту/послуги містить:**

- 1) Продукти та послуги - дивлячись на канву, тут прописують всі складові та деталі вашого продукту чи послуги.
- 2) Знеболюючі – як продукт може запобігти болям, які ви вказали? Страх загубити – страхування, дорого – різні пакети, я буду погано виглядати – різні кастомізовані дизайни тощо.
- 3) Додаткові переваги – як саме продукт може забезпечити всі ті переваги, що ви вказали у блоці клієнта.

### 3.2.11. Сутність та особливості фандрейзингу, краудфандингу і краудсорсингу

Поряд з традиційними джерелами фінансування інноваційних проєктів набули розвитку так звані «альтернативні» форми фінансування, які більшою мірою призначені для фінансового забезпечення реалізації стартап-проєктів і соціальних проєктів.

**Фандрейзинг** (від англ. fundraising – збір грошових коштів) – це діяльність, спрямована на залучення ресурсів (пожертв) на некомерційні (соціальні) проєкти; діяльність, спрямована на пошук і збір фінансових коштів у вигляді пожертвувань для реалізації соціально важливих проєктів. Фандрейзинг – це чітко спланована робота, яка

спрямована на отримання пожертвувань, зроблених усвідомлено, на добровільній і безкорисливій основі.

**Краудфандинг** (від англ. crowdfunding, crowd – «натовп», funding – «фінансування» – громадське фінансування, «народне фінансування») – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші чи інші ресурси разом, зазвичай через Інтернет, аби підтримати зусилля інших людей або організацій.

Ресурси – грошові кошти, товари, послуги, приміщення, контакти, інформація тощо.

*Спільні риси* між фандрейзингом і краудфандингом: мета – залучення зовнішніх ресурсів для реалізації бізнес-ідей або соціального проєкту.

*Відмінні риси* між фандрейзингом і краудфандингом: фандрейзинг – це робота організації, спрямована на пошук спонсорів, друзів, помічників, які підтримують реалізацію соціально-культурних проєктів і програм, які, зазвичай, не мають безпосередньо комерційної вигоди і є короткочасними за характером, а краудфандинг – це пошук і збір коштів із метою реалізації певної бізнес-ідеї, здатної принести вигоду всім учасникам підприємства.

Існує чотири базових типи краудфандингу:

а) краудлендинг (від англ. crowd lending) – краудфандинг на основі фінансової позики, надання коштів під певний відсоток;

б) краудінвестинг (від англ. crowd investing) – краудфандинг на основі пайової участі у капіталі компанії або проєкті: спонсор стає співвласником компанії, отримуючи частку прибутку від бізнесу. Для застосування такого механізму необхідна наявність відповідних норм у національному законодавстві, які б регламентували порядок залучення коштів;

в) краудфандингове фінансування в обмін на винагороду – спонсор інвестує кошти, укладає контракт, що гарантує переваги доступу до новоствореного продукту чи послуги після їх реалізації. Відмінною особливістю цього виду є те, що донор «платить» за ще невироблений товар і не може заздалегідь знати, коли товар буде готовий;

г) краудфандинг на основі пожертвувань – спонсор надає кошти без наміру отримати нагороду.

Серед *переваг* краудфандингу як форми фінансування: здатний надати унікальну фінансову підтримку для підприємців; прозорість і демократичність самої процедури фінансування; скорочення часу, що витрачається на супутню документацію; допомога у розвитку малого бізнесу; підтримка молодих вчених і талановитих людей; економія бюджетних коштів; створення мережевих механізмів взаємодії, що підвищує рівень довіри в суспільстві; управління фінансами і великими проєктами за допомогою нових інтернет-технологій.

Одним із *недоліків* краудфандингу є твердження, що колективним інвестиційним фінансуванням можуть зловживати шахраї.

При краудфандингу, як правило, залучаються безпосередньо *грошові кошти*. Якщо мова йде про залучення *людського* ресурсу для проєкту, тоді вживають термін «краудсорсинг».

**Краудсорсинг** – процес передачі певних сегментів інноваційної діяльності невизначеному колу осіб (crowd) з метою залучення до інноваційного процесу людей поза сферою науки та бізнесу або передача певних виробничих функцій невизначеному колу осіб (на підставі публічної оферти, без укладання трудового договору). Краудсорсинг дає змогу залучити широке коло фахівців, експертів та усіх зацікавлених осіб до вирішення поставленого завдання. Організація роботи групи осіб над вирішенням якого-небудь завдання дозволяє забезпечити так званий ефект «колективного розуму», який неможливо отримати у вузькому колі робочої команди.

### 3.2.12. Підприємницький ризик і його види

**Підприємницький ризик** – це всі можливі негативні для підприємця майнові і немайнові наслідки його діяльності, не обумовлені його прорахунками.

Ризики підрозділяються на такі основні види: виробничий, комерційний, фінансовий, інвестиційний, ринковий.

*Виробничий* – пов'язаний з виробництвом та реалізацією продукції, здійсненням будь-яких видів виробничої діяльності. На цей вид ризику найбільший вплив мають скорочення зазначеного обсягу виробництва та реалізації, перевищення планових, матеріальних і трудових затрат, зниження цін, брак, дефекти виробів.

*Комерційний ризик* виникає у процесі реалізації закуплених підприємцем товарів та надання послуг. Тут необхідно ураховувати такі фактори, як невігідна зміна ціни закуповуваних засобів виробництва, зниження ціни, за якою реалізується продукція, втрата товару у процесі обігу, збільшення витрат обігу.

*Фінансовий ризик* може виникнути при здійсненні фінансового підприємництва. На нього впливають такі фактори як неплатоспроможність однієї зі сторін фінансової угоди, обмеження на валютно-грошові операції.

Причиною *інвестиційного ризику* може бути знецінювання інвестиційно-фінансового портфеля, що складається з власних та придбаних цінних паперів.

*Ринковий ризик* пов'язаний з можливим коливанням ринкових відсоткових ставок національної грошової одиниці чи закордонних курсів валют.

Ризики можна поділити на зовнішні та внутрішні. *Зовнішні* ризики пов'язані зі спричиненням збитків і неотриманням підприємцем очікуваного прибутку внаслідок порушення своїх зобов'язань контрагентами підприємця або через інші обставини, які не залежать від нього. *Внутрішні* ризики залежать від здатності підприємця організувати виробництво і збут продукції, до них належать ризики, обумовлені діяльністю самого підприємства і його підлеглих.

За основними факторами виникнення підприємницькі ризики поділяють на:

*Політичні ризики* – це ризики націоналізації й експропріації, ризики трансферту, ризики розриву контракту, ризики воєнних дій і цивільних заворушень.

*Економічні ризики* – це ризики зміни економічної ситуації, ризики несприятливої кон'юнктури ринку, податкові ризики, ризики посилення конкуренції і галузеві ризики.

*Соціально-психологічні ризики* – це втрати соціально-психологічного характеру, які виникли в результаті прийняття необґрунтованих рішень щодо впровадження змін на підприємстві.

*Науково-технічні ризики* – це сукупність ризиків, які виникають у процесі наукових досліджень і науково-технічної діяльності.

*Організаційні ризики* пов'язані з можливою неправильною стратегією підприємства та плануванням роботи, що призвело до поганої організації діяльності підприємства.

*Виробничі ризики* – це ризики зниження продуктивності праці, втрати робочого часу, перевитрати або відсутності необхідних матеріалів тощо.

*Кадрові ризики* – це небезпека втрати співробітників або зниження їх віддачі в результаті зниження вмотивованості персоналу.

*Ризики в управлінні підприємством* – це можливість невиконання частини своєї діяльності керівником організації, спрямованої на її економічний захист від небажаних свідомих або випадкових обставин, що наносять шкоди її діяльності.

*Ризики в контролі трудового процесу* – це ризики у неповноцінній перевірці стану умов праці, виявленні відхилень від вимог законодавства про працю, від стандартів безпеки праці, правил і норм охорони праці, рішень директивних органів, а також у перевірці виконання службами й підрозділами своїх обов'язків у сфері охорони праці.

### **3.3 ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»**

#### **Задача 1**

Розрахувати величину податку на прибуток підприємства, який підлягає сплаті до бюджету за звітний період, якщо отримано наступні результати фінансово-господарської діяльності:

Загальний дохід від продажу товарів – 200 тис. грн.

Собівартість товарів – 60 тис. грн.

Амортизаційні відрахування – 15 тис. грн.

Інші витрати – 50 тис. грн.

#### ***Розв'язання:***

Вартість об'єкту оподаткування обчислюють за формулою:

$$O = D - C - B,$$

де  $D$  – дохід від продажу товарів;

$C$  – собівартість товарів;

$B$  – витрати.

Отже,



$$O = 200 - 60 - 15 - 50 = 75 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо величину податку на прибуток (ставка податку – 18%):

$$\text{Податок на прибуток} = 75\,000 * 0,18 = 13\,500 \text{ грн.}$$

### **Задача 2**

У звітному році собівартість товарної продукції склала 600,4 тис. грн, витрати на 1 грн товарної продукції – 0,86 грн. У плановому році витрати на 1 грн товарної продукції встановлені в розмірі 0,82 грн. Обсяг виробництва продукції збільшиться на 6%. Визначте собівартість товарної продукції планового року.

#### ***Розв'язання:***

Собівартість товарної продукції у плановому році обчислюють за формулою:

$$C = Q_{\text{пл}} * V_{1\text{грн пл}},$$

де  $Q_{\text{пл}}$  – обсяг товарної продукції у плановому році;

$V_{1\text{грн пл}}$  – витрати на одну гривню товарної продукції у плановому році.

Обсяг товарної продукції у плановому році ( $Q_{\text{пл}}$ ) обчислюють як:

$$Q_{\text{пл}} = Q_{\text{зв}} * 1,06,$$

де  $Q_{\text{зв}}$  – обсяг товарної продукції у звітному році.

Обсяг товарної продукції у звітному році ( $Q_{\text{зв}}$ ) обчислюють за формулою:

$$Q_{\text{зв}} = \frac{C_{\text{зв}}}{V_{1\text{грн зв}}},$$

де  $C_{\text{зв}}$  – собівартість товарної продукції у звітному році;

$V_{1\text{грн зв}}$  – витрати на одну гривню товарної продукції у звітному році.

Отримаємо:

$$Q_{\text{зв}} = \frac{600,4}{0,86} = 698,14 \text{ тис. шт.}$$

Відповідно, обсяг товарної продукції у плановому році ( $Q_{\text{пл}}$ ) становитиме:

$$Q_{\text{пл}} = 698,14 * 1,06 = 740,03 \text{ тис. шт.}$$

Отже, собівартість товарної продукції у плановому році становитиме:

$$C = 740,03 * 0,82 = 606,83 \text{ тис. грн.}$$

### **Задача 3**

Визначте економію на умовно-постійних витратах у результаті збільшення обсягу виробництва, якщо: собівартість товарної продукції у базовому році становить 350 тис. грн, питома вага умовно-постійних витрат 7%; темпи приросту обсягу товарної продукції в плановому році в порівнянні з базовим 14%; темпи приросту умовно-постійних витрат у зв'язку зі зростанням обсягу виробництва 1,1%.

#### ***Розв'язання:***

Розмір умовно-постійних витрат у базовому році ( $FC_{\text{баз}}$ ) знаходимо як:

$$FC_{\text{баз}} = C_{\text{баз}} * 0,07,$$

де  $C_{\text{баз}}$  – собівартість товарної продукції у базовому році.  
Отримаємо:

$$FC_{\text{баз}} = 350\,000 * 0,07 = 24\,500 \text{ грн.}$$

Умовно-постійні витрати на новий обсяг виробництва продукції за їх незмінної частки обчислимо як:

$$FC_{\text{пл}} = 24\,500 * 1,14 = 27\,930 \text{ грн.}$$

Плановий розмір приросту умовно-постійних витрат обчислимо як:

$$\Delta FC = 24\,500 * 0,011 = 269,5 \text{ грн.}$$

Отже, економія на умовно-постійних витратах ( $E$ ) у результаті збільшення обсягу виробництва складатиме:

$$E = 27\,930 - (24\,500 + 269,5) = 27\,930 - 24\,769,5 = 3\,160,5 \text{ грн.}$$

### **Задача 4**

За рік підприємство виготовило 20000 виробів загальною собівартістю 720000 грн, причому питома вага основної заробітної плати виробничих робітників складає 22%.

Визначте розмір загальновиробничих витрат, що були включені в калькуляцію собівартості одиниці продукції, якщо їхня загальна сума дорівнює 390,5 тис. грн.

***Розв'язання:***

Собівартість одиниці виробу (С) обчислюють за формулою:

$$C = \frac{C_{\text{заг}}}{Q},$$

де  $C_{\text{заг}}$  – загальна собівартість продукції, грн;  
Q – річний обсяг виробництва, виробів.

Отже,

$$C = \frac{720000}{20000} = 36 \text{ грн/виріб.}$$

Суму основної заробітної плати, що включається у калькуляцію одиниці продукції, знаходимо як:

$$ЗП_{\text{од}} = 36 * 0,22 = 7,92 \text{ грн/виріб.}$$

Заробітна плата за увесь обсяг випуску продукції становитиме:

$$ЗП_{\text{заг}} = 7,92 * 20\,000 = 158\,400 \text{ грн.}$$

Коефіцієнт розподілу загальновиробничих витрат ( $K_{\text{розп}}$ ), який показує розподілення загальновиробничих витрат пропорційно до розміру основної заробітної плати, обчислюють за формулою:

$$K_{\text{розп}} = \frac{ЗВ}{ЗП_{\text{заг}}},$$

де ЗВ – загальновиробничі витрати, грн.

Отже, коефіцієнт розподілу загальновиробничих витрат становитиме:

$$K_{\text{розп}} = \frac{390500}{158400} = 2,47,$$

тобто на 1 грн заробітної плати припадає 2,47 грн загальновиробничих витрат.

Відповідно, розмір загальновиробничих витрат у собівартості одиниці продукції (ЗВ<sub>1</sub>) становитиме:

$$ЗВ_1 = 7,92 * 2,47 = 19,56 \text{ грн.}$$

### **Задача 5**

Визначте економію на амортизаційних відрахуваннях підприємства, якщо вартість основних виробничих фондів 100 тис. грн, норма амортизації 10%, а річний обсяг виробництва зросте з 200 до 250 тис. шт.

#### ***Розв'язання:***

Розмір загальних амортизаційних відрахувань (А<sub>заг</sub>) обчислимо як:

$$А_{заг} = 100\ 000 * 0,1 = 1\ 000 \text{ грн.}$$

Розмір амортизаційних відрахувань, що припадає на одиницю продукції (А<sub>од</sub>), обчислюють за формулою:

$$А_{од} = \frac{А_{заг}}{Q},$$

де Q – річний обсяг виробництва продукції, шт.

Відповідно, розмір амортизаційних відрахувань, що припадає на одиницю продукції, становитиме:

$$А_{од} = \frac{1000}{200000} = 0,005 \text{ грн/од.}$$

Економію на амортизаційних відрахуваннях (Е) у разі збільшення обсягу виробництва підприємства обчислюють за формулою:

$$Е = А_{од} * \Delta Q.$$

Отже, економія на амортизаційних відрахуваннях у разі збільшення обсягу виробництва підприємства, становитиме:

$$Е = 0,005 * (250\ 000 - 200\ 000) = 0,005 * 50\ 000 = 250 \text{ грн.}$$

### 3.4 РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

1. Алехандро Кремадес. Мистецтво фандрейзингу. Наш Формат. 2019. 208 с.
2. Біляк Т. О., Бірюченко С. Ю., Бужимська К. О. та ін. Основи підприємництва: підручник. Житомир, 2019. 493 с.
3. Ганс Пітер Тіль, Блейк Мастерс. Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або Як створити майбутнє. Наш Формат. 2015. 232 с.
4. Гонтарева І. В. Підприємництво: підручник. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с.
5. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
6. Доброва Н. В. Основи бізнесу: навчальний посібник. Одеса, 2018. 305 с.
7. Економіка та організація підприємницької діяльності: навч. посіб / За заг. ред. д.е.н. Н. В. Сментини. К: ФОП Гуляєва В. М, 2019. 320 с.
8. Ерік Райз. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. Vivat. 2016. 368 с.
9. Закон України «Про господарські товариства». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>
10. Закон України «Про підприємництво». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text>.
11. Організація підприємницької діяльності: конспект лекцій / укладачі: Ю. В. Чорток, А. В. Євдокимова. Суми: Сумський державний університет, 2020. 81 с.
12. Основи підприємництва: Підручник / [ Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир: ЖДТУ, 2019. 492 с.
13. Остапчук А. Д., Збарська А. В. Організація підприємницької діяльності у фірмі: навч. посібник ; за ред. професора В. К. Збарського. К.: КиМУ, 2015. 273 с.
14. Остервальдер Александр, Пінье Ів, Бернарда Грег, Сміт Алан, Пападакос Тріш. Розробляємо ціннісні пропозиції. Як створити продукти та послуги, яких хочуть клієнти. Наш Формат. 2018. 324 с.
15. Педько А. Б. Основи підприємництва і бізнес культури. ЦУЛ: 2019. 168 с.
16. Підприємництво : підручник / С. В. Панченко, В. Л. Дикань, О. В. Шраменко [та ін.]. Харків: УкрДУЗТ, 2018. Ч. 2. Реалізація підприємницької діяльності у сучасних ринкових умовах. 228 с.
17. Синицина Г.А., Рачкован О.Д. Основи бізнесу та підприємницької діяльності: конспект лекцій. Харків : ХДУХТ, 2019. 93 с.
18. Стів Бланк, Боб Дорф. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію. Наш Формат. 2019. 512 с.
19. Чернявська О.В. Фандрейзинг. Навчальний посібник. К.: ЦУЛ. 2019. 188 с.

## **4. ПРОГРАМА АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУЗ ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА»**

Зміст дисципліни розкривається в наступних темах:

**Тема 1. Організаційні основи виробництва.** Організація виробництва як самостійна сфера знань та її місце в системі наук. Зміст та принципи організації виробництва. Закономірності та основні принципи організації виробництва. Системна концепція організації виробництва.

**Тема 2. Виробничий процес та принципи його організації.** Виробничий процес та його структура. Наукові принципи організації виробничого процесу. Загальна характеристика методів організації виробництва. Типи виробництва та їх техніко-економічні особливості.

**Тема 3. Організація виробничого процесу в часі.** Побудова виробничого процесу в часі. Сутність та структура виробничого циклу. Види руху предметів праці по операціях. Особливості розрахунку тривалості виробничого циклу при різних видах руху предметів праці. Розрахунок і аналіз тривалості виробничого циклу простого процесу. Розрахунок і аналіз тривалості виробничого циклу складного процесу. Шляхи та резерви скорочення тривалості виробничого циклу.

**Тема 4. Організація виробничого процесу в просторі.** Поняття та складові виробничої структури підприємства. Принципи формування виробничих структур. Структура основного виробництва та допоміжного виробництв. Методи оптимізації виробничої структури підприємства. Сучасні тенденції розвитку та вдосконалення виробничих структур.

**Тема 5. Організація непотокового виробництва.** Методи організації виробництва: непотоковий та поточковий. Непотокове виробництво, його сутність та характеристика. Основні форми та види не поточкового виробництва: технологічна, предметно-групова та змішана форми.

**Тема 6. Організація поточкового виробництва.** Сутність та характеристика поточкового виробництва. Класифікація поточкових ліній. Вибір та компонування поточкових ліній. Основні види та організаційні форми поточкових ліній. Розрахунок та організація одно- та багатопредметних поточкових ліній.

**Тема 7. Організація поточкового автоматизованого та роботизованого виробництв.** Поняття автоматизації виробничих процесів. Класифікація автоматичних ліній. Особливості організації комплексно-механізованого та автоматизованого поточкового виробництва. Особливості роботизованого та гнучкого автоматизованого виробництв. Гнучкі виробничі системи (ГВС). Економічна ефективність використання роботизованих та гнучких виробництв.

**Тема 8. Організація трудових процесів і робочих місць.** Трудовий процес як елемент виробничого процесу. Мета і завдання організації праці на підприємстві. Принципи організації праці. Організація робочого місця та його обслуговування. Удосконалення організації праці.

**Тема 9. Організація нормування праці.** Сутність та завдання нормування праці в ринковій економіці. Класифікація витрат робочого часу та склад норми часу. Система норм і нормативів праці. Методи нормування праці. Досвід країн з ринковою економікою у сфері нормування праці.

**Тема 10. Організація підготовки виробництва нових виробів.** Перехід на випуск нової продукції. Крива освоєння. Фактори, що впливають на характер кривих освоєння. Вибір оптимального плану освоєння виробництва. Економічні ефекти на стадіях підготовки та освоєння виробництва.

**Тема 11. Планування підготовки виробництва.** Зміст та нормативи планування підготовки виробництва. Нормативні та імовірнісні методи планування та управління підготовкою виробництва. Лінійні графіки. Система сіткового планування та управління.

**Тема 12. Організація конструкторської підготовки виробництва.** Види, методи та етапи виконання наукових досліджень. Зміст, завдання та стадії проектно-конструкторських робіт. Забезпечення технологічності конструкцій виробів. Автоматизація проектно-конструкторських робіт. Організаційні форми проведення наукових досліджень і проектно-конструкторських робіт.

**Тема 13. Організація технологічної підготовки виробництва.** Завдання, стадії та етапи технологічної підготовки виробництва. Структура і завдання органів технологічної підготовки виробництва на підприємстві. Технологічна уніфікація та стандартизація. Порівняльний техніко-економічний аналіз технологічних процесів.

**Тема 14. Організація управління якістю продукції і забезпечення конкурентоспроможності підприємства.** Якість продукції, показники та методи оцінки її рівня. Вітчизняний та закордонний досвід організації систем якості на підприємстві. Організація управління якістю продукції і забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

**Тема 15. Організація обслуговування виробництва.** Мета та завдання матеріального обслуговування виробництва. Структура складського господарства. Організація матеріально-технічного забезпечення і складських операцій. Склад, значення та завдання транспортного господарства підприємства. Організація транспортного обслуговування виробництва. Визначення потреби підприємства в транспортних засобах. Шляхи вдосконалення роботи транспортного і складського господарства.

**Тема 16. Організація інструментального господарства.** Структура та форми організації інструментального господарства підприємства. Класифікація та індексація інструменту та технологічного оснащення. Організація роботи центрального інструментального складу. Нормування витрат інструментів та їх виробничих запасів. Оборотні фонди інструментів та методика їх визначення. Шляхи вдосконалення інструментального господарства.

**Тема 17. Організація ремонтного господарства.** Зміст, значення і завдання ремонтного господарства. Організація ремонтної служби підприємства. Методика планування ремонтних робіт. Форми і системи організації ремонтного обслуговування устаткування. Шляхи підвищення ефективності роботи ремонтного господарства.

**Тема 18. Організація енергетичного господарства.** Склад, значення і завдання енергетичного забезпечення виробництва. Організація енергогосподарства на підприємстві. Види енергії та нормування енергоспоживання. Визначення потреби в енергоресурсах, види енергетичних балансів та порядок їх розробки. Напрями вдосконалення енергетичного господарства підприємства.

#### **4.1 ПЕРЕЛІК ЗАПИТАНЬ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА»**

1. Виробничий процес та його класифікація
2. Структура виробничого циклу
3. Види виробничих структур підприємства
4. Основні форми та види непотокового виробництва: технологічна, предметно-групова та змішана форми
5. Класифікація поточкових ліній
6. Гнучке автоматизоване виробництво та гнучкі виробничі системи
7. Організація робочого місця та його обслуговування
8. Система норм і нормативів праці
9. Завдання та значення енергетичного господарства
10. Сучасні тенденції розвитку та вдосконалення виробничих структур
11. Сутність та завдання нормування праці в ринковій економіці
12. Основні принципи організації праці

#### **4.2 ОРІЄНТОВНІ ВІДПОВІДІ НА ЗАПИТАННЯ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА»**

##### **4.2.1. Виробничий процес та його класифікація**

Виробничий процес – це сукупність організованих в певній послідовності взаємопов'язаних процесів праці і природних процесів, в результаті яких вихідні матеріали перетворюються на готову продукцію.

Виробничий процес об'єднує множину часткових процесів, що спрямовані на виготовлення готового продукту, які можна класифікувати за певними ознаками:

**1. Залежно від ролі в загальному процесі виготовлення готової продукції розрізняють основні, допоміжні та обслуговуючі виробничі процеси (рис.1).**





**Рис.1. - Класифікація виробничих процесів**

**Основні процеси** спрямовані на зміну основних предметів праці і надання їм властивостей готових продуктів. У цьому випадку частковий виробничий процес пов'язаний або з реалізацією якоїсь стадії обробки предмета праці, або з виготовленням деталі готового виробу. Залежно від стадії (фази) виготовлення готового виробу основні виробничі процеси поділяють на:

- *заготівельні,*
- *обробні,*
- *складальні.*

**Допоміжні процеси** створюють умови для нормального перебігу основного процесу виробництва. Допоміжні процеси спрямовані на виготовлення або відтворення виробів, що використовуються в основному процесі, але не входять до складу готового продукту.

**Обслуговуючі процеси** спрямовані тільки на забезпечення належного здійснення основних і допоміжних процесів на своєму підприємстві. Вони призначені для переміщення (транспортні процеси), збереження в чеканні наступної обробки (складування), контролю (контрольні операції), забезпечення матеріально-технічними та енергетичними ресурсами і т. ін.

**2. За характером впливу на предмет праці виробничі процеси** поділяються на:

- технологічні, під час яких відбувається зміна форми, структури, складу, якості предмета праці під впливом живої праці і знарядь праці; та
- природні, коли змінюється фізичний стан предмета праці під впливом сил природи (сушіння після пофарбування, охолодження литва та ін.). З метою інтенсифікації

виробництва природні процеси послідовно переводяться в технологічні процеси зі штучними умовами здійснення в спеціальних апаратних системах.

**3. За формами взаємозв'язку із суміжними процесами розрізняють:**

- аналітичні виробничі процеси, коли внаслідок первинного оброблення (розчленовування) комплексної сировини (нафта, руда, молоко) одержують різноманітні продукти для наступної обробки;

- синтетичні, під час яких напівфабрикати, що надійшли з різних процесів, перетворюють у єдиний виріб;

- прямі, що створюють з одного виду матеріалу один вид напівфабрикатів або готового продукту.

**4. За ступенем безперервності виробничі процеси поділяють на:**

- безперервні;

- дискретні (перервні) процеси.

**5. За характером устаткування, що використовується, розрізняють:**

- апаратурні (замкнені) виробничі процеси, де технологічний процес здійснюється в спеціальних агрегатах (апаратах, ваннах, печах), які обслуговує оператор, спостерігаючи за приладами управління;

- відкриті (локальні) процеси, коли робітник обробляє предмети праці за допомогою набору інструментів і механізмів.

**6. За рівнем механізації виробничі процеси групуються на:**

- ручні процеси;

- машинно-ручні;

- машинні;

- комплексно-автоматизовані.

**7. За масштабами виробництва однорідної продукції розрізняють виробничі процеси:**

- масові - у разі великих обсягів випуску однорідної продукції протягом тривалого часу;

- серійні - за відносно широкої номенклатури продукції, що періодично повторюється, коли за робочими місцями закріплюються кілька операцій, які виконуються у певній послідовності; частина робіт може виконуватися безупинно, частина - протягом кількох місяців на рік; склад процесів має повторювальний характер;

- індивідуальні (одиничні) - характерні для номенклатури виробів, що постійно змінюється, коли робочі місця завантажуються різними операціями, які виконуються без певного чергування, при цьому процеси, що здійснюються, здебільшого унікальні (одиничні) і не повторюються.

**8. За характером об'єкта виробництва виробничі процеси поділяються на:**

- прості, які складаються з операцій, послідовно виконуваних під час виготовлення деталей, що мають технологічну схожість;

- складні, що включають операції, які виконуються послідовно та паралельно.

#### 4.2.2. Структура виробничого циклу

Під виробничим циклом розуміють календарний проміжок часу з моменту запуску сировини, матеріалів у виробництво до повного виготовлення готової продукції або період від початку до закінчення якогось виробничого процесу. Тривалість виробничого циклу розраховується в одиницях календарного часу (години, дні, місяці). Виробничий цикл як відрізок часу починається з моменту початку виробничого процесу і закінчується моментом виходу готового виробу або партії деталей, складальної одиниці.

Виробничий цикл як відрізок часу починається з моменту початку виробничого процесу і закінчується моментом виходу готового виробу або партії деталей, складальної одиниці. Так, для простого процесу виробничий цикл починається з запуску у виробництво заготовки (партії заготовок) і закінчується випуском готової деталі (партії деталей). Виробничий цикл складного процесу складається із сукупності простих процесів і починається з запуску у виробництво першої заготовки деталі, а закінчується випуском готового виробу або складальної одиниці.

Структура виробничого циклу виготовлення будь-якої продукції складається з часу виробництва й часу перерв.

Затрати часу, що входять до складу виробничого циклу, відображені на рис. 1.



Рис. 1 - Структура виробничого циклу

Час виробництва складається з тривалості виконання технологічних операцій ( $T_{тех}$ ); допоміжних операцій: підготовчо-завершальних ( $t_{пз}$ ), транспортно-складських ( $t_{т}$ ), контрольних ( $t_{к}$ ); природних операцій ( $t_{пр}$ ).

Час перерв ділиться на перерви в робочий час і в неробочий час. Останні так звані регла-ментовані перерви (між змінами, на обід, святкові та вихідні дні). Перерви в робочий час складаються з перерв партійності, міжопераційного ( $t_{мо}$ ), міжцехового ( $t_{мц}$ ) і міжзмінного очікування.

*Перерви партійності* виникають під час оброблення деталей партіями, коли кожна деталь, що надходить на робоче місце у складі партії аналогічних деталей, пролежує двічі: один раз до початку оброблення, а другий раз до закінчення оброблення всієї партії перед її транспортуванням на наступну операцію. Ці перерви розраховуються разом із тривалістю технологічних операцій і складають операційний цикл ( $T_0$ ).

*Перерви міжопераційного очікування* виникають через неузгодженість тривалості суміжних операцій технологічного процесу, що зумовлює простої предметів праці до моменту звільнення робочих місць (устаткування) для проходження обробки на черговій операції.

*Перерви міжцехового очікування* виникають за різночасного виготовлення деталей, що входять до одного комплекту.

*Перерви в неробочий час* зумовлені режимом роботи підприємства, їх тривалість залежить від кількості вихідних, святкових днів і робочих змін, тривалості перерв між ними, а також перерв на обід.

Перерви також бувають *вимушеними* з таких причин: незадовільна організація виробництва на даному підприємстві; випадкові обставини і т. д.

Структура виробничого циклу, тобто склад і співвідношення його елементів, залежить від особливостей продукції, технологічних процесів її виготовлення, типу виробництва, рівня організації виробничого процесу та інших чинників.

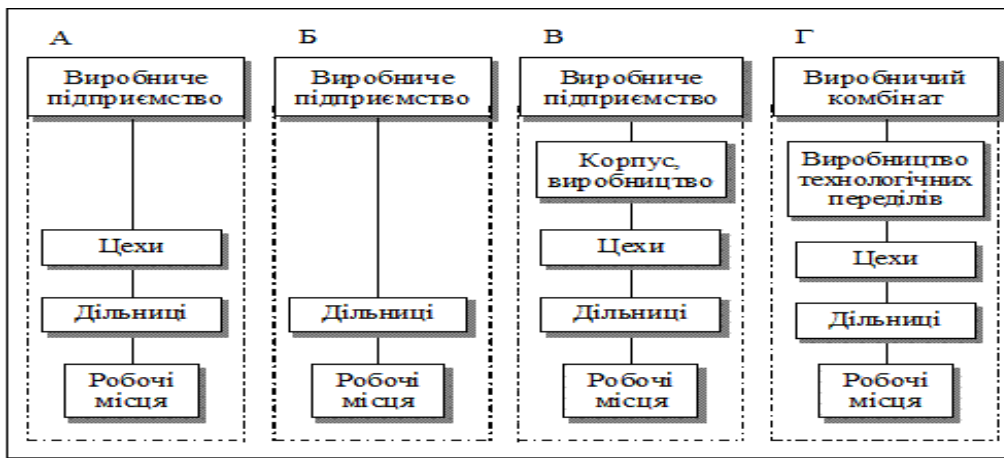
### **4.2.3. Види виробничих структур підприємств**

Первісним ланцюгом в організації виробничого процесу та базовим осередком (елементом) виробничої системи є *робочі місця*, на яких виконуються робітниками (групою робітників) певні операції з виготовлення продукції чи обслуговування виробничого процесу за допомогою необхідного устаткування, інструменту, пристроїв, розташованих на відведеній частині площі.

*Сукупність територіально відокремлених робочих місць*, на яких виконується технологічно однорідна робота або різні операції з виготовлення однорідної продукції, *створює виробничу дільницю* — окрему адміністративну одиницю, очолювану майстром за наявності в зміні не менш 25 робітників.

*Цех* являє собою територіально та адміністративно відокремлений підрозділ підприємства, в якому основні виробничі і допоміжні дільниці та обслуговуючі служби виконують певний комплекс робіт відповідно до внутрішньозаводської спеціалізації та кооперування праці. Кількість цехів залежить від конструктивних і технологічних характеристик продукції, що виготовляється, її обсягів та рівня спеціалізації підприємства. Сукупність однорідних цехів на великих підприємствах становить виробництво.

Виходячи з викладеного, можна дати загальне визначення: *виробничою структурою* називається група робочих місць, підрозділів, господарств виробничого призначення, яка має технологічні та (або) коопераційні взаємозв'язки і розташована на певній площі. Можна виділити різні структурні побудови підприємств: цехову, безцехову, корпусну та комбінатську (рис.).



**Рис. Види виробничих структур підприємств:**  
**А — цехова, Б — безцехова, В — корпусна, Г — комбінатська**

Виходячи із сутності і змісту виробничого процесу як сукупності основних, допоміжних і обслуговуючих процесів виробничого призначення, а також урахувавши призначення та характер продукції, яка виготовляється, або робіт, що виконуються на підприємстві, *розрізняють основне, допоміжне, обслуговуюче, побічне та підсобне виробництва*, на базі яких створюються відповідні дільниці, цехи та господарства.

*Цехи основного виробництва* спеціалізуються на виготовленні профільної продукції підприємства, що призначена для задоволення потреб зовнішніх споживачів. На великих підприємствах для побудови короткого шляху матеріального потоку та забезпечення ефективності виробничих процесів однорідні за профілем *цехи об'єднуються в корпуси*.

На підприємствах з невеликим обсягом і відносно простими виробничими процесами доцільно обмежитися *дільничною структурою підрозділів*, не створюючи цехів.

Основне виробництво, як правило, складається з окремих фаз або стадій, за якими класифікуються відповідні цехи: **заготівельні** (ливарні, ковальські, пресові, металоконструкцій та ін.); **обробні** (механічні, деревообробні, термічні, гальванічні тощо); **складальні** (цехи вузлового складання та загального складання, випробування, фарбування готових виробів і т. ін.).

*Допоміжні цехи* сприяють випуску основної продукції, виготовляють допоміжні види виробів, які необхідні для нормальної роботи основних цехів (наприклад, виготовлення інструментів, запчастин для ремонту устаткування, виробництво енергії, надання ремонтних та енергетичних послуг). Важливішими з цих цехів вважаються інструментальні, ремонтно-механічні, ремонтно-енергетичні, ремонтно-будівельні, модельні, штампові та ін.

*Побічні цехи* переробляють відходи основного та допоміжного виробництва і виготовляють непрофільну продукцію або відновлюють допоміжні матеріали для потреб виробництва. Наприклад, цех виробництва товарів широкого вжитку, цех регенерації формовочної суміші, мастил, обтиральних матеріалів тощо.

*Підсобні цехи* здійснюють підготовку основних матеріалів для основних цехів, а також виготовляють тару для упакування продукції.

**Обслуговуючі цехи і господарства** виробничого призначення забезпечують нормальну роботу основних та допоміжних цехів шляхом транспортування і збереження сировини, напівфабрикатів, готової продукції, проведення необхідних санітарно-технічних заходів, підтримання благоустрою їх приміщень і території тощо.

У виробничу структуру не входять різні загальнозаводські служби, а також господарства і підрозділи капітального будівництва, охорони довкілля, культурно-побутового обслуговування працівників, наприклад, житлово-комунальне господарство, підсобне господарство, їдальні, профілакторії, медичні установи, дитячі ясла, садки, клуби, спортивні та оздоровчі підрозділи тощо.

#### **4.2.4. Основні форми та види непотокового виробництва: технологічна, предметно-групова та змішана форми**

**Технологічна форма спеціалізації** характеризується створенням цехів і ділянок, на яких устаткування (робочі місця) спеціалізовані за ознакою їхньої технологічної однорідності і розмірів.

На технологічних ділянках (за групового розташування устаткування) партії деталей можуть оброблятися одночасно на декількох одиницях устаткування (верстатах-дублерах). У цьому разі може бути організоване багатOVERстатне обслуговування, за якого значно скорочується тривалість виробничого циклу обробки партії деталей, знижується собівартість їхньої обробки.

**За предметної форми спеціалізації** створюються виробничі цехи і ділянки, спеціалізовані за предметами. Вони можуть бути *предметно-замкнутими (ПЗД)* і *предметно-груповими (ПГД)*.

**На предметно-замкнутих ділянках** (технологічно) повинні виконуватися, як правило, усі (від першої до останньої) операції, необхідні для обробки деталей або складання вузлів.

Оскільки цілком замкнути процес виготовлення деталі на одній ділянці (у цеху) у деяких випадках з низки причин не можливо, допускається деяка кооперація з ділянками наданого цеху або інших цехів.

**Предметно-замкнуті** ділянки не завжди є адміністративно-виробничими одиницями. Іноді кілька таких ділянок об'єднуються в одну адміністративно-виробничу ділянку.

Номенклатура деталей, оброблюваних на *предметно-замкнутій ділянці*, значно менша, ніж па будь-якій технологічній ділянці. Уся номенклатура деталей, що закріплюється за цехом, за предметної форми спеціалізації розбивається на кілька ділянок, на кожній з яких обробляється тільки ця частина (декілька або одна номенклатурна одиниця). У зв'язку з цим в основі організації предметно-замкнутої ділянки закладена класифікація деталей і складальних одиниць за визначеними ознаками та закріплення кожної класифікаційної групи деталей за визначеною групою робочих місць.

У результаті класифікації деталей створюються горизонтальні і вертикальні ряди класифікації. У горизонтальні ряди об'єднуються деталі за низкою ознак (конструктивно-

технологічні, планово-організаційні). Ці ступені поділу утворюють класифікаційні підрозділи: класи, підкласи, групи, типи та ін. Вертикальні ряди становлять сукупність деяких класифікаційних підрозділів різних видів.

Як зазначалося, на **предметно-замкнутих ділянках** відбувається повна обробка деталей (або майже повна, без окремих операцій), у результаті якої виходить закінчена продукція.

Під час **предметно-групової** форми організації непотокового виробництва створюються предметні, групові або подетально групові ділянки на основі використання групової технології обробки деталей. Сутність цього методу полягає в тому, що всі деталі розбиваються на класи, підкласи, групи, підгрупи та ін. аж до типу. До одного типу зараховують деталі, для яких можна розробити і застосувати єдиний загальний типовий технологічний процес.

Подальшим розвитком методу типізації технологічних процесів став **метод групової обробки деталей**. Сутність цього методу полягає в розробці технологічного процесу і технологічного оснащення для групи подібних деталей або операцій, для яких потрібні однотипне устаткування й оснащення; при цьому скорочується різноманіття оброблюваних деталей і операцій. Цей метод сприяє застосуванню технології відповідному рівневі технології крупносерійного і масового виробництв. Групове виробництво в процесі обробної стадії на базі групової технології може бути створене у вигляді подетально-групових цехів, ділянок і групових (багатопредметних) потокових ліній, де деталі оброблюються без переналагодження верстатів. Як додаток до переваг предметної спеціалізації предметно-замкнутих ділянок подетально-групові ділянки мають такі корегувальні характеристики:

- не потрібен час на переналагодження верстатів, що приводить до зниження собівартості обробки деталей, підвищення продуктивності і збільшення коефіцієнта використання устаткування;

- спрощується внутрішньоцехових оперативно-виробниче планування і керування за рахунок скорочення зовнішніх зв'язків кожної ділянки;

- відбувається підвищення ступеня саморегулювання ділянкою внаслідок збільшення внутрішніх зв'язків на ній.

Однак у деяких випадках не вдається виготовляти деталі на одній ділянці (предметно-замкнутій або предметно-груповій) з багатьох причин (занадто мало завантаження того або іншого устаткування, необхідність винесення окремих операцій за санітарно-гігієнічними або технологічними умовами в окремі приміщення та ін.). У такому разі використовується **змішана форма** спеціалізації непотокового виробництва, тобто обробка деталей ведеться на технологічних і предметно-замкнутих (предметно-групових) ділянках. Ця форма має такі самі переваги і недоліки, що і дві розглянуті, але при цьому з'являються додаткові труднощі в організації виробництва, зокрема:

- технологічний маршрут розривається па окремі частини, якщо вказані операції не початкові і не кінцеві;

- значно подовжується маршрут руху деталей у зв'язку з заходженням їх в інші цехи (ділянки) і зростає тривалість виробничого циклу за рахунок збільшення часу транспортування;
- знижуються відповідальність одної особи за строки виготовлення деталей та їхня якість;
- ускладнюється цехове планування;
- з'являються оборотні заділи між ділянками, що викликає потребу в додаткових складських приміщеннях і зумовлює зростання незавершеного виробництва.

#### 4.2.5. Класифікація поточкових ліній

Основною структурною ланкою потоково-го виробництва є **потокова лінія** - сукупність робочих місць, розташованих за ходом технологічного процесу, призначених для виконання закріплених за ними операцій і пов'язаних між собою спеціальними видами міжопераційних транспортних засобів. За потоковою лінією закріплюється виготовлення одного або обмеженої кількості найменувань предметів праці.

Залежно від рівня спеціалізації виробництва, обсягу і характеру продукції, що випускається, використання техніки і технології застосовуються різні види **потокових ліній**, які можуть бути розподілені за **класифікаційними групами**:

**1. За ступенем спеціалізації (номенклатурою виробів, що виготовляються)** потокові лінії розрізняють *наоднопредметні* і *багатопредметні*. *Однопредметною* називається потокова лінія, на якій обробляються або збираються предмети одного типорозміру протягом тривалого часу. *Багатопредметною* називається потокова лінія, за якою закріплене виготовлення кількох типорозмірів предметів, подібних за конструкцією і технологією обробки або складання без переналагодження устаткування.

**2. За методом обробки та чергування виробів** багатопредметні лінії підрозділяються на змінно-поточкові та групові. *Змінно-потокова лінія* орієнтована на обробку декількох конструктивно однотипних (деталей) виробів різного найменування з подібним технологічним маршрутом, де обробка ведеться по чергово через певні інтервали часу з переналагодженням робочих місць (устаткування) або без їх переналагодження. *Групова лінія* спрямована на обробку різних виробів декількох найменувань за груповою технологією й з використанням групового технологічного оснащення одночасно чи по чергово, але без переналагодження устаткування (робочих місць).

**3. За ступенем безперервності** технологічного процесу розрізняють безперервні та перервні (прямоточні) лінії. *Безперервні поточкові лінії* є найсучаснішою формою потокового виробництва, на якій предмети праці з однієї операції на іншу просуваються відповідно до такту (ритму) потоку поштучно або невеликими транспортними партіями і без пролежування за допомогою механізованих або автоматизованих транспортних засобів (конвеєрів). *Перервні (прямоточні) лінії* створюються, коли відсутня рівність або кратність (синхронізація) тривалості всіх операцій такту й повна безперервність виробничого процесу не досягається, а для підтримання безперервності процесу на найбільш трудомістких операціях утворюються міжопераційні оборотні заділи, для



обробки яких залучаються додаткові робочі місця; робота ведеться партіями за стандартним графіком.

**4. За способом підтримки ритму** розрізняють лінії з регламентованим та вільним ритмом. *Лінії з регламентованим ритмом*, на яких вироби (деталі) передаються з однієї операції на наступну через точно фіксований час за допомогою конвеєрів або на возиках за відсутності конвеєрів, характерні для безперервно-потокowego виробництва. *Лінії з вільним ритмом* не мають технічних засобів, які суворо регламентують ритм роботи.

**5. За способом транспортування предметів** між операціями розрізняють потокові лінії з засобами безперервної дії (конвеєри), з транспортними засобами дискретної дії (неконвеєрні лінії) та лінії без транспортних засобів. *Конвеєрні поточкові лінії* засновані на застосовуванні транспортних засобів безперервної дії з механічним приводом – конвеєрів, які не тільки переміщують предмети праці, а також регулюють заданий ритм роботи. За конструкцією конвеєри розподіляються на: стрічкові, пластинчасті, возикові, підвісні та ін. *Неконвеєрні лінії* з транспортними засобами дискретної дії (в основному перервно-поточкові лінії), на яких застосовуються два типи транспортних засобів: безприводні (гравітаційної дії) – рольганги, схили, жолоби, сковзала; підйомно-транспортні засоби циклічної дії – мостові крани, монорейки з тельферами, електрокари, електровізки, автотранспортувачі та ін. *Лінії без транспортних засобів* – це стаціонарна поточкова лінія, яку доцільно організувати для складання великих важких машин і на якій виріб, що збирається, установлюється нерухомо на складальному стенді, а переміщуються спеціалізовані бригади робітників, за якими закріплені окремі операції.

**6. Залежно від функцій**, що виконуються транспортними засобами безперервної дії, розрізняють лінії з: транспортним, робочим та розподільчим конвеєрами. *Транспортні конвеєри* поточкових ліній (стрічкові, пластинчасті, ланцюгові, підвісні й ін.) призначені для транспортування предметів праці і підтримки заданого ритму роботи лінії. *Робочі конвеєри* поточкових ліній є не тільки транспортними засобами безупинної дії, що виконують функції транспортних конвеєрів, але і являють собою систему робочих місць, на яких здійснюються технологічні операції без зняття предметів праці. *Розподільні конвеєри* застосовуються на поточкових лініях з виконанням операцій на стаціонарних робочих місцях (верстатах) і з різною кількістю робочих місць – дублерів на окремих операціях, коли для підтримки ритмічності необхідно забезпечити чітке адресування предметів праці по робочих місцях.

**7. За місцем виконання операцій** розрізняють потокові лінії з робочими конвеєрами та зі зняттям предметів. *Поточкові лінії з робочими конвеєрами*, де крім транспортування і підтримки такту (ритму) на його несучій частині виконуються безпосередньо операції (наприклад, складальні конвеєри). *Конвеєрні поточкові лінії зі зняттям предметів* характерні для обробки деталей на різноманітному устаткуванні.

**8. За характером переміщення** розрізняють конвеєрні лінії з безперервним та пульсуючим рухом. *Лінії з безперервним рухом*, коли несуча його частина рухається з установленою швидкістю. *Лінії з пульсуючим рухом*, коли при обробці (складанні) предметів несуча частина конвеєра перебуває в нерухомому стані і приводиться в рух

періодично за тактом лінії (наприклад, при складанні особливо точних приладів та машин).

**9. За рівнем механізації** процесів розрізняють автоматичні і напівавтоматичні потокові лінії. *Автоматичні потокові лінії* характеризуються об'єднанням у єдиний комплекс технологічного і допоміжного устаткування та транспортних засобів, а також автоматичним централізованим управлінням процесами обробки і переміщення предметів праці. *Напівавтоматичні потокові лінії* агреговані зі спеціальних верстатів-напівавтоматів (з послідовним, послідовно-паралельним і паралельним агрегуванням).

**10. За рівнем охоплення виробництва** виділяють: дільничні, цехові, міжцехові, наскрізні потокові лінії.

#### **4.2.6. Гнучке автоматизоване виробництво та гнучкі виробничі системи**

**Гнучке автоматизоване виробництво (ГАВ)** являє собою організаційно-технічну виробничу систему, що функціонує на основі комплексної автоматизації і здатна (у діапазоні технічних можливостей) з мінімальними витратами й у короткі терміни, не припиняючи виробничого процесу і не зупиняючи устаткування, переходити на випуск нової продукції довільної номенклатури шляхом перебудови технологічного процесу (у межах наявного станочного парку й обслуговуючого комплексу) за рахунок заміни програм управління.

Поняття гнучкості виробничої системи багатокритеріальне. Залежно від конкретно розв'язуваних завдань системою висуваються різноманітні аспекти гнучкості:

- машинна гнучкість — простота перебудови технологічного устаткування для виробництва заданої множини деталей;

- технологічна гнучкість — спроможність устаткування виробляти задану множину деталей різними способами;

- структурна гнучкість — можливість розширення гнучкої виробничої системи (ГВС) за рахунок уведення нових технологічних модулів;

- виробнича гнучкість — спроможність системи продовжувати обробку деталей у разі відмови окремих технологічних елементів;

- маршрутна гнучкість — можливість зміни порядку виконання операцій без перепланування устаткування;

- гнучкість за обсягом — спроможність системи ефективно функціонувати при різних обсягах виробництва;

- гнучкість за номенклатурою — спроможність системи виготовляти різноманітні деталі.

У гнучкому автоматизованому виробництві робота всіх компонентів (технологічного устаткування, транспортних і складських систем, дільниць комплектування програмами, інструментами, пристроями і т. д.) синхронізується як єдине ціле системою управління, що забезпечує перебудову технології виробництва (обробки) під час зміни виробів.

Складовими автоматизованого виробництва (рис. 1) є:

1) гнучкі виробничі модулі (ГВМ);

- 2) гнучкі виробничі комплекси (ГВК);
- 3) автоматизована система технологічної підготовки виробництва (АСТПВ) і автоматизована система управління виробництвом (АСУВ).

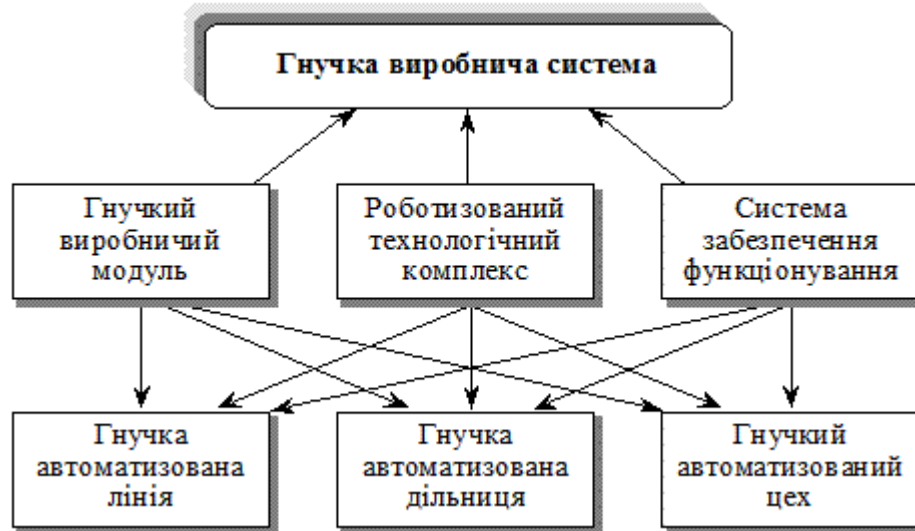


Рис. 1. - Структура гнучкої виробничої системи

*Гнучкий виробничий модуль (ГВМ)* - елементарний компонент ГВК (ГАЛ, ГАД), здатна автоматично переналагоджуватися й автономно функціонувати одиниця автоматичного технологічного устаткування (із ЧПУ), оснащена автоматизованими пристроями (роботами) завантаження заготовок, зняття обробленої деталі (вузла), вилучення відходів(наприклад, стружки), подавання і заміни інструменту, вимірів і контролю в процесі обробки деталей довільної номенклатури, а також пристроями діагностики негараздів і відмов у роботі.

Як правило, ГВК складається з кількох ГВМ.

*Гнучкі виробничі комплекси (ГВК)* — група устаткування з високим ступенем автоматизації, що призначена для обробки різноманітних видів заготовок, які випускаються малими і середніми партіями. ГВК для механічної обробки деталей об'єднує групу високоавтоматизованих верстатів, транспортну систему автоматизованої подачі заготовок та інструменту зі складів на верстати і видалення з верстатів оброблених деталей та використаного інструменту, ЕОМ із системою програм управління для керування всім обсягом робіт, що виконуються на комплексі.

Складнішою виробничою одиницею є гнучка виробнича дільниця (ГВД). Вона охоплює кілька ГВК, об'єднаних АСУ та автоматизованою транспортно-складською системою, що автономно функціонують протягом заданого часу.

Прийняття рішення про створення ГВС ґрунтується на розрахунку її економічної ефективності за умови досягнення високих техніко-економічних показників: продуктивності, надійності, зниження собівартості продукції, що випускається. Основними організаційно-виробничими параметрами ГВ є:

- ритми і темпи випуску продукції, ступінь, коефіцієнти завантаження устаткування (характеризують устаткування);

- вантажооборот, швидкість транспортування і кількість транспортних засобів (характеризують транспортні засоби).

Досвід створення та експлуатації гнучких виробництв показує значні якісні зміни у змісті і характері праці, а також потенційні можливості нової технологічної системи машин, які необхідно враховувати для створення заводів майбутнього.

#### 4.2.7. Організація робочого місця та його обслуговування

Важливим напрямом організації праці на підприємстві є організація робочих місць з метою створення на кожному з них необхідних умов для високопродуктивної та високоякісної праці при якомога менших фізичних зусиллях і мінімальному нервовому напруженні працівника.

**Робоче місце** – це первинна ланка виробництва, зона прикладання праці одного або кількох (якщо робоче місце колективне) виконавців, визначена на підставі трудових та інших діючих норм і оснащена необхідними засобами для трудової діяльності. Робоче місце як місце зайнятості людини, визначає умови праці (нормальні, важкі, шкідливі), режими праці й відпочинку, характер праці (різноманітний, монотонний та ін.).

**Організація робочого місця** – це підпорядкована цілям виробництва система заходів по його оснащенню засобами і предметами праці, плануванню, розміщенню у певному порядку, обслуговуванню та атестації. Конкретний зміст цих заходів визначається характером і спеціалізацією робочого місця, його видом і значенням у виробничому процесі.

**Вид робочого місця визначається** такими чинниками, як – рівень поділу і кооперування праці, місце виконання роботи, рівень механізації, кількість обладнання на робочому місці та ін. Класифікація робочих місць за різними ознаками наведена у табл.1.

Таблиця 1. Класифікація робочих місць

Ознаки	Види робочих місць
За професіями	Робітника, службовця, спеціаліста, керівника
За ступенем поділу праці	Індивідуальні, колективні (бригадні)
За видом виробництва	Основні, допоміжні
За мірою спеціалізації	Універсальні, спеціалізовані
За кількістю обладнання, що обслуговується	Одноагрегатні, багатоагрегатні
За рівнем механізації та автоматизації	Робочі місця для ручної роботи, механізовані, автоматизовані, апаратурні
За специфікою умов праці	Стаціонарні і рухомі, підземні та висотні, робочі місця зі шкідливими умовами праці та ін.

**Організація робочого місця передбачає його оснащення, планування, обслуговування, створення сприятливих умов праці.** Всі ці елементи зводяться в операційну карту, яка може бути розроблена достатньо докладно в умовах масового виробництва. В операційній карті наводиться паспорт робочого місця, у якому вказується його призначення, операції, що виконуються, та місце операцій у загальному технологічному процесі, а також основні параметри робочого місця (норми часу, норми виробітку, загальні розміри та ін.).

**За ступенем централізації на підприємствах застосовують три системи обслуговування робочих місць:**

- централізовану – обслуговування робочих місць здійснюється із одного центру;
- децентралізовану – функції обслуговування виконуються самими робітниками, що знаходяться у тих підрозділах, які вони обслуговують;
- змішану – частина функцій обслуговування виконується централізовано, частина – децентралізовано.

**Залежно від типу виробництва та за формою обслуговування може бути стандартним, планово-упереджувальним та черговим.** *Стандартне* обслуговування є найбільш досконалою формою і здійснюється у регламентованому порядку, за стандартним розкладом. При *планово-упереджувальному обслуговуванні* усі роботи за функціями обслуговування робочих місць виконуються на основі календарних планів-графіків, пов'язаних із оперативно-виробничими планами. У одиничному виробництві переважає третя форма – *чергове обслуговування*. Воно здійснюється при необхідності за викликом з місця зупинки виробництва і може визначатися змінно-добовими завданнями.

**На вибір системи обслуговування робочих місць впливають фактори:** тип виробництва, характер спеціалізації, номенклатура та ін. Однак, у всіх випадках при організації обслуговування робочих місць в основі мають бути закладені такі принципи:

- *ритмічність* – підпорядкованість регламенту обслуговування виробничому ритму;
- *упереджувальність* – дострокове комплектування робочих місць інструментом, заготовками тощо;
- *комплексність* – узгодженість усіх видів обслуговування у часі;
- *економічність* – витрати на обслуговування повинні бути мінімальними.

Пошук ефективних рішень в організації робочих місць і систем їх обслуговування полегшується використанням розробленими вченими і перевіреними практикою типових проектів організації праці для масових професій робітників, технічних виконавців і спеціалістів.

Для комплексної оцінки якості організації робочих місць, для пошуку і приведення в дію резервів підвищення ефективності праці, використовується механізм **атестації робочих місць**. У ході атестації комплексно оцінюються технічний і організаційний стан робочих місць, умови праці й техніка безпеки, розглядаються можливості підвищення фондівіддачі, використання кваліфікаційного потенціалу працівників. Основною метою атестації і раціоналізації робочих місць, як і всіх заходів з їх організації, має бути підвищення ефективності праці та дотримання вимог щодо охорони і безпеки праці.

#### **4.2.8. Система норм і нормативів праці**

**Норми і нормативи праці** класифікують за різними ознаками. **За своїм призначенням** розрізняють норми часу, тривалості, виробітку, чисельності, обслуговування, керованості, нормовані завдання.

**Норма часу** – це час, за який може бути виконана одиниця роботи (операція) або виготовлений конкретний обсяг продукції на одному агрегаті чи одному робочому місці.

Цей час складається із тривалості технологічного впливу на предмет (предмети) праці і неминучих перерв. *Норма часу вимірюється в хвилинах чи годинах.*

**Норма виробітку** – це встановлений обсяг робіт (кількість одиниць продукції), який працівник чи група працівників відповідної кваліфікації та професійного складу повинні виконати за одиницю робочого часу в раціональних організаційно-технічних умовах.

Норма виробітку виступає також і у ролі норми продуктивності праці.

Між нормою виробітку і нормою часу існує обернена залежність, тобто із зниженням норми часу норма виробітку збільшується. Однак змінюються ці величини не в однаковій мірі: норма виробітку збільшується у більшій мірі, ніж зменшується норма часу (трудомісткість).

**Норма чисельності** – це встановлена чисельність працівників визначеного професійно-кваліфікаційного складу, необхідна для виконання конкретних виробничих, управлінських функцій чи обсягів робіт в оптимальних організаційно-технічних умовах виробництва.

**Норма обслуговування** являє собою кількість виробничих об'єктів (верстатів, термічних печей, апаратів, робочих місць тощо), закріплених для обслуговування за одним працівником чи групою працівників відповідної кваліфікації та професійного складу впродовж робочого часу в конкретних організаційно-технічних умовах.

Різновидом норми обслуговування є норма керованості, яка визначає число працівників або структурних підрозділів, котрі є безпосередньо підлеглими одному керівникові.

З метою підвищення зацікавленості в результатах праці працівників з погодинною формою оплати праці їм встановлюються нормовані завдання.

**Нормоване завдання** – це встановлена номенклатура та обсяг робіт, котрі повинні бути виконані одним працівником чи бригадою (ланкою) за визначений період часу (зміну, місяць) з дотриманням вимог до якості продукції чи робіт.

Найбільш повна і обґрунтована система нормативів використовується в машинобудуванні. Для нормування основного (технологічного) часу розроблені загально машинобудівні нормативи режимів різання на верстатах і нормативи основного часу на одиницю довжини (100 мм) обробки у напрямку подачі. Розроблені нормативи допоміжного часу, часу обслуговування робочого місця, підготовчо-підсумкового часу. На їх основі розраховані нормативи на технологічні переходи і обробку поверхні деталей по окремим операціям і в цілому на виготовлення деталей.

**За сферою застосування нормативи по праці** диференціюються на міжгалузеві, галузеві та місцеві.

**Міжгалузеві нормативи** призначені для нормування праці працівників однакових професій і спеціальностей, зайнятих виконанням однорідних технологічних процесів на підприємствах різних галузей господарства, незалежно від їх підпорядкованості міністерствам і відомствам.

*Галузеві нормативи* використовуються для нормування праці на роботах, які виконуються на однорідних по типу виробничих підприємствах галузі, і враховують специфіку умов, особливості техніки, технології, організації виробництва і праці.

*Місцеві (заводські) нормативи* на види робіт та операцій, які характерні тільки для конкретного підприємства, розробляються відповідними підрозділами самого підприємства або спеціалізованими сторонніми організаціями на основі госпрозрахункових договорів.

**За ступенем збільшення нормативи часу** поділяють на *збільшувані та диференційовані*.

*До збільшуваних нормативів* відносять нормативи часу, які розроблені на операції або комплекси технологічно чи організаційно пов'язаних між собою трудових прийомів. **До диференційованих нормативів** відносять нормативи часу, розроблені на виконання окремих трудових прийомів, дій і рухів.

#### **4.2.9. Завдання та значення енергетичного господарства**

Виробництво багатьох видів продукції пов'язане із значним споживанням енергії.

**Енергетичне господарство** - це сукупність підрозділів і технічних засобів, які забезпечують підприємство всіма видами енергії: електричною, тепловою, механічною, хімічною, паливом.

*Електрична енергія* використовується в основному для приведення в рух машин та механізмів, для освітлення виробничих приміщень та їх вентиляції. Частина електроенергії використовується на технологічні потреби.

*Пара та гаряча вода* використовуються у великій кількості на технологічні потреби, а також на опалення приміщень, санітарні та побутові потреби.

*Стиснуте повітря* використовується для технологічних цілей та приведення у рух деяких видів обладнання, наприклад, машин на пневматичному ході. Постачання підприємств стиснутим повітрям здійснюється звичайно від власних компресорних установок.

Енергетичне господарство виконує ряд важливих для виробничої діяльності функцій:

- виробництво деяких видів енергії та її перетворення, передавання та розподіл енергії мережами підприємства й доведення її до споживача;
- організація зв'язку;
- нагляд за всіма енергоустановками, їх обслуговування та ремонт;
- організація зберігання палива.

У склад енергетичного господарства підприємства входять дільниці:

- **електросилова дільниця** - забезпечує виробництво електричної енергії. До її складу входять: знижувальна трансформаторна підстанція, генераторні та трансформаторні установки, всі види приймачів електроенергії.

- **теплосилова дільниця** забезпечує постачання підприємства па-рою, водою, стиснутим повітрям. До її складу входять: заводська котельня, теплова мережа, компресорні установки, система водопостачання.

- **газова дільниця** забезпечує виробництво природним газом зі сторони або через свої газові установки; постачає підприємство також киснем, ацетиленом, азотом та іншими газами. В складі цієї дільниці знаходяться газові вводи або газогенераторні станції, кисневі станції, газові мережі.

- **електромеханічна дільниця** проводить ремонт електрообладнання та електроапаратури. Забезпечується відповідним приміщенням і обладнанням та необхідним складом робочих бригад і виконавців.

- **низькострумова дільниця** забезпечує роботу заводської телефонної станції та радіозв'язок, а також нормальну роботу акумуляторних установок.

Основними задачами енергетичного господарства є:

- безперебійне забезпечення виробничого процесу всіма видами енергії, необхідної для його функціонування;

- додержання режиму економії енергоресурсів;

- підвищення енергоозброєності праці;

- контроль за правильністю експлуатації обладнання з метою усунення зайвих витрат енергетичних ресурсів;

- застосування найбільш раціональних та економних видів енергоресурсів;

- зниження витрат на утримання енергетичного господарства;

- визначення потреби підприємства в енергоресурсах.

Енергетичне господарство промислового підприємства, як правило, підпорядковане відділу головного механіка. *На великих підприємствах може бути спеціальний відділ головного енергетика.*

Основними функціями працівників енергогосподарства є:

- регулювання навантаження відповідно з заданими графіками і вимогами максимальної економічності;

- постійний нагляд за станом енергетичного обладнання та ходом енергетичного процесу;

- постійний контроль параметрів роботи енергоустановок та періодичний запис контрольно-вимірювальних приладів;

- періодична перевірка дії захисного обладнання;

- щоденний догляд та організація проведення ремонтів на основі системи планово-попереджувальних ремонтів.

Персонал енергетичних цехів і цехових енергетичних господарств поділяється на черговий, який забезпечує безперебійність енергопостачання, та персонал, зайнятий виконанням планово-попереджувальних ремонтів та монтажних робіт.

Особливістю використання енергетичних ресурсів є **одночасність виробництва та споживання енергії**, практична неможливість **виробництва її у запас**. Споживання енергії у виробництві (попит) відбувається нерівномірно протягом зміни, доби, місяця та року. Тому для забезпечення нормальної роботи підприємств протягом доби та всього року енергетичні потужності повинні проектуватися на періоди максимальної потреби в енергії.



#### 4.2.10. Сучасні тенденції розвитку та вдосконалення виробничих структур

Ефективність виробництва значною мірою залежить від раціональності його структури. Серед напрямів проектування та **вдосконалення виробничої структури** можна виділити такі основні:

- 1) оптимізація розмірів підприємства;
- 2) поглиблення спеціалізації основного виробництва, яка полягає у виборі її форми для виробничих підрозділів, відповідності типу, масштабу виробництва та незмінності обраної форми спеціалізації для однакових виробничих умов;
- 3) розширення кооперації з технічного обслуговування виробництва, суть якої полягає у формуванні централізованих, відносно самостійних допоміжних виробництв (малих підприємств) на самому заводі або закріпленні в угодах з виробниками і постачальниками обладнання їхніх обов'язків з його технічного обслуговування в процесі експлуатації.

Орієнтація на ринкові потреби передбачає постійні структурні перетворення виробничої системи різних рівнів. Сучасні тенденції структурних перетворень ґрунтуються на системному підході, що має такі складові: створення достатньо автономних та самостійно взаємодіючих виробничих підрозділів; розвиток горизонтальних, а не вертикальних зв'язків; гнучке використання робочої сили; упровадження творчих ідей у виробництво; пристосування виробництва до замовлень ринку й організація виробництва дрібними партіями продукції; створення безперервно-потоків систем багатопредметного виробництва; відмова від страхових запасів. Сучасні методи організації виробництва базуються на формуванні комплексних автономних ділянок з предметною спеціалізацією.

Перехід від організації виробництва і розташування устаткування, орієнтованих на технологічний процес, до **організації виробничих осередків за принципом групової технології передбачає здійснення таких заходів:**

1. Ідентифікація та групування компонентів (деталей) виробів за спільністю операцій обробки.
2. Визначення структури домінуючих потоків обробки групи компонентів, на основі яких розташовуються або перерозміщуються технологічні процеси.
3. Фізичне групування устаткування і технологічних процесів в осередки.

#### 4.2.11. Сутність та завдання нормування праці в ринковій економіці

Процес встановлення міри витрат живої праці, необхідної для виконання конкретної роботи в найбільш можливих раціональних та сприятливих організаційно-технічних виробничих умовах, називають нормуванням праці.

Один із видатних теоретиків і практиків у сфері організації праці, визначаючи сутність нормування праці, підкреслював, що **нормувати** – це означає шукати найбільш вигідну організацію праці.

**Конкретне коло першочергових задач, які вирішує нормування праці на підприємстві, можна окреслити так чином:**

- всебічний аналіз методів виконання робіт з урахуванням фізіологічних та поведінкових аспектів з метою їх оптимізації;
- розрахунок чисельності працюючих всіх категорій та кількості устаткування, необхідних для виробництва запланованих обсягів продукції;
- визначення виробничих завдань окремим працівникам та підрозділам (бригадам, дільницям);
- встановлення тривалості виробничих циклів та розмірів партій предметів праці, періодичності їх запуску-випуску, обсягів незавершеного виробництва та інших календарно-планових нормативів оперативно-календарного планування;
- організація оплати праці, забезпечення позитивної її мотивації, спрямованої на активізацію трудової віддачі працівників;
- контроль за мірою праці та мірою споживання;
- калькулювання собівартості окремих видів продукції, робіт та послуг.

#### 4.2.12. Основні принципи організації праці

Наукова **організація праці** повинна здійснюватися за дотримання багатьох **основних принципів**.

*Принцип розвитку особистості* полягає в тому, що праця повинна бути організована таким чином, щоб могли розвиватися індивідуальні якості кожної людини і всі її потенційні можливості були затребувані.

*Принцип безпеки*. Працівник на своєму робочому місці повинен бути впевнений у відсутності загрози для його здоров'я, у рівні доходу, забезпеченості роботою в майбутньому тощо.

*Принцип справедливості*. Частка кожного працівника в доходах має відповідати частці його трудового внеску (в рамках окремого підприємства).

Оснoву організації праці як системи становить жива праця. Виходячи з цього **основними підсистемами організації праці** є організація трудових процесів, кадрове забезпечення, соціально-економічна мотивація праці.

Підсистема *організації трудових процесів* містить такі елементи:

- склад робіт, виконуваних окремим працівником чи колективом виконавців, який характеризується визначеним змістом, обсягом і складністю, що визначає ступінь використання робочого часу й устаткування, і повинен порівнюватися з можливостями людини, її професійно-кваліфікаційною підготовкою;

- взаємозв'язки виконавців у процесі праці (кооперація праці): між робітниками основного і допоміжного виробництва, службовцями (як у рамках однієї категорії працівників, так і між ними). Кількісна, якісна, просторова чи часова характеристика цих взаємозв'язків є невід'ємною складовою будь-якої організації праці;

- організаційні умови праці - режими праці і відпочинку, графіки змінності, планування робочого місця, організаційне висвітлення, естетичне оформлення, культура виробництва, без яких неможливе здійснення трудового процесу.

*Підсистема кадрового забезпечення* не тільки забезпечує трудові процеси, а й переує їх функціонуванню. Елементи підсистеми такі: підбір кадрів з урахуванням

професійних вимог і особистісних якостей працівників, їх підготовка, розміщення, адаптація до роботи, підвищення кваліфікації.

*Підсистема соціально-економічної мотивації праці* спрямована на забезпечення зацікавленості колективу й окремого працівника в результатах праці. Вона формується під впливом низки соціально-економічних чинників (матеріальних, соціальних, включаючи участь працівника в управлінні трудовим колективом та ін.).

Підвищення якості трудового життя працівників має позитивно впливати на економічні результати праці, насамперед завдяки скороченню прямих втрат робочого часу, збільшенню тривалості робочого періоду, поліпшенню ставлення до праці.

### 4.3 ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА»

#### Задача 1

Визначте тривалість виробничого циклу виготовлення шківів для комбайнів при послідовному та паралельно-послідовному русі, якщо час на підготовку становить 0,3год, запланований коефіцієнт виконання норми 1,1год, час на остигання 1,5год, транспортна операція 0,2год, час затрачений на контрольну операцію становить 0,1год, час перерв – 1год. Норма часу на виготовлення шківа по нормах – 2,1год. Над виконанням цього об'єму робіт зайнято 14чол. Всього необхідно виготовити 150 шківів.

#### *Розв'язання:*

Тривалість виробничого циклу виготовлення партії деталей при послідовному русі визначається за формулою:

$$T_{noc} = t_{nz} + \frac{n \cdot t_{um}}{K_{en} \cdot g} + t_{ocm} + t_{mp} + t_k + t_{nep}$$

де  $t_{nz}$  – сума підготовчо-заключного часу на партію деталей;

$n$  – кількість деталей в партії;

$t_{um}$  – штучний час на деталь по нормах;

$K_{en}$  – коефіцієнт виконання норми по плану;

$g$  – кількість робочих місць, які виконують одну і ту ж операцію;

$t_{ocm}$  – час природного остигання;

$t_{mp}$  – час транспортної операції;

$t_{nep}$  – час перерв, пов'язаних з режимом роботи.

$$T_{noc} = (0,3 + \frac{150 \cdot 2,1}{1,1 \cdot 14} + 1,5 + 0,2 + 0,1 + 1) = 23,5 \text{ хв.}$$

При паралельно-послідовному:

$$T_{nn} = t_{nz} + \frac{n \cdot t_{um} \cdot K_{nap}}{K_{en} \cdot g} + t_{ocm} + t_{mp} + t_k + t_{nap} \quad \text{де}$$

$K_{нар}$  – коефіцієнт паралельності (0,3-0,9)

$$T_{mn} = (0,3 + \frac{150 \cdot 2,1 \cdot 0,6}{1,1 \cdot 14} + 1,5 + 0,2 + 0,1 + 1) = 15,4 \text{ хв.}$$

Висновок: Тривалість виробничого циклу виготовлення партії деталей при послідовному русі складає 23,5хв., а при паралельно-послідовному русі – 15,4хв.

## Задача 2

Визначте такт потокової лінії, необхідну кількість робочих місць та коефіцієнт їх завантаження за технологічними операціями, якщо відомо, що:

- лінія працює у робочі дні за двозмінним графіком тривалості по 8 год.;
- на лінії виготовляється 700 деталей.
- тривалість виконання окремих операцій становить: першої – 0,5хв., другої - 3 хв., третьої – 2,5хв.

### Розв'язання:

1. Визначимо такт потокової лінії за формулою:

$$r = \frac{T_k}{N}$$

де  $T_k$  – корисний фонд часу роботи лінії за розрахунковий період, хв.;

$N$  – обсяг виробництва продукції за розрахунковий період, од.

$$r = \frac{60 \cdot 8 \cdot 2}{700} = 1,37 \text{ хв.}$$

2. Визначимо необхідну кількість робочих місць:

$$P_m = \frac{t_i}{r}$$

де  $t_i$  – час на виготовлення одиниці виробу, од.;

$r$  – такт потокової лінії, хв.

$$P_{m1} = \frac{0,5}{1,37} = 0,36 \quad \text{приймаємо 1}$$

$$P_{m2} = \frac{3}{1,37} = 2,19 \quad \text{приймаємо 3}$$

$$P_{m3} = \frac{2,5}{1,37} = 1,82 \quad \text{приймаємо 2}$$

3. Визначимо коефіцієнт завантаження робочих місць:

$$K_{зав} = \frac{P_m}{P_{скор}}$$

де  $P_{скор}$  – скоригована кількість робочих місць.

$$K_{зав1} = \frac{0,36}{1} = 0,36$$

$$K_{зав2} = \frac{2,19}{3} = 0,73$$

$$K_{зав3} = \frac{1,82}{2} = 0,91$$

Висновок. Так потокової лінії – 1,37 хв., необхідна кількість робочих місць - 6 (1+3+2), коефіцієнти завантаження робочих місць 0,36; 0,73; 0,91 відповідно для 1, 2, 3-го робочих місць.

### Задача 3

Втрати робочого часу через плинність на одного робітника склали 3 дні, а плинність по підприємству - 80 чоловік. Плановий виробіток на людину-день становить 75 тис. грн. Розрахувати економію робочого часу і можливий додатковий випуск продукції у результаті усунення плинності.

#### Розв'язання:

1. Економія робочого часу розраховується за формулою:

$$E_{\text{час}} = \text{Ч}_{\text{зв}} * t$$

де  $t$  - втрати часу у зв'язку із плинністю, тобто час на заміщення необхідною робочою силою одного звільненого, днів;

$\text{Ч}_{\text{зв}}$  - чисельність звільнених за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни або з інших причин, не пов'язаних із виробництвом.

Тоді:

$$E_{\text{час}} = 80 * 3 = 240 \text{ людино-днів.}$$

2. Додатковий випуск продукції у результаті усунення плинності розраховується за формулою:

$$Q_{\text{дод}} = E_{\text{час}} * V_{\text{пл}},$$

де  $V_{\text{пл}}$  - плановий виробіток на одного працюючого за один людину-день. Тоді:

$$Q_{\text{дод}} = 240 * 75 = 18000 \text{ тис. грн.}$$

Висновок. Отже, можливий додатковий випуск продукції у результаті усунення плинності складає 18 тис. грн.

### Задача 4

Яка кількість електроенергії потрібна для нормальної роботи верстатного цеху протягом місяця, в якому відпрацьовують 36 верстато-змін, тривалістю 8 год кожна. Потужність встановлених верстатів становить 10 тис. кВт/год; коефіцієнти використання устаткування: за потужністю – 0,8; у часі – 0,90; машинного часу – 0,85; коефіцієнт втрат електроенергії в мережі – 0,15.

#### Розв'язання:

1. Розрахуємо фонд робочого часу для верстатного цеху:

$$\text{Фрч} = Z_k * \text{Чз}$$

де  $Z_k$  - кількість змін обладнання

$\text{Чз}$  - тривалість-час змін

$$\text{Фрч} = 36 * 8 = 288 \text{ год;}$$

2. Необхідну кількість електроенергії за потужністю визначимо таким чином:

$$E = \sum \Pi * \text{Фрч} * K_1 * K_2 * K_3 / K_4$$

де  $E$  - необхідна кількість електроенергії за потужністю;

$\sum \Pi$  - загальна потужність встановленого устаткування, кВт;

ФРЧ - фонд робочого цеху, год/рік;

K1 K2, K3, K4- коефіцієнти використання устаткування за потужністю; в часі; машинного часу; коефіцієнт втрат електроенергії в мережі.

Потреба цеху в електроенергії складе:

$$E = 10000 * 288 * 0,80 * 0,9 * 0,85 / 0,15 = 11750,4 \text{ тис.кВт/год}$$

Висновок. Для нормальної роботи підприємству необхідно енергії 11750,4 тис.кВт/год.

### Задача 5

Визначте норму часу на партію деталей, якщо: основний час становить 4 хв; час на обслуговування робочого місця - 0,10хв; допоміжний час - 2,3 хв; підготовчо-завершальний час на одиницю продукції - 0,3 хв; час на відпочинок - 0,20 хв; кількість деталей у партії - 65 шт.

#### Розв'язання:

1. Розрахуємо норму штучно-калькуляційного часу за формулою

$$T_{\text{шк}} = T_o + T_{\text{доп}} + T_{\text{обс}} + T_{\text{відп}} + T_{\text{п-з}},$$

де  $T_o$  – основний час;

$T_{\text{доп}}$  – допоміжний час;

$T_{\text{обс}}$  – час на обслуговування;

$T_{\text{відп}}$  – час на відпочинок;

$T_{\text{п-з}}$  – підготовчо-завершальний час на одиницю продукції.

$$T_{\text{шк}} = 4 + 2,3 + 0,10 + 0,20 + 0,3 = 6,9 \text{ хв.}$$

2. Використовуючи знайдену норму штучно-калькуляційного часу і кількість деталей у партії, визначаємо норму часу на партію деталей:

$$T_{\text{парт}} = T_{\text{шт}} * n$$

n- кількість деталей у партії.

$$T_{\text{парт}} = 6,9 * 65 = 448,5 \text{ хв.}$$

Висновки: Отже, норму часу на партію деталей становить 448,5хв.

## 4.4 РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА»

### Основна:

1. Організація виробництва: курс лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності 051«Економіка»/ КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.:О.О. Кожемяченко. – Електронні текстові данні (1 файл: 1 793 Кбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 233 с.

2. Єрмаков О.Ю., Жибак М.М., Динька П.К., Христенко Г.М., Гурська І.С. Організація виробництва: Навч. посібник. Київ: ФОП Ямчинський О.В., 2019. 414 с.

3. Організація виробництва : навч. посібник / В. В. Прохорова, О. Ю. Давидова. – Х. : Вид-во Іванченка І.С., 2018. – 275 с.

4. Організація виробництва: Підручник / за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, В.О. Гулевич та інші. Київ, 2018. 552 с.
5. Організація виробництва: підручник / за заг. ред. А.І. Яковлєва, С.П. Сударкіної, М.І. Ларки. Харків, 2016. 436с.
6. Петренко К.В., Скоробогатова Н. Є. Економіка і організація виробництва: навчальний посібник для здобувачів ступеня бакалавра за технічними та інженерними спеціальностями. Київ, 2019. 177с.
7. Скибінська З. М. Економіка та організація виробництва: навч. посібник. Київ, 2012. 299 с.
8. Балацький Є.О., Дутченко О.М., Шамота Г.М. Економіка підприємства: навч. посіб. Суми, 2014. 154 с.
9. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. Київ, 2016. 378 с.
10. Кравченко Т.В., Онисенко Т.С. Організація виробництва: практикум. Київ, 2017. 191с.
11. Ібатуллін Ш.І., Шанін О. В., Степенко О.В. Оцінка основних тенденцій зональної спеціалізації сільськогосподарського землекористування в Україні. Економіка АПК, 2014, №12. С.12-21.
12. Петров В. М. Організація виробництва та планування діяльності на підприємствах АПК: навч. посібник. Харків: Майдан, 2016. 362 с.

## 5. ПРОГРАМА АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ З ДИСЦИПЛІНИ «БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»

Зміст дисципліни розкривається в наступних темах:

**Тема 1. Еволюція та становлення біржової діяльності.** Поняття організованого ринку, його класифікація. Риси організованого ринку. Роль та місце біржі в економіці. Суть біржі та її економічна природа. Функції та характерні ознаки біржової торгівлі. Види бірж. Еволюція біржової торгівлі. Історія формування бірж у Європі, Великобританії та США. Становлення біржової торгівлі в Україні. Особливості функціонування бірж на початку двадцять першого століття.

**Тема 2. Учасники біржових операцій та їх діяльність.** Групи учасників біржових торгів. Засновники та члени біржі, їх права та обов'язки. Вимоги, що висуваються до членів біржі. Учасники біржових сесій. Договір комісії. Договір доручення. Біржові посередники: брокери та дилери. Суть та основні види брокерської діяльності. Обов'язки брокера та брокерської фірми, їх функції.

**Тема 3. Біржа як організатор торгівлі.** Організаційно-технічні умови, яким повинна відповідати біржа. Організаційна структура управління біржею. Загальні збори членів біржі, їх функції. Біржовий комітет. Біржовий арбітраж. Ревізійна комісія. Порядок укладання біржових угод. Операційна зала біржі, її особливості. Вимоги, що висуваються до операційної зали біржі. Методи ведення торгів на біржі. Публічний подвійний аукціон. Організація діяльності брокерської фірми. Ведення рахунків клієнтів.

**Тема 4. Регулювання біржової та брокерської діяльності.** Суть регулювання біржової торгівлі. Значення регулювання біржової торгівлі. Моделі державного регулювання біржової торгівлі: американська, англійська, французька, їх характеристики. Державне регулювання біржової торгівлі в Україні. Правове регулювання брокерської діяльності.

**Тема 5. Біржовий товар.** Поняття біржового товару. Вимоги, що висуваються до біржових товарів. Класифікація біржових товарів. Характеристика біржових товарів. Сільськогосподарська та промислова сировина. Фінансові інструменти, їх особливості та види: цінні папери, валюта, похідні фінансові інструменти (деривативи). Процедура лістингу на біржах.

**Тема 6. Біржові угоди.** Поняття про угоди з біржовим товаром. Основні риси біржових угод. Умови змісту угоди на біржі. Принципова схема організації укладання угоди на біржі. Види й особливості біржових угод. Угоди на товарній біржі: угоди з реальним товаром (з негайним терміном постачання, форвардні) і угоди без реального товару (опціонні, ф'ючерсні). Угоди на валютній біржі (угоди спот, угоди форвард). Угоди на фондовій біржі (спотові, форвардні, угоди «своп»).

**Тема 7. Форвардний контракт.** Суть форвардного контракту. Історія виникнення перших форвардних угод. Характеристика форвардного контракту. Порядок укладання форвардного контракту. Виконання форвардних контрактів. Різновиди форвардних угод: угоди з заставою, угоди з премією, угоди з умовою, бартерні угоди.



**Тема 8. Ф'ючерний контракт і техніка хеджування.** Поняття та характеристика ф'ючерного контракту. Відмінні риси ф'ючерного контракту. Переваги стандартизації ф'ючерного контракту. Особливості ф'ючерної торгівлі. Основні елементи механізму ф'ючерної торгівлі. Функції Розрахункової палати. Техніка хеджування. Хеджування купівлею. Хеджування продажем.

**Тема 9. Опціони та опціонні стратегії.** Суть опціонів та їх характеристика. Класифікація опціонів в біржовій торгівлі. Поняття ціни виконання (страйкова ціна, ціна зіткнення). Групи стратегій в опціонній торгівлі. Прості опціонні стратегії. Стратегії «спред». Комбінаційні стратегії. Синтетичні стратегії в опціонній торгівлі. Вартість опціону, її визначення. Чинники, що впливають на вартість опціону.

**Тема 10. Організація розрахункових операцій на біржі.** Суть біржового клірингу. Функції Клірингової установи. Історія становлення біржових клірингових установ. Особливості функціонування клірингових установ ф'ючерських бірж. Маржа у ф'ючерській торгівлі: початкова та варіаційна (підтримуюча) маржа; біржова і клірингова маржа. Розрахунок величини маржі. Функції заміщення кліринговою палатою сторін ф'ючерного контракту. Рух грошових коштів при внесенні маржевих внесків.

**Тема 11. Біржова спекуляція на ф'ючерських ринках.** Суть біржової спекуляції. Види біржової спекуляції. Види біржових спекулянтів. Діяльність спекулянтів на сучасних біржових ф'ючерських ринках.

**Тема 12. Електронний трейдинг як сучасна технологія біржової торгівлі.** Історія становлення електронної біржової торгівлі. Основні системи електронної біржової торгівлі. Біржовий електронний трейдинг в Україні.

### **5.1 ПЕРЕЛІК ЗАПИТАНЬ З ДИСЦИПЛІНИ «БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»**

1. Поняття біржі, її основні функції. Види бірж
2. Еволюція біржової торгівлі
3. Біржові посередники. Суть та основні види брокерської діяльності
4. Організаційна структура управління біржею
5. Суть та значення державного регулювання біржової торгівлі
6. Поняття біржового товару. Класифікація біржових товарів
7. Поняття про угоди з біржовим товаром, їх характеристика
8. Характеристика форвардного контракту
9. Поняття ф'ючерного контракту, його характеристика
10. Поняття хеджування, його види
11. Суть опціонів та їх характеристика. Основні групи стратегій в опціонній торгівлі
12. Суть біржового клірингу. Особливості функціонування клірингових установ ф'ючерських бірж

## 5.2 ОРІЄНТОВНІ ВІДПОВІДІ НА ЗАПИТАННЯ З ДИСЦИПЛІНИ «БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»

### 5.2.1 Поняття біржі, її основні функції. Види бірж

Біржа – це організований у певному місці, регулярно діючий за встановленими правилами оптовий ринок, на якому здійснюється оптова торгівля товарами за зразками і стандартами або контрактами на їх поставку в майбутньому за цінами, які офіційно встановлено на основі результатів торгу. Торгівля здійснюється через обмін усними інструкціями між представниками брокерських фірм в торговій залі – трейдерами. Як засвідчує досвід, автоматизовані системи купівлі-продажу цінних паперів, що виникли в останні роки, не в змозі цілком замінити брокера у використанні всіх резервів для укладання найвигідніших угод для своїх клієнтів.

Біржа, основою діяльності якої є біржова торгівля, виконує такі функції.

1. Організація проведення торгів. Насамперед – це добре обладнане «ринкове місце» (біржова зала), де могла б розміститися достатня кількість продавців і покупців, що беруть участь у біржових торгах. Багато сучасних бірж широко застосовують електронні торги з використанням комп'ютерних систем.

2. Розробка біржових контрактів – це стандартизація вимог до якісної характеристики біржових товарів і до розмірів партій товарів, розробка єдиних вимог до розрахунків за біржовими угодами тощо. Біржа встановлює жорсткі вимоги щодо товарів, які допускаються до біржових торгів.

3. Розв'язання спірних питань. Під час біржових торгів між учасниками біржової торгівлі можуть виникати спірні ситуації. Ці питання вирішуються безпосередньо на біржі відповідним нейтральним органом – арбітражним судом біржі.

4. Котирування й регулювання біржових цін. Котирування цін – це визначення діючих на біржах цін на товари, курси цінних паперів і валют. Такі ціни встановлюються спеціальною (котирувальною) комісією станом на початок і закінчення торгів.

5. Біржове страхування (хеджування) учасників біржової торгівлі від несприятливих для них коливань цін. Для цього на біржі використовуються спеціальні види угод і розробляється механізм їх укладання. Біржа створює умови для того, щоб покупці і продавці товару за своїм бажанням могли виступати на біржових торгах у ролі клієнтів або учасників.

6. Гарантування виконання угод досягається через біржові системи клірингу і розрахунків. З цією метою біржа використовує систему безготівкових розрахунків шляхом заліку взаємних вимог і зобов'язань учасників торгів, проведення грошових розрахунків клієнтів через банківські рахунки біржі, застосування штрафних санкцій.

7. Інформаційна діяльність, збір і реєстрація біржових цін з подальшим їх узагальненням і публікацією, надання клієнтам, іншим зацікавленим організаціям інформації про наявність товарів, публікація такої інформації в газетах, журналах, інформаційних агенціях – все це є надзвичайно важливою функцією біржі.

8. Сприяння реалізації товарів за оптимальними цінами відбувається на основі прямої зустрічі попиту й пропозиції, поставки товару (форвардний контракт) та процесу його виробництва (ф'ючерсний контракт).

Біржі класифікують залежно від виду біржового товару, принципу організації, правового статусу, рівня спеціалізації, місця і ролі в світовій торгівлі, форми участі відвідувачів у біржових торгах та інших ознак.

За видом біржового товару в світовій практиці прийнято виділяти такі види бірж: товарні (в тому числі товарно-сировинні), фондові, валютні біржі і біржі праці.

За принципом організації (ролі держави в створенні бірж) розрізняють публічно-правові (державні) біржі та приватноправові (приватні).

За формою участі в торгах біржі бувають відкритими і закритими. В торгах на відкритих біржах, крім постійних членів, можуть брати участь й інші бажаючі, які придбали відповідне право. Згідно зі статутами, більшість товарних бірж у нашій країні є закритими.

За номенклатурою товарів біржі поділяються на універсальні, спеціалізовані і вузько- й широкоспеціалізовані.

За місцем, роллю, функціями, які виконують біржі, ринкової орієнтації у світовій торгівлі їх прийнято поділяти на міжнародні та національні.

Залежно від сфери діяльності біржі умовно поділяють на центральні (столичні), міжрегіональні і регіональні (локальні).

Як засвідчує світова практика, територіальне розташування бірж у країні має відповідати центрам торговельних зв'язків і транспортних шляхів. Наприклад, Гамбурзька біржа кави та Міжнародна Нью-Йоркська біржа кави, цукру і какао знаходяться не в місцях виробництва, а в центрах міжнародної торгівлі – центральні (столичні) біржі.

Міжрегіональні біржі, як правило, сполучають райони виробництва і споживання товарів.

Регіональні біржі – це здебільшого обласні біржі, які можуть мати філії.

Більшість бірж України є регіональними (локальними).

За основними видами угод світова практика біржової торгівлі виділяє такі види бірж: реального товару; ф'ючерсні; опціонні; змішані.

### **5.2.2 Еволюція біржової торгівлі**

Заклади, аналогічні біржам, функціонували ще у Вавилоні, Стародавньому Єгипті, Фінікії. Першу міжнародну біржу, яка мала власне приміщення, було засновано в 1531 р. в Антверпені (Бельгія).

Перші класичні біржі виникли в Італії (Венеція, Генуя, Флоренція), де на основі міжнародної мануфактури зростала зовнішня торгівля, а також у великих торгових містах інших країн. Першою міжнародною біржею, яка відповідала новому рівню розвитку продуктивних сил, вважається біржа в Антверпені, де здійснювалися операції з цінними паперами (купівлею-продажем боргових зобов'язань урядів Голландії, Англії, Португалії, Іспанії і Франції). Із захопленням і пограбуванням Іспанією Антверпена та припиненням

платежів за позичками іспанськими і французькими королями, Антверпенська біржа до кінця XVI ст. прийшла в занепад. За зразком Антверпенської біржі були створені Ліонська (1545), Лондонська Королівська (1566) й інші біржі, які були в основному товарними і валютними (вексельними). У 1602 році була організована Амстердамська біржа, що відіграла в XVII ст. головну роль у міжнародній торгівлі, на ній вперше предметом біржових угод стали щойно випущені акції перших акціонерних компаній. З того часу роль важливого світового торговельного центру переходить до Амстердамської біржі. Тут уперше виникли термінові (ф'ючерсні) угоди, а техніка біржових операцій досягла відносно високого рівня. Спочатку біржові угоди обмежувалися операціями з товарами, пізніше їх діяльність доповнили угоди з цінними паперами.

На них почали котируватися не тільки облігації державних позик, але й акції Голландської і Британської Ост-Індської, а пізніше і Вест-Індської торгової компанії, а також виникла торгівля колоніальними товарами. У XVIII ст. на Амстердамській біржі котирувалися цінні папери 44 найменувань (акції та облігації).

Амстердамська біржа була універсальною. Тут відбувалася торгівля хлібом, сіллю, рибою, прянощами, лісом, грошима, облігаціями, акціями та іншими товарами. В той час остаточно визначилося поняття біржової гри: на підвищення, коли купувалися акції з метою збуту їх через деякий час за більш високою ціною, і на пониження, коли акції продавалися з розрахунку на їх майбутню купівлю за нижчою ціною. Розвиток строкових операцій поступово сформував певні біржові звичаї компенсаційних операцій: виконання всіх строкових операціях призначалося на заздалегідь встановлені дні, що давало змогу при незначній кількості готівки, яка була в обігу, значно розширити оборот біржової торгівлі. Безліч відвідувачів, які прагнули швидкого збагачення, спонукали до того, що організатори біржі в Амстердамі у XVII ст. спорудили першу в історії спеціальну будівлю для біржі. Таким чином, з'явився атрибут сучасної біржі - біржовий зал.

Перші фондові біржі виникли наприкінці XVIII ст. у Великобританії, США, Німеччині. В 1850 р. їх було відкрито в Швейцарії, а в 1878р. – в Японії.

Справжньою революцією у торгівлі стали ф'ючерсні контракти. До кінця XIX ст. ф'ючерсні контракти вдосконалювались, стандартизовувались, розроблялися правила торгів. У цей самий період сформувалася система клірингових розрахунків та процедура доставки товарів.

Наприкінці XIX - початку XX ст. кількість товарних та фондових бірж зростає. Формується асортимент біржових товарів, широко котируються контракти на м'ясо, зерно, каву, бавовну, срібло, золото, нафту, ліс тощо.

З руйнацією Бреттон-Вудської системи міжнародні фінансисти відчували гостру необхідність виробити механізм страхування цінних коливань, пов'язаних зі змінами курсів іноземних валют. На ринку ф'ючерсних контрактів з'являються фінансові інструменти, а саме: відсоткові ставки за кредити, векселі, облігації, акції, індекси акцій фондових бірж. З 80-х рр. XX ст. до біржової практики додаються також опціони.

Усе це відчутно змінює характер біржової торгівлі. На біржі, крім спекулянтів, з'являються хеджери, які намагаються застрахувати капітали та інвестиції своїх клієнтів від можливих втрат на фінансових ринках.

Ф'ючерсний ринок дає роботу величезній армії професіоналів, а всьому населенню - найбільш оперативну інформацію щодо прогнозних ринкових цін, яка суттєво знижує ціновий ризик, допомагає захистити від інфляції доходи бізнесу і заощадження населення.

Історія біржової торгівлі в Україні починає свій відлік відкриттям у 1796 р. Одеської товарної та у 1834 р. Кременчуцької біржі.

Етапи становлення біржового руху в Україні:

1. 1796-1860 рр. Відкриття першої товарної біржі (м. Одеса) і початок біржового руху. Торгівля здійснювалася невеликими партіями зернових та різними промисловими виробами.

2. 1861-1914 рр. Активізація біржової торгівлі у всіх центрах України, їх спеціалізація. Будуються залізниці, елеватори, банки. бірж спеціалізуються на окремих видах продукції, а саме: хлібні, фруктові, м'ясні, винні та інші. Найбільший оборот мали Київська товарна біржа, яка спеціалізувалася на торгівлі цукром, Миколаївська - хлібна та Одеська - зернова.

3. 1914-1921 рр. Повне припинення.

4. 1921-1928 рр. Відродження біржової торгівлі в період НЕПу.

5. 1990 р. Відродження біржової торгівлі. Третій «біржовий бум», який відбувався в 1991 р. на теренах пострадянського простору, викликав швидке зростання кількості структур, у назві яких було слово «біржа».

6. 1992 р. Припинення розвитку біржової торгівлі в зв'язку з прийняттям закону про оподаткування доходу від біржової діяльності.

7. 1995-1996 рр. Поворотний момент розвитку бірж в Україні. Активну участь у становленні біржових сировинних ринків бере уряд. Приймаються концепції розвитку біржових сільськогосподарських та фондових ринків, видаються Укази Президента України з проблем біржового будівництва.

8. 1997р. до нашого часу. Зростання кількості бірж. Створення саморегульованих організацій, спроби впровадження строкових контрактів.

### **5.2.3 Біржові посередники. Суть та основні види брокерської діяльності**

Головною відмінністю дилерів та брокерів є те, що дилер - це посередник у широкому розумінні цього слова, він бере участь у процесі укладання угод безпосередньо, вкладаючи власний капітал, беручи на себе всі ризики. Брокер - це посередник у вузькому розумінні цього слова, він лише зводить продавців та покупців, отримуючи за це винагороду у вигляді комісійних.

Брокерська діяльність є основною у біржовій торгівлі. Для здійснення цієї діяльності брокер з клієнтом укладає договір на брокерське обслуговування. Брокер в угодах може виступати від власного імені (тоді він укладає з клієнтом договір комісії) або від імені клієнта (тоді він укладає договір доручення).

Іншими словами, брокер (broker) - це акредитований на біржі (зареєстрований) агент для придбання/продажу ф'ючерсних та опціонних контрактів з товаром, цінними паперами або валютою. Це офіційний посередник, член біржі, що укладає угоди у

біржовій ямі (кільці) як безпосередньо для себе, так і для клієнтів за винагороду (як правило, 0,25-3% від вартості угоди).

Для успішної роботи на біржі брокер повинен:

- досконало знати ринок даного біржового товару, постійно стежити за його кон'юнктурою;
- пройти процедуру акредитації на біржі, здати відповідні екзамени на предмет знання правил біржової торгівлі та ведення торгів;
- уміти працювати з клієнтами.

Брокер виконує такі функції:

- консультаційна робота;
- розміщення товарів у просторі та часі, іншими словами - дистрибуція;
- допомога в управлінні активами;
- надання послуг щодо купівлі та продажу активів;
- хеджування цінних та курсових ризиків.

Оплата послуг брокерів за посередництво і представництво інтересів клієнтів проводиться у вигляді винагороди, що її отримує брокерська фірма. Оплата за інші послуги здійснюється згідно з правилами біржової торгівлі та рішеннями біржового комітету.

Використовуючи брокерські послуги, клієнт біржі збільшує обсяг операцій без суттєвого зростання витрат, залучає висококваліфікованого торговельного посередника, який досконало знає ринок та його кон'юнктуру.

За оцінками фахівців, для здійснення успішної діяльності на біржовому ринку брокерська фірма повинна:

- визначити оптимальний рівень грошових коштів для початку функціонування, шляхи їх повернення та джерела поповнення;
- визначити асортимент товарів та біржі, на яких може здійснюватися результативна торгівля;
- провести маркетингове дослідження власних можливостей на ринку;
- постійно проводити моніторинг ринку, вміти прогнозувати цінні тренди;
- затвердити перелік питань, за якими можна кваліфіковано проводити консультаційну роботу та розміри плати за надання такого виду послуг.

#### **5.2.4 Організаційна структура управління біржею**

Організаційна структура біржі будується з урахуванням забезпечення її високої ліквідності, низького рівня витрат, можливості швидкої та поточної інформованості всіх учасників торгівлі й коригування їх дій.

Вищим органом управління біржі є загальні збори її членів. У період між загальними зборами членів біржі управління нею здійснює біржовий комітет (рада біржі). Контролюючим органом біржі є контрольна (ревізійна) комісія.

Біржовий комітет (рада біржі) й контрольна (ревізійна) комісія обираються загальними зборами членів біржі.

Громадська структура представлена загальними зборами членів біржі і виборними органами, які формуються на зборах членів біржі.

На загальних зборах біржі обирається біржовий комітет (рада), голова, заступник голови, виконавчий директор (виконавча дирекція). Біржовий комітет (рада) є контрольно-розпорядним органом біржі, керує її діяльністю в період між загальними зборами, захищає інтереси членів біржі. Він розпоряджається фінансами, іншим майном біржі, регулює діяльність біржі, здійснює основні виконавчі, розпорядчі й господарські функції.

Водночас із біржовою радою на загальних зборах членів біржі обирається контрольно-ревізійна комісія (наглядова рада), яка здійснює контроль за фінансово-господарською діяльністю біржі та її підрозділів, аналізує адміністративно-господарську діяльність, готує пропозиції щодо її вдосконалення. Крім того, вона оцінює правомірність рішень, які приймають органи управління біржею.

До стаціонарної структури належать спеціалізовані та виконавчі органи, які здійснюють господарську діяльність, поточну роботу біржі як закладу, а також виконують рішення, які приймають загальні збори членів біржі.

Спеціалізовані органи – це біржові комісії. Серед комісій найважливішими є котирувальна і арбітражна. Котирувальна комісія аналізує результати торгів (попиту та пропозиції, обсягів реалізованих контрактів і незадоволених заявок, договірних, вищих і нижчих, початкових і кінцевих цін) за укладеними біржовими угодами.

Основною функцією арбітражної комісії є розгляд спірних питань, що виникають між членами біржі, а також між продавцями, покупцями і біржовими посередниками під час укладання й виконання угод. Арбітражній комісії належить право приймати рішення, виконання яких обов'язкове для сторін конфлікту.

Важливим підрозділом біржі є розрахункова палата, що забезпечує гарантію виконання угод, а також здійснює облік і контроль розрахунків за біржовими угодами.

Виконавчі органи біржі можуть суттєво різнитися. Майже на всіх біржах є: відділи цін, націнок і тарифів, маркетингу, комп'ютеризації, зовнішньоекономічних зв'язків, бюро контрактації біржових угод, аукціону-продажу, оплати посередницьких послуг; кліринговий банк, або рахунок біржі в одному з комерційних банків; служби: бухгалтерія, депозитарій (архів), господарська, охоронна тощо.

### **5.2.5 Суть та значення державного регулювання біржової торгівлі**

Сучасна біржова торгівля регламентується законодавчими актами та контролюється державними та громадськими комісіями. Залежно від ступеня державного регулювання біржової діяльності розрізняють три основні національні моделі:

- американська модель - це самоорганізоване співтовариство професійних посередників з переважаючим внутрібіржовим регулюванням. Відповідний державний орган - Комісія з товарної ф'ючерсної торгівлі - виконує спостережні та дорадчі функції, займається загальнонаціональною координацією біржових ринків та проводить юридичну експертизу біржової документації;

- англійська модель - це поєднання сильної ролі уряду з широким членством бірж та брокерів в неурядовій некомерційній організації - Управлінні з цінних паперів і ф'ючерсів;

- французька модель - контроль уряду за діяльністю бірж та організацією ринку.

Регламентация з боку держави може виявлятися у дотриманні певних загальноприйнятих між учасниками ринку документарних форм. Встановлення основних кількісних параметрів угоди є прерогативою сторін - продавця та покупця.

Впровадження форвардних контрактів у торговельну практику дозволило продавцям та покупцям частково вирішити проблему страхування цінних і курсових ризиків у майбутньому, однак майже завжди одна зі сторін несла суттєві фінансові втрати: реальні або у вигляді недоотриманої вигоди. Більше того, за допомогою форвардів, які мали завершуватися обов'язковою поставкою, учасники ринків не могли отримувати прогнозні значення майбутніх цін.

Дану проблему було вирішено через повну стандартизацію форвардів і організацію біржової торгівлі ними з використанням маржинальної системи клірингових розрахунків. Повністю стандартизований форвард був геніальним винаходом торговців. Стандартні параметри щодо кількісних та якісних характеристик були визначені, виходячи із оптимальних розмірів партій товарів, які могли доставлятися різними видами транспорту. Місцями доставки товарів були визначені сертифіковані склади, розміщені у фінансових, транспортних центрах, портах тощо. Саме так виникає не лише новий інструмент - ф'ючерсний контракт - але й унікальний ринок, який репрезентує учасникам майбутні спотові ціни, або ф'ючерсні ціни.

Ставлення держави до біржової торгівлі визначається конкретними історичними умовами, інтересами різних соціальних груп, економічною ситуацією, традиціями тощо. Від самого їх зародження біржі у країнах континентальної Європи функціонують під контролем держави. При надмірній спекуляції і маніпуляціях з цінами, особливо коли це зачіпало життєві інтереси виробників та торговельного капіталу, уряди ряду країн закривали біржі. Так було у 1896 р. в Німеччині, у 1903 р. - в Австрії, коли заборонили торгівлю ф'ючерсами на зернові та олійні культури (в той же час тривала торгівля ф'ючерсами на цукор, каву, бавовну, кольорові метали), в 1987 р. - в Гонконгу, коли заборонили проведення операцій з цінними паперами.

### **5.2.6 Поняття біржового товару. Класифікація біржових товарів**

Біржовий товар має відповідати певним вимогам – насамперед має бути масовим, стандартним, тобто випускатися в достатньо великому обсязі або багатьма виробниками і закуповуватися численними споживачами та посередниками.

Об'єктами світової біржової торгівлі на сьогодні є приблизно 70 видів товарів, їх можна поєднати за такими групами та підгрупами.

Номенклатура речовинних біржових товарів традиційно складається із двох груп:

1) сільськогосподарські й лісові товари і продуктів їх переробки (близько 50 видів):

- зернові (пшениця, кукурудза, овес, ячмінь, жито);

- олійно-насіневі (ляне й бавовняне насіння, соя, боби, соєва олія, шрот);



- продукція тваринництва (велика рогата худоба, свині, м'ясо, окости);
- текстильні товари (бавовна, джут, вовна, натуральний та штучний шовк, пряжа, льон);

- харчові товари (цукор, кава, какао-боби, рослинна олія, картопля, перець, арахіс, концентрат апельсинового соку);

- лісові товари (пиломатеріали, фанера);

- штучний каучук.

2) промислова сировина і напівфабрикати ( близько 20 видів):

- кольорові метали ( мідь, олово, цинк, свинець, нікель, алюміній);

- дорогоцінні метали (золото, срібло, платина, платина);

- чорні метали (сталь, чавун);

- енергоносії (нафта, бензин, мазут, дизельне паливо).

3) Нафта й нафтопродукти:

- бензин; гас; мастило тощо.

Кожна біржа вправі самостійно встановлювати склад товарів, що виставляються на торги.

Отже, біржовий товар є масовим, однорідним, кількісно і якісно стандартизованим, взаємозамінним, знеособленим і з огляду на високий рівень попиту і пропозиції ним торгують у великих обсягах, що дає змогу виявити його більш реальну рівноважну (ринкову) ціну.

Біржовий товар легко стандартизувати для того, щоб його можна було продавати без огляду за зразками або за технічним описом. Стандартизація дає змогу забезпечити повну взаємозамінність товару. Сучасні біржові угоди можливі лише за умови ідентичності товару за якістю, властивостями, зовнішнім виглядом, якістю упаковки, маркування, розміром партії тощо.

Стандартизація передбачає можливість виконання умов угоди, навіть коли покупець до останньої хвилини може не знати, звідки він отримує товар Біржові стандарти на товари та контракти розробляються кожною біржею самостійно та можуть відрізнятися від національних стандартів на аналогічну продукцію, які було розроблено за міжнародними стандартами.

Біржі вимагають від продавців розкриття повної інформації щодо своїх товарів. Це стосується як сировинних товарів, так і фінансових інструментів. Для сировинних товарів інформація про якісні параметри міститься у рекламних буклетах виробників, експертних висновках товариств споживачів, стандартах. Для фінансових інструментів такими джерелами інформації є фінансові звіти корпорацій, аудиторські висновки тощо.

### **5.2.7 Поняття про угоди з біржовим товаром, їх характеристика**

Біржова угода – це угода про взаємну передачу прав та обов'язків у відношенні біржового товару, допущеного до обороту на біржі, що знаходить відображення в біржовому договорі, укладеному учасниками біржової торгівлі в ході біржових торгів.

Риси біржових угод:

- угода повинна являти собою договір про купівлю-продаж біржового товару з негайним постачанням або до визначеного терміну в майбутньому;

- порядок укладання угоди відповідає законодавству та правилам торгівлі конкретної біржі;

- учасники біржових угод є учасниками біржових торгів;

- угоди виконуються поза біржами;

- біржа є гарантом виконання угод, зареєстрованих на її торгах;

Умовами змісту угоди є такі:

- найменування товару;

- його якість;

- кількість товару;

- ціна і форма оплати за куплений товар;

- форма постачання;

- пункт доставки товару;

- термін виконання угоди і умови поставки.

Біржові угоди класифікують за наступними ознаками:

1. Залежно від способу укладання угоди:

- затвержені угоди;

- незатвержені угоди.

2. Залежно від способу здійснення угоди:

- угоди, чинені прямо;

- угоди, чинені через посередника.

3. Залежно від статусу клієнта:

- оптові (за дорученням і для інституційних інвесторів);

- роздрібні (для фізичних осіб або індивідуальних інвесторів).

Угоди на товарній біржі класифікуються за різними ознаками. Однією з ознак є об'єкт торгу, який зустрічається найчастіше, і може бути представлений як у якості реального товару, так і у якості контракту, котрий дає право на товар або на його укладання.

Відповідно до даної ознаки біржові угоди прийнято поділяти на дві групи:

- угоди з реальним товаром;

- угоди без реального товару.

Угоди з реальним товаром поділяються на угоди з негайним терміном постачання та форвардні угоди.

Угоди з негайним терміном постачання – це такі угоди, які здійснюються на товар, котрий знаходиться під час торгу на території біржі в приналежних їй складах або очікуваний до прибуття на біржу в день торгу до закінчення Біржових зборів, а також на товар, котрий знаходиться в момент укладання угоди в дорозі; на відвантажений або готовий до відвантаження товар, котрий знаходиться на складі покупця.

Форвардні чи строкові угоди являють собою передачу прав і обов'язків у відношенні реального товару з відстроченим терміном постачання. Їхньою відмінною рисою є те, що момент укладання угод не збігається з моментом їхнього виконання.

Угоди без реального товару поділяються на ф'ючерсні та опціонні.

Ф'ючерсні угоди являють собою взаємну передачу прав і обов'язків у відношенні стандартних контрактів на постачання біржового товару. Їхня задача – виявлення ціни, хеджування угод з наявним товаром або одержання в ході перепродажу чи після ліквідації угоди різниці від сприятливої зміни цін.

Відмінною особливістю даної угоди є те, що об'єктом виступає не товар, а біржовий контракт, який передбачає купівлю-продаж строго погодженої кількості товару встановленого сорту з мінімально припустимими відхиленнями, що поставляються на певних умовах оплати транспортних засобів.

Опціонні угоди виступають логічним продовженням ф'ючерсних угод. Відмінною їхньою особливістю є те, що об'єктом угод стає зобов'язання (право) купити чи продати деяке число ф'ючерсних чи наявних контрактів за заданою ціною протягом обумовленого терміну в майбутньому. Таке право здобувається за відносно невелику суму (премія-опціон) і дає можливість виконати угоду за фіксованою ціною при сприятливих умовах (дістати прибуток) або відмовитися від неї (утратити премію).

### **5.2.8 Характеристика форвардного контракту**

Форвардний контракт – це угода, за якою продавець поставляє конкретний актив покупцеві на обумовлену дату в майбутньому. На момент укладання угоди узгоджується ціна на товар або фінансовий інструмент, якого ще може не бути у продавця.

Сторони домовляються про строки поставки, обсяги, беручи за основу щодо якісних характеристик біржовий стандарт. Спотові угоди є базовими угодами для ринку активів, вони визначають рівноважні ринкову ціну або курс на сьогодні. Однак для учасників ринку такої інформації недостатньо. Спотова ціна змінюється впродовж біржового дня, не кажучи уже про тижні, місяці, квартали тощо. Для виробників та споживачів товарів, банків та їх клієнтів, експортерів та імпортерів важливо знати, якими будуть спотові ціни у майбутньому, коли вони будуть продавати або купувати товар, надавати кредит, проводити зовнішньоекономічну діяльність. Саме така потреба і привела до появи форвардних угод.

Вважається, що перша форвардна угода була укладена на рисовій біржі «Доджима» у 1730 році і отримала назву «завчасна контрактація». На Чиказькій торгівельній палаті перший форвард укладено у березні 1851 року. Березневий термін поставки пов'язаний з тим, що торговці кукурудзою, закупивши її у фермерів восени, сушили її у своїх елеваторах до весни, коли зійде лід та ріками можна буде доставити зерно покупцям. Однак за цей час ціни могли суттєво змінитися і торговці знайшли вихід з цього становища. Вони завчасно зустрілися з своїми контрагентами і домовилися про ціни, за якими будуть весною поставляти кукурудзу.

Проте форварди, як правило, були ризиковими для однієї зі сторін контракту, не були стандартизовані і за умови різких цінових коливань, не виконувалися. На сучасних закордонних ринках форварди укладаються на декількох біржах, наприклад Лондонська біржа металів, і в основному на позабіржових ринках. Загалом, будь-який контракт, який укладається між продавцем і покупцем на різноманітні товари або активи є форвардними, адже ціну, як правило, погоджують в момент підписання угоди, а поставка відбувається через кілька днів, місяців, років тощо.

Еволюція біржової торгівлі пішла шляхом повної стандартизації форвардів та введення системи маржевого забезпечення виконання цих угод.

До різновидів форвардних угод відносять наступні угоди:

- угоди з заставою – це договір, в якому один контрагент виплачує іншому контрагентові в момент його укладання суму, взаємо визначену договором між ними як гарантію виконання своїх зобов'язань;

- угоди з премією – це договір, при якому один з контрагентів на підставі особливої заяви до певного дня за установлену винагороду (премію) одержує право вимагати від свого контрагента або виконання зобов'язань за договором або цілком відмовитися від угоди;

- угоди з умовою – це угоди, при укладанні яких брокер повинен виконати певні доручення клієнта;

- бартерні угоди – це угода на товарообмінні угоди з передачею права власності на товар без платежу грошима.

### **5.2.9 Поняття ф'ючерсного контракту, його характеристика**

З позиції біржі ф'ючерсна торгівля - це результат природної еволюції розвитку біржової торгівлі в умовах ринкового господарства, тобто в процесі постійної конкурентної боротьби різноманітних типів ринкових посередницьких структур. Ф'ючерсний ринок виробив особливий вид контракту та механізм його здійснення, що забезпечив можливість страхувати зміну цін на ринку реального товару. Це було досягнуто передусім шляхом:

- стандартизації контракту, тобто продавці і покупці уклали контракт, у якому було стандартизовано, точніше обумовлено, кількість продукції, якість, термін поставки і місце поставки;

- для зміцнення довіри до такого контракту (його виконання) біржі встановили певні фінансові вимоги до всіх учасників торгів, включаючи внесення депозиту кожною стороною контракту. Крім того, біржа встановила правила, які регулювали механізм укладення таких угод, а також порядок розгляду спірних питань, що виникали в процесі діяльності.

Ф'ючерсний контракт є юридичне зафіксованим зобов'язанням доставити у зазначене місце товар стандартної кількості і якості за ціною, узгодженою в торговельній ямі чи кільці товарної біржі протягом часу, зазначеного в контракті.

Основною складовою ф'ючерсного ринку є Клірингова корпорація (розрахункова палата), яка за своєю природою незалежна від біржі. Як тільки операція здійснюється в торговельній ямі, одним із членів біржі або за його допомогою негайно ж повинні бути проведені безготівкові розрахунки фірмою, яка є членом Клірингової корпорації.

Другим обов'язковим елементом ф'ючерсного ринку є маржа.

Маржа - це сума грошей, яку повинні внести покупці і продавці ф'ючерсних контрактів у вигляді депозиту на свої рахунки з метою гарантування виконання контрактів. Брокерські фірми отримують маржу від своїх клієнтів, що повинні забезпечувати певний рівень депозитів, який, у свою чергу, залежить від мінімального рівня, встановленого товарною біржею, що про чала контракт.

У ф'ючерсній торгівлі існують два види маржі:

- початкова маржа - депозит, що вноситься при відкритті ф'ючерсної позиції;
- варіаційна маржа - переказ грошових коштів, що забезпечує відповідність вартості забезпечення нової вартості контракту після зміни цін.

Як початкова, так і варіаційна маржа виникають у взаємовідносинах біржі й учасників ф'ючерсних операцій, а також у взаємовідносинах Клірингової палати і її фірм-членів. Це можна сформулювати в такий спосіб:

- ф'ючерсна біржа встановлює вимоги щодо мінімального розміру початкової і варіаційної маржі, і ці вимоги члени біржі повинні висувати до своїх клієнтів (залежно від того, є ці клієнти самі членами або не членами біржі). Цей вид маржі можна умовно назвати маржею біржі;

- розрахункова (клірингова) палата встановлює вимоги щодо рівня маржі, який клірингові (розрахункові) фірми повинні підтримувати в розрахунковій палаті. Ці цифри звичайно (але не завжди) такі самі або менше за ті, що вимагають від клієнтів члени біржі. Цей вид маржі можна умовно назвати кліринговою маржею.

Встановлюючи рівень маржі, ф'ючерсні біржі і Розрахункові палати перебувають під впливом суперечливих факторів. З одного боку, маржа повинна бути достатньо низькою, щоб забезпечити ширшу участь, що збільшує ліквідність ринку. З іншого боку, вона повинна бути достатньо високою, щоб забезпечити фінансову цілісність контракту.

Якщо в результаті змін ф'ючерсних цін виникають збитки на відкритих ф'ючерсних позиціях, то вони відшкодовуються за рахунок сплаченої покупцями маржі. Якщо депозитний рахунок зменшується нижче за звичайний рівень, то покупець повинен поповнити його так, щоб досягти встановленого мінімального рівня маржі.

Учасники ф'ючерсного ринку:

Хеджери - виробники або споживачі товарів, які шукають на ф'ючерсному ринку засобів захисту від цінових змін порівняно з початковими позиціями шляхом тимчасової заміни реального контракту продажу чи купівлі товару на відповідний ф'ючерсний контракт.

Відкриті спекулянти - приватні інвестори, які прагнуть отримати прибуток за рахунок очікуваних змін цін на товари. Вони розміщують свої замовлення на ринку через комісійні дома і не беруть безпосередньої участі у торгівлі на біржовому кільці.

Торговці «на долівці» - приватні інвестори, які є учасниками біржової торгівлі у спеціальному місці (біржова яма, долівка, ринг, кільце) і прагнуть отримати прибуток за рахунок передбачення цінових змін.

### 5.2.10 Поняття хеджування, його види

Процес хеджування можна визначити як діяльність, основна мета якої – це уникнення або зменшення рівня цінового ризику. Досягається така мета за допомогою укладання протилежних за напрямом угод на різних фінансових ринках. Наприклад, інвестор може придбати реальні активи на ринку спот та одночасно продати їх на строковому ринку. У такий спосіб інвестор може з більшою вірогідністю передбачити свої прибутки або втрати, тобто мінімізувати ступінь ризику.

Загалом хеджування визначається як система економічних відносин учасників фінансового ринку з приводу зниження кредитних та цінових ризиків, що реалізуються шляхом укладання протилежних за напрямом торгових угод на строковому ринку і ринку спот. Операції хеджування передбачають можливості зниження ризику інвестицій у будь-які інвестиційні активи, як товари (зернові, нафта, золото, інші біржові товари), так і фінансові активи (акції провідних компаній, валюта тощо). Для проведення операцій хеджування застосовуються в основному інструменти строкового ринку, зокрема форварди, ф'ючерси, опціони, свопи.

Активне застосування інструментів строкового ринку об'єднує спекулянтів та хеджерів. Проте між ними існує фундаментальна розбіжність, яка визначається їх цілями на ринку. Так, основна мета спекулянта – отримання надприбутків шляхом прийняття порівняно високого ступеня ризику. Натомість мета хеджера – навпаки, уникнути ризику і отримати очікуваний прибуток або мінімізувати втрати. Тобто, на відміну від спекулянта, який «погоджується» на невизначеність, сподіваючись на підвищену дохідність, хеджер буде уникати невизначеності, навіть за рахунок втрати додаткового прибутку.

Крім того, необхідно зазначити, що фінансові інститути, або гравці, можуть одночасно проводити як спекулятивні операції за певними активами, так і операції хеджування, що гарантують їм задану норму дохідності.

Приймаючи рішення про вибір інструмента хеджування, необхідно визначити ступінь ризику самого об'єкта хеджування та наявність різноманітних активів у володінні інвестора. Такий аналіз необхідний у випадку наявності портфеля інвестицій, а не інвестицій в один актив. У процесі формування інвестиційного портфеля інвестор може скористатися природнім хеджуванням, яке передбачає, що інвестиційні ризики за одним видом активів будуть компенсуватися наявністю в портфелі іншого виду активів.

Хеджування можна класифікувати за різними ознаками.

1. Залежно від позиції, яку займає хеджер, розрізняють:

- довге хеджування, що передбачає придбання деривативів для хеджування активів;
- коротке хеджування, що передбачає продаж деривативів для хеджування активів.

2. Залежно від похідного інструменту, який використовують для хеджування, розрізняють хеджування форвардами, ф'ючерсами, опціонами, свопами та ін.

Найбільш популярними інструментами хеджування є похідні фінансові інструменти, зокрема фінансові ф'ючерси та опціони. Перші інструменти хеджування були створені для запобігання несприятливим рухам процентних ставок та обмінних курсів. Пізніше створення біржових опціонів на акції, опціонів та ф'ючерсів на біржові індекси дали змогу хеджувати зміни цін на акції компаній. У 80-х роках ХХ ст. почав стрімко розвиватись ринок угод своп, який надав можливість учасникам ринку ефективно управляти кредитним та валютним ризиками і згодом значно перевищив за обсягами ринки інших похідних інструментів.

3. Відповідно до повноти хеджування розрізняють:

- повне хеджування;
- часткове хеджування.

Повне хеджування передбачає, що кількість базового активу в строкових контрактах повністю збігається з кількістю активу, яку необхідно захистити від цінового ризику.

4. Залежно від базового активу, який використовується для хеджування, розрізняють пряме та перехресне хеджування.

Хеджування, де базовий актив інструменту хеджування збігається з активом, який хеджується, називається прямим хеджуванням. При перехресному хеджуванні базовий актив інструменту хеджування відрізняється від основного об'єкта інвестицій.

### **5.2.11 Суть опціонів та їх характеристика. Основні групи стратегій в опціонній торгівлі**

Біржовий опціон – це стандартний біржовий договір на право купити чи продати біржовий актив, включаючи ф'ючерсний контракт, за ціною виконання до (чи на) установленної дати зі сплатою за це право певної суми грошей - премії.

У діловій практиці опціони можуть укладатися на будь-які ринкові активи і ф'ючерсні контракти. Умови укладання опціонів на біржі є стандартизованими по всіх параметрах, крім ціни опціону.

Біржові опціони вільно продаються і купуються на біржах, ґрунтуючись на тих же правилах і механізмах, які існують для ф'ючерсних контрактів.

Звичайно в біржовій практиці використовуються два види опціонів:

- на купівлю (опціон «колл»);
- на продаж (опціон «пут»).

У першому випадку покупець опціону здобуває право, але не зобов'язання купити біржовий актив. В другому випадку покупець має право, а не зобов'язання продати цей актив.

Покупець опціону може бути названий його власником. Продавця опціону називають передплатником, або «виписувачем».

За термінами виконання опціон може бути двох типів:

- американський, котрий може бути виконаний у будь-який момент до закінчення терміну його дії;

- європейський, котрий може бути виконаний тільки на дату закінчення терміну його дії.

За видом біржового активу, що лежить в основі опціону, останні можна поділити на:

- товарні, основою яких є який-небудь товар;
- валютні, в основі яких лежить купівля-продаж валюти;
- фондові, вихідним активом яких є акції, облігації, індекси;
- ф'ючерсні, чи опціони на купівлю-продаж ф'ючерсних контрактів.

Функцію ціни опціону виконує премія, яку покупець опціону сплачує його продавцю за своє право вибору: виконати опціон, якщо це йому вигідно, чи відмовитися від його виконання, якщо це принесе покупцю збиток.

Крім премії, опціон має ще і свою ціну виконання (за західною термінологією – страйкову ціну).

Ціна виконання – це ціна, за якою опціонний контракт надає право купити чи продати відповідний біржовий актив.

Основні переваги опціонів полягають в наступному:

- висока рентабельність операцій з опціонами;
- мінімізація ризику для покупця опціону (ризик не перевищує величини премії) при можливому одержанні теоретично необмеженого прибутку;
- опціон надає його покупцю різноманітний набір стратегій;
- можливість проводити операції з біржовими опціонами аналогічно, як і з ф'ючерсними контрактами.

У практиці опціонної торгівлі застосовують чотири основні групи стратегій:

- прості стратегії;
- спред;
- комбінаційні стратегії;
- синтетичні стратегії.

Прості стратегії – це відкриття однієї опціонної позиції, тобто проста купівля або продаж опціону пут або колл. Спред – це одночасне відкриття двох протилежних позицій на той самий вид опціону з тим самим активом. Інакше кажучи, це одночасна купівля і продаж опціону колл і пут на той самий актив.

Комбінаційні стратегії – це одночасне відкриття двох однакових позицій на різні види опціонів з тим самим активом. Інакше кажучи, це одночасна купівля (продаж) опціону колл і опціону пут на той самий актив.

Синтетичні стратегії – це:

- одночасне відкриття протилежних позицій на різні види опціонів з тим самим активом;
- одночасне відкриття позиції на фізичному ринку самого активу і на опціонному ринку на даний актив. Дані стратегії по суті аналогічні простим опціонним стратегіям.



### **5.2.12 Суть біржового клірингу. Особливості функціонування клірингових установ ф'ючерсних бірж**

Кліринг – це система безготівкових розрахунків за товари, послуги, різні види цінних паперів, що базуються на заліку взаємних вимог та зобов'язань.

Кліринг біржовий – це процедура розрахунків за біржовими угодами, що забезпечує фінансові гарантії їх здійснення через систему депозитних та маржевих внесків учасників біржової торгівлі. Це означає, що в кінці кожного робочого дня інформація про всі операції на біржі уточнюється, конкретизується і порівнюється. Розрахунки, що проводяться за біржовими угодами кліринговими палатами на ф'ючерсних біржах є безготівковими. Це невід'ємний елемент торгівлі на ф'ючерсному ринку.

Основні функції клірингової установи такі:

- оформлення рахунків, розрахунки за завершеними операціями;
- збір і зберігання гарантійних внесків за строковими контрактами для відшкодування можливої різниці між початковою ціною і поточним котируванням;
- регулювання поставок і надання інформації про торговельні операції.

Розрахункові палати не лише гарантують перевірку сальдо (залишків) рахунків за всіма операціями до відкриття наступних торгів, але й забезпечують фінансову цілісність ринку.

Наявність біржової зали і клірингової палати дозволяє торговцям укласти угоди протилежного характеру, купуючи та продаючи свій попередній контракт. Клірингова палата гарантує своїм учасникам право діяльності і незалежність, виключає особисте зацікавлення, гарантує конфіденційність. Всі ф'ючерсні ринки мають операційний простір, де угоди укладаються шляхом відкритого викрику. Як тільки угода укладена, вона реєструється, а документ відсилається до Клірингової палати, яка робить експертизу чинності угоди. Після вказаної процедури Клірингова палата повністю відповідає за виконання цієї угоди.

Взаємодіючи з біржею, Клірингова палата регулярно реєструє укладені угоди. Оформляється спеціальний бланк, який підписують продавець та покупець. На наступний день після укладення угоди кожна зі сторін отримує документ, що підтверджує укладену угоду.

Щоб Клірингова палата могла повністю займатися своєю діяльністю і виконувати свої обов'язки, кожен член біржі повинен діяти згідно з встановленими Правилами біржової торгівлі. Торговець, який купив місце на біржі, вважається членом біржі, проте не всі біржові члени є одночасно членами Клірингової палати. Член Клірингової палати має відповідати жорстко встановленим фінансовим та іншим вимогам. Вони інші до різних рівнів кваліфікації членства в даній організації.

Однією з кваліфікаційних вимог є розташування офісу поблизу самої Клірингової палати. У Кліринговій палаті на документах вказуються лише імена її членів, ім'я клієнта – ніколи. Всі, хто не є членами Клірингової палати, але реєструють свої операції через її членів, відповідають перед членами палати, а не перед самою Кліринговою палатою.

Клірингова палата на біржі:

- забезпечує швидкість і безперешкодність укладання офсетних контрактів, дозволяючи легко відкривати та закривати позиції;
- спрощує процес поставки товару за ф'ючерсними контрактами;
- забезпечує єдиний для всіх довгостроковий захист від значних збитків за контрактом.

### **5.3 ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ З ДИСЦИПЛІНИ «БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»**

#### **Задача 1**

У січні, очікуючи підвищення цін на золото, спекулянт відкриває довгу позицію на 3 березневих контрактів по 1720 дол./за унцію. В березні можливі три варіанти цін: підвищення до 1750 дол США/за унцію, збереження рівня попередньої ціни 1720 дол./за унцію або спад ціни до 1710 дол США/за унцію.

Визначити: результати операцій при закритті позиції оберненою офсетною угодою у березні.

Довідка: 1 ф'ючерсний контракт на золото = 100 унцій, комісія брокера 0,09 відсотка за операцію.

#### **Розв'язання:**

1. Вартість угоди  $3 \cdot 100 \cdot 1720 = 516000$  дол США.

2. Комісія брокера  $516000 \cdot 0,0009 = 464,4$  дол США.

3. Варіант 1: ціна в березні 1750 дол США/унцію

$3 \cdot 100 \cdot 1750 = 525000$  дол США

отже, прибуток складає  $525000 - 516000 - 464,4 = 8535,6$  дол США.

4. Варіант 2: ціна в березні 1720 дол США/унцію

отже, збиток буде рівний комісії брокера 464,4 дол.

5. Варіант 3: ціна в березні 1710 дол США/унцію

$3 \cdot 100 \cdot 1710 = 513000$  дол.

Отже, збиток з врахуванням комісії брокера складе  $3464,4$  дол. ( $513000 - 516000 = -3000 - 464,4 = -3464,4$ )

#### **Задача 2**

Клієнт біржі має коротку позицію на 40 березневих контрактів на срібло за ціною 16,5 дол США за трійську унцію. При падінні цін до 15,3 дол США за трійську унцію він дає команду брокеру ліквідувати позицію шляхом укладання оберненої угоди.

Довідка: 1 ф'ючерсний контракт на срібло = 100 унцій, комісія брокера 0,09 відсотка за операцію.

Визначити: 1) початкову загальну вартість контрактів, 2) результати операції?

#### **Розв'язання:**

1. Початкова вартість =  $40 \cdot 100 \cdot 16,5 = 66000$  дол США (продаж ф'ючерсів)

Загальна вартість враховує комісію брокера, отже  $66000 \cdot 0,0009 = 59,4$  дол США  
2.  $40 \cdot 100 \cdot 15,3 = 61200$  дол США (купівля ф'ючерсів )  
3 Результат операції  $66000 - 61200 - 59,4 = 4740,6$  дол США.  
Отже, клієнт біржі збільшив вартість своїх активів на 4740,6 дол США.

### Задача 3

У квітні фермер уклав форвардний контракт на майбутній урожай продовольчої пшениці за ціною 8500 грн. за тону. Собівартість тони зерна становила 6500 грн/т. Контракт укладено на 100 тон. Визначити результат роботи фермера за сільськогосподарський рік. Порівняти отримані результати з наступними: якщо форвардна угода не укладалась, а ціна за тонну пшениці на момент збирання врожаю становила: 1) 7350 грн., 2) 9100 грн.

#### Розв'язання:

1. Вартість форвардного контракту  $8500 \cdot 100 = 850\,000$  грн.
2. Дохід фермера  $850\,000 - (6500 \cdot 100) = 200\,000$  грн.
3. Дохід фермера при ціні 7350 грн.  
 $7350 \cdot 100 - 650\,000 = 85\,000$  грн.
4. Дохід фермера при ціні 9100 грн.  
 $9100 \cdot 100 - 650\,000 = 260\,000$  грн.

### Задача 4

Інвестор відкрив довгу позицію на 5 нафтових контрактів за ціною 104 дол США за барель. Довідка: 1 ф'ючерсний контракт на нафту = 1000 барель.

Визначити: а) Депозитний внесок, який становить 15% вартості контракту; б) Який дохід або збиток отримає клієнт, якщо ціна через кілька днів буде: 1) 120 дол США за барель, 2) 104 дол США за барель 3) 78 дол США за барель.

#### Розв'язання:

- а) Вартість контракту:  $5 \times 104 \times 1000 = 520\,000$  (дол США)  
Депозитний внесок:  $15\% = 78\,000$  (дол США)
- б) Розраховуємо можливі варіанти:
- 1)  $5 \times (104 - 94) \times 1000 = 50\,000$  (дол США) – прибутку
  - 2)  $5 \times (104 - 104) \times 1000 = 0$  (дол США)
  - 3)  $5 \times (78 - 104) \times 1000 = -130\,000$  (дол США) – збитку

### Задача 5

Інвестор купив європейський тримісячний опціон колл на акцію з ціною виконання 1000 дол США. Премія складає 50 дол США. До моменту закінчення контракту спотова ціна акції склала а) 1200 дол США, б) 800 дол США. Визначте фінансовий результат операції для інвестора в обох випадках.

#### Розв'язання:

Фінансовий результат = ціна спот акції до моменту закінчення контракту – ціна виконання опціону – премія опціону колл.

а)  $ФР = 1200 - 1000 - 50 = 150$  дол.

Ціна спот акції більша за ціну виконання, тому інвестор виконав опціон.

б)  $ФР = 1000 - 1000 - 50 = -150$  дол.

Ціна спот акції менша за ціну виконання, тому інвестор не виконав опціон.

#### 5.4 РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА З ДИСЦИПЛІНИ «БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»

1. Андросович Т. Ю. Номенклатура товарів на вітчизняному біржовому ринку. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування в Україні*. 2014. №200 (2). С. 21–26.

2. Біловодська О.А., Сигида Л.О. Біржовий ринок у світі й Україні та фінансові механізми його розвитку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. №13. С. 484–488.

3. Біржова справа: підручник / Ю. В. Мельник, Н. Є. Стрельбіцька, О. М. Войтенко [та ін.] ; за наук. ред. О. М. Сохацької. - 3-тє вид., переробл., змін. та доповн. Тернопіль : ТНЕУ, 2014. 655 с.

4. Дикань В. Л., Назаренко, Ю. А. Пługіна. Біржова діяльність : підручник. Харків : УкрДУЗТ, 2017. 283 с.

5. Солодкий М. О., Ільчук М. М., Яворська В. О. Аналіз і прогнозування біржового ринку: навч. посіб. Київ : Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України , 2020. 642 с.

6. Стасіневич С. А. Управління цінovими ризиками на біржовому ринку цукру. *Економіка АПК*. 2014. № 4. С. 32–37.

7. Структура укладених угод на біржах за видами товарів (послуг). *Звіт Державної служби статистики України*. [сайт]. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ/sze/sze\\_ric/bir/bir\\_u/suu\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ/sze/sze_ric/bir/bir_u/suu_u.htm)

8. Пепа Т. В., Пішеніна Т. І., Лавринович В. В. Біржова діяльність. Київ : Ліра-К, 2016, 544 с.

9. Примостка Л.О. Прогнозування та хеджування фінансових ризиків : монографія. Київ: КНЕУ, 2014. 421 с.

10. Яворська В.О. Аналіз діяльності фондових бірж на ринку цінних паперів України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. №19. С 185-191.

## **6. ПРОГРАМА АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ РОЗРАХУНКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ»**

Зміст дисципліни розкривається в наступних темах:

### **Тема 1. Особливості діагностики техніко-економічного стану підприємства.**

Поняття «фінансовий аналіз» на підприємстві. Функції фінансового аналізу. Об'єкт, предмет та мета фінансового аналізу. Суб'єкти фінансового аналізу. Завдання аналізу фінансового стану. Етапи фінансового аналізу підприємства. Види фінансового аналізу підприємства. Основні прийоми аналізу фінансового стану підприємства.

### **Тема 2. Теоретичні та аналітичні аспекти фінансового стану підприємства.**

Суть поняття «фінансовий стан підприємства». Основні етапи здійснення оцінки фінансового стану підприємства. Оцінка вартості майна підприємства. Оцінка джерел формування капіталу підприємства. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства. Оцінка фінансової стійкості підприємства. Оцінка ділової активності підприємства. Оцінка прибутковості підприємства. Оцінка ймовірності банкрутства підприємства.

### **Тема 3. Фінансова безпека підприємства. Сутність поняття «фінансова безпека».**

Особливості управління фінансовою безпекою підприємства. Складові фінансової безпеки підприємства. Етапи забезпечення фінансової безпеки підприємства. Основні індикатори фінансової безпеки: на рівні підприємства та галузі. Рівні фінансової безпеки підприємства. Оцінка фінансової безпеки підприємства на основі показників та коефіцієнтів його фінансового стану.

### **Тема 4. Економічний аналіз підприємства. Суть поняття «економічний аналіз».**

Основна мета та місце економічного аналізу в загальній системі управління підприємством. Основні риси економічного аналізу. Принципи економічного аналізу. Функції економічного аналізу. Користувачі інформації економічного аналізу. Методика проведення економічного аналізу. Основні етапи здійснення економічного аналізу.

**Тема 5. Управлінський аналіз підприємства.** Суть та мета управлінського аналізу. Основні аспекти дослідження управлінського аналізу. Основні види та завдання управлінського аналізу. Принципи управлінського аналізу. Складові управлінського аналізу. Методи та методичні прийоми управлінського аналізу.

**Тема 6. Фінансово-економічна оцінка кредитних операцій.** Особливості механізму кредитування. Кредитоспроможність підприємства: основні критерії. Види процентних ставок та способи погашення кредиту. Методика оцінки кредитних операцій. Методи управління кредитними ризиками.

**Тема 7. Фінансово-економічна оцінка цінних паперів.** Види та форми доходу від цінних паперів. Методика оцінки дохідності від акцій. Методика оцінки дохідності від облігацій.

**Тема 8. Фінансово-економічна оцінка валютних операцій.** Методика формування валютних операцій. Основні методи оцінки валютних операцій. Оцінка управління валютними ризиками.

**Тема 9. Фінансово-економічна оцінка інвестицій.** Інвестиційна привабливість та інвестиційна політика підприємства. Методика оцінювання інвестиційних рішень підприємства. Оцінка управління інвестиційними ризиками.

## **6.1 ПЕРЕЛІК ЗАПИТАНЬ З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ РОЗРАХУНКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ»**

13. Поняття «фінансовий аналіз» на підприємстві.
14. Види фінансового аналізу підприємства.
15. Суть поняття «фінансовий стан підприємства».
16. Оцінка вартості майна підприємства.
17. Оцінка джерел формування капіталу підприємства.
18. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства.
19. Оцінка фінансової стійкості підприємства.
20. Оцінка ділової активності підприємства.
21. Оцінка прибутковості підприємства.
22. Оцінка ймовірності банкрутства підприємства.
23. Сутність поняття «фінансова безпека».
24. Етапи та індикатори фінансової безпеки підприємства.

## **6.2 ОРІЄНТОВАНІ ВІДПОВІДІ НА ЗАПИТАННЯ З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ РОЗРАХУНКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ»**

### **6.2.1. Поняття «фінансовий аналіз» на підприємстві**

Фінансовий аналіз – це сукупність методів, що застосовуються для обробки та інтерпретації (тлумачення) даних про фінансово-економічної діяльності організації з метою прийняття рішень щодо її розвитку.

Фінансовий аналіз є наукою про сферу людської діяльності, спрямованої на вивчення, теоретичну систематизацію, пояснення і прогнозування процесів, які відбуваються з фінансовими ресурсами та їх потоками, через оцінку фінансового стану і виявлених можливостей вдосконалення функціонування та ефективного управління фінансовими ресурсами та їх потоками як на окремому підприємстві, так і в державі в цілому.

Процедура фінансового аналізу складається з трьох взаємопов'язаних частин:

1) власне аналізу (від грец. analysis) – логічних прийомів визначення поняття фінансів підприємства, коли це поняття розкладають за ознаками на складові частини, щоб таким чином зробити пізнання його ясным в повному його обсязі;

2) синтезу (від грец. synthesis) – з'єднання раніше розкладених елементів досліджуваного об'єкта в єдине ціле;

3) вироблення заходів по досягненню необхідного в певний момент часу фінансового стану підприємства.

Фінансовий аналіз виконує наступні функції: аналітичну, синтетичну (узагальнюючу), економічну, прогнозну (предикативну) і контрольну.

В рамках аналітичної функції відбувається вибір сутнісних характеристик фінансового стану підприємства – об'єктів фінансового аналізу; визначаються показники, що характеризують об'єкти аналізу, і вибираються методи їх розрахунку різними способами фінансового аналізу.

Синтетична (узагальнююча) функція дозволяє узагальнити висновки, отримані при аналізі різних об'єктів різними способами.

Прогнозна (предикативна) функція полягає у прогнозуванні фінансового стану підприємства, тобто у складанні прогнозної фінансової звітності та проведення її аналізу в повному обсязі або за обраними критеріями. Прогнозна функція застосовується для цілей фінансового планування та оцінки впливу передбачуваних до виконання управлінських рішень на фінансовий стан підприємства.

Економічна функція проявляється в тому, що, з одного боку, фінансовий аналіз базується на даних бухгалтерської звітності, яка відображає наявність коштів у підприємства і їх рух, а з іншого боку – результати фінансового аналізу використовуються для вдосконалення процесу виробництва та інших способів отримання доходу підприємством.

В рамках контрольної функції фінансовий аналіз дозволяє своєчасно відстежувати дисбаланс у фінансуванні підприємства, оцінити, які види виробництва вигідні, а які – ні, наскільки ефективно використання власного і позикового капіталу. Виходячи з контрольної функції, фінансовий аналіз можна класифікувати за часом проведення, по суб'єкту проведення, по періодичності проведення, за обсягом дослідження.

Користувачами інформації, одержуваної в ході фінансового аналізу підприємства, виступають:

1) на підприємстві:

- адміністрація підприємства, яка використовує результати фінансового аналізу в роботі по управлінню підприємством і висновку його, у разі необхідності, з кризового або нестійкого фінансового стану;

- фінансово-економічні служби підприємства, які використовують отриману інформацію для оперативного управління фінансовими ресурсами та вироблення фінансової стратегії підприємства;

- служба маркетингу підприємства, яка потребує такої інформації для отримання об'єктивної картини фінансового стану самого підприємства, його партнерів і конкурентів;

- працівники підприємства, яким така інформація необхідна для оцінки можливостей підприємства з виплати заробітної плати та стабільності функціонування (забезпечення підприємством гарантій зайнятості);

2) за межами підприємства:

- акціонери, які використовують дані фінансового аналізу для оцінки поточного стану та перспектив діяльності даного їх підприємства, у тому числі з виплати дивідендів і можливого підвищення / пониження ціни акцій;

- інвестори – для оцінки прибутковості діяльності даного їх підприємства;

- кредитори – для оцінки можливостей даного їх підприємства щодо своєчасної виплати відсотків і погашення капітальної суми боргу;

- держава (податкові та статистичні органи) – для узагальнення інформації про фінансовий стан підприємств за галузями, регіонами і країні в цілому;

- страхові компанії – для оцінки страхових ризиків та визначення величини страхових внесків, виходячи з частоти угоди можливих відшкодуванні;

- банки – для оцінки надійності даного їх підприємства в якості клієнта і позичальника;

- інвестиційні компанії – для оцінки надійності та прибутковості капітальних вкладень, що цікавить їх підприємства.

### **6.2.2. Види фінансового аналізу підприємства**

Залежно від конкретних завдань фінансово-економічний аналіз може здійснюватися в таких видах:

- експрес-аналіз (призначений для отримання загального уявлення про фінансовий стан компанії на базі форм зовнішньої бухгалтерської звітності);

- комплексний фінансовий аналіз (призначений для отримання комплексної оцінки фінансового положення компанії на базі форм зовнішньої бухгалтерської звітності, а також розшифровок статей звітності, даних аналітичного обліку, результатів незалежного аудиту і ін.);

- фінансовий аналіз як частину загального дослідження бізнес-процесів і оцінки ринкової вартості компанії (призначений для отримання комплексної оцінки всіх аспектів діяльності компанії – виробництва, фінансів, постачання, збуту і маркетингу, менеджменту, персоналу та ін.);

- орієнтований фінансовий аналіз (призначений для вирішення пріоритетної проблеми фінансової компанії, наприклад оптимізації дебіторської заборгованості; проводиться на базі як основних форм зовнішньої бухгалтерської звітності, так і розшифровок тільки тих статей, які пов'язані із зазначеною проблемою);

- регулярний фінансовий аналіз (призначений для ефективного управління фінансами компанії на базі подання у визначені терміни – щоквартально або щомісячно – спеціальним чином оброблених результатів комплексного фінансового аналізу).

### **6.2.3. Суть поняття «фінансовий стан підприємства»**



Фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик виробничо-фінансової діяльності підприємств. Під фінансовим станом підприємства розуміють рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного здійснення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Фінансовий стан підприємства є результатом взаємодії не тільки сукупності виробничо-економічних факторів, але й усіх елементів його фінансових відносин.

Фінансовий стан підприємства є дуже містким поняттям, тому для його характеристики застосовуються такі критерії, як:

- фінансова стійкість підприємства – такий стан його фінансових ресурсів, їх розподіл та використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого ризику;

- платоспроможність – здатність підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями;

- кредитоспроможність – здатність до отримання кредитів та їх своєчасного погашення за рахунок власних коштів та інших фінансових ресурсів;

- прибутковість роботи підприємства;

- оптимальність з точки зору економічного становища підприємства розподілу прибутку, що залишається в його розпорядженні після сплати податків і обов'язкових відрахувань;

- раціональне розміщення основних і оборотних коштів (власних і позикових), перш за все, недопущення відволікання грошей у запаси непотрібного підприємству устаткування, яке довгий час не монтується і не використовується, наднормативні запаси товарно-матеріальних цінностей, витрат виробництва у дебіторську заборгованість, інші позапланові й непродуктивні витрати;

- наявність власних фінансових ресурсів (основних і оборотних коштів) не нижче мінімального необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції;

- ліквідність балансу – ступінь покриття зобов'язань підприємства такими активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення зобов'язань.

#### **6.2.4. Оцінка вартості майна підприємства**

Оцінка вартості активів (майна) підприємства й операцій з ними має принципове значення для суб'єктів ринку:

- 1) покупця й продавця – при встановленні обґрунтованої ціни угоди;
- 2) кредитора – при ухваленні рішення про надання кредиту;
- 3) страховика – при відшкодуванні збитку;
- 4) податкових органів – при оподатковуванні угод з нерухомістю;
- 5) для ухвалення управлінського рішення.

Оцінка майна (майнового стану) підприємства проводиться в наступній послідовності:

1) Вертикальний та горизонтальний аналіз активів (досліджується як змінюється валюта балансу, та визначається за рахунок яких саме статей балансу).

2) Оцінка співвідношення темпів зростання активів, чистого доходу та чистого прибутку («золоте правило економіки»). Оптимальне нарощення активів підприємства визначається за допомогою порівняння темпів росту активів з темпами росту чистого доходу та темпами росту чистого прибутку. В умовах інфляції доцільно розглядати також темпи зростання обсягу виробництва. Якщо темпи приросту чистого прибутку більші за темпи приросту активів, а темпи приросту обсягу менші, то підвищення ефективності використання активів відбулося тільки за рахунок зростання цін на продукцію.

3) Оцінка результатів коефіцієнтів структури активів.

4) Оцінка розподілу коштів між сферою виробництва та сферою обігу.

5) Оцінка основних засобів підприємства.

6) Оцінка ефективності управління активами (показники оборотності).

### **6.2.5. Оцінка джерел формування капіталу підприємства**

Метою аналізу джерел фінансування виступає оцінка фінансового ризику підприємства.

В результаті аналізу структури джерел капіталу необхідно показати, за рахунок якого капіталу функціонує підприємство – власного чи позикового, чи має у собі сформована структура капіталу великий ризик для інвесторів, чи сприятлива вона для ефективного його використання.

Головними завданнями аналізу пасивів підприємства (капіталу, джерел фінансування) є наступні:

- аналіз обсягу і динаміки капіталу підприємства;
- аналіз структури капіталу та її зміни в оцінках до зміни фінансового стану;
- аналіз складу та структурних змін власного і позикового (довгострокового і короткострокового) капіталу;
- оцінка впливу структурних змін джерел фінансування на показники фінансової стійкості та платоспроможності;
- пошук резервів збільшення капіталу, підвищення його віддачі та зміцнення фінансової стійкості підприємства.

### **6.2.6. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства**

Ліквідність – це здатність підприємства розраховуватися зі своїми поточними зобов'язаннями перед закордонними контрагентами шляхом перетворення активів на гроші.

Ліквідність підприємства свідчить про наявність грошових коштів для термінового виконання фінансових зобов'язань даного періоду.

Платоспроможність підприємства свідчить про наявність грошових коштів упродовж достатнього періоду часу для вчасного виконання фінансових зобов'язань. Це

можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання.

При дослідженні поточної платоспроможності порівнюються суми платіжних засобів підприємства зі строковими зобов'язаннями.

### **6.2.7. Оцінка фінансової стійкості підприємства**

Фінансова стійкість – це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування.

Внутрішня стійкість – це такий фінансовий стан підприємства, за якого забезпечується достатньо високий результат його функціонування.

Загальна стійкість – відображає рух грошових потоків, який забезпечує остійне перевищення надходження коштів (доходів) над їх витрачанням (витратами). Умовою загальної стійкості підприємства є його здатність вільно розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища.

Фінансова стійкість оцінюється системою показників, які можна об'єднати в три основні групи:

- 1) показники рівня використання необоротних активів;
- 2) показники стану оборотних коштів та їх забезпечення джерелами фінансування;
- 3) показники фінансової незалежності підприємства.

### **6.2.8. Оцінка ділової активності підприємства**

Ефективність та раціональність оборотних коштів можна визначити за допомогою показників оборотності (обіговості), які характеризують так звану ділову активність підприємства.

Метою даного аналізу є виявлення чинників, які викликають зміни у величині вкладень коштів, а також можливостей вивільнення коштів із зовнішньо-торгівельного обігу.

У фінансовому аспекті ділова активність проявляється передусім у швидкості обороту його засобів. Її аналіз полягає у досліджуванні рівнів і динаміки різнобічних фінансових коефіцієнтів оборненості, які є відносними показниками фінансових результатів діяльності господарюючого суб'єкта.

### **6.2.9. Оцінка прибутковості підприємства**

Фінансова стійкість підприємства, з одного боку, є необхідною умовою його сталого функціонування і розвитку, а з іншого боку, відображає ефективність функціонування через його *прибутковість*, яка оцінюється за допомогою системи наступних показників рентабельності:

- рентабельність активів;

- рентабельність оборотних активів;
- рентабельність інвестицій;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність проданої продукції.

Рентабельність – відносний показник, що порівнює одержаний ефект з витратами або ресурсами, використаними для його досягнення.

У сучасній вітчизняній та зарубіжній аналітичній практиці застосовується безліч показників рентабельності, які з різних позицій характеризують прибутковість діяльності підприємств. Велике значення при цьому має вибір оціночного показника (прибутку), що використовується в розрахунках. Найчастіше використовується чотири показника: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток.

### **6.2.10. Оцінка ймовірності банкрутства підприємства**

Банкрутство або неплатоспроможність є категоріями ринкової економіки, що характеризують фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Згідно з Законом України «Про поновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» під банкрутством розуміють визнану арбітражним судом неспроможність суб'єкта господарювання виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами та з обов'язкових платежів протягом трьох місяців після настання визначеного терміну сплати, а також відновити свою платоспроможність не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Банкрутство є таких видів:

- примусове, що виникає внаслідок кризи в країні, політичної нестабільності, війни, стихійного лиха, банкрутства боржників;
- фіктивне, що виникає внаслідок зумисного оголошення своєї неплатоспроможності з метою отримання відстрочки погашення своїх зобов'язань або їх списання;
- навмисне, яке створює керівник чи власник спеціально в особистих інтересах або інтересах інших осіб;
- необережне, яке виникає внаслідок неефективної роботи та ризикових операцій;
- технічне, що зумовлюється суттєвою простроченістю дебіторської заборгованості. Величина дебіторської заборгованості перевищує кредиторську, а сума активів значно більша від його фінансових зобов'язань;
- юридичне, яке виникає за неможливості відновити свою платоспроможність.

З метою запобігання банкрутству та визначення симптомів фінансової кризи треба провести економічний аналіз діяльності суб'єкта господарювання за якомога триваліший період часу його фінансування, визначити негативні та позитивні фактори ділової активності, внутрішніх і зовнішніх чинників економічної нестабільності, повноти реалізації економічного потенціалу тощо.

Аналізуючи ймовірності банкрутства, виокремлюють такі групи показників:

- фінансових результатів;
- ефективності використання активів і пасивів підприємства;

- платоспроможності та фінансової стійкості;
- інвестиційної активності;
- організаційно-структурних змін в управлінні підприємством.

### **6.2.11. Сутність поняття «фінансова безпека»**

Фінансова безпека як дефініція розглядається:

- з позицій ресурсно-функціонального підходу, фінансова безпека – захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин; забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій і установ, регіонів, галузей, секторів економіки держави фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання відповідних зобов'язань;

- з погляду статистики, фінансова безпека – такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, інвестиційної, митно-тарифної і фондової систем, які характеризуються збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю попередити зовнішню фінансову експансію, забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи і економічне зростання;

- у контексті нормативно-правового регламентування фінансова безпека передбачає створення таких умов функціонування фінансової системи, за яких, по-перше, фактично відсутня можливість спрямовувати фінансові потоки в незакріплені законодавчими нормативними актами сфери їх використання і, по-друге, до мінімуму знижена можливість зловживання фінансовими ресурсами.

Таким чином, з позицій різностороннього підходу фінансова безпека – захищеність фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин; певний рівень незалежності, стабільності і стійкості фінансової системи країни в умовах впливу на неї зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів, що складають загрозу фінансовій безпеці; здатність фінансової системи держави забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та стале економічне зростання.

Фінансова безпека досягається шляхом проведення виваженої фінансової політики відповідно до прийнятих в установленому порядку доктрин, концепцій, стратегій і програм у політичній, економічній, соціальній, інформаційній і власне фінансовій сферах.

Концепція фінансової безпеки має містити пріоритетні цілі і завдання досягнення безпеки, шляхи та методи їх досягнення, які б адекватно відображали роль фінансів у соціально-економічному розвитку держави, її зміст покликаний координувати загальнодержавні дії у сфері забезпечення безпеки на рівні окремих громадян, суб'єктів господарювання, галузей, секторів економіки, а також на регіональному, національному та міжнародному рівнях. Без обґрунтованої концепції фінансової безпеки неможливо сподіватись на реалізацію ефективного соціально-економічного розвитку держави.

Стратегія фінансової безпеки має бути орієнтована на розробку і послідовне здійснення заходів щодо закріплення і розвитку позитивних процесів і подолання негативних тенденцій у сфері фінансових відносин. При цьому мають бути визначені найближчі цілі цієї стратегії та механізми їх реалізації. Державна стратегія фінансової

безпеки і комплексна державна фінансова політика перебувають у тісному взаємозв'язку і взаємодії.

### **6.2.12. Етапи та індикатори фінансової безпеки підприємства**

Механізм забезпечення фінансової безпеки має реалізовуватися на основі розробки відповідних наукової теорії, концепції, стратегії і тактики, проведення адекватної фінансової політики, визначення об'єктів, наявності необхідних інститутів забезпечення безпеки (суб'єктів), визначення та конкретизації інтересів, систематизації загроз, застосування засобів, способів і методів забезпечення безпеки.

Фінансову безпеку будь-якої держави визначають такі фактори:

- рівень фінансової незалежності (при цьому велике значення має розмір зовнішньої фінансової допомоги з боку міжнародних фінансових інституцій, економічних угруповань, урядів окремих країн, обсяг іноземних інвестицій у національну економіку);
- характер фінансово-кредитної політики (як внутрішньої, так і зовнішньої), яку проводить держава;
- політичний клімат у країні;
- рівень законодавчого забезпечення функціонування фінансової сфери. Фінансова безпека держави має як внутрішній, так і зовнішній аспекти.

До рівнів фінансової безпеки відносяться:

1. Національний рівень фінансової безпеки – визначається стійкістю фінансової системи країни та забезпечує необхідні фінансові умови для соціально-економічної та фінансової стабільності країни, збереження єдності фінансового простору країни, успішне подолання внутрішніх і зовнішніх загроз країні у фінансовій сфері.

2. Регіональний рівень фінансової безпеки – визначається стійкістю фінансової системи регіону та забезпечує необхідні фінансові умови для соціально-економічної та фінансової стабільності відповідного регіону, збереження єдності фінансового простору регіону, успішне подолання внутрішніх і зовнішніх загроз регіону у фінансовій сфері.

3. Підприємницький (організаційний) рівень фінансової безпеки – визначається стійкістю фінансової системи підприємства та забезпечує спроможність суб'єкта господарювання зберігати фінансову незалежність в умовах конкуренції.

4. Особистісний рівень фінансової безпеки – визначається стійкістю особистісних та сімейних доходів та забезпечує здатність людини (сім'ї) до самостійного повноцінного фінансового забезпечення індивідуального відтворення.

Найвищим рівнем фінансової безпеки виступає міжнародна фінансова безпека, що представляє собою такий стан світових фінансів, за якого кожній державі забезпечується можливість вільно обирати й здійснювати власну стратегію фінансового розвитку без зовнішнього тиску з боку інших країн, а також створюються умови для взаємовигідної співпраці країн в рішенні національних та глобальних фінансових проблем.

## 6.3 ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ РОЗРАХУНКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ»

### Задача 1

На основі даних фінансової звітності підприємства визначити результати та проаналізувати зміни показників абсолютної ліквідності та фінансової стійкості протягом попереднього та звітного років.

#### Розв'язок:

На основі даних фінансової звітності ТОВ «ТЕРА» («Баланс», форма № 1) за 2020 рік та нижче наведених формул (1; 2) визначаємо:

1) коефіцієнт абсолютної ліквідності (характеризує, яка частка короткострокових зобов'язань може бути за необхідності негайно погашена за рахунок наявних грошових коштів; рекомендоване значення: 0,2-0,35):

$$K_{ал} = \frac{\Phi.1p.1160 + p.1165}{\Phi.1p.1695 + p.1700}, \quad (1)$$

2) коефіцієнт фінансової стійкості (вказує, яка частина активів фінансується за рахунок довгострокових джерел фінансування – власного капіталу та довгострокових позикових фінансових ресурсів; високе значення показника свідчить про низький рівень ризику втрати платоспроможності та хороші перспективи функціонування підприємства; рекомендоване значення: 0,7-0,9):

$$K_{фст} = \frac{\Phi.1p.1495 + p.1595}{\Phi.1p.1900}, \quad (2)$$

Провівши необхідні розрахунки отримуємо наступні значення показників:

1) коефіцієнт абсолютної ліквідності (2019 р.):

$$K_{ал} = (0 + 859) / (12458 + 0) = 0,07.$$

коефіцієнт абсолютної ліквідності (2020 р.):

$$K_{ал} = (0 + 353) / (14561 + 0) = 0,02.$$

2) коефіцієнт фінансової стійкості (2019 р.):

$$K_{фст} = (-2334 + 0) / 10124 = -0,23.$$

коефіцієнт фінансової стійкості (2020 р.):

$$K_{фст} = (-2210 + 0) / 12351 = -0,18.$$

Висновки: отримані результати коефіцієнта абсолютної стійкості свідчать про нестачу власних грошових коштів, необхідних для негайного погашення власних короткострокових зобов'язань, адже, вони є меншими за встановлену норму та дорівнюють 0,07 та 0,02, відповідно, за 2019 та 2020 роки; результати коефіцієнта

фінансової стійкості відображають, що за 2019-2020 роки існує дуже високий ризик втрати даним підприємством власної платоспроможності, адже, значення цього показника становлять -0,23 та -0,18, відповідно, тобто знаходяться не тільки не в межах встановленої норми, але й мають від'ємні результати за аналізований період.

## Задача 2

На основі даних фінансової звітності підприємства визначити результати та проаналізувати зміни показників фінансового ризику та фінансової стабільності протягом попереднього та звітних років.

### Розв'язок:

На основі даних фінансової звітності ТОВ «ТЕРА» («Баланс», форма № 1) за 2020 рік та нижче наведених формул (1; 2) визначаємо:

1) коефіцієнт фінансового ризику (характеризує величину залученого капіталу в розрахунку на 1 грн. власного капіталу; чим вище його значення, тим вищий ризик вкладання капіталу в підприємство; рекомендоване значення: менше 1):

$$K_{фр} = \frac{\Phi.1р.(1595 + 1695 + 1700)}{\Phi.1р.1495}, \quad (1)$$

2) коефіцієнт фінансової стабільності (характеризує покриття боргів власним капіталом; рекомендоване значення: вище 1):

$$K_{фс} = \frac{\Phi.1р.1495}{\Phi.1р.(1595 + 1695 + 1700)}, \quad (2)$$

Провівши необхідні розрахунки отримуємо наступні значення показників:

1) коефіцієнт фінансового ризику (2019 р.):

$$K_{фр} = (0 + 12458 + 0) / -2334 = -5,34.$$

коефіцієнт фінансового ризику (2020 р.):

$$K_{фр} = (0 + 14561 + 0) / -2210 = -6,59.$$

2) коефіцієнт фінансової стабільності (2019 р.):

$$K_{фс} = -2334 / (0 + 12458 + 0) = -0,19.$$

коефіцієнт фінансової стабільності (2020 р.):

$$K_{фс} = -2210 / (0 + 14561 + 0) = -0,15.$$

Висновки: отримані результати коефіцієнта фінансового ризику протягом 2019-2020 років мають від'ємні значення (-5,34 та -6,59, відповідно) та характеризуються негативною динамікою спаду, що свідчить про наявність високо ризику щодо вкладання капіталу в дане підприємство в майбутньому; результати коефіцієнта фінансової стабільності мають від'ємні значення -0,19 та -0,15, відповідно, протягом 2019-2020



років, що відображає недостатність суми власного капіталу для покриття власних боргів на даному підприємстві.

### Задача 3

На основі даних фінансової звітності підприємства проаналізувати зміни, які відбувалися з результатами чистого доходу підприємства протягом попереднього та звітного років.

#### Розв'язок:

На основі даних фінансової звітності ТОВ «ТЕРА» («Баланс», форма № 1; «Звіт про фінансові результати», форма № 2) за 2020 рік та нижче наведених алгоритмів розрахунку визначаємо:

1) сума чистого доходу (Ф. 2, р. 2000) на даному підприємстві за 2019 рік (попередній рік) складає 42774 тис. грн., за 2020 рік (звітний рік) – 44291 тис. грн.;

2) на основі визначених даних знаходимо:

- абсолютне відхилення:  $Aв = ЧДзр - ЧДпр = 44291 - 42774 = 1517$  (тис. грн.);

- відносне відхилення:

$Bв = (ЧДзр / ЧДпр) * 100\% - 100\% = (44291 / 42774) * 100\% - 100\% = 3,55\%$ .

Висновки: проаналізувавши зміни результатів суми чистого доходу протягом 2019-2020 років на даному підприємстві, виявлено позитивну динаміку їх збільшення: за 2020 рік сума чистого доходу підприємства склала 44291 тис. грн., тобто на 1517 тис. грн. (або на 3,55 %) більше, ніж сума чистого доходу 2019 року (42774 тис. грн.), зростання даного фінансового показника є позитивним явищем для підприємства.

### Задача 4

На основі даних фінансової звітності підприємства дослідити зміни загальної суми активів, а також проаналізувати динаміку результатів рентабельності активів протягом попереднього та звітного років.

#### Розв'язок:

На основі даних фінансової звітності ТОВ «ТЕРА» («Баланс», форма № 1; «Звіт про фінансові результати», форма № 2) за 2020 рік та нижче наведених алгоритмів розрахунку визначаємо:

1) сума активів на даному підприємстві складає: за 2019 рік (Ф.1р.1300) – 10124 тис. грн.; за 2020 рік (Ф.1р.1300) – 12351 тис. грн.;

2) на основі визначених даних знаходимо:

- абсолютне відхилення:  $Aв = Азр - Апр = 12351 - 10124 = 2227$  (тис. грн.);

- відносне відхилення:

$$Bв=(Aзр/Anp)*100%-100%=(12351/10124)*100%-100%=22,00\%$$

2) рентабельність активів (характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку, тобто показує, який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи підприємства; позитивним є зростання значення показника):

$$Pa = \frac{\Phi.2p.2350}{\Phi.1p.1300}, \quad (1)$$

В даній формулі за 2019 рік у  $\Phi.2$  беремо  $p.2355$ , оскільки на даному підприємстві наявний збиток. За 2020 рік –  $\Phi.2, p. 2350$  (наявний прибуток).

Провівши необхідні розрахунки отримуємо наступні значення показників:

1) рентабельність активів (2019 р.):

$$Pa = ((-98)/10124) * 100\% = -0,97\%$$

рентабельність активів (2020 р.):

$$Pa = (124/12351) * 100\% = 1,00\%$$

Висновки: проаналізувавши зміни щодо результатів суми активів протягом 2019-2020 років на даному підприємстві, виявлено позитивну динаміку їх збільшення: за 2020 рік сума активів підприємства склала 12351 тис. грн., тобто на 2227 тис. грн. (або на 22,00 %) більше, ніж сума активів 2019 року (10124 тис. грн.); результати рентабельності активів протягом 2019-2020 років відображають наступне: за 2019 рік на даному підприємстві наявний збиток в розмірі -98 тис. грн., що призвело до отримання від'ємного результату рентабельності (або збитковості) -0,97 %; за 2020 рік на даному підприємстві наявний прибуток в розмірі 124 тис. грн., що вплинуло на отримання результату рентабельності 1,00 %.

### Задача 5

На основі даних фінансової звітності проаналізувати зміни, які відбувалися з результатами заробітної плати працівників підприємства протягом попереднього та звітного років.

#### Розв'язок:

На основі даних фінансової звітності ТОВ «ТЕРА» («Звіт про фінансові результати», форма № 2) за 2020 рік та нижче наведених алгоритмів розрахунку визначаємо:

1) сума заробітної плати працівників ( $\Phi. 2, p. 2505$ ) на даному підприємстві за 2019 рік (попередній рік) складає 15243 тис. грн., за 2020 рік (звітний рік) – 15679 тис. грн.;

2) на основі проаналізованих даних визначаємо:

- абсолютне відхилення:  $Av = 3Пзр - 3Ппр = 15679 - 15243 = 436$  (тис.грн.);

- відносне відхилення:

$$B_v = (ЗПзр/ЗПпр) * 100\% - 100\% = (15679/15243) * 100\% - 100\% = 2,86\%.$$

Висновки: проаналізувавши зміни результатів суми заробітної плати працівників протягом 2019-2020 років на даному підприємстві, виявлено позитивну динаміку їх зростання: протягом 2020 року сума заробітної плати працівників підприємства склала 15679 тис. грн., тобто на 436 тис. грн. (або на 2,86 %) більше, ніж сума заробітної плати працівників 2019 року (15243 тис. грн.). Зростання даного фінансового показника є позитивним явищем для підприємства.

## **6.4 МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ РОЗРАХУНКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ»**

1. До показників, що характеризують майновий потенціал підприємства відносяться:

### **1.1 Коефіцієнт реальної вартості основних засобів:**

$$K_{pvoz} = \frac{\Phi.1p.1010}{\Phi.1p.1300}. \quad (6.4.1.1.1)$$

Значення цього показника залежить від повноти використання виробничих потужностей підприємства: чим повніше реалізується потужність підприємства, тим нижчим, має бути значення даного коефіцієнта.

### **1.2 Коефіцієнт зносу основних засобів:**

$$K_{zoz} = \frac{\Phi.1p.1012}{\Phi.1p.1011}. \quad (6.4.1.1.2)$$

Характеризує ту частку вартості основних засобів, яку списано на витрати виробництва в попередніх періодах. Збільшення коефіцієнта в динаміці є негативною тенденцією. Значення коефіцієнта зносу більше 50 %, вважається не бажаним.

### **1.3 Коефіцієнт придатності основних засобів:**

$$K_{noz} = \frac{\Phi.1p.1010}{\Phi.1p.1011}. \quad (6.4.1.1.3)$$

Показує, яка частка основних засобів придатна для експлуатації в процесі здійснення господарської діяльності.

### **1.4 Частка основних засобів в активах:**

$$Ч_{оз} = \frac{\Phi.1p.1010}{\Phi.1p.1300} \times 100\% . \quad (6.4.1.1.4)$$

Свідчить про частку фінансових ресурсів, що інвестовані в основні засоби. Надання інтерпретації результатам аналізу також залежить від сфери, в якій діє підприємство: для торгового бізнесу важливо формувати запаси товарів для забезпечення безперебійності роботи, відповідно, частка основних засобів у загальній сумі активів є низькою. Динаміка зменшення частки основних засобів протягом певного періоду є позитивною в умовах стабільного або зростаючого обсягу виробництва та свідчить про підлаштування підприємства під зниження місткості ринку, кризові процеси і т. д. У той же час, така динаміка є негативною в умовах зниження обсягу виробництва та свідчить про неконтрольовану втрату виробничого потенціалу. Збільшення частки основних засобів може розцінюватися як підвищення виробничого потенціалу підприємства.

### **1.5 Коефіцієнт оновлення основних засобів:**

$$K_{ооз} = \frac{\Phi.1p.1011_{гр.4} - p.1011_{гр.3}}{\Phi.1p.1011_{гр.4}} . \quad (6.4.1.1.5)$$

Вказує на рівень фізичного та морального оновлення основних засобів підприємства. Позитивною тенденцією буде збільшення показника.

### **1.6 Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах:**

$$Ч_{дфи} = \frac{\Phi.1p.1030 + p.1035}{\Phi.1p.1300} . \quad (6.4.1.1.6)$$

Вказує на важливість вкладення інвестицій у фінансові активи підприємства (акції, облігації ін.). Висновки щодо доцільності вкладення коштів за цим напрямком слід робити на основі ефективності таких інвестицій. Тобто, збільшення частки довгострокових фінансових інвестицій є позитивним явищем, якщо збільшується сума доходів від фінансових інвестицій, а рентабельність таких дій перевищує рентабельність основної діяльності підприємства.

### **1.7 Коефіцієнт мобільності активів:**

$$K_{ма} = \frac{\Phi.1p.1195}{\Phi.1p.1095} . \quad (6.4.1.1.7)$$

Вказує на співвідношення оборотних та необоротних активів підприємства. Високе значення мобільності активів характерне для підприємств торгівельної, фінансової сфери, в той час, як у більшості промислових підприємств частка необоротних активів висока.

### **1.8 Коефіцієнт майна виробничого призначення:**

$$K_{мвп} = \frac{\Phi.1p.1000 + p.1010 + p.1101 + p.1102}{p.1300}. \quad (6.4.1.1.8)$$

Характеризує частку засобів виробництва у вартості майна, рекомендоване значення більше 0,5.

### 1.9 Коефіцієнт постійності:

$$K_n = \frac{\Phi.1p.1095}{\Phi.1p.1300}. \quad (6.4.1.1.9)$$

Низький результат цього показника свідчить про незадовільний виробничий потенціал підприємства.

### 1.10 Коефіцієнт співвідношення оборотних та необоротних активів:

$$K_{она} = \frac{\Phi.1p.1195}{\Phi.1p.1095}. \quad (6.4.1.1.10)$$

Результат цього показника повинен збільшуватися, що дасть можливість підвищувати ліквідність балансу підприємства. Негативним є різка зміна результатів показника.

2. До показників, що характеризують ліквідність та платоспроможність підприємства відносяться:

### 2.1 Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$K_{ал} = \frac{\Phi.1p.1160 + p.1165}{\Phi.1p.1695 + p.1700}. \quad (6.4.2.2.1)$$

Характеризує, яка частка короткострокових зобов'язань може бути, за необхідності, негайно погашена за рахунок наявних грошових коштів. Рекомендоване значення: 0,2-0,35.

### 2.2 Коефіцієнт проміжної ліквідності:

$$K_{нрл} = \frac{\Phi.1p.1160 + p.1165 + p.(1120 + \dots + 1155)}{\Phi.1p.1695 + p.1700}. \quad (6.4.2.2.2)$$

Засвідчує потенційну здатність підприємства погасити свої поточні зобов'язання при умові отримання від дебіторів всієї суми короткострокової заборгованості. Рекомендоване значення: 0,7-0,8.

### 2.3 Коефіцієнт поточної ліквідності:

$$K_{nl} = \frac{\Phi.1p.1195 + p.1200}{\Phi.1p.1695 + p.1700}. \quad (6.4.2.2.3)$$

Характеризує достатність оборотних активів підприємства для погашення своїх боргів та показує, скільки грошових одиниць оборотних активів припадає на кожну грошову одиницю поточних зобов'язань. Рекомендоване значення: вище 1.

#### **2.4 Показник покриття:**

$$P_n = \frac{\Phi.1p.1195}{\Phi.1p.1695}. \quad (6.4.2.2.4)$$

Показує обсяг оборотних активів, що припадає на одиницю короткострокових зобов'язань. Рекомендоване значення: вище 1.

### 3. До показників, що характеризують фінансову стійкість підприємства відносяться:

#### **3.1 Коефіцієнт фінансової незалежності (фінансової автономії):**

$$K_{fn} = \frac{\Phi.1p.1195}{\Phi.1p.1900}. \quad (6.4.3.3.1)$$

Характеризує частку власного капіталу у загальній вартості авансованого капіталу (джерел фінансування) підприємства. Зростання результату означає підвищення фінансової стійкості підприємства та є позитивним моментом. Рекомендоване значення: вище 0,5.

#### **3.2 Коефіцієнт фінансової залежності:**

$$K_{fz} = \frac{\Phi.1p.1900}{\Phi.1p.1195}. \quad (6.4.3.3.2)$$

Є оберненим до коефіцієнта фінансової автономії. Зростання результату в динаміці свідчить про збільшення частки залучених коштів у фінансуванні підприємства. Якщо його значення знижується до 1, то це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство. Рекомендоване значення: менше 2.

#### **3.3 Коефіцієнт фінансового ризику (фінансового левериджу):**

$$K_{fp} = \frac{\Phi.1p.(1595 + 1695 + 1700)}{\Phi.1p.1495}. \quad (6.4.3.3.3)$$

Характеризує величину залученого капіталу в розрахунку на 1 грн. власного капіталу. Чим вище його значення, тим вищий ризик вкладання капіталу в підприємство. Рекомендоване значення: менше 1.

#### **3.4 Коефіцієнт концентрації позикового капіталу:**

$$K_{кпк} = \frac{\Phi.1p.(1595 + 1695 + 1700)}{\Phi.1p.1900} . \quad (6.4.3.3.4)$$

Показує частку залученого майна в активах підприємства та ступінь залежності підприємства від кредиторів. Зростання цього показника за часом, означає посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів, що є негативною тенденцією. Рекомендоване значення: менше 1.

### **3.5 Коефіцієнт фінансової стабільності:**

$$K_{фс} = \frac{\Phi.1p.1495}{\Phi.1p.(1595 + 1695 + 1700)} . \quad (6.4.3.3.5)$$

Характеризує покриття боргів власним капіталом. Рекомендоване значення: вище 1.

### **3.6 Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел:**

$$K_{фнкд} = \frac{\Phi.1p.1495}{\Phi.1p.(1595 + 1495)} . \quad (6.4.3.3.6)$$

Показує відсоток власного капіталу в капіталізованих джерелах.

### **3.7 Коефіцієнт довгострокової заборгованості:**

$$K_{дз} = \frac{\Phi.1p.1595}{\Phi.1p.(1595 + 1495)} . \quad (6.4.3.3.7)$$

Характеризує загальну капіталізацію підприємства (суму довгострокових зобов'язань та власного капіталу називають ще загальною капіталізацією підприємства). Показує відсоток довгострокових зобов'язань у капіталізованих джерелах. Підвищення результату свідчить, з одного боку, про посилення залежності від зовнішніх кредиторів, а з іншого – про ступінь фінансової надійності підприємства та довіри до нього банків та населення.

### **3.8 Коефіцієнт маневреності власного капіталу:**

$$K_{мвк} = \frac{\Phi.1p.(1495 + 1595 - 1095)}{\Phi.1p.1495} . \quad (6.4.3.3.8)$$

Характеризує ступінь мобільності власного капіталу, тобто показує ту частину власного капіталу, яка знаходиться в обігу та використовується для фінансування поточної діяльності. Для забезпечення гнучкості при використанні власних коштів підприємства, результат коефіцієнта має бути досить високим. Позитивною тенденцією вважається невелике зростання його в динаміці.

### **3.9 Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами:**

$$K_{звк} = \frac{\Phi.1p.(1495 + 1595 - 1095)}{\Phi.1p.1195}. \quad (6.4.3.3.9)$$

Характеризує здатність підприємства фінансувати оборотні активи за рахунок власних коштів. Нормативним значенням є 0,1 та вище. Рекомендоване значення: вище 0,1. У випадку нижчого значення, необхідно залучати додаткові кошти для покриття розривів у платіжному календарі.

### **3.10 Коефіцієнт маневреності робочого капіталу:**

$$K_{мрк} = \frac{\Phi.1p.(1101 + 1102 + 1103 + 1104)}{\Phi.1p.(1495 + 1595 - 1095)}. \quad (6.4.3.3.10)$$

Вказує на частину запасів підприємства, що фінансуються за рахунок власних обігових коштів. Здатність покривати обсяг запасів за рахунок власних коштів, свідчить про хороші перспективи розвитку підприємства, низьку потребу в додатковому залученні позикових коштів та потенційно низький обсяг фінансових витрат. Позитивним є зменшення значення показника.

### **3.11 Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів:**

$$K_{мвок} = \frac{\Phi.1p.1165}{\Phi.1p.(1495 + 1595 - 1095)}. \quad (6.4.3.3.11)$$

Вказує, яка частина власних обігових коштів перебуває у грошовій формі. Високе значення показника, свідчить про здатність швидко відповідати за своїми короткостроковими зобов'язаннями за рахунок власного капіталу.

### **3.12 Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів:**

$$K_{звоз} = \frac{\Phi.1p.(1495 + 1595 - 1095)}{\Phi.1p.(1101 + 1102 + 1103 + 1104)}. \quad (6.4.3.3.12)$$

Свідчить про рівень фінансування запасів за рахунок довгострокових джерел фінансових ресурсів. Позитивною динамікою є збільшення показника.

### **3.13 Коефіцієнт фінансової стійкості:**

$$K_{фст} = \frac{\Phi.1p.1495 + p.1595}{\Phi.1p.1900}. \quad (6.4.3.3.13)$$

Дозволяє вказати, яка частина активів фінансується за рахунок довгострокових джерел фінансування – власного капіталу та довгострокових позикових фінансових ресурсів. Високе значення показника, свідчить про низький рівень ризику втрати платоспроможності та хороші перспективи функціонування підприємства. Зокрема,



банкрутство в поточному році суб'єкту господарювання не загрожує. Рекомендоване значення: 0,7-0,9.

### 3.14 Коефіцієнт покриття запасів:

$$K_{пз} = \frac{\Phi.1p.(1495 + 1595 - 1095) + p.(1600 + 1605 + 1615 + 1635)}{\Phi.1p.(1101 + 1102 + 1103 + 1104)} \quad (6.4.3.3.14)$$

Вказує, на скільки запаси забезпечені нормативними джерелами фінансування запасів. Позитивною динамікою є підвищення значення цього коефіцієнту.

4. До показників, що характеризують ділову активність підприємства відносяться показники ефективності використання ресурсів підприємства (показники ділової активності, які виражаються в оцінці оборотності активів підприємства):

### 4.1 Коефіцієнт оборотності активів (трансформації):

$$K_{oa} = \frac{\Phi.2p.2000}{\frac{\Phi.1p.1300_{гр.3} + p.1300_{гр.4}}{2}} \quad (6.4.4.4.1)$$

Відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обігу, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку. Зростання оборотності активів оцінюється позитивно, за умови прибуткової діяльності підприємства.

### 4.2 Коефіцієнт оборотності оборотних активів:

$$K_{oaa} = \frac{\Phi.2p.2000}{\frac{\Phi.1p.1195_{гр.3} + p.1195_{гр.4}}{2}} \quad (6.4.4.4.2)$$

Характеризує суму доходу, яка отримується з кожної гривні оборотних активів, тобто ефективність використання оборотних ресурсів підприємства.

### 4.3 Коефіцієнт оборотності запасів:

$$K_{oz} = \frac{\Phi.2.p.2050}{\frac{\Phi.1(p.1100 + p.1110)_{гр.3} + (p.1100 + p.1110)_{гр.4}}{2}} \quad (6.4.4.4.3)$$

Дає можливість встановити швидкість обороту запасів для забезпечення виконання завдання з продажу готової продукції. Зростання оборотності запасів свідчить про ефективне та економне їх використання.

### 4.4 Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$Kодз = \frac{\Phi.2p.2000}{\frac{\Phi.1(p.1120 + p.1155)зр.3 + (p.1120 + p.1155)зр.4}{2}} \cdot \quad (6.4.4.4)$$

Показує швидкість обороту дебіторської заборгованості за аналізований період. Зростання цього коефіцієнта, свідчить про поліпшення платіжної дисципліни та (або) скорочення обсягів продажу продукції з відстроченням платежу за строками або за вартістю угод. Проблеми з цим елементом активів можуть свідчити про необхідність запровадження системи контролінгу дебіторської заборгованості.

#### 4.5 Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості:

$$Kокз = \frac{\Phi.2p.2050}{\frac{\Phi.2p.(1605 - 1650 + 1690 + 1700)зр.3 + p.(1605 - 1650 + 1690 + 1700)зр.4}{2}} \cdot (6.4.4.4.5)$$

Показує, скільки разів виникає заборгованість та сплачується підприємством за період, що аналізується. Зростання цього коефіцієнта може відображати поліпшення платіжної дисципліни у відношеннях з постачальниками, бюджетом та іншими кредиторами чи (або) скорочення закупівель з відстроченням платежу (комерційного кредиту постачальників).

#### 4.6 Тривалість оборотності активів, дні:

$$Тоа = \frac{360днів}{Коа} \cdot \quad (6.4.4.4.6)$$

Характеризує кількість днів, яка необхідна для перетворення оборотних активів у грошову форму.

#### 4.7 Тривалість оборотності оборотних активів, дні:

$$Тооа = \frac{360днів}{Кооа} \cdot \quad (6.4.4.4.7)$$

Характеризує кількість днів, яка необхідна для їх перетворення в грошову форму.

#### 4.8 Тривалість оборотності запасів, дні:

$$Тоз = \frac{360днів}{Коз} \cdot \quad (6.4.4.4.8)$$

Показує, як часто обертаються запаси для забезпечення поточного обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

#### 4.9 Тривалість оборотності дебіторської заборгованості, дні:

$$T_{одз} = \frac{360 \text{днів}}{Кодз} . \quad (6.4.4.4.9)$$

Характеризує середній період погашення дебіторської заборгованості, тобто період, протягом якого дебіторська заборгованість перетворюється в грошові кошти; показує, скільки в середньому днів потрібно для отримання оплати за відвантажені товари, виконані роботи, надані послуги. Позитивно оцінюється зниження середньої тривалості обороту дебіторської заборгованості, і навпаки.

#### **4.10 Тривалість оборотності кредиторської заборгованості, дні:**

$$T_{окз} = \frac{360 \text{днів}}{Кокз} . \quad (6.4.4.4.10)$$

Показує розрахункову кількість днів, необхідних, для погашення кредиту, отриманого від постачальників. Якщо, тривалість оборотності кредиторської заборгованості більша тривалості оборотності дебіторської заборгованості, то умови, на яких підприємство отримує поставки значно кращі, ніж умови, які надаються підприємством покупцям, і навпаки.

#### **4.11 Тривалість виробничого циклу, дні:**

$$T_{вц} = T_{оз} . \quad (6.4.4.4.11)$$

Період, протягом якого сировина та матеріали набувають форми готового товару. Позитивним є скорочення результату показника.

#### **4.12 Тривалість операційного циклу, дні:**

$$T_{оц} = T_{оз} + T_{одз} . \quad (6.4.4.4.12)$$

Визначає, скільки днів необхідно для виробництва, продажу та оплати продукції підприємства або протягом якого періоду грошові кошти зв'язані у запасах. Кожне підприємство прагне до зменшення значення даного показника.

#### **4.13 Тривалість фінансового циклу, дні:**

$$T_{фц} = T_{оц} - T_{окз} . \quad (6.4.4.4.13)$$

Якщо значення додатне, то підприємство відчуває потребу в грошових коштах. Від'ємне значення свідчить, що підприємство має у безкоштовному користуванні чужі гроші.

#### **4.14 Фондовіддача:**

$$\Phi_{в} = \frac{\Phi.2р.2000}{\Phi.1р.1010} . \quad (6.4.4.4.14)$$

Свідчить про ефективність використання основних засобів. Показник вказує на те, скільки послуг або товарів було надано чи виготовлено із залученням кожної гривні основних засобів. Нормативною тенденцією є висхідна динаміка показника.

#### 4.15 Фондомісткість:

$$\Phi_m = \frac{\Phi.1p.1010}{\Phi.2p.2000}. \quad (6.4.4.4.15)$$

Є оберненим показником до фондівіддачі. Позитивною тенденцією є скорочення значень цього показника.

#### 4.16 Коефіцієнт оборотності готової продукції:

$$K_{огп} = \frac{\Phi.2p.2000}{\Phi.1p.1103}. \quad (6.4.4.4.16)$$

Висока оборотність готової продукції вказує на ефективність збутової політики. Якщо, підприємство здатне реалізувати продукцію протягом короткого періоду часу, то це свідчить про ефективну політику взаємодії із покупцями, що призводить до мінімізації витрат на складування виготовлених товарів. Також висока оборотність може бути ознакою значного попиту на продукцію підприємства. Для цілей підвищення оборотності готової продукції можна, наприклад, укладенням та виконанням зовнішньоекономічного договору для продажу додаткових товарів підприємства зарубіжним клієнтам.

#### 4.17 Коефіцієнт оборотності власного капіталу:

$$K_{овк} = \frac{\Phi.2p.2000}{\Phi.1p.1495}. \quad (6.4.4.4.17)$$

Вказує на ефективність використання капіталу власників та свідчить про його продуктивність. Значення показника означає суму товарів та послуг (без врахування ПДВ), що було виготовлено та вироблено на заучені кошти акціонерів. Позитивною динамікою є зростання значення коефіцієнту.

5. До показників, що характеризують ділову активність підприємства відносяться також показники власного капіталу підприємства, які дозволяють систематизувати інформацію про захищеність та ефективність використання власного капіталу на підприємстві:

#### 5.1 Коефіцієнт захисту власного капіталу:

$$K_{звк} = \frac{\Phi.1p.1410 + p.1415}{\Phi.1p.1495}. \quad (6.4.5.5.1)$$

Демонструє частину власного капіталу, що виконує захисну функцію на підприємстві. Високе значення свідчить про значний резервний фонд та додатково вкладений капітал, що може бути використаним у випадку виникнення непередбачуваних процесів на підприємстві та погіршенні типу фінансової стійкості.

### 5.2 Коефіцієнт ризику власного капіталу:

$$K_{pвк} = \frac{\Phi.1p.(1495 - 1410 - 1415)}{\Phi.1p.(1410 + 1415)}. \quad (6.4.5.5.2)$$

Є свідченням рівня ризику втрати підприємством суми свого пайового капіталу та накопиченого нерозподіленого прибутку. У випадку відхилення від нормативного значення, знижується довіра до самого підприємства, адже, у випадку виникнення кризових ситуацій існує ризик неповернення коштів кредиторів. У випадку відхилення, доцільно працювати в напрямку збільшення пайового капіталу підприємства. Рекомендоване значення: від 5 і вище.

### 5.3 Коефіцієнт захисту пайового капіталу:

$$K_{зск} = \frac{\Phi.1p.1415}{\Phi.1p.1495}. \quad (6.4.5.5.3)$$

Вказує на захищеність пайового капіталу у випадку виникнення складних непередбачуваних ситуацій на підприємстві. Якщо значення показника низьке, наприклад дорівнює нулю, то це пряме порушення законодавства. Відповідно до діючого законодавства, коефіцієнт повинен бути не меншим 0,15. Якщо значення показника є нижчим, то рекомендовано протягом наступних років, відповідно до законодавства, кожен рік збільшувати резервний фонд на 5 %.

### 5.4 Коефіцієнт розвитку підприємства за рахунок самофінансування:

$$K_{рп} = \frac{\Phi.1p.(1415 + 1420)_{р.4} - p.(1415 + 1420)_{р.3}}{\Phi.2p.2350}. \quad (6.4.5.5.4)$$

Здатність підприємства розвиватися за рахунок проведення ефективної діяльності, що приносить значний прибуток. Низьке значення показника свідчить, що більшість прибутку підприємства було виведено з обороту, зокрема, для виплати дивідендів акціонерам.

### 5.5 Рентабельність власного капіталу, %:

$$P_{вк} = \frac{\Phi.2p.2350}{\Phi.2.p.2355} \times 100\% . \quad (6.4.5.5.5)$$

$$\Phi 1.p.1495$$

Дозволяє визначити ефективність власного капіталу підприємства, тобто коштів, що належать акціонерам. Зазвичай, високе значення показника є позитивним показником. У свою чергу, низьке значення, свідчить про неефективний рух капіталу на підприємстві, що призводить до зменшення його вартості. Позитивною тенденцією протягом декількох років є висхідна динаміка.

#### **5.6 Оборотність власного капіталу:**

$$O_{вк} = \frac{\Phi.2p.2000}{\Phi.1p.1495}. \quad (6.4.5.5.6)$$

Вказує скільки товарів та послуг підприємство змогло виробити на надати клієнтам у поточному році на кожну гривню вкладеного власного капіталу. Постійне підвищення інтенсивності використання власного капіталу є позитивною тенденцією.

#### **5.7 Приріст власного капіталу, тис. грн.:**

$$P_{вк} = \Phi.1p.1495_{гр.4} - p.1495_{гр.3}. \quad (6.4.5.5.7)$$

Збільшення суми власного капіталу є одним з ключових цільових показників роботи будь-якого комерційного підприємства. Тому, значний приріст власного капіталу може свідчити про ефективні дії менеджменту, продуману фінансову, комерційну, конкурентну, виробничу політику тощо.

#### **5.8 Вартість власного капіталу (згідно прибуткового підходу):**

$$V_{вк} = P_{вк}. \quad (6.4.5.5.8)$$

Прибутковий підхід оцінки вартості капіталу передбачає, що плата за його використання є сума прибутку, яке отримало підприємство. Адже, фактично вартість капіталу, що належить акціонерам, зростає на цю суму. Якщо вартість власного капіталу є високою, то підприємству доцільно залучати альтернативні джерела коштів – позикові.

### 6. До показників, що характеризують прибутковість підприємства відносяться:

#### **6.1 Рентабельність активів (майна, сукупного капіталу), %:**

$$P_a = \frac{\Phi.2p.2350}{\Phi.1p.1300}. \quad (6.4.6.6.1)$$

Характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку, тобто показує, який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи підприємства. Позитивною динамікою є зростання значення показника.

#### **6.2 Рентабельність власного капіталу, %:**

$$P_{вк} = \frac{\Phi.2p.2350}{\Phi.1p.1495}. \quad (6.4.6.6.2)$$

Чиста рентабельність власного капіталу є головним інвестиційним показником, що характеризує норму прибутку на власний капітал. Такий показник найкраще визначає результативність діяльності підприємства, показуючи, скільки прибутку приносить кожна гривня власного капіталу. Рекомендоване значення: 0,13-0,24.

### **6.3 Рентабельність продукції, %:**

$$P_{np} = \frac{\Phi.2p.2090}{\Phi.2p.2050}. \quad (6.4.6.6.3)$$

Показує, скільки отримано прибутку з кожної гривні, витраченої на виробництво. Позитивною динамікою є зростання значення показника.

### **6.4 Валова рентабельність продажу, %:**

$$BP_n = \frac{\Phi.2p.2090}{\Phi.2p.2000}. \quad (6.4.6.6.4)$$

Цей показник визначає рівень, на який підприємство може збільшити операційний прибуток, шляхом зниження адміністративних витрат та витрат на збут. Позитивною динамікою є зростання значення показника.

### **6.5 Операційна рентабельність продажу, %:**

$$OP_n = \frac{\Phi.2p.2190}{\Phi.2p.2000}. \quad (6.4.6.6.5)$$

Показує рентабельність підприємства після вирахування витрат на виробництво та збут продукції. Позитивною динамікою є зростання значення показника.

### **6.6 Чиста рентабельність продажу (коефіцієнт рентабельності діяльності), %:**

$$CP_n = \frac{\Phi.2p.2350}{\Phi.2p.2000}. \quad (6.4.6.6.6)$$

Показує, скільки чистого прибутку надходить підприємству в кожній гривні від продажу продукції, товарів, робіт, послуг. Даний коефіцієнт характеризує вплив структури капіталу та фінансування підприємства на його рентабельність. Позитивною динамікою є зростання значення показника.

## 6.5 РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ РОЗРАХУНКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ»

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»: № 4212-VI від 22.12.2011 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v\\_606600-13#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v_606600-13#Text).
2. Сторінка е-курсу «Техніко-економічні розрахунки на підприємстві» в системі А-Tutor (ID: 2585). URL: <https://dl.tntu.edu.ua/index.php>.
3. Паршин Ю.І., Паршина О.А. Основи економічного аналізу: Навчальний посібник. Дніпро: «ФОП Дробязко С.І.», 2020. 180 с. URL: <https://er.dduvs.in.ua/handle/123456789/5693>.
4. Приймак С.В. Фінансовий аналіз. Практикум: Навчальний посібник. Львів, 2021. 264 с.
5. Рекова Н.Ю., Підгора Є.О., Ровенська В.В. та ін. Економічний аналіз: Навчальний посібник для здобувачів вищої освіти. Краматорськ: ДДМА, 2021. 200 с.
6. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. Полтава: Видавництво ПП «Астра», 2020. 434 с.
7. Марусяк Н.Л., Бак Н.А. Фінансова безпека підприємства та загрози її втрати в сучасному економічному середовищі. *Економіка та держава*. № 2, 2022. С. 109-113. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/2\\_2022/20.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/2_2022/20.pdf).
8. Рузакова О.В. Аналіз сучасних методик оцінювання фінансового стану підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. № 2 (1), 2022. С. 7-13. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/05/2022-es-21-01.pdf>.
9. Семенова К.Д. Аналіз фінансового стану підприємств України та тенденції розвитку. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. № 5-6 (282-283), 2021. С. 77-82. URL: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2021/282-283/pdf/77-82.pdf>.



## **7. ПРОГРАМА АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ З ДИСЦИПЛІНИ «БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ»**

Зміст дисципліни розкривається у наступних темах:

### **Тема 1. Законодавче та організаційне забезпечення бізнесу в Україні**

Сучасний стан та основні законодавчі аспекти регулювання підприємництва в Україні. Державні регуляторні органи в сфері підприємницької діяльності. Ліцензування підприємницької діяльності.

### **Тема 2. Сутність та необхідність планування підприємницької діяльності**

Об'єктивна необхідність планування в умовах ринку. Місце планування в системі менеджменту. Форми планування та види планів. Технологія планування. Розробка стратегії розвитку бізнесу.

### **Тема 3. Бізнес-план і його роль у становленні та розвитку підприємства.**

Поняття, суть та основні види бізнес-планів. Структура та логіка розробки бізнес-плану. Основні етапи розробки бізнес-плану. Підготовча стадія розробки бізнес-плану.

### **Тема 4. Характеристика конкурентного середовища та конкурентні переваги підприємства.**

Поняття та характеристика конкурентного середовища фірми. Аналіз сильних і слабких сторін підприємства

### **Тема 5. Маркетинговий план як структурний елемент бізнес-планування.**

Формування та реалізація стратегії маркетингу в процесі підприємницької діяльності. Характеристика цільових груп споживачів та основних напрямків діяльності підприємства. Цінова політика та цінова стратегія підприємницької діяльності. Комунікаційна політика підприємства

### **Тема 6. План виробництва та організаційний план в структурі бізнес-плану підприємства.**

Виробнича програма підприємства. Розрахунок потреби в основних виробничих фондах та обігових фондах підприємства. Організаційний план в системі бізнес-планування. Кадрове забезпечення підприємства.

### **Тема 7. Фінансовий план та стратегія фінансування бізнесу.**

Роль та значення фінансового плану в процесі розробки бізнес-плану. Планування доходів і видатків підприємницької діяльності. Розрахунок точки беззбитковості. Розробка фінансової стратегії бізнесу. Джерела фінансування підприємницької діяльності. Форми та шляхи залучення інвестицій.

### **Тема 8. Оцінка ризиків.**

Сутність та види ризику у бізнес-плануванні. Структура та цілі розробки розділу “Оцінка ризиків” у структурі бізнес-планування. Методика оцінки впливу ризиків та напрями їх мінімізації у бізнес процесах.

## **7.1 ПЕРЕЛІК ЗАПИТАНЬ З ДИСЦИПЛІНИ «БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ»**

1. Розвиток економічного мислення, як основи зростання підприємницької активності населення.
2. Організаційний план в системі бізнес-планування.
3. Роль планування в системі управління підприємством.
4. Форми та види планування.
5. Стратегічне планування розвитку підприємства.
6. Поняття, сутність та основні види бізнес-планів.
7. Типова структура бізнес-плану.
8. Основні етапи розроблення бізнес-плану.
9. Сутність аналізу внутрішнього середовища діяльності підприємства.
10. Формування та реалізація стратегії маркетингу в процесі підприємницької діяльності.
11. Поняття та сутність виробничої програми підприємства.
12. Роль та значення фінансового плану у процесі розроблення бізнес-плану.

## **7.2 ОРІЄНТОВНІ ВІДПОВІДІ НА ЗАПИТАННЯ З ДИСЦИПЛІНИ «БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ»**

### **7.2.1 Розвиток економічного мислення, як основи зростання підприємницької активності населення**

**Економічне мислення** – явище суб'єктивного порядку, безпосередньо пов'язане з економічним життям суспільства як його органічна частина.

З одного боку, економічне мислення є процесом відтворення людською свідомістю, у визначеній логічній послідовності, економічних взаємин із відповідними їм економічними законами. З іншого ж — це процес осмислення і переосмислення, засвоєння людьми нагромаджених суспільством економічних знань. Економічну свідомість при цьому можна розуміти як наслідок відтворення суб'єктами господарювання економічних умов життя у вигляді економічних ідей, поглядів, теорії, концепцій, що визначають суспільну стратифікацію і виражають своє ставлення до економічної діяльності в кожен конкретний історичний момент.

Економічне мислення опосередковане багатьма суспільними факторами, але первинним складовим його об'єктом є економічний. Воно формується під безпосереднім впливом цілого ланцюжка елементів економічної структури суспільства.

Економічне мислення, розкрите як економічне пізнання економічного життя, формується подвійно. З одного боку, його варто аналізувати на рівні формування економічної свідомості теоретичним шляхом, тобто засвоєння, обґрунтування законів і категорій економічної теорії, понять усієї сукупності економічних дисциплін за рахунок різних форм руху економічної інформації (засоби масової пропаганди, різні освітні

форми). З іншого боку — на рівні повсякденної свідомості, тобто відтворення економічної структури емпіричним шляхом, із практики економічного життя.

**Економічна поведінка** — обумовлена об'єктивними процесами, економічними інтересами та економічним мисленням цілеспрямована діяльність щодо задоволення матеріальних потреб.

Економічна поведінка людей є вагомою економічною засадою їх життєдіяльності. Це не лише економічна, а й історична категорія, що наповнюється якісно новим змістом в кожній соціально-економічній формації і трансформується в майбутній духовній формації економічної поведінки, як і будь-яка економічна категорія, має дві сторони:

- 1) матеріально-речовий зміст — робочий час, витрати живої та минулої праці, її продукт;
- 2) соціально-економічну форму — суспільні відносини, в які вступають їх суб'єкти у процесі економічної поведінки.

### 7.2.2. Організаційний план в системі бізнес-планування

Одним із ключових розділів бізнес-плану є «**Організаційний план**». Команда управління є однією із найважливіших складових до впровадження ідей в успішний бізнес. Інвестори віддають перевагу сформованій команді керівників, які суміщають технічні, управлінські, комерційні і ділові навички.

**Основна мета цього розділу** — надати інформацію про форму власності; забезпеченість підприємства персоналом, визначити організаційну структуру виробництва і штатний розклад, які повинні сприяти досягненню певної мети бізнесу при мінімальних витратах.

**Організаційний план узагальнює таку інформацію:**

- організаційна форма бізнесу;
- власники підприємства, менеджери, консультанти;
- потреба в персоналі;
- організаційна схема управління;
- кадрова політика і стратегія;
- календарне планування організації бізнесу.

Важлива роль на підприємстві повинна належати кадровій політиці. **Кадрова політика** — система роботи з персоналом, що об'єднує різні форми діяльності й має на меті створення згуртованого й відповідального високопродуктивного колективу для реалізації можливостей підприємства адекватно реагувати на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищах.

**Організаційна структура підприємства** тісно пов'язана з прийнятою організаційно-правовою його формою, наявністю філій, дочірніх компаній, характером спільної діяльності з партнерами.

**Основні характеристики організаційної структури** — чисельність управлінського персоналу за функціями управління, чисельність лінійного управлінського персоналу, кількість рівнів ієрархії системи управління підприємством, кількість структурних ланок на кожному рівні, ступінь централізації управління.

Створення організаційної структури управління підприємства, на якій мають бути показані всі організаційні одиниці фірми їх ієрархія і зв'язки. До схеми необхідно додати коротке пояснення особливостей організаційної побудови і розкрити окремі її деталі (1-2 сторінки).

### 7.2.3. Роль планування в системі управління підприємством

**Планування** — це перша функція управління, яка передує іншим та визначає їх сутність. Його ефективність залежить від ефективності аналізу зовнішнього середовища та об'єктивного оцінювання власних позицій; планування потребує спільних зусиль та участі всіх структурних підрозділів організації. Також ця функція передбачає вибір мети, розробку шляху її досягнення та просування ним.

Планування як функція управління підприємством полягає у розв'язанні таких ключових завдань:

- якими мають бути цілі організації;
- як має діяти організація, щоб їх досягти.

Планування дає змогу будь-якій організації прогнозувати майбутнє. Воно виявляється в програмі дій, що охоплюють усі операції підприємства (технічні, фінансові, комерційні).

Процес планування передбачає складання перспективних і поточних планів-прогнозів, **результатом чого є бізнес-план**. Призначення усіх видів планів полягає в забезпеченні колективного розуміння загальних завдань, стратегії й тактики їх виконання, а також урахування ресурсів, що є в розпорядженні.

Розрізняють такі **принципи планування**: об'єктивність, системність, комплексність, оптимальність, єдність інтересів фірми, її персоналу та споживачів, збалансованість, обґрунтованість планів, програм, проспектів, моделей розвитку, пізнання шляхів соціально-економічного розвитку.

### 7.2.4. Форми та види планування

З точки зору обов'язковості планових завдань розрізняють:

**Директивне планування** — це процес прийняття рішень, які мають обов'язковий характер для об'єктів планування.

**Індикативне планування** є антиподом директивного тому, що цей план не має обов'язкового до виконання характеру, хоча в ньому можуть бути і обов'язкові завдання. В цілому він має направляючий, рекомендаційний характер

Залежно від терміну, на який складається план:

**Перспективне планування** охоплює період понад 5 років — 10, 15, 20 років. Такі плани визначають довгострокову стратегію підприємства, соціальний, економічний та науково-технічний розвиток. Таке планування потрібно відрізнити від прогнозування.

**Середньострокове планування** проводиться на період від 1 до 5 років. На деяких підприємствах середньострокове планування сумісне з поточним. У цьому випадку складається п'ятирічний план, в якому перший рік деталізується до рівня поточного плану і є по суті короткостроковим плануванням.

**Поточне планування** охоплює період до 1 року — піврічне, кварталне, місячне, декадне, тижневе і добове планування.

**За складом планових рішень:**

- стратегічне планування;
- поточне (оперативно-календарне планування);
- зведене планування загальних результатів та фінансове планування.

Для розробки ефективних планів варто враховувати такі фактори:

- уміння керувати людьми;
- велика активність;
- відповідні моральні якості;
- стійкість і рішучість;
- необхідні професійні знання в певній галузі;
- загальна досвідченість в справах (компетентність, досвід роботи).

Передумовою планування вважається прогнозування, яке більш властиве для сучасного конкурентного середовища. **Прогнозування** — це визначення об'єктивних тенденцій розвитку бізнесу в майбутньому, а також альтернативних шляхів розвитку і термінів їх реалізації. Прогноз — органічна система (частина) планування.

### **7.2.5. Стратегічне планування розвитку підприємства**

**Стратегічне планування** — це довгострокове планування на основі проміжних цілей. Стратегія визначається головною ціллю та проміжними цілями, які дозволяють досягнути головної цілі. Стратегія також визначає, звідки взяти ресурси для досягнення цілей і як їх розподілити.

**Специфіка стратегічного планування полягає в такому:**

- у стратегічному плануванні значну роль відіграють суб'єктивні ціннісні установки керівника;
- загальний можливий діапазон альтернатив у стратегічному плануванні значно ширший, ніж в оперативному чи поточному (річному) плані робіт;
- стратегічне планування більшою мірою характеризується невизначеністю (ризиків в рамках стратегічного планування оцінити складніше);
- для стратегічного планування необхідна великий обсяг інформації про умови навколишнього середовища, у той час як поточне планування більше базується на внутрішньо фірмовому аналізі, а також на інформації про події, що здійснилися;
- стратегічне планування звичайно охоплює підприємство в цілому і всі його активи, у той час як поточне чи оперативне планування спрямоване на здійснення виконавських завдань нижчестоящими організаційними ланками;
- стратегічні плани структуруються звичайно в глобальному масштабі і містять, у порівнянні з іншими, менше деталей.

### **7.2.6. Поняття, сутність та основні види бізнес-планів**

**Бізнес-план** — це письмовий документ, в якому викладена сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації та охарактеризовано ринкові,

виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним. Бізнес-план підсумовує ділові можливості та перспективи, пояснює, які можливості можуть бути реалізовані існуючою командою менеджерів.

Бізнес-план дає можливість визначити життєздатність фірми за умов конкуренції, прогнозує процеси розвитку виробництва, конкретизує шляхи досягнення мети і подолання перешкод, є чинником, що стимулює інтереси потенційних інвесторів у їхніх пошуках вкладання коштів у розвиток виробництва.

У ринковій системі господарювання бізнес-план виконує дві **найважливіші функції**:

1) **зовнішню** — ознайомити різних представників ділового світу із сутністю та основними аспектами реалізації конкретної підприємницької ідеї;

2) **внутрішню** (життєво важливу для діяльності самого підприємства) — опрацювати механізм самоорганізації, тобто цілісну, комплексну систему управління реалізацією підприємницького проекту.

Ступінь деталізації бізнес-плану залежить від характеристики фірми незалежно від того, належить вона до сфери послуг чи до виробничої сфери. Специфіка бізнес-плану полягає в тому, що це комплексний документ, який відображає всі основні аспекти підприємницького проекту. В ньому розглядається широке коло проблем, на які може натрапити підприємець і визначаються способи їх розв'язання. Водночас слід зазначити, що принципи управління за допомогою бізнес-плану передбачають необхідність урахування в процесі розробки конкретного бізнес-плану багатьох специфічних для даного підприємницького проекту факторів. Відтак з'являється можливість **класифікувати бізнес-плани за певними ознаками**:

1) *за сферою бізнесу* (виробництво, будівництво, роздрібна та оптова торгівля, надання послуг, посередницька діяльність тощо);

2) *за масштабами бізнесу* (великий, середній, малий);

3) *за характеристиками продукту бізнесу* (традиційний, принципово новий, виробничо-технічного чи споживчого призначення).

У межах кожної класифікаційної ознаки можна виокремлювати й розробляти:

а) *повний бізнес-план комерційної ідеї або інвестиційного проекту* (для потенційних партнерів та інвесторів);

б) *бізнес-план фірми* (для ради директорів або зборів акціонерів);

в) *бізнес-план структурного підрозділу* (для вищого керівництва фірми).

### 7.2.7. Типова структура бізнес-плану

Більшість підприємств опрацьовують бізнес-плани для залучення інвесторів до фінансування свого проекту. Як правило, у бізнес-план має наступну структуру.

1. Титульний аркуш.

2. Зміст бізнес-плану.

3. Резюме.

4. Галузь, фірма та її продукція (послуги).

4.1. Поточна ситуація і тенденції розвитку галузі.

- 4.2. Опис продукту (послуги) фірми.
- 4.3. Патенти, товарні знаки, інші права власності.
- 4.4. Стратегія зростання фірми.
5. Дослідження ринку.
  - 5.1. Загальна характеристика ринку продукту.
  - 5.2. Цільовий ринок бізнесу.
  - 5.3. Місцезнаходження фірми.
  - 5.4. Оцінка впливу зовнішніх чинників.
6. Маркетинг-план.
  - 6.1. Стратегія маркетингу.
  - 6.2. Передбачувані обсяги продажу.
7. Виробничий план.
  - 7.1. Основні виробничі операції.
  - 7.2. Машина й устаткування.
  - 7.3. Сировина, матеріали та комплектуючі вироби.
  - 7.4. Виробничі й невиробничі приміщення.
8. Організаційний план.
  - 8.1. Форма організації бізнесу.
  - 8.2. Потреба в персоналі.
  - 8.3. Власники бізнесу й команда менеджерів.
  - 8.4. Організаційна схема управління.
  - 8.5. Кадрова політика та стратегія.
9. Оцінка ризиків.
  - 9.1. Типи можливих ризиків.
  - 9.2. Способи реагування на загрози для бізнесу.
10. Фінансовий план.
  - 10.1. Прибутки і збитки.
  - 10.2. План руху готівки.
  - 10.3. Плановий баланс.
  - 10.4. Фінансові коефіцієнти.
11. Додатки.

### **7.2.8. Основні етапи розробки бізнес-плану**

До основних стадій розроблення бізнес-плану належать: початкова, підготовча, основна. Якщо мова йде про розширення вже наявного бізнесу, то необхідність у початковій стадії відсутня. Обґрунтовуючи проєкт удосконалення діяльності підприємства, теж можна обмежитися лише основною стадією. Розглянемо докладніше кожен зі стадій розроблення бізнес-плану.

**Початкова стадія.** Опрацювання бізнес-плану для заснування нового бізнесу починається з розробки концепції, тобто тих принципових рішень, які закладаються в його основу. У межах роботи над концепцією майбутнього бізнесу:

- 1) здійснюється пошук підприємницької ідеї;

- 2) вибирається сфера діяльності;
- 3) обґрунтовується доцільна форма організації бізнесу;
- 4) приймається рішення щодо способу започаткування бізнесу.

**Підготовча стадія.** Наявність концепції власної справи ставить перед підприємцем велику кількість цілком конкретних запитань. Чим його бізнес відрізнятиметься від бізнесу конкурентів? Що сприятиме або заважатиме його становленню та розвитку? На які конкурентні переваги слід орієнтуватися? Якими мають бути програма дій та пріоритети діяльності майбутнього бізнесу? Отримати відповіді на них – це завдання підготовчої стадії розробки бізнес-плану.

**Основна стадія** – це безпосереднє опрацювання бізнес-плану. Головна мета цієї стадії – довести економічну доцільність створення даного бізнесу, переконливо показати, як саме гроші чи інші ресурси потенційного інвестора забезпечать йому очікуваний зиск. Інвестор повинен побачити прибуток *не після, а до того*, як вкляде гроші в запропонований проект. Звичайно, зробити це можна за допомогою ретельно підготовленого бізнес-плану. При цьому сформульовані на початковій і підготовчій стадіях концепція, місія, цілі та стратегія майбутнього бізнесу утворюють “каркас” бізнес-плану, визначають його спрямованість, логіку побудови і зміст відповідних розділів.

#### **7.2.9. Сутність аналізу внутрішнього середовища діяльності підприємства**

Внутрішнє середовище підприємства формується із таких основних підсистем, на які покладено здійснення спеціальних функцій, як виробнича підсистема, збутова підсистема, інформаційна підсистема, управлінська підсистема.

Поряд з тим, основними складовими внутрішнього середовища підприємства, на думку науковця С.Л. Демиденко, є [2]: виробництво, фінанси, маркетинг, управління персоналом та організаційна культура.

Виробнича складова діяльності підприємства відображає: процеси виробництва продукції; контроль за процесом виробництва та контроль якості продукції; процеси постачання та ведення складського господарства; стан та рівень обслуговування технологічного парку; рівень технічної ефективності виробничих потужностей; рівень завантаженості виробничих потужностей; дослідження, розробки, інновації; рівень ефективності використання виробничих ресурсів; невикористані можливості та наявні резерви зниження витрат, пов'язаних із виробництвом; рівень раціональності використання торгових марок, патентів тощо.

До фінансової складової діяльності підприємства рекомендується відносити: рівень ефективності використання і руху грошових коштів; рівень ліквідності; рівень прибутковості; рівень інвестиційних можливостей; рівень використання альтернативних фінансових стратегій.

Маркетингову складову діяльності підприємства формують: обсяг реалізації продукції; рівень ціноутворення; рівень просування продукції; процеси збуту та розподілу продукції.



Складова управління персоналом на підприємстві включає: рівень ефективності використання кадрового потенціалу; ступінь взаємодії менеджерів і працівників; рівень взаємовідносин між працівниками; процеси, пов'язані із навчанням та просування персоналу; стимулювання та мотивування діяльності персоналу.

Інтегральний індикатор внутрішнього середовища підприємства в контексті вивчення сильних і слабких його сторін (*ІВСП*) характеризується бізнес-індикаторами, що представлені на рис.

Діагностика внутрішнього середовища підприємства в контексті вивчення сильних і слабких його сторін – це процес ідентифікування, аналізування та оцінювання стану внутрішнього середовища підприємства, основних тенденцій його зміни в контексті визначення сильних та слабких сторін з метою ефективного функціонування підприємства у конкурентному ринковому середовищі.

Сильні сторони діяльності є базою підприємства у конкурентній боротьбі. Аналіз слабких сторін дозволяє встановити проблемні («вузькі») місця у діяльності підприємства та сприяє розробленню заходів для їх усунення.

Одним з найпоширеніших методів аналізу сильних та слабких сторін підприємства, а також ризиків і перспектив його розвитку є **SWOT** - аналіз («сила», «слабкість», «можливості», «загрози»).

**SWOT** - аналіз – це групування факторів середовища функціонування підприємства на зовнішні та внутрішні та їх аналіз з позиції визначення позитивного чи негативного впливу на діяльність підприємства.

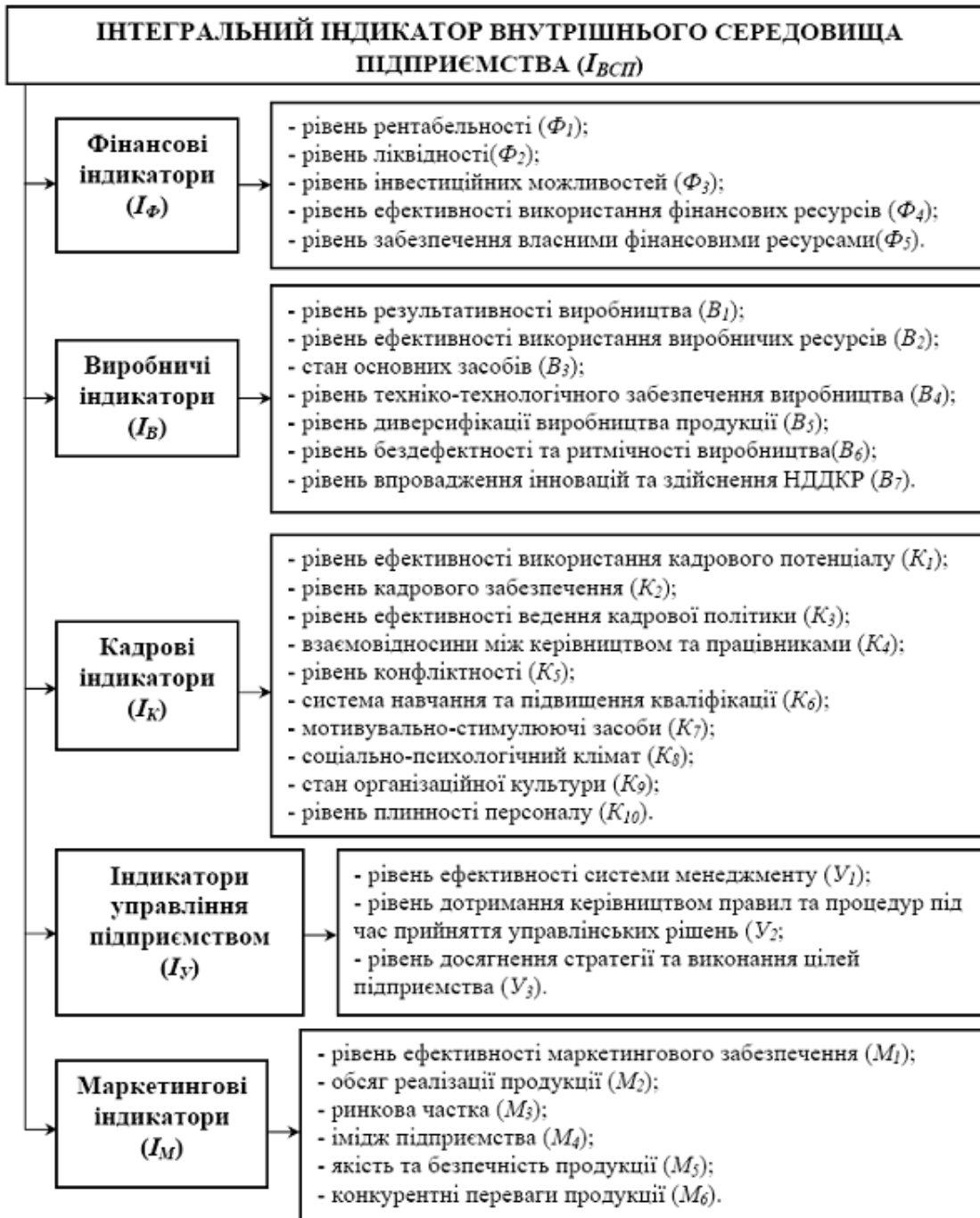


Рис. Бізнес-індикатори діагностики внутрішнього середовища підприємства в контексті вивчення сильних і слабких його сторін

У межах SWOT- аналізу підприємство, з одного боку, виявляє і оцінює власні сильні та слабкі сторони, з іншого – визначає можливості і загрози, які є в зовнішньому середовищі.

З метою встановлення зв'язків між сильними та слабкими сторонами, загрозами та можливостями у діяльності підприємства формують SWOT- матрицю та виконують SWOT- аналіз.

	<i>Можливості</i>	<i>Загрози</i>
<b>Сильні сторони</b>	1	2
<b>Слабкі сторони</b>	3	4

Для пар, які було обрано в *полі 1*, стратегію потрібно формувати з використанням сильних сторін діяльності підприємства, щоб отримати віддачу від можливостей, які з'явилися у зовнішньому середовищі.

Якщо пара розміщена в *полі 2*, то стратегія має передбачати використання сильних сторін діяльності підприємства для уникнення загроз.

Для пар у *полі 3* стратегія має бути побудована так, щоб за рахунок нових можливостей подолати слабкі сторони діяльності.

Для пар у *полі 4* підприємство має сформувати таку стратегію, яка б дала змогу позбутися слабких сторін у діяльності і загроз.

Готуючи бізнес-план, необхідно пам'ятати, що можливості й загрози можуть перетворюватися на свою протилежність. Так, невикористана можливість може стати загрозою, якщо її використає конкурент. Або, навпаки, вдало ліквідована загроза може відкрити для підприємства додаткові можливості, якщо конкуренти не спроможні її усунути.

Для того, щоб успішно проаналізувати оточення SWOT-методом, важливо вміти не лише визначати загрози та можливості, а й оцінювати їх з точки зору важливості та ступеня впливу на стратегію організації.

З'ясовано, що результати діагностики внутрішнього середовища підприємства виступають інформаційною базою для прийняття необхідних управлінських рішень щодо стратегічного розвитку підприємства.

#### **7.2.10. Формування та реалізація стратегії маркетингу в процесі підприємницької діяльності**

Одне із центральних місць у стратегії будь-якої фірми займає **стратегія маркетингу**. Фірма для того й існує, щоб поставляти свою продукцію на ринок. Розвиток фірми та величина отриманого прибутку залежать від того, наскільки повно й ефективно вона задовольнятиме потреби своїх клієнтів. Інші компоненти загальної стратегії фірми (фінанси, виробництво, дослідження й розробки) мають сприяти досягненню загальної мети маркетингу. Одночасно й сама стратегія маркетингу має враховувати наявні ресурси фірми та поєднуватися з іншими напрямками її діяльності.

Маркетингова – програма маркетингової діяльності фірми на цільових ринках, яка визначає принципові рішення для досягнення маркетингових цілей.

У широкому розумінні стратегія маркетингу — це система конкретних стратегій щодо вибору і формування:

- цільового ринку фірми;
- номенклатури та асортименту продукції;
- системи збуту та реалізації продукції;
- політики ціноутворення;

- способів організації рекламної кампанії;
- політики підтримки продукції фірми.

Перелік зазначених конкретних стратегій може змінюватися залежно від специфічних характеристик ринку діяльності фірми, від особливостей самої фірми, її товарів і послуг.

Розділ бізнес-плану «Маркетинг-план», як правило, починається з визначення загальної маркетингової стратегії фірми. З неї тому, хто читає бізнес-план, має стати зрозумілим:

- по-перше, на який із типів маркетингового підходу орієнтується фірма;
- по-друге, на які специфічні властивості й переваги продукції фірми (якість, ціна, обслуговування, сервіс тощо) буде звернуто увагу.

В основу розробки стратегії маркетингу покладено вибір цільового ринку. При цьому можуть бути застосовані різні типи маркетингових підходів до розробки стратегії залежно від:

- структурних характеристик даного цільового ринку (ринок у цілому; один сегмент ринку; кілька сегментів ринку);
- стадії життєвого циклу товару;
- ресурсних можливостей фірми;
- ступеня однорідності продукту фірми;
- маркетингової стратегії конкурентів

У самому бізнес-плані достатньо пояснити, чому був вибраний той чи той тип маркетингового підходу і на яких перевагах фірми будуватиметься стратегія завоювання цільового ринку.

Реалізація загальної стратегії маркетингу здійснюється:

- вибором відповідних каналів збуту продукції (послуг) фірми;
- формуванням цінової політики;
- вибором способів реалізації рекламної кампанії;
- формуванням політики підтримки продукту (послуг) фірми.

Усі ці елементи маркетингової стратегії тісно взаємопов'язані і можуть бути поєднані різними способами. Це означає, що кожна фірма формує свою власну так звану маркетингову суміш, тобто так розподіляє зусилля й комбінує інструменти маркетингу, щоб з урахуванням конкретних ринкових умов досягати своїх цілей найліпшим способом.

### **7.2.11. Поняття та сутність виробничої програми підприємства**

**Виробнича програма** — це завдання з кількості й асортименту продукції або послуг певної якості, що встановлюється об'єкту планування, виходячи з потреб споживачів і можливостей підприємства.

Особлива роль виробничої програми пов'язана з тим, що на основі її показників розробляють наступні розділи плану. Так, для визначення витрат на придбання сировини, яку треба закупити, необхідно знати обсяг виробництва продукції, її асортимент, питомі витрати сировини на одиницю продукції і її ціну. Фонд оплати праці також залежить від трудомісткості планового обсягу робіт, що визначається у виробничій програмі; загальні

витрати і результати господарської діяльності планують, ґрунтуючись на обсягах виробництва і т.п.

Формування показників виробничої програми може бути засноване на двох підходах:

– перший полягає в тому, що в основу розрахунків закладається так зване соціальне замовлення, показники економічної доцільності при цьому відходять на другий план;

– другий підхід полягає в тому, що в основу розрахунків показників діяльності закладаються економічно доцільні обсяги виробництва, тобто відбувається оптимізація обсягів послуг, що надаються, виходячи з очікуваної ціни, витрат і попиту.

Виробнича програма підприємства розраховується на основі наявних його виробничих потужностей в розрізі номенклатури виробів і послуг, для яких визначені режим найбільшого сприяння на ринку даного виду продукції і послуг, а також обсяг продукції, який спроможний «поглинути» відповідний сегмент ринку.

Виробнича програма, що розрахована згідно з наявними потужностями, порівнюється з обсягом потреби ринку відповідного виду продукції, визначається необхідний і достатній приріст обсягів продукції.

В структурі виробничого плану звичайно виокремлюють такі блоки (підрозділи):

- основні виробничі операції;
- машини та устаткування;
- сировина, матеріали й комплектувальні вироби;
- виробничі й невиробничі приміщення;
- вплив зовнішніх факторів.

#### **7.2.12. Роль та значення фінансового плану в процесі розробки бізнес-плану**

**Фінансовий план** – це розділ, який узагальнює основні положення всіх попередніх розділів бізнес-плану у вартісному вираженні. Цей розділ бізнес-плану дає можливість оцінити здатність забезпечувати надходження коштів в обсязі, необхідному для реалізації бізнес-плану та достатньому для обслуговування боргу (або виплати дивідендів, коли мова йде про інвестиції).

**Головна мета фінансового плану** – узагальнити основні положення всіх попередніх розділів бізнес-плану, зводячи їх в одне ціле у вартісній формі, та обґрунтувати доцільність реалізації даного підприємницького проекту з економічного погляду.

У фінансовому плані дається відповідь на ряд важливих запитань, зокрема в ньому:

- узагальнюються у вартісній формі результати розробки решти розділів бізнес-плану;
- кількісно визначається потреба даного бізнесу в інвестиціях;
- обґрунтовується висновок щодо економічної доцільності реалізації підприємницького проекту.

У процесі розробки цього розділу бізнес-плану слід урахувати такі його **особливості**:

1. У багатьох відношеннях фінансовий план є найменш гнучкою за формою частиною бізнес-плану;

2. Інвестори та кредитори, як правило, вимагають, щоб фінансовий план складався з перспективою на три роки (до того ж із щомісячними показниками за перший рік та щоквартальними – за другий і третій);

3. Фінансовий план не може мати розбіжностей з іншими розділами бізнес-плану;

4. У зв'язку з тим, що будь-який фінансовий аналіз майбутнього неминуче характеризується певним рівнем невизначеності, у фінансовому плані доцільно опрацювати кілька сценаріїв розвитку подій;

5. У фінансовому плані треба (за можливості) підкреслювати достовірність інформації, яку він містить. Якість первинної інформації безпосередньо позначається на точності фінансових розрахунків. Інвестори часто проводять власні дослідження з метою оцінки достовірності розрахунків у бізнес-плані. Тому в разі відхилення відповідних фінансових показників бізнес-плану від середніх по галузі, до якої належить даний бізнес, обов'язково треба дати вичерпне пояснення цього.

Мета та особливості розробки фінансового плану визначають його зміст, послідовність і рівень деталізації опрацювання. Фінансовий план містить такі основні підрозділи:

1. План доходів і видатків (план прибутків і збитків).

2. План грошових надходжень і виплат (план руху готівки).

3. Плановий баланс.

### **7.3 ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ З ДИСЦИПЛІНИ «БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ»**

#### **Задача 1**

Фармацевтичне підприємство «Фармгурт» торік реалізувало на регіональному оптовому ринку без рецептурних препаратів на  $O_1 = 800$  тис. грн. На цьому самому ринку за той самий період конкуренти продали препаратів на суму  $O_k = 6000$  тис. грн. (обсяг продажів найпотужнішого з конкурентів  $O_2 = 1250$  тис. грн.).

Спеціалісти служби маркетингу підприємства «Фармгурт» після ринкових досліджень виявили, що в разі використання активної маркетингової програми місткість ринку в поточному році можна збільшити до  $M_{персп} = 9500$  тис. грн.

Знайти:

– яку частку оптового ринку захопило підприємство «Фармгурт» торік;

– відносну частку ринку підприємства щодо основного конкурента в минулому році;

– на скільки маркетинговий потенціал регіонального оптового ринку вже використано?

Зробіть відповідні висновки.

### Розв'язання

1. Визначаємо яку частку оптового ринку захопило підприємство «Фармгурт» торік:

$$Ч = 800 / 6000 = 13,33\%$$

2. Визначаємо відносну частку ринку підприємства щодо основного конкурента в минулому році:

$$Ч = 800 / 1250 = 64\%$$

3. Визначаємо на скільки маркетинговий потенціал регіонального оптового ринку вже використано:

$$МП = 6000 / 9500 = 63,16\%$$

### ВИСНОВКИ:

Таким чином, у перспективному періоді слід активізувати і досліджуваному підприємству та підприємствам – конкурентам маркетингові заходи для підвищення обсягу реалізації продукції, оскільки місткість ринку складає 63,16% від можливої.

### Задача 2

Планова трудомісткість одного виробу рівна 0,8 нормо-год., річний обсяг виробництва - 1 млн.шт. Підприємство працює у дві зміни, тривалість зміни – 8,1 год. Витрати на регламентовані простой - 5%. Середній відсоток виконання норм виробітку 114%. Визначити планову чисельність робітників-відрядників?

### Розв'язання

Планова чисельність основних робітників ( $Ч_{ор}$ ) за трудомісткістю виробничої програми:

$$Ч_{ор} = \frac{T_{сум}}{\Phi_d \times K_{вн}}$$

де  $T_{сум}$  – сумарна трудомісткість виробничої програми, н-год.;

$\Phi_d$  – дійсний фонд часу роботи одного робітника (визначається за балансом робочого часу середньоспискового робітника), год.;

$K_{вн}$  – середній коефіцієнт виконання норм на підприємстві (1,1 – 1,15).

$$\Phi_d = 8,1 * (1 - 5/100) * 2 = 15,39 \text{ (год)}$$

$$Ч_{ор} = 0,8 * 1 \text{ млн.шт} / 15,39 * 225 * 1,14 \approx 203 \text{ (чол.)}$$

### Задача 3

Визначити чисті реальні інвестиції (капітальні вкладення) підприємства, якщо валові реальні інвестиції складають 210 тис. грн., а сума амортизаційних відрахувань на реновацію основних засобів складає 160 тис. грн. Проаналізуйте отримані результати.

### Розв'язання

Валові інвестиції (ВІ) – це сукупний обсяг інвестицій за конкретний період, спрямованих на будівництво, придбання засобів праці і приріст товарно – матеріальних цінностей.

Чисті інвестиції (ЧІ) – це сума нових інвестицій, зменшена на суму амортизаційних відрахувань (А) за деякий період часу.

$$ЧІ = ВІ - А$$

$$ЧІ = 210 - 160 = 50 \text{ (тис.грн)}$$

Отже, із суми валових реальних інвестицій підприємства чисті реальні інвестиції складають 50 тис.грн., а амортизаційні відрахування – 160 тис.грн.

Динаміка показника чистих інвестицій відображає економічне становище підприємства. Так, оскільки сума ЧІ > 0, тобто ВІ > А, то випуск продукції на фірмі зростає, оскільки виробничий потенціал підприємства розширюється.

#### Задача 4

Товар А має повну собівартість 2000 грн. Рівень рентабельності даного товару – 35 %. ПДВ складає 20 %. Торговельна надбавка – 15 % до вільної відпускної ціни з ПДВ. Розрахувати роздрібну ціну товару А.

#### Розв'язання

1. Визначимо ціну товару А до надбавки =  $2000 * 1,35 = 2700$  грн.
2. Визначимо ціну товару А з ПДВ =  $2700 * 1,2 = 3240$  грн.
3. Визначимо роздрібну ціну товару А =  $3240 * 1,15 = 3726$  грн.

#### Задача 5

Обчислити вплив зміни перелічених факторів чисельності працівників; кількості відпрацьованих людино/днів 1-м працівником; тривалості робочого дня годинної продуктивності праці на обсяг випуску продукції по звіту фактичної в порівнянні з планом способом ланцюгової підстановки.

Вихідні дані:

ПОКАЗНИК	2021		Відхилення (+;-)
	план	фактично	
Чисельність працівників, чол.	200	205	5
Відпрацьовано, людино – днів.	240	227	-13
Тривалість робочого дня, днів.	8,0	7,9	-0,1
Продуктивність праці, грн.	58,3	59,0	0,7
Обсяг випуску продукції, грн.	22387200,00	21689963,50	-697236,5

#### Розв'язання

1. Розраховуємо обсяг випуску продукції:

$$П_{2021 \text{ план.}} = 200 * 240 * 8,0 * 58,3 = 22387200 \text{ грн.}$$

$$П_{2021 \text{ факт.}} = 205 * 227 * 7,9 * 59,0 = 21689964 \text{ грн.}$$



2. Використовуючи метод ланцюгових підстановок розрахуємо вплив факторів на обсяг випуску продукції:

$$\Delta Ч = (205-200) * 240 * 8,0 * 58,3 = 559680 \text{ грн.}$$

$$\Delta B_{\text{люд. - год.}} = 205 * (227 - 240) * 8,0 * 58,3 = -1242956 \text{ грн.}$$

$$\Delta T = 205 * 227 * (7,9 - 8,0) * 58,3 = -271299 \text{ грн.}$$

$$\Delta ПП = 200 * 240 * 8,0 * (59 - 58,3) = 257338,5 \text{ грн.}$$

**ПЕРЕВІРКА:**  $559680 - 1242956 - 271299 + 257338,5 = -697236,5$  грн.

**ВИСНОВКИ:** Таким чином, в порівнянні із фактичним випуском продукції відбулося недовиконання плану на суму 697236,5 грн., за рахунок впливу наступних факторів збільшення чисельності працівників на 5 чоловік призвело до збільшення обсягу випуску продукції на 559680 грн., зменшення відпрацьованого часу на 13 людино – днів, призвело до зниження обсягу продукції на 1242956 грн., зниження тривалості робочого дня на 0,1 день призвело до зниження обсягу випуску продукції на 271299 грн. і зниження продуктивності праці на 0,7 грн. призвело до збільшення обсягу випуску продукції 257338,5 грн.

#### **7.4 РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА З ДИСЦИПЛІНИ «БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ»**

1. Данік Н.В. Бізнес-планування як інструмент здійснення фінансового менеджменту в сучасних умовах розвитку України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2014. № 1. С. 112 – 117.

2. Демиденко С.Л. Особливості стратегічного аналізу середовища підприємства / С.Л. Демиденко // Ефективна економіка. 2015. № 9. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>

3. Васильців Т. Г., Качмарик Я. Д., Блонська В. І., Лупак Р. Л. Бізнес-планування : навч. посіб. К. : Знання, 2013. 173 с.

4. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ : КНЕУ, 2017. 160 с.

5. Гнип Д. В., Хринюк О. С. Бізнес-планування як метод підвищення конкурентоспроможності підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2019. № 24. С. 135 – 144.

6. Василюк В. В. Бізнес-планування як інструмент управління витратами харчового виробництва. *Моделювання регіональної економіки*. 2014. № 1. С. 218–224.

7. Бочар І. Бізнес-план як засіб удосконалення економічної підготовки студентів індустріально-педагогічного факультету. *Тернопільський держ. пед. ун-т ім. В. Гнатюка. Наукові записки. Сер.: Педагогіка*. Тернопіль, 2020. №9. С.97–99.

## 8. ПЕРЕЛІК ДОДАТКОВИХ ЗАПИТАНЬ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ

1. Сутність зовнішньої торгівлі як сфери комерційної діяльності.
2. Особливості і види міжнародних комерційних операцій.
3. Опишіть особливості акціонерного товариства, його види, позитивні і негативні сторони кожного.
4. Опишіть особливості корпорації, як форми ведення бізнесу, її позитивні і негативні сторони.
5. Опишіть особливості повного товариства, його позитивні і негативні сторони.
6. Опишіть особливості товариства з обмеженою відповідальністю, його позитивні і негативні сторони.
7. Фінансові ресурси підприємства: джерела формування та напрями використання.
8. Опишіть суть необоротних активів підприємства, складові необоротних активів. Амортизація основних засобів та методи її нарахування.
9. Оборотні активи підприємства.
10. Поясніть сутність державних гарантій, порядок їх надання.
11. Поясніть сутність та значення фінансового ринку, його структуру.
12. Поясніть сутність та основні особливості кредитного ринку (ринку позик).
13. Поясніть сутність та основні особливості фондового ринку.
14. Поясніть сутність та основні особливості валютного ринку.
15. Види цінних паперів.
16. Поясніть сутність та основні особливості валютного ринку.
17. Види фінансового ринку за різними класифікаційними ознаками.
18. Суть та види біржової спекуляції.
19. Основні системи електронної біржової торгівлі.
20. Необхідність проведення економічного аналізу на підприємстві.
21. Методика оцінювання інвестиційних рішень.
22. Основні елементи податкової системи України.
23. Особливості застосування загальної системи оподаткування.
24. Особливості застосування спрощеної системи оподаткування.
25. Характеристика місцевих та загальнодержавних податків і зборів.
26. Охарактеризуйте нормативно-правову базу регулювання підприємницької, торговельної та біржової діяльності.
27. Роль людських ресурсів на підприємстві.
28. Сутність управлінських рішень у кризові періоди функціонування.
29. Сутність та роль електронної торгівлі та Інтернет-технологій в торгівлі.
30. Роль та сутність інвестицій у процесі підприємницької діяльності.

## ДОДАТКИ

<b>Підприємство</b>	Приватне акціонерне товариство "ТерА"	<b>Дата</b>	01.01.2021
<b>Територія</b>	Тернопільська область, м. Тернопіль	<b>за ЄДРНОУ</b>	00375697
<b>Організаційно-правова форма господарювання</b>	Акціонерне товариство	<b>за КОАТУУ</b>	6110100000
<b>Вид економічної діяльності</b>	Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання	<b>за КОПФГ</b>	230
		<b>за КВЕД</b>	10.72

**Середня кількість працівників:** 157

**Адреса, телефон:** 46006 м. Тернопіль, вул. Пирогова, 11, (0352) 52-44-38

**Одиниця виміру:** тис. грн. без десяткового знака

**Складено** (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

v

за міжнародними стандартами фінансової звітності

**Баланс**  
**(Звіт про фінансовий стан)**  
на 31.12.2020 р.  
Форма №1

			Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	
1	2	3	4	
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи	1000	10	625	
первісна вартість	1001	74	635	
накопичена амортизація	1002	( 64 )	( 10 )	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	29	
Основні засоби	1010	3 254	4 152	
первісна вартість	1011	14 929	16 523	
знос	1012	( 11 675 )	( 12 371 )	
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	
первісна вартість	1016	0	0	
знос	1017	( 0 )	( 0 )	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	
первісна вартість	1021	0	0	
накопичена амортизація	1022	( 0 )	( 0 )	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	
Гудвіл	1050	0	0	
Відстрочені аквізичійні витрати	1060	0	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	
Інші необоротні активи	1090	0	0	

Усього за розділом I	1095	3 264	4 806
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	4 234	4 752
Виробничі запаси	1101	3 204	3 582
Незавершене виробництво	1102	0	69
Готова продукція	1103	1 030	1 101
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 481	2 075
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	268
з бюджетом	1135	3	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	187	91
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	859	353
Готівка	1166	74	131
Рахунки в банках	1167	785	222
Витрати майбутніх періодів	1170	6	6
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	90	0
Усього за розділом II	1195	6 860	7 545
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	10 124	12 351

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 750	1 750
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	4 217	4 217
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	50	50
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-8 351	-8 227
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )
Видучений капітал	1430	( 0 )	( 0 )
Інші резерви	1435	0	0

Усього за розділом I	1495	-2 334	-2 210
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	4 408	5 220
розрахунками з бюджетом	1620	233	135
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	122	128
розрахунками з оплати праці	1630	525	560
одержаними авансами	1635	0	0
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	157	184
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	7 013	8 334
Усього за розділом III	1695	12 458	14 561
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	10 124	12 351

Керівник

Мамай Олександр Васильович

Головний бухгалтер

Жукова Ірина Йосипівна

Підприємство Приватне акціонерне товариство "ТерА"

Дата  
за ЄДРНОУ

КОДИ

01.01.2021

00375697

**Звіт про фінансові результати**  
**(Звіт про сукупний дохід)**  
за 2020 рік  
Форма №2

## I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	44 291	42 774
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	( 0 )	( 0 )
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 47 897 )	( 47 596 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	( 0 )	( 0 )
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	0	0
збиток	2095	( 3 606 )	( 4 822 )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	16 516	16 378
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	( 5 573 )	( 4 615 )
Витрати на збут	2150	( 6 829 )	( 6 710 )
Інші операційні витрати	2180	( 324 )	( 353 )
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	184	0
збиток	2195	( 0 )	( 122 )
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0

---

Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,017720	-0,014000
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Керівник

Мамай Олександр Васильович

Головний бухгалтер

Жукова Ірина Йосипівна