

## Навчальна дисципліна «Економіка підприємства» (КЕПТ, спеціальність «Маркетинг»)

### Тема 1. Підприємство в сучасній системі господарювання.

1. Підприємство як суб'єкт господарювання, цілі та напрями діяльності.
2. Правові основи функціонування підприємств.
3. Види підприємств.
4. Організаційно-правові форми підприємств.
5. Об'єднання підприємств: передумови створення та види.
6. Внутрішнє і зовнішнє середовище функціонування підприємств.

#### 1. Підприємство як суб'єкт господарювання, цілі та напрями діяльності

**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. Підприємство є самостійним суб'єктом господарювання, юридичною особою, має відокремлене майно, замкнуту систему обліку та звітності, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом.

**Генеральною метою діяльності підприємства** є виробництво продукції (послуг) для задоволення потреб ринку та одержання максимально можливого прибутку.

#### **Головні напрями діяльності підприємства:**

- Менеджмент;
- фінансово-економічна діяльність;
- маркетингова діяльність;
- виробнича діяльність;
- обліково-контрольна діяльність;
- інноваційна діяльність.

#### 2. Правові основи функціонування підприємств

Правові основи функціонування підприємства – це сукупність законодавчих, нормативних, директивних та інших документів, що регулюють права та обов'язки суб'єкта господарювання, які реалізуються ним у процесі своєї діяльності.

Основні нормативно-правові акти:

- 1) загальнодержавні документи (Конституція України, Кодекси);
- 2) законодавчі акти (закони, укази, постанови та розпорядження Верховної Ради і Президента України);
- 3) документи правового регулювання діяльності загального характеру (статут підприємства, колективний договір);
- 4) документи внутрішнього регулювання.

Статут – це юридичний документ, яким оформлюється утворення організацій та підприємств, визначається їх структура, функції і правовий статус.

Колективний договір – це угода між трудовим колективом в особі профспілки та адміністрацією, що укладається (уточнюється) щорічно і не може суперечити чинному законодавству України.

### **3. Види підприємств**

#### **1. За метою та характером діяльності підприємства поділяють на:**

- *комерційні;*
- *некомерційні.*

#### **2. Залежно від способу створення (заснування) та формування статутного фонду:**

- *унітарні* - створюється одним засновником, який виділяє необхідне майно, формує відповідно до законодавства статутний фонд, не поділений на частки (паї);
- *корпоративні* - утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням, діє на основі об'єднання майна та (або) підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами.

#### **3. Залежно від форм власності:**

- *приватне підприємство*, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- *підприємство колективної власності*, що діє на основі колективної власності його трудового колективу;
- *комунальне підприємство*, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- *державне підприємство*, що діє на основі державної власності;
- *підприємство, засноване на змішаній формі власності* (на базі об'єднання майна різних форм власності).

#### **4. За національною належністю капіталу підприємства можуть бути:**

- *національні;*
- *іноземні;*
- *спільні.*

#### **5. Залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік підприємства можуть бути:**

- *мікропідприємства* підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 10 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 2 млн. євро;
- *малі підприємства*, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 10 млн.євро;
- *середні підприємства*, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік становить 50-250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період – 10-50 млн. євро;
- *великі підприємства*, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму 50 млн. євро.

**6. Залежно від галузевої ознаки:** промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, торгові, виробничо-торгові, торгово-посередницькі, інноваційно-впроваджувальні, лізингові, банківські, страхові, туристичні тощо.

#### **4. Організаційно-правові форми підприємств**

Підприємницька діяльність зі створенням юридичної особи може здійснюватись у різних організаційно-правових формах:

**1. Приватне підприємство** - це підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його праці чи з використанням найманої праці.

**Управління підприємством.** Основні питання діяльності приватного підприємства вирішуються його власником. Останній визначає основні напрями діяльності підприємства, зміни та доповнення до статуту, приймає рішення про ліквідацію чи реорганізацію підприємства, про отримання кредитів, визначає розмір відрахувань від чистого прибутку для формування фондів підприємства, затверджує бухгалтерські річні звіти та нормативні документи, що регулюють господарську і фінансову діяльність підприємства. Власник може взяти на себе управління поточною діяльністю приватного підприємства, виконуючи функції його директора.

Для здійснення всіх видів діяльності приватне підприємство може створювати статутний і резервний фонди.

Припинення діяльності приватного підприємства відбувається шляхом його реорганізації або ліквідації. Реорганізація підприємства здійснюється за рішенням власника. Ліквідація підприємства відбувається або за рішенням власника, або у зв'язку з визнанням його банкрутом.

**2. Господарські товариства** - 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. Учасники товариства мають право брати участь в управлінні, розподілі прибутку та одержанні його частки, отримувати інформацію про діяльність товариства і виходити з його складу в установленому порядку.

Розрізняють такі види господарських товариств: акціонерні, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства і командитні товариства.

**Акціонерне товариство** - господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями. Акціонери не відповідають за зобов'язаннями товариства і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, тільки в межах належних їм акцій.

Акціонерні товариства за типом поділяються на публічні акціонерні товариства та приватні акціонерні товариства. Публічне акціонерне товариство може здійснювати публічне та приватне розміщення акцій. Приватне акціонерне товариство може здійснювати тільки приватне розміщення акцій.

Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить 1250 мінімальних заробітних плат.

Акціонери можуть мати контрольний та значний пакет акцій. Значний пакет акцій - пакет із 10 і більше відсотків простих акцій акціонерного товариства. Контрольний пакет акцій - пакет із 50 і більше відсотків простих акцій акціонерного товариства.

Загальні збори є вищим органом акціонерного товариства. Акціонерне товариство зобов'язане щороку скликати загальні збори (річні загальні збори). До виключної компетенції загальних зборів належить: визначення основних напрямів діяльності акціонерного товариства; внесення змін до статуту товариства; прийняття рішення про анулювання викуплених акцій; прийняття рішення про зміну типу товариства; прийняття рішення про розміщення акцій; прийняття рішення про збільшення (зменшення) статутного капіталу товариства; затвердження положень про загальні збори, наглядову раду, виконавчий орган та ревізійну комісію товариства; затвердження інших внутрішніх документів товариства; затвердження річного звіту товариства; розподіл прибутку і збитків товариства; прийняття рішення про викуп товариством розміщених ним акцій; затвердження розміру річних дивідендів; прийняття рішення про припинення повноважень членів наглядової ради; обрання голови та членів ревізійної комісії, прийняття рішення про дострокове припинення їх повноважень; прийняття рішення про виділ та припинення товариства.

Одна голосуюча акція надає акціонеру один голос для вирішення кожного з питань, винесених на голосування на загальних зборах акціонерного товариства. З окремих таких питань — зміна статуту товариства, прийняття рішення про припинення діяльності товариства, створення та припинення діяльності дочірніх підприємств і філій — рішення приймаються не менше 3/4 голосів акціонерів, які беруть участь у зборах. З решти питань рішення приймаються простою більшістю голосів, причому збори визнаються правомочними, якщо в них беруть участь акціонери, що мають не менше 60 відсотків голосів.

Наглядова рада акціонерного товариства є органом, що здійснює захист прав акціонерів товариств, контролює та регулює діяльність виконавчого органу. В акціонерних товариствах з кількістю акціонерів - власників простих акцій 10 осіб і більше створення наглядової ради є обов'язковим. У товаристві з кількістю акціонерів - власників простих акцій 9 осіб і менше у разі відсутності наглядової ради її повноваження здійснюються загальними зборами.

Виконавчий орган акціонерного товариства здійснює управління поточною діяльністю товариства. Виконавчий орган акціонерного товариства підзвітний загальним зборам і наглядовій раді. Виконавчий орган акціонерного товариства може бути колегіальним (правління, дирекція) або одноосібним (директор, генеральний директор). Для проведення перевірки фінансово-господарської діяльності акціонерного товариства загальні збори обирають ревізійну комісію (ревізора).

Акціонерне товариство припиняється в результаті передання всього свого майна, прав та обов'язків іншим підприємницьким товариствам - правонаступникам (шляхом злиття, приєднання, поділу, перетворення) або в

результаті ліквідації. Добровільне припинення акціонерного товариства здійснюється за рішенням загальних зборів.

**Товариством з обмеженою відповідальністю** є господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном.

**Вищим органом управління ТОВ** є збори учасників, які скликаються не рідше двох разів на рік, а виконавчим — дирекція на чолі з генеральним директором або одноособовим директором. Важлива особливість управління ТОВ полягає у тому, що учасники товариства при прийнятті відповідних рішень мають кількість голосів, пропорційну розміру їх часток у статутному фонді. До виключної компетенції зборів учасників товариства належить визначення основних напрямів діяльності товариства, внесення змін до його статуту, обрання голови товариства. Функціями голови товариства є ведення зборів учасників товариства й організація ведення протоколу зборів, скликання зборів учасників товариства відповідно до передбаченої статутном періодичності, надання учасникам товариства для ознайомлення книги протоколів зборів за їх вимогою, скликання позачергових зборів за вимогою учасників, які володіють у сукупності більш як 20 відсотками голосів. Голова товариства не має права втручатися в діяльність виконавчого органу ТОВ.

**Майно ТОВ.** Товариство є власником майна, а також землі, переданих йому учасниками у власність, виробленої продукції, одержаних доходів і іншого майна та землі, набутих у процесі господарської діяльності. Прибуток ТОВ утворюється з надходжень від усіх видів господарської діяльності після покриття матеріальних і прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці.

Припинення діяльності ТОВ може бути здійснене шляхом його реорганізації або ліквідації на тих же засадах, що й інших видів господарських товариств.

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

**Повним товариством** є господарське товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном. Учасниками повного товариства можуть бути лише особи, зареєстровані як суб'єкти підприємництва.

Солідарна відповідальність учасників повного товариства всім своїм майном настає в разі його ліквідації за умови, що наявного майна такого товариства не вистачає для сплати всіх боргів. Кожний учасник відповідає за борги товариства незалежно від строку їх виникнення.

**Командитним товариством** є господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку

діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном (повні учасники), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми вкладами (вкладники). Повними учасниками командитного товариства можуть бути лише особи, зареєстровані як суб'єкти підприємництва.

Особливостями командитного товариства також є те, що управління ним здійснюють лише учасники з повною відповідальністю, а припинення його діяльності як юридичної особи настає тільки в разі вибуття всіх учасників з повною відповідальністю. Якщо ж вибувають усі учасники з частковою відповідальністю, то командитне товариство може бути перетворене на повне за умови внесення відповідних змін до установчого договору і державного реєстру. При ліквідації командитного товариства майно в першу чергу розподіляється між вкладниками, а потім — між учасниками з повною відповідальністю.

**3. Виробничим кооперативом** визнається добровільне об'єднання громадян на засадах членства з метою спільної виробничої або іншої господарської діяльності, що базується на їх особистій трудовій участі та об'єднанні майнових пайових внесків, участі в управлінні підприємством та розподілі доходу між членами кооперативу відповідно до їх участі у його діяльності.

Виробничі кооперативи створюються та здійснюють свою діяльність за такими принципами: добровільність членства громадян у кооперативі та вільний вихід з нього; особиста трудова участь членів кооперативу у діяльності підприємства; демократичний характер управління кооперативом, рівні права членів кооперативу при прийнятті рішень; розподіл доходу між членами кооперативу відповідно до їх трудової та майнової участі в діяльності кооперативу; контроль членів кооперативу за його роботою в порядку, визначеному статутом.

## **5. Об'єднання підприємств: передумови створення та види**

**Об'єднанням підприємств** є господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань. Господарські об'єднання утворюються як асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств, передбачені законом.

**Асоціації** — це договірні об'єднання з найбільш м'якими внутрішніми зв'язками. Головною функцією їх є постійна координація господарської діяльності підприємств-учасників без втручання в їх виробничу чи комерційну діяльність.

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

**Консорціум** - тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.

**Концерном** визнається статутне об'єднання підприємств, а також інших

організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. До їх складу можуть входити різнопрофільні підприємства — промисловості, транспорту, торгівлі, банків, наукових організацій тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємств.

**Холдинги** (холдингові компанії) — специфічна організаційна форма об'єднання капіталів: інтегроване товариство, що безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує свої кошти для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств, які є учасниками концерну або іншого добровільного об'єднання.

**Фінансові групи** — об'єднання юридично та економічно самостійних підприємств (фірм) різних галузей народного господарства. На відміну від концерну на чолі фінансових груп стають один або кілька банків, які розпоряджаються капіталом підприємств, що входять до складу фінансової групи, координують усі сфери їхньої діяльності.

## **5. Внутрішнє і зовнішнє середовище функціонування підприємств**

**Середовище господарювання підприємства** – це сукупність умов і факторів, що впливають на його розвиток, зумовлюють необхідність своєчасного прийняття рішень, спрямованих на пристосування до них.

**Зовнішнє середовище** – це сукупність факторів, на які підприємство не може впливати взагалі, або має незначний вплив.

### **Фактори зовнішнього середовища:**

- економічні;
- політичні;
- демографічні;
- соціально-культурні;
- техніко-технологічні;
- географічні.

**Внутрішнє середовище** - це сукупність факторів, що перебувають під безпосереднім контролем власників, керівників і працівників підприємства.

### **Фактори внутрішнього середовища:**

- фактори конкурентоспроможності;
- техніка та технологія;
- фінанси;
- науково-дослідна та проектно-конструкторські роботи;
- організація та управління підприємством;
- персонал;
- організаційна культура;

## Тема 2. Трудові ресурси

1. Трудові ресурси і персонал підприємства.
2. Рух персоналу та його показники.
3. Визначення планової чисельності окремих категорій працівників.
4. Продуктивність праці персоналу.
5. Мотивація як фактор підвищення ефективності праці.
6. Оплата праці: сутність, функції і принципи.
7. Форми і системи оплати праці працівників підприємства.

### 1. Трудові ресурси і персонал і підприємства

**Трудові ресурси** – це частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями та знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності. **Кадри** – сукупність частини працівників певного рівня знань, професії, компетенції та кваліфікації, що мають значний стаж роботи на даному підприємстві.

**Персонал підприємства** – це наймані працівники, тобто особи, які уклали трудовий договір (контракт) з роботодавцем. **Персонал** — це сукупність працівників, які мають необхідний фізичний розвиток, знання, практичні навички для управління виробництвом, якісного і своєчасного виконання передбачених технологією робіт. До складу персоналу входять також власники або співвласники підприємства, якщо вони беруть участь у діяльності організації своєю особистою працею і одержують зарплату поряд з належною їм частиною доходів.

Усіх працівників ділять на дві групи:

➤ **персонал основної діяльності.** До промислово-виробничого персоналу відносять працівників основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, науково-дослідних підрозділів та лабораторій, заводоуправління, складів, охорони — тобто всіх зайнятих у виробництві або його безпосередньому обслуговуванні.

➤ **персонал неосновної діяльності.** До групи непромислового персоналу належать працівники структур, які хоч і перебувають на балансі підприємства, але не зв'язані безпосередньо з процесами промислового виробництва: житлово-комунальне господарство, дитячі садки та ясла, амбулаторії, навчальні заклади тощо.

Згідно з характером функцій, що виконуються, персонал підприємства поділяється здебільшого на чотири категорії:

- ✓ **Керівники** — це працівники, що займають посади керівників підприємств та їхніх структурних підрозділів.
- ✓ **Спеціалісти** - працівники, які виконують спеціальні інженерно-технічні, економічні та інші роботи, тобто інженери, економісти, бухгалтери, нормувальники, адміністратори, юрисконсульти, соціологи тощо.
- ✓ **Службовці** – це працівники, що здійснюють підготовку та оформлення документації, облік та контроль, господарське обслуговування, зокрема - діловоди, обліковці, агенти, креслярі, секретарі-друкарки, стенографісти тощо.
- ✓ **Робітники** — це персонал безпосередньо зайнятий у процесі створення матеріальних цінностей, а також зайнятий ремонтом, переміщенням вантажів, перевезенням пасажирів, наданням матеріальних послуг та ін.



Усіх робітників можна поділити на *основних* - тих, що безпосередньо беруть участь у процесі створення продукції, та *допоміжних* - тих, які виконують функції обслуговування основного виробництва.

Найбільшу частку (більше ніж 82 %) в складі промислово-виробничого персоналу підприємств України займають робітники, інші категорії — керівники, спеціалісти і службовці займають менше ніж 18 %.

Важливим напрямом класифікації персоналу підприємства є його розподіл за професіями та спеціальностями. *Професія* — це вид трудової діяльності, здійснювання якої потребує відповідного комплексу спеціальних знань та практичних навичок. *Спеціальність* — відносно вузький вид трудової діяльності, який вимагає певного комплексу теоретичних знань і практичних навичок. Відповідно до цих визначень, наприклад, професія токаря охоплює спеціальності токаря-карусельника, токаря-револьверника, токаря-розточувальника тощо.

Класифікація працівників за кваліфікаційним рівнем базується на їхніх можливостях виконувати роботи відповідної складності. *Кваліфікація* — це сукупність спеціальних знань та практичних навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій визначеної складності.

За рівнем кваліфікації робітників поділяють на чотири групи:

- **висококваліфіковані** - виконують особливо складні та відповідальні роботи (ремонт і наладка складного обладнання, виготовлення меблів тощо). Термін підготовки таких працівників понад 2–3 роки, періодичне стажування, великий практичний досвід роботи;
- **кваліфіковані** - виконують складні роботи (метало- та деревообробні, ремонтні, слюсарні, будівельні тощо). Термін підготовки - 1–2 роки, чималий досвід роботи;
- **малокваліфіковані** – виконують нескладні роботи (апаратурні, деякі складальні, технічний нагляд тощо). Термін підготовки - кілька тижнів, певний досвід роботи;
- **некваліфіковані** – виконують допоміжні та обслуговуючі (вантажники, гардеробники, прибиральники тощо) операції. Такі працівники не потребують спеціальної підготовки.

Управління трудовими ресурсами потребує обов'язкового формування системи оцінки трудового потенціалу підприємства. Передовсім слід виокремлювати явочну, облікову та середньооблікову чисельність працівників. *Явочна чисельність* включає всіх працівників, що з'явилися на роботу. *Облікова чисельність* охоплює всіх постійних, тимчасових і сезонних працівників, котрих прийнято на роботу терміном на один і більше днів незалежно від того, перебувають вони на роботі, знаходяться у відпустках, відрядженнях, на лікарняному листку тощо. *Середньооблікова чисельність* працівників за певний період визначається як сума середньомісячної чисельності, поділена на кількість місяців у розрахунковому періоді. Різниця між обліковою та явочною чисельністю характеризує резерв (в основному робітників), що має використовуватись для заміни тих, хто не виходять на роботу з поважних причин.

Штатний розклад — це внутрішній нормативний документ підприємства, в якому зазначається перелік посад, які є на даному підприємстві, чисельність

працівників за кожною з них і розміри їхніх місячних посадових окладів.

Найважливішими показниками структури персоналу є співвідношення чисельності основних та допоміжних працівників; коефіцієнт співвідношення виробничого та управлінського персоналу; коефіцієнт співвідношення висококваліфікованих працівників і загальної чисельності всіх працівників.

## 2. Рух персоналу та його показники

1. Коефіцієнт обороту за прийняттям ( $\hat{E}i.i$ ):

$$\hat{E}i.i = \frac{\times i \ddot{d}}{\times \hat{n}.i}, \quad (2.1)$$

де  $\times i \ddot{d}$  - чисельність працівників, прийнятих на роботу на підприємство протягом досліджуваного періоду, чол.;  $\text{Чс.о.}$  – середньооблікова чисельність працівників за відповідний період, чол.

2. Коефіцієнт обороту за вибуттям ( $\hat{E}i.a$ ):

$$\hat{E}i.a = \frac{\times \hat{a}}{\times \hat{n}.i}, \quad (2.2)$$

де  $\times \hat{a}$  - чисельність вибулих працівників протягом року, чол.

3. Коефіцієнт плинності персоналу - це відношення вибулих з підприємства працівників з різних причин або звільнені за даний період (з ініціативи працівника, через прогули, порушення трудової дисципліни тощо) до середньоспискової чисельності, який визначається за певний період за формулою ( $\hat{E}i$ ):

$$\hat{E}i = \frac{\times \zeta \hat{a}}{\times \hat{n}.i}, \quad (2.3)$$

де  $\times \zeta \hat{a}$  - чисельності працівників, що звільнилися за власним бажанням і звільнених за порушення трудової дисципліни за даний період, чол.

4. Стабільність персоналу ( $C\ddot{i}$ ) (середній стаж роботи на даному підприємстві):

$$C\ddot{i} = \frac{D\ddot{i}}{\times \hat{n}.i}, \quad (2.4)$$

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

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

5. Рівень дисципліни визначається за формулою:

$$K_{рд} = \frac{I\ddot{d}}{t\ddot{f}}, \quad (2.5)$$

де  $N_p$  – неявки на роботу, людино-дні,  $t_f$  – фактично відпрацьований час, людино-дні.

Будь-яке підприємство має бути заінтересоване в збереженні стабільності трудового колективу, оскільки завдяки цьому досягається за інших однакових умов вищий рівень продуктивності праці. А це означає, що бажаною тенденцією зміни абсолютного рівня даних показників є тенденція до їх зниження. Якщо коефіцієнт валового обороту робочої сили зростає, то це означає, що на підприємстві посилюється плинність кадрового персоналу, створюються умови до

погіршення використання робочої сили. Проте це не означає, що підприємства штучно мають знижувати показник динаміки робочої сили. Є немало випадків, коли підприємство заінтересоване в найнятті більш кваліфікованих працівників, працівників нових професій, високопрофесійних спеціалістів. У таких випадках зростатиме коефіцієнт найму, і це цілком виправдано.

### 3. Визначення планової чисельності окремих категорій працівників

При складанні балансу робочого часу визначають кількість днів (годин), яку слід відпрацювати кожному робітнику протягом планового періоду, число днів неявок на роботу, середню тривалість робочого дня одного середньоспискового робітника.

У балансі робочого часу розрізняють три категорії фонду часу:

1) календарний дорівнює числу календарних днів планового періоду;  
 2) номінальний фонд – це кількість робочих днів, які максимально можна використати впродовж планового періоду. Він визначається як різниця між календарним фондом і кількістю святкових і вихідних днів.

3) ефективний - це середня кількість робочих днів, яка корисно використовується протягом планового періоду, і визначається як різниця між номінальним фондом і кількістю неявок на роботу з різних причин: втрати робочого часу та неявки, дозволені законом (чергові і додаткові відпустки, відпустки у зв'язку з вагітністю і пологами, через навчання, неявки у зв'язку з хворобою, у зв'язку з виконанням держобов'язків).

#### Методи визначення планової чисельності працівників.

Загальна чисельність промислово-виробничого персоналу ( $\chi_{\text{пл}}$ ) розраховується за допомогою методу коригування базової чисельності:

$$\chi_{\text{іє}} = \frac{\chi_{\text{б}} \cdot \Delta \hat{A}}{100} \pm \Delta \chi, \quad (2.6)$$

де  $\chi_{\text{б}}$  - базова чисельність, чол.;  $\Delta \hat{A}$  - плановий темп зростання обсягу виробництва продукції, %;  $\Delta \chi$  - сумарна зміна чисельності за пофакторним розрахунком можливої зміни продуктивності праці, чол.

Розрахунок планової чисельності робітників на підставі повної трудомісткості виготовлення продукції:

$$\chi_{\text{пл}} = \frac{\sum t_{\text{сдд}}}{\Phi_{\text{еф}} \cdot K_{\text{в.н}}}, \quad (2.7)$$

де  $\sum t_{\text{сдд}}$  - повна трудомісткість виробничої програми розрахункового року (включає технологічну трудомісткість, трудомісткість обслуговування та управління виробництвом), норма-годин;  $\Phi_{\text{еф}}$  - розрахунковий ефективний фонд часу одного робітника, годин;  $K_{\text{в.н}}$  - очікуваний коефіцієнт виконання норм.

Чисельність робітників, що зайняті на роботах, які нормуються:

$$\chi_{\text{іє}} = \frac{\sum_{i=1}^n t_i \cdot m_i}{\Phi_{\text{еф}} \cdot K_{\text{в.н}}}, \quad (2.8)$$

де  $t_i$  - планова трудомісткість одиниці  $i$ -го виду-виробу, нормо-годин;  $m_i$  - кількість виробів  $i$ -го виду, одиниць;  $n$  - кількість видів виготовлюваних одиниць.

*Чисельність основних робітників, зайнятих на ненормованих роботах:*

$$Ч_{пл} = \frac{m_o \cdot K_{зм} \cdot K_{\hat{y}\hat{a}}}{H_{об}}, \quad (2.9)$$

де  $m_o$  - кількість об'єктів, що обслуговуються;  $K_{зм}$  - кількість змін роботи на добу;  $H_{об}$  - норма обслуговування одного агрегату, одиниць;  $K_{\hat{y}\hat{a}}$  - коефіцієнт переводу явочної чисельності в облікову:

$$K_{\hat{y}\hat{a}} = \frac{100}{(100 - f)}, \quad (2.10)$$

де  $f$  - плановий відсоток невиходів робітників на роботу, %.

*Чисельність допоміжних робітників:*

$$Ч_{дпл} = K_{рм} \cdot K_{зм} \cdot \hat{E}_{\hat{y}\hat{a}}, \quad (2.11)$$

де  $K_{рм}$  — кількість робочих місць.

Чисельність керівників, фахівців і службовців розраховується за кожною виконуваною ними функцією методом прямого нормування чи методом кореляційної залежності. Керівники підприємств при встановленні чисельності управлінського персоналу можуть скористатися типовими штатними розкладами, розробленими на науковій основі за допомогою загальноприйнятих принципів, керуючись прийнятою в цеху організаційною структурою управління.

#### 4. Продуктивність праці персоналу

Під *продуктивністю праці* розуміють ефективність трудових витрат, здатність конкретної праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ. *Рівень продуктивності праці* визначається обсягом продукції (послуг), що виробляє один працівник за одиницю робочого часу (годину, добу, місяць, рік), або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (послуг).

*Показники продуктивності праці:*

1. Виробіток ( $B$ ) – прямий показник продуктивності праці, що визначається кількістю продукції (робіт, послуг), виробленої одним працівником за одиницю робочого часу:

$$\hat{A} = \frac{\hat{I}\hat{A}}{\times \hat{n}\hat{i}} \text{ або } \hat{A} = \frac{\hat{I}\hat{A}}{\hat{O}}, \quad (2.12)$$

де  $\hat{I}\hat{A}$  – обсяг виробництва продукції (робіт, послуг), грн. (шт., нормо-години);

$\times \hat{n}\hat{i}$  – середньооблікова чисельність працівників, чол.;

$\hat{O}$  – затрати праці на випуск відповідного обсягу продукції (робіт, послуг), людино-години (людино-дні).

2. Трудомісткість ( $t_m$ ) – обернений показник продуктивності праці, що характеризується кількістю робочого часу, витраченого на виробництво одиниці продукції (робіт, послуг):

$t_i = \frac{\dot{O}}{\dot{IA}}$ , Для визначення продуктивності праці використовують два методи:

прямий та обернений.

Показники виробітку можуть бути: вартісні, натуральні і трудові. Вартість розраховуються з використання загальної вартості виробленої продукції, обсягу продажу, доданої вартості. Натуральні показники продуктивності визначають на основі обсягу виробництва продукції у фізичних одиницях. Трудові показники продуктивності розраховуються з використанням обсягу продукції в норма-години, оцінки трудовитрат на виконання замовлень.

Якщо показники виробітку мають більш узагальнюючий, універсальний характер, то показники трудомісткості можна розраховувати за окремими видами продукції (послуг) та використовувати для розрахунків потрібної чисельності робітників і виявлення конкретних резервів підвищення продуктивності праці. Натуральні показники виробітку найбільш точно відображають динаміку продуктивності праці, але можуть бути застосовані лише на підприємствах, що випускають однорідну продукцію. Використання так званих умовно-натуральних вимірників (наприклад, умовна консервна банка) дозволяє розширити можливість застосування цих показників.

Найбільш універсальними, а тому й найпоширенішими, є вартісні показники виробітку. Вони можуть застосовуватись для визначення рівня та динаміки продуктивності праці на підприємствах з різноманітною продукцією, що випускається, і послугами, що надаються.

Чинники, що істотно впливають на продуктивність праці, можна об'єднати в такі групи:

- матеріально-технічні (удосконалення техніки й технології, застосування нових видів сировини та матеріалів тощо);
- організаційні (поглиблення спеціалізації, комбінування, удосконалення системи управління, організації праці тощо);
- економічні (удосконалення методів планування, систем оплати праці, участі працівників у прибутках тощо);
- соціальні (створення належного морально-психологічного клімату, нематеріальне заохочення, поліпшення системи підготовки та перепідготовки персоналу тощо);
- природні умови та географічне розміщення підприємств (цю групу факторів виділяють та аналізують переважно на підприємствах добувних та деяких переробних галузей промисловості).

## **5. Мотивація як фактор підвищення ефективності праці**

*Система мотивації* характеризує сукупність взаємозв'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства.

До факторів, котрі зумовлюють поведінку працівника, і які треба враховувати в практиці мотивації його трудової діяльності, належать передовсім такі: фізичний тип особистості (вік, стать тощо), рівень самосвідомості та освіченості,

професійна підготовка, психологічний клімат у колективі, вплив зовнішнього середовища тощо.

Система мотивації на рівні підприємства має базуватися на певних вимогах, а саме:

- надання рівних можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами і визнання особистого внеску в загальний успіх. Це передбачає справедливий розподіл доходів залежно від ступеня підвищення продуктивності праці;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників, тобто створення програм навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації;
- підтримування в колективі атмосфери довіри, зацікавленості в реалізації загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками.

До основних методів мотивації належать:

- **економічні прямі** (відрядна оплата праці, почасова оплата, премії за раціоналізацію, участь у прибутках, оплата навчання);
- **економічні непрямі** (пільгове харчування, доплата за стаж, пільгове користування житлом, транспортом);
- **негрошові** (збагачення праці, гнучкі робочі графіки, охорона праці, програми підвищення якості трудового життя, просування по службі, участь у прийнятті рішень на більш високому рівні).

## **6. Оплата праці: сутність та функції.**

**Оплата праці** — це заробіток, обчислений, як правило, у грошовому виразі, який за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги. Оплата праці складається з основної заробітної плати й додаткової оплати праці.

**Основна заробітна плата** – це винагорода за виконану роботу відповідно до визначених норм праці (норми часу, норми виробітку, норми обслуговування, посадових обов'язків). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців.

**Додаткова заробітна плата** – це винагорода за працю понад установлені норми за трудові успіхи та винахідливість, а також за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

**Інші заохочувальні та компенсаційні виплати** – виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які здійснюються понад

встановлені зазначеними актами норми.

Основні функції заробітної плати:

**Відтворювальна** функція передбачає встановлення норм оплати праці на такому рівні, який забезпечує нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації та водночас дає змогу застосовувати обґрунтовані норми праці, що гарантують власнику отримання необхідного результату господарської діяльності.

**Стимулююча** функція зводиться до того, що можливий рівень оплати праці має спонукати кожного працівника до найефективніших дій на своєму робочому місці.

**Регулююча** функція оплати праці реалізує загальноприйнятний принцип диференціації рівня заробітку за професією і кваліфікацією відповідної категорії персоналу, важливістю та складністю трудових завдань.

**Соціальна** функція заробітної плати спрямовано на забезпечення однакової оплати за однакою роботу; вона має поєднувати державне й договірне її регулювання, а також реалізовувати принцип соціальної справедливості за одержання власного доходу.

*Державна політика оплати праці* практично реалізується через механізм її регулювання. Останній є складовою частиною загального механізму реалізації соціально-економічної політики держави.

Механізм державного регулювання оплати праці реалізується через встановлення:

- мінімальної заробітної плати. інших державних норм і гарантій щодо оплати праці (за роботу в надурочний час, у вихідні і святкові дні);
- умов і розмірів оплати праці в бюджетних установах;
- максимальних розмірів посадових окладів керівників державних підприємств;
- рівня оподаткування підприємств і доходів працівників.

*Мінімальна заробітна плата* - це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може оплачуватися виконана працівником місячна, годинна норма праці (обсяг робіт). *Тарифна система* – це сукупність нормативних матеріалів, за якими здійснюється державне планування і регулювання диференціації рівня заробітної плати окремих категорій промислово-виробничого й управлінського персоналу в різних галузях економіки, на підприємствах і виробничих дільницях залежно від якісних характеристик праці: складності виконуваних робіт, народногосподарського значення галузі, інтенсивності, умов виконання та інших якісних характеристик праці.

Тарифна система включає такі елементи:

- *тарифна сітка* встановлює відповідні співвідношення в оплаті праці працівників різної кваліфікації і є переліком тарифних розрядів і відповідних тарифних коефіцієнтів;
  - *тарифним розрядом* називається показник, який характеризує складність виконуваної роботи і рівень кваліфікації робітника;

– *тарифні коефіцієнти* характеризують відношення тарифних ставок того чи іншого тарифного розряду до тарифної ставки першого розряду, розмір якої взято за одиницю.

У таблиці 2.1 наведено приклад 6-розрядної тарифної сітки зі співвідношенням тарифних коефіцієнтів крайніх розрядів 1,00:2,00.

Таблиця 2.1

Тарифна сітка

Показники тарифної сітки	Тарифні розряди					
	I	II	III	IV	V	VI
Тарифні коефіцієнти	1,00	1,13	1,29	1,48	1,71	2,00

- тарифна ставка - елемент тарифної сітки, який визначає годинний (денний або місячний) розмір оплати праці працівника в залежності від складності виконуваних робіт або його кваліфікації (присвоєного йому тарифного розряду). Тарифна ставка I розряду – це мінімальна заробітна плата працівника, визначена в колективному договорі, яка відбиває законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якої не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці. Тарифні ставки наступних розрядів розраховують множенням тарифної ставки I розряду на відповідний тарифний коефіцієнт:

$$\dot{O}C_i = \dot{O}\tilde{N}_I \cdot \hat{E}_{\dot{O}^3}, \quad (2.13)$$

де  $\dot{O}C_i$  - тарифна ставка i-го розряду;  $\dot{O}\tilde{N}_I$  – тарифна ставка I розряду;  $\hat{E}_{\dot{O}^3}$  – тарифний коефіцієнт розряду, який визначається.

- система посадових окладів передбачає тарифне регулювання заробітної плати керівників, спеціалістів і службовців;
- тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники) - збірники нормативних актів, що містить кваліфікаційні характеристики робіт кожного розряду та вимог, які ставить дана робота до професійних знань і трудових навичок робітника.

## 7.Форми і системи оплати праці працівників підприємства

*Форми заробітної плати:*

*Відрядна заробітна плата* нараховується за обсяг виконаної роботи, виробленої продукції.

Умови застосування відрядної форми оплати праці:

- наявність кількісних показників виробітку;
- можливість й необхідність підвищення індивідуальної або групової продуктивності праці на даному робочому місці;
- на високому рівні здійснюється нормування праці;
- здійснення чіткого контролю за якістю продукції.

*Системи відрядної форми оплати праці:*

*Пряма відрядна система:*

$$\zeta_{i\dot{v}} \cdot \dot{a} = v \cdot p, \quad (2.14)$$



де  $v$  - кількість одиниць виробленої продукції, од.;  $p$  - розцінка за одиницю продукції, грн.:

$$p = \frac{\dot{O}\tilde{N}_s}{\dot{I}\hat{a}}, \text{ або } p = \dot{O}\tilde{N}_s \cdot \dot{I}\hat{a}^{-1}, \quad (2.15)$$

де  $\dot{I}\hat{a}$  - норма виробітку, од.;  $\dot{I}\hat{a}^{-1}$  - норма часу на виробництво одиниці продукції, год.

*Відрядно-преміальна система:*

$$\zeta \dot{I}\hat{a} \cdot \dot{I}\hat{a}^{-1} = v \cdot p + m, \quad (2.16)$$

де  $m$  - премія за досягнення певних результатів, грн.

*Відрядно-прогресивна система:*

$$\zeta \dot{I}\hat{a} \cdot \dot{I}\hat{a}^{-1} = v_0 \cdot p_0 + v_1 \cdot p_1, \quad (2.17)$$

де  $v_0$  і  $v_1$  - відповідно кількість одиниць виробленої продукції в межах встановленої норми та понад нормативний рівень, од.;  $p_0$  - звичайна розцінка за одиницю продукції, грн.;  $p_1$  - підвищена розцінка, грн.

*Непряма відрядна система:*

$$\zeta \dot{I}\hat{a} \cdot \dot{I}\hat{a}^{-1} = \dot{O}\tilde{N}_s \cdot t \cdot \dot{E}\hat{a} \cdot \dot{I}\hat{a}^{-1}, \quad (2.18)$$

де  $\dot{O}\tilde{N}_s$  - годинна тарифна ставка робітника, грн.;  $t$  - фактично відпрацьована кількість годин робітником;  $\dot{E}\hat{a} \cdot \dot{I}\hat{a}^{-1}$  - середній коефіцієнт виконання норм виробітку всіма робітниками, що обслуговуються.

*Погодинна заробітна плата* нараховується за відпрацьований час.

Умови застосування погодинної форми оплати праці:

- у робітника відсутня реальна можливість для збільшення випуску продукції (є характерним для автоматичних ліній, конвеєрів);
- результати праці робітника не можуть бути кількісно вимірні (налагодження верстатів, інструктаж);
- якість результатів є визначальним чинником;
- завантаження роботою нерегулярне, має ймовірнісний характер. Системи погодинної форми оплати праці:

*Проста погодинна система:*

$$\zeta \dot{I}\hat{a} \cdot \dot{I}\hat{a}^{-1} = \dot{O}\tilde{N}_s \cdot t, \quad (2.19)$$

де  $\dot{O}\tilde{N}_s$  - годинна тарифна ставка робітника, грн;  $t$  - фактично відпрацьована кількість годин робітником.

*Погодинно-преміальна система:*

$$\zeta \Pi_n \cdot \dot{I}\hat{a} \cdot \dot{I}\hat{a}^{-1} = T C_i \cdot t + m, \quad (2.20)$$

де  $m$  - премія за досягнення певних результатів, грн.

*Оплата праці за посадовими окладами:*

$$\zeta \Pi_n = \frac{\Pi_{ок}}{\Phi_m} \times t \quad (2.21)$$

де  $\Pi_{ок}$  - посадовий оклад за місяць, грн.,  $\Phi_m$  - фонд місячного часу працівника, год.  $t$  - фактично відпрацьована кількість годин.

### Тема 3. Капітал, виробничі фонди і нематеріальні активи

1. Економічна сутність, склад та оцінка основних фондів.
2. Знос та амортизація основних фондів.
3. Ефективність використання основних фондів: показники та напрями підвищення.
4. Формування та використання виробничої потужності підприємства.
5. Сутність та структура оборотних засобів підприємства.
6. Нормування оборотних коштів підприємства.
7. Ефективність використання оборотних коштів підприємства та напрями її підвищення.
8. Нематеріальні ресурси: поняття, види та оцінка.

#### 1. Економічна сутність, склад та оцінка основних фондів

Під *капіталом* розуміють суму коштів, необхідних для започаткування та здійснення будь-якої підприємницької діяльності.

*За джерелом формування* капітал підприємства поділяється на *власний* та *позиковий*.

*Власний капітал* характеризує ту величину коштів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються для формування певної частки його ресурсів. *Позиковий капітал* характеризує ту частину коштів підприємства, яка залучена із зовнішніх джерел та має бути повернена протягом встановленого терміну.

*Залежно від характеру обороту, а також від функціональної ролі і значення в процесі створення нових споживних вартостей* капітал поділяється на основний і оборотний.

*Основний капітал* – частина капіталу, яка складається з вартості засобів праці та обертається протягом кількох операційних циклів.

*Оборотний капітал* – це грошовий вираз предметів праці, що виробничо споживаються в процесі одного операційного циклу і повністю переносять свою вартість на створюваний продукт.

*Основні фонди* – це засоби праці, що беруть участь у виробництві тривалий час (більше 365 днів) у своїй незмінній натурально-речовій формі і переносять свою вартість на новостворений продукт частинами, по мірі їх зносу.

Залежно від цільового призначення основні фонди поділяють на дві групи:

- *основні виробничі фонди* беруть безпосередню участь у процесі виробництва і формуванні собівартості та вартості продукції;
- *основні невиробничі фонди* не беруть участі в процесі виробництва (фонди житлово-комунального господарства і побутового обслуговування, організацій культури, освіти, охорони здоров'я).

Для економічного аналізу і цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікують за такими групами:

- земельні ділянки;
- капітальні витрати на поліпшення земель;
- будинки, споруди та передавальні пристрої;
- машини й обладнання, транспортні засоби і інструменти;

- прилади, інвентар;
- тварини;
- багаторічні насадження;
- інші основні засоби.

*Залежно від ролі, яку відіграють основні фонди в процесі виробництва, розрізняють активну і пасивну частини основних фондів. Активна частина безпосередньо бере участь у виробничому процесі. Пасивна створює умови для здійснення процесу виробництва.*

*Оцінка основних фондів підприємства є грошовим вираженням їхньої вартості. Вона необхідна для правильного визначення загального обсягу основних фондів, розрахунку економічних показників господарської діяльності підприємства за певний період. Основні фонди підприємства оцінюються за :*

*Первісною вартістю основних фондів — фактична вартість їх придбання або фактичні витрати на створення даних засобів. До первісної вартості основного засобу включають ціну його придбання або оплату за виконання будівельно-монтажних робіт, витрати на страхування ризиків доставки вказаного засобу, суми непрямих податків у зв'язку з його придбанням і деякі інші.*

*Справедлива вартість — це така вартість, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, заінтересованими та незалежними сторонами.*

*Залишкова вартість основних фондів характеризує реальну їхню вартість, яка не перенесена на вартість виготовленої продукції, визначається як різниця між первісною (відновленою) вартістю та накопиченою на момент обчислення сумою зносу основних фондів.*

*Переоцінена вартість — це вартість основних засобів після їх переоцінки. В процесі такої переоцінки визначається нова ціна (вартість) основного засобу з урахуванням його фізичного і морального зносу та сучасних способів виробництва, інфляційних процесів, динаміки цін.*

*Відновлювана вартість – вартість відтворення основних фондів в сучасних умовах, при сучасному рівні сформованих цін, норм і розцінок.*

*Ліквідаційна вартість – сума коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) основного засобу після закінчення строку його корисного використання за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією) цього засобу. Під строком корисного використання основного засобу розуміють такий очікуваний період часу, протягом якого він використовуватиметься підприємством з метою одержання певної економічної вигоди.*

*Балансова вартість основних фондів – це вартість, за якою основні фонди зараховуються у валюту балансу підприємства. У фінансовій звітності підприємств України основні фонди зараховуються у валюту балансу за залишковою вартістю.*

*Середньорічна вартість основних фондів ( $ОФ_{сер}$ ) - це розрахункова величина, яка визначається на основі первісної вартості за наступною формулою:*

$$\hat{I}\hat{O}_{\bar{n}} = \hat{I}\hat{O}_i + \hat{I}\hat{O}_a \cdot \frac{t_1}{12} - \hat{I}\hat{O}_{\bar{a}\bar{a}} \cdot \frac{t_2}{12}, \quad (3.1)$$

де  $O\Phi_n$  – вартість основних фондів на початок розрахункового періоду;  $O\Phi_{в}$  – вартість основних фондів, введених в експлуатацію протягом розрахункового періоду;  $O\Phi_{виб.}$  – вартість основних фондів, які вибули з експлуатації протягом розрахункового періоду;  $t_1$  – кількість місяців розрахункового періоду, що відпрацювали введені основні фонди;  $t_2$  – кількість місяців розрахункового періоду, що не працювали ліквідовані основні фонди.

## 2. Знос та амортизація основних фондів

Основні фонди протягом свого тривалого функціонування зазнають фізичного (матеріального) і економічного спрацювання, а також техніко-економічного старіння. Під **фізичним спрацюванням** основних виробничих фондів розуміють явище поступової втрати ними своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей, тобто споживної вартості, що є проявом впливу на основні фонди природно-кліматичних (атмосферні опади, сонце, мороз і т. д.) і технічних (змінність, експлуатаційні навантаження, якість технічного обслуговування і т. д.).

Розрізняють дві форми фізичного зношення. **Перша форма** фізичного зношення виникає в процесі використання засобів праці, коли їх робочі органи внаслідок тертя втрачають свої якості, деформуються та руйнуються. **Друга** — пов'язана з недовикористанням засобів праці, коли під дією природних і часового факторів металеві вузли і механізми машин і знарядь іржавіють, а пластмасові частини і гума «старіють».

Ступінь фізичного спрацювання окремої одиниці засобів праці можна визначити двома розрахунковими методами:

$$1) \hat{E}_{\delta\varphi} = \frac{\dot{A}i}{\dot{I}A}, \quad (3.2)$$

де  $A_n$  – накопичена сума амортизаційних відрахувань від початку служби основних фондів, грн;  $ПВ$  – первісна вартість основних фондів, грн.

$$2) \hat{E}_{\delta\varphi} = \frac{\dot{O}\delta}{\dot{O}i}, \quad (3.3)$$

де  $T_f$ ,  $T_n$  — відповідно фактичний та нормативний строк служби основних фондів, років.

**Моральний знос (техніко-економічне старіння)** — це процес знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного зносу під впливом науково-технічного прогресу. Він характеризується поступовою втратою засобами праці своєї споживної вартості внаслідок удосконалення існуючих та створення нових засобів виробництва, запровадження принципово нової технології, старіння продукції, що виробляється з допомогою цих засобів виробництва. Ступінь морального зносу розраховують за формулою:

$$K_{\text{tec}} = 1 - \frac{B_1}{B_0} \cdot \frac{\Pi_0}{\Pi_1}, \quad (3.4)$$

де  $B_0$ ,  $B_1$  — повна вартість (ціна) застосовуваного й нового засобів праці;  $\Pi_0$ ,  $\Pi_1$  — відповідно продуктивність тих самих засобів праці або витрати на їхнє експлуатаційне обслуговування (інший пріоритетний техніко-експлуатаційний показник).

**Амортизація основних фондів** — економічний процес, що кількісно відображає втрату основними засобами своєї вартості, яка амортизується, та її систематичний розподіл (перенесення) на заново створений продукт протягом строку їх корисного використання.

### Методи нарахування амортизації

**1. Прямолінійний.** Річна сума амортизації ( $A_p$ ) цим методом визначається з виразу:

$$A_i = \frac{\hat{I}\hat{O}_i - \hat{I}\hat{O}_\epsilon}{\hat{O}}, \quad (3.5)$$

де  $O_{Фп}$  — первісна вартість основних фондів;  $O_{Фл}$  — ліквідаційна вартість основних фондів;  $T$  — очікуваний строк корисного використання об'єкта основних фондів. Частка щорічного погашення вартості, яка амортизується, називається **нормою амортизації** ( $N_a$ ):

$$N_a = \frac{1}{T} \cdot 100. \quad (3.6)$$

**2. Метод зменшення залишкової вартості.** Річна сума амортизації, згідно з цим методом, визначається за формулою:

$$A_i = O_{Фзi} \cdot \left( 1 - \sqrt[T]{\frac{\hat{I}\hat{O}_\epsilon}{\hat{I}\hat{O}_i}} \right), \quad (3.7)$$

де  $O_{Фзi}$  — залишкова вартість об'єкта основних фондів на початок звітного періоду;  $O_{Фл}$  — ліквідаційна вартість об'єкта основних фондів;  $O_{Фп}$  — його первісна вартість.

**3. Метод прискореного зменшення залишкової вартості основного засобу.** Річна сума амортизації, за даним методом, визначається з виразу:

$$A_i = O_{Фзi} \cdot N_a \cdot K_p, \quad (3.8)$$

де  $N_a$  — річна норма амортизації, розрахована прямолінійним методом;  $K_p$  — коефіцієнт прискорення, який дорівнює 2.

**4. Кумулятивний метод (метод суми цифр).** Річна сума амортизації за цим методом ( $A_p$ ) визначається за формулою:

$$\hat{A}_i = (\hat{I}\hat{O}_i - \hat{I}\hat{O}_\epsilon) \cdot \frac{\hat{O} + 1 - i}{\hat{E}}, \quad (3.9)$$

де  $i$  — рік, на який нараховується амортизація;  $K_c$  — кумулятивне число, що розраховується як сума натурального ряду чисел корисного строку використання основного засобу.

**5. Виробничий метод.** Ним передбачається розрахунок місячної суми амортизації ( $A_m$ ):

$$\hat{A}_i = \hat{I}\hat{A}_\delta \cdot \frac{\hat{I}\hat{O}_i - \hat{I}\hat{O}_\epsilon}{\hat{I}\hat{A}_\zeta}, \quad (3.10)$$

де  $O_{Вф}$  — фактичний місячний обсяг продукції (робіт, послуг), вироблений (виконаний) основним засобом;  $O_{Вз}$  — загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних фондів.

**Відтворення основних фондів** — це процес їх виробничого використання, зносу, амортизації, підтримки в робочому стані через здійснення ремонтів і відновлення в натурі.

В економічній літературі виділяють таких три форми їх відтворення:

**1. Підтримання основних фондів у придатному для експлуатації стані без зміни їх первісної корисності.** Для цієї мети здійснюються ремонтні роботи. На підприємстві можуть проводити поточний, капітальний і відновлюваний ремонти.

**2. Реновація основних фондів,** тобто заміна фізично і морально зношених основних засобів новими нерідко з кращими технічними характеристиками. Джерелом цієї форми відтворення є амортизаційні відрахування, надходження від реалізації потриманих основних засобів.

**3. Розширене відтворення основних фондів** на існуючій та новій технічній основі. Воно здійснюється за рахунок прибутку підприємства і частково амортизаційних відрахувань, а також позичкових і залучених коштів. Дана форма відтворення основних засобів передбачає здійснення технічного переозброєння, реконструкції та розширення діючих або спорудження нових виробничих об'єктів.

### 3. Ефективність використання основних фондів: показники та напрями підвищення

**Забезпеченість підприємства основними засобами** характеризує показник фондоозброєності:

$$\hat{O}i\zeta = \frac{\hat{I}\hat{O} \tilde{n}}{\times i}. \quad (3.11)$$

Фондоозброєність показує величину основних фондів на одного середньооблікового працівника.

#### **Показники руху основних фондів:**

**Коефіцієнт зростання** (Кзр) — відношення вартості основних фондів на кінець року до їх вартості на початок року:

$$\hat{E}\zeta\delta = \frac{\hat{I}\hat{O} \hat{e}}{\hat{I}\hat{O}i}. \quad (3.12)$$

**Коефіцієнт вибуття** (Кв) — відношення вартості вибулих за звітний рік основних фондів до суми всіх основних фондів на початок року:

$$\hat{E}\hat{a} = \frac{\hat{I}\hat{O} \hat{a}\hat{e}\hat{a}}{\hat{I}\hat{O}i}. \quad (3.13)$$

Характеризує інтенсивність вибуття основних фондів.

**Коефіцієнт оновлення** (Ко) — відношення заново введених за рік основних фондів до вартості всіх основних фондів на кінець року:

$$\hat{E}\hat{a} = \frac{\hat{I}\hat{O} \hat{a}}{\hat{I}\hat{O}\hat{e}}. \quad (3.14)$$

Показує частку введених основних фондів в загальній їх вартості.

#### **Показники стану основних фондів**

**Коефіцієнт зносу** (Кз) — відношення суми зносу до первісної вартості основних фондів. Показує ступінь зносу основних фондів.

**Коефіцієнт придатності** (Кп) — частка від ділення первісної вартості основних фондів за мінусом усієї суми зношення на їх первісну вартість.

#### **Показники ефективності використання основних фондів**

**Фондовіддача** відображає суму виробленої продукції на одну гривню основних виробничих фондів:

$$\hat{O}\hat{a} = \frac{\hat{A}\hat{I}}{\hat{I}\hat{O} \hat{n}}, \quad (3.15)$$

де ВП – вартість виробленої продукції.

**Фондомісткість** — це зворотний показник фондовіддачі. Він указує, скільки було використано основних фондів для виробництва однієї гривні продукції:

$$\hat{O}i = \frac{\hat{I}\hat{O}\hat{n}}{\hat{A}\hat{I}}. \quad (3.16)$$

**Рентабельність основних фондів (R<sub>оф</sub>)** – це відношення величини прибутку (П) до середньорічної вартості основних фондів:

$$D\hat{i}\hat{o} = \frac{\hat{I}}{\hat{I}\hat{O}\hat{n}} \cdot 100. \quad (3.17)$$

Даний показник відображає, яка сума прибутку одержано на одну гривню основних виробничих фондів.

Головні напрямки підвищення ефективності використання основних фондів:

- скорочення простоїв обладнання;
- заміна та модернізація фізично спрацьованого й технічно застарілого устаткування;
- запровадження нових технологій;
- інтенсифікація виробничих процесів;
- застосуванню прогресивних форм і методів організації виробництва.

#### 4. Формування та використання виробничої потужності підприємства

**Виробнича потужність підприємства** характеризує максимально можливий річний обсяг випуску продукції за умови найбільш повного використання прогресивної технології та організації виробництва.

Виділяють три види потужності підприємства:

**Проектною** є потужність, яка визначається у процесі проектування реконструкції (розширення) діючого або будівництва нового підприємства.

**Поточна (фактично досягнута) виробнича потужність** визначається періодично у зв'язку зі зміною умов виробництва або перевищенням проектних показників.

**Резервна потужність** повинна формуватись для покриття пікових навантажень, для переробки істотно збільшеного обсягу сільськогосподарської сировини, для перевезення збільшеної кількості пасажирів.

Виробничу потужність можна визначити за однією з формул:

$$N_i = P_i \cdot T_p \cdot m, \quad (3.18)$$

де  $N_i$  — потужність  $i$ -го виробничого підрозділу підприємства;  $P_i$  — продуктивність устаткування у відповідних одиницях виміру  $i$ -ої продукції за годину;  $T_p$  — річний фонд часу роботи устаткування;  $m$  — середньорічна кількість фізичних одиниць устаткування.

Рівень використання виробничої потужності діючого підприємства визначається такими показниками:

- 1) **коефіцієнтом освоєння проектної потужності** (співвідношення величин поточної і проектної потужності);

- 2) коефіцієнтом використання поточної потужності (співвідношення річного випуску продукції та середньорічної її величини).
- 3) середньорічним коефіцієнтом використання резервної потужності (співвідношенням використання в часі резервної потужності до річного календарного фонду часу).

## 5. Сутність та структура оборотних засобів підприємства

*Оборотні кошти* - це вартість, що авансована на створення оборотних виробничих фондів та фондів обігу для забезпечення безперервного їх кругообігу.

Структура оборотних коштів підприємства представлена на рис. 3.1.

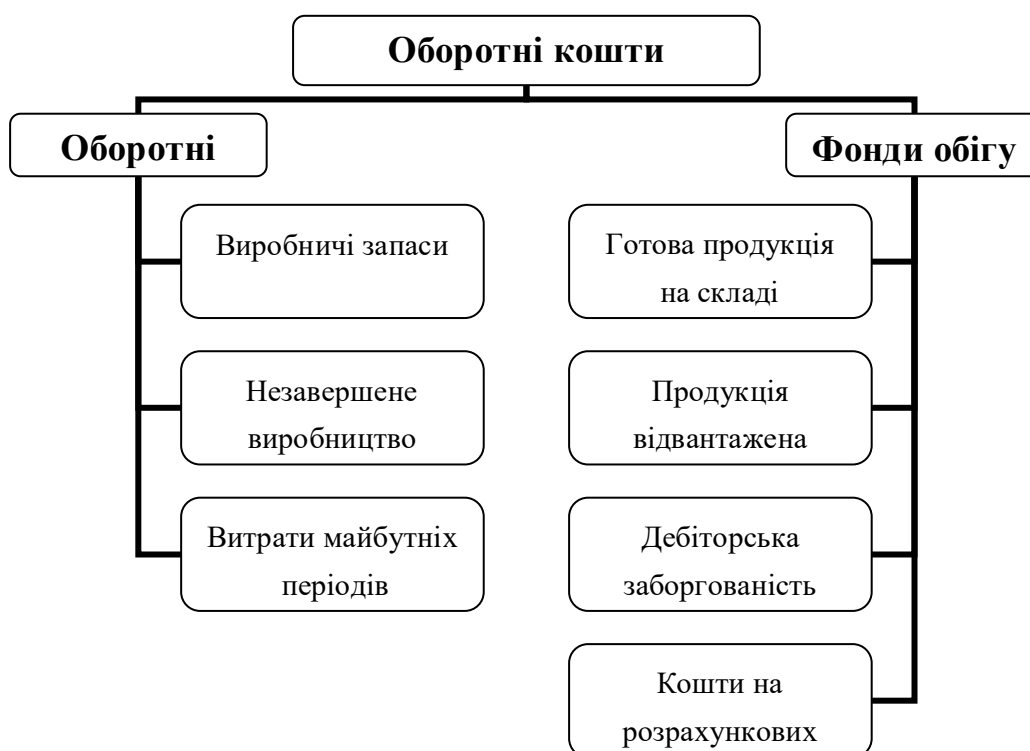


Рис. 3.1. Структура оборотних коштів підприємства

*Оборотні фонди* — це частина виробничих фондів, що знаходяться на стадії виробничих запасів і незавершеного виробництва, які беруть участь лише в одному виробничому циклі і повністю переносять свою вартість на новостворену продукцію.

*Фонди обігу* – кошти вкладені в запаси готової продукції, товари відвантажені та в дорозі, кошти на рахунках та в касі, кошти в розрахунках. Фонди обігу обслуговують процес товарообігу.

## 6. Нормування оборотних коштів підприємства

Для підвищення ефективності використання оборотних коштів на підприємстві здійснюють їх нормування.



*Нормування* – процес визначення економічно обґрунтованої величини оборотних коштів підприємства, що необхідна для забезпечення нормального безперервного процесу виробництва, реалізації та розрахунків.

*Норма* – це відносна або мінімальна величина оборотних активів, що обчислена у встановленому порядку за кожним їх видом, яка необхідна для розрахунку нормативу.

*Норматив* – мінімальний розмір оборотних коштів у грошовому виразі, необхідний підприємству для забезпечення нормального безперервного процесу виробництва, реалізації продукції та розрахунків.

*Норматив оборотних коштів у виробничих запасах:*

$$\dot{I}a_{\zeta} = \dot{I}_{\zeta} \cdot \dot{O}_{\zeta}, \quad (3.19)$$

де  $\dot{I}_{\zeta}$  – середньодобове споживання матеріалів, грн.;  $\dot{O}_{\zeta}$  – норма їх запасу в днях.

$$\dot{I}_{\zeta} = \frac{\dot{I}i}{\dot{A}}, \quad (3.20)$$

де  $\dot{I}i$  – потреба у матеріалах у розрахунковому періоді, грн.;

$\dot{A}$  – кількість днів у розрахунковому періоді.

Норма запасу у днях включає:

- *транспортний запас* формується на період з моменту оплати виставленого постачальником рахунку до прибуття вантажу на склад підприємства ( $T_{\text{тр}}$ );
- *підготовчий запас* створюється на період часу, необхідного для приймання, складування і підготовки до виробничого використання матеріальних ресурсів ( $T_{\text{підг}}$ );
- *поточний запас* формується для забезпечення потреби в сировині і матеріалах між двома суміжними поставками; його обчислюють у межах половини середнього інтервалу між поставками певних видів матеріальних ресурсів ( $T_{\text{п}}$ );
- *резервний (страховий) запас* створюється для запобігання ризику раптової зупинки виробництва внаслідок несвоєчасної доставки сировини та матеріалів.

*Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві ( $\dot{I}i\hat{a}$ ):*

$$\dot{I}i\hat{a} = \frac{\dot{N}\hat{a}}{\dot{A}} \cdot T_{\hat{o}} \cdot \hat{E}i\hat{a}, \quad (3.21)$$

де  $\dot{N}\hat{a}$  – виробнича собівартість продукції випущеної за визначений період, грн.;  $\dot{A}$  – кількість днів у відповідному періоді;  $T_{\hat{o}}$  – середня тривалість виробничого циклу у днях, визначається як середньозважена величина за часткою окремих виробів (їхніх груп) у собівартості продукції;  $K_{\text{нв}}$  – коефіцієнт наростання витрат.

Коефіцієнт наростання витрат визначають за формулою:

$$\hat{E}i\hat{a} = \frac{\hat{A}_r + 0,5\hat{A}_o}{\hat{A}_r + \hat{A}_o}, \quad (3.22)$$

де  $\hat{A}_r$  – первісні витрати на початку виробничого циклу (вартість сировини та основних матеріалів, що включаються в процес виробництва із самого його початку);

$\hat{A}_o$  - решта витрат на виготовлення виробу.

Норматив оборотних, коштів у витратах майбутніх періодів ( $\hat{I}_{air}$ ):

$$\hat{I}_{air} = \hat{A}_{ir} + \hat{A}_{ie} - \hat{A}_{iaao}, \quad (3.23)$$

де  $\hat{A}_{ir}$  – залишки витрат майбутніх періодів на початок планового періоду, грн;  $\hat{A}_{ie}$  – витрати майбутніх періодів впродовж планового періоду, грн;  $\hat{A}_{iaao}$  – сума погашення витрат майбутніх періодів за рахунок собівартості, грн.

Норматив оборотних коштів у залишках готової продукції ( $\hat{I}_{cai}$ ):

$$H_{zn} = \Pi_o \cdot T_{ck}, \quad (3.24)$$

$\hat{I}_{ai}$  - середньоденний де випуск продукції, грн.;  $\hat{O}_{ne}$  - норма запасу готової продукції на складі, днів

Сукупний норматив оборотних коштів підприємства ( $\hat{I}_c$ ) розраховується як загальна сума нормативів, розрахованих для окремих елементів:

$$H_c = H_{ez} + H_{ne} + H_{vmt} + H_{zn}, \quad (3.25)$$

## 7. Ефективність використання оборотних коштів підприємства та напрями її підвищення

Показники ефективності використання оборотних коштів:

1. Коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) ( $\hat{E}_{ia}$ ):

$$K_{ob} = \frac{BP}{OK_c}, \quad (3.26)$$

де  $\hat{AD}$  – вартість реалізованої продукції за розрахунковий період, грн.;  $\hat{IE}_n$  – середній залишок оборотних коштів за відповідний період, грн.

$$OK_c = \frac{\frac{1}{2}OK_1 + OK_2 + \dots + \frac{1}{2}OK_n}{n-1}, \quad (3.27)$$

де  $OK_1, OK_2 \dots OK_n$  – залишки оборотних коштів на 1-е число місяця, грн.

2. Коефіцієнт завантаження ( $K_3$ ):

$$K_3 = \frac{OK_c}{BP}, \quad (3.28)$$

3. Тривалість одного обороту ( $T$ ) оборотних коштів:

$$T = \frac{D}{K_{ob}}, \quad (3.29)$$

де  $D$  – кількість днів у розрахунковому періоді.

4. Рентабельність оборотного капіталу ( $P_{ok}$ ):

$$P_{ok} = \frac{\Pi}{OK_c} \cdot 100\%, \quad (3.30)$$

де  $\hat{I}$  – прибуток підприємства, грн.

5. Сума вивільнених оборотних коштів ( $\hat{A}_{ie}$ ):

$$B_{ok} = \frac{BP \cdot (T_0 - T_1)}{D}, \quad (3.31)$$

де  $T_0$  і  $T_1$  - тривалість обороту оборотних коштів відповідно в попередньому та розрахунковому періодах, днів.

## 8. Нематеріальні активи: поняття, види та оцінка

**Нематеріальні активи** – це засоби, що не мають фізичної, тілесної форми, визнаються об'єктом права власності юридичної чи фізичної особи, мають вартість, використовуються підприємством більше року і приносять власникові певну економічну вигоду.

### Характерні риси нематеріальних активів:

1. Нематеріальні активи не мають матеріально-речової структури. Вони безтілесні, недотичні, непомітні.

2. Нематеріальні ресурси подібно до основних виробничих фондів можуть використовуватися тривалий час, не втрачаючи при цьому своєї споживної вартості.

3. Здатні приносити користь підприємству за нормальної організації їх використання.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» виділяють такі їх групи:

- **право користування природними ресурсами** — право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища тощо;

- **право користування майном** — право користування земельною ділянкою, право користування будівлею, спорудою, право на оренду приміщень;

- **право на знаки для товарів і послуг** — право на товарні знаки і торгові марки, право на фірмові назви тощо.

- **право на об'єкти промислової власності** — право на винаходи і корисні моделі, право на промислові зразки, ноу-хау (англ. know-how «знати як»). **Ноу-хау** — це право на набутий виробничий і організаційно-господарський досвід, технологічні рішення, технічну інформацію, що дають економічну вигоду підприємству.

- **авторські та суміжні з ним права** — право на літературні та музичні твори, програми для ЕОМ, право на різні бази даних тощо. **Авторські права** — це виняткове право юридичної або фізичної особи на видання наукових чи художніх творів, їх використання, публічне виконання, реалізацію тощо;

- **гудвіл** (англ. Good will) — це ділова репутація або ціна фірми, добре ім'я фірми, її ділові зв'язки і партнерство, тобто все, пов'язане з образом підприємства (іміджем). Ділова репутація фірми визначається як різниця між вартістю компанії як єдиного цілого і ринковою вартістю її активів, реалізованих кожний зокрема, або як різниця між ціною, фактично виплаченою за підприємство, і балансовою вартістю його майна;

- **інші нематеріальні ресурси**, наприклад право на провадження певної діяльності.

Придбані (створені) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю.

**Первісна вартість придбаного нематеріального активу** складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих

податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, в якому він придатний для використання за призначенням. Витрати на сплату відсотків за кредит (ВК) не включаються до первісної вартості нематеріальних активів, придбаних повністю або частково за рахунок кредиту банку.

**Первісна вартість нематеріального активу, придбаного в результаті обміну** на подібний об'єкт, дорівнює залишковій вартості переданого нематеріального активу. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливу вартість, то первісною вартістю отриманого нематеріального активу буде його справедлива вартість.

**Первісною вартістю безоплатно отриманих нематеріальних активів** є їх справедлива вартість на дату отримання, з урахуванням витрат, які виникають внаслідок його придбання.

**Первісною вартістю нематеріальних активів, внесених до статутного капіталу** підприємства, визнається погоджена засновниками (учасниками) підприємства їх справедлива вартість, з урахуванням витрат, які виникають внаслідок його придбання.

**Первісна вартість створеного підприємством нематеріального активу**, включає прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші витрати, безпосередньо пов'язані із створенням цього нематеріального активу та приведенням його до стану придатного для використання за призначенням (оплата реєстрації юридичного права, амортизація патентів, ліцензій тощо).

В процесі експлуатації первісна вартість нематеріальних активів може збільшуватися на суму витрат, пов'язаних з їх удосконаленням, розширенням їх можливостей та продовженням терміну використання, що сприяє збільшенню очікуваних майбутніх економічних вигод.

#### **Амортизація нематеріальних активів**

Амортизація нематеріальних активів нараховується протягом строку їх корисного використання, але не більше 20 років. Кожне підприємство самостійно визначає цей строк, враховуючи при цьому моральний знос нематеріальних активів, правові обмеження щодо тривалості використання, а також можуть братися до уваги строки корисного використання подібних нематеріальних активів.

Особливістю визначення вартості нематеріального активу, яка амортизується, є те, що ліквідаційна вартість, як правило, не передбачається. Підприємства, згідно з П(С) БО 8, самостійно вибирають метод нарахування амортизації на нематеріальні активи, враховуючи при цьому динаміку одержання економічної вигоди по роках строку їх корисного використання. В разі, коли неможливо передбачити таку динаміку, використовується прямолінійний метод.

В кінці кожного звітного року підприємства можуть переглядати термін корисного використання нематеріального активу, а також метод нарахування амортизаційних відрахувань, але така дія можлива в тому разі, коли передбачається зміна вказаного терміну або зміна обставин отримання майбутньої економічної вигоди.

В процесі використання нематеріального активу можливе зменшення його

корисності. В цьому випадку втрати від такого зменшення включаються до складу витрат звітного року з одночасним збільшенням у балансі суми зносу такого нематеріального активу.

У практиці господарської діяльності не виключені випадки, коли нематеріальний ресурс перестає приносити користь підприємству ще до повного погашення його балансової вартості. В такому разі одноразово донараховують амортизацію до рівня первісної вартості певного нематеріального ресурсу і цю донараховану суму відносять на валові витрати підприємства.

## **Тема 4. Інноваційно-інвестиційна діяльність підприємства**

1. Поняття інвестицій та інвестиційної діяльності.
2. Джерела фінансування інвестицій.
3. Методика оцінки ефективності інвестицій.
4. Поняття та види інновацій.
5. Інноваційні структури.

### **1. Поняття інвестицій та інвестиційної діяльності**

*Інвестиції* – це усі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інші види діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

*Інвестиційна діяльність* – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави, спрямованих на реалізацію інвестиційних програм з метою отримання прибутку.

Інвестиції класифікують за такими ознаками.

1. За формами здійснення
  - реальні
  - фінансові.
2. За характером участі в інвестуванні
  - прямі
  - непрямі (портфельні) .
3. За періодом інвестування
  - коротко-,
  - середньо-
  - довгострокові.
4. За регіональною ознакою
  - внутрішні
  - іноземні.
2. За відтворювальною спроможністю
  - валові
  - чисті.

### **2. Джерела фінансування інвестицій**

*Джерела фінансування інвестицій:*

1. *Власні фінансові ресурси* (чистий прибуток, амортизаційні відрахування).
2. *Позикові кошти* (банківський кредит; емісія облігацій).
3. *Залучені кошти* (емісія простих та привілейованих акцій).
4. *Централізовані фінансові ресурси* (кошти державного бюджету та місцевих бюджетів).

### **3. Методика оцінки ефективності інвестицій**

*Оцінка ефективності інвестицій.*

Підходи до оцінки:

- статичні методи – не враховують фактор часу

➤ динамічні методи – враховують фактор часу.

*Статичний підхід.*

1. Строк окупності ( $T_o$ ) - це такий період, який необхідний для відшкодування вкладень інвестиційним прибутком, одержаним завдяки реалізації проекту.

$$T_o = \frac{I}{\overset{2}{I}\tilde{n}}, \quad (4.1)$$

де  $I$  – сума інвестицій, грн.;

$\overset{2}{I}\tilde{n}$  – середньорічне значення інвестиційного прибутку, грн.

$$\overset{2}{I}\tilde{n} = \overset{2}{I} + A, \quad (4.2)$$

де  $\overset{2}{I}$  - чистий прибуток, одержаний від реалізації інвестиційного проекту, грн.;

$A$  — річна сума амортизаційних відрахувань на основні фонди, введені в дію в результаті реалізації проекту, грн.

2. Коефіцієнт ефективності інвестицій:

$$\hat{E}^3 = \frac{\overset{2}{I}\tilde{n}}{I} \cdot 100\% . \quad (4.3)$$

*Динамічний підхід.*

1. Чиста поточна вартість ( $NPV$ ):

$$NPV = \sum_{t=1}^{T_p} \frac{\overset{2}{I}_t - I_t}{(1+r)^t}, \quad (4.4)$$

де  $\overset{2}{I}_t$  - інвестиційний прибуток, одержаний від реалізації інвестиційного проекту в році  $t$ , грн.;

$I_t$  - інвестиційні витрати на проект в році  $t$ , грн.;

$r$  - ставка дисконтування;

$T_p$  - кількість років життя проекту.

Якщо  $NPV > 0$ , то інвестиційний проект можна рекомендувати до впровадження.

2. Індекс прибутковості ( $PI$ ):

$$PI = \sum_{t=1}^{T_p} \frac{\overset{2}{I}_t}{(1+r)^t} : \sum_{t=1}^{T_p} \frac{I_t}{(1+r)^t}. \quad (4.5)$$

$PI > 1$  - інвестиційний проект може бути рекомендований до впровадження.

3. Внутрішня норма рентабельності ( $IRR$ ) являє собою ставку дисконтування, за якої  $NPV$  дорівнює нулю, а поточна величина надходжень за проектом збігається з поточною сумою інвестицій.  $IRR$  дорівнює максимальній ціні капіталу, яку можна платити за його залучення, залишаючись при цьому на беззбитковому рівні.

#### 4. Поняття та види інновацій

*Інновації* – новостворені (застосовувані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або)

соціальної сфери.

Класифікація інновацій наведена в таблиці 4.1.

*Інноваційна діяльність* – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

*Об'єкти інноваційної діяльності:*

- інноваційні програми і проекти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси;
- інфраструктура виробництва та підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;
- товарна продукція;
- механізм формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

Таблиця 4.1

#### Класифікація інновацій

Класифікаційна ознака	Види
За характером застосування	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ продуктові</li><li>➤ ринкові</li><li>➤ технологічні</li><li>➤ соціальні</li><li>➤ комплексні</li></ul>
За ступенем новизни	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ базові</li><li>➤ покращуючі</li><li>➤ псевдоінновації</li></ul>
За роллю у відтворювальному процесі	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ споживчі</li><li>➤ інвестиційні</li></ul>
За ступенем складності	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ складні (синтетичні)</li><li>➤ прості</li></ul>
За причинами виникнення	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ реактивні</li><li>➤ стратегічні</li></ul>

*До суб'єктів інноваційної діяльності відносять:*

- організації НАНУ;
- університети;
- малі підприємства науково-технічної сфери;
- інноваційні технологічні центри;
- великі промислові підприємства;
- консалтингові фірми;
- комерційні венчурні банки.



## **5. Інноваційні структури**

*Технопарк* – юридична особа або група юридичних осіб (учасники технологічного парку), що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції.

*Технополіс* – науково-виробничий комплекс з розвинутою інфраструктурою сфери обслуговування і житловим комплексом, що охоплює територію окремого міста. У його економіці головну роль відіграють дослідницькі центри й ВНЗ, які розробляють новітні технології, і підприємства, засновані на застосуванні цих технологій.

*Інноваційний бізнес-інкубатор* – це будинок або декілька будинків, де на обмежений строк на правах оренди розміщуються новостворені малі інноваційні підприємства –клієнти, яким на пільгових умовах надаються фінансові, матеріально-технічні й інформаційні ресурси, консалтингові й сервісні послуги для комерціалізації наукових досліджень і винаходів та передачі їх на ринок інноваційної продукції.

## Тема 5. Система планування на підприємстві

1. Поняття і сутність планування в системі управління.
2. Типи планів на підприємстві.
3. Цілі управлінського планування.
4. Стратегічне планування в організації.
5. Бізнес-план підприємства.

### 1. Поняття і сутність планування в системі управління

**Планування** - процес розробки та конкретизації цілей діяльності підприємства в господарських завданнях та способах їх досягнення, строках і послідовності реалізації при ефективному використанні всіх видів ресурсів. Займаючи чільне місце в системі управління підприємством, планування визначає, з одного боку, конкретні цілі, завдання розвитку виробництва, а з другого, - засоби їх досягнення.

Основними функціями планування є:

- *функція реалізації* - планування виступає основним засобом реалізації економічної політики на підприємствах, галузях і в економіці в цілому, передбачаючи визначення темпів і джерел розвитку виробництва, напрямків науково-технічного прогресу, використання його досягнень у виробництві;
- *функція узгодження* - забезпечення узгодженого розвитку підрозділів підприємства, підприємств, галузей і економіки;
- *функція передбачення* – формує передбачуваний в певних межах характер господарювання, тобто забезпечує розробку обґрунтованих планових завдань;
- *функція єдності* - базуючись на науково обґрунтованих та емпірично виважених принципах, методах та процесах розробки і прийняття господарських рішень, планування забезпечує єдність управляючих підходів до господарюючих суб'єктів, які функціонують як на мікрорівні (підприємство), так і на макрорівні (економіка в цілому).

Планування будується на певних принципах, або правилах, додержання яких забезпечує виконання його функцій і завдань, а саме:

- ієрархічності – означає, що плани нижчих ланок ієрархічної структури підприємства (цехів, підрозділів) спрямовані на виконання цілей і завдань підприємства в цілому;
- матеріальної і моральної зацікавленості – створює стимули до розробки напружених, але реальних планів, впровадження режимів економії всіх видів витрат, раціонального використання ресурсів;
- науковості – плани будуються на основі врахування об'єктивних закономірностей функціонування економічних систем і науково-обґрунтованих нормативів;
- безперервності – обумовлюється безперервністю процесу господарської діяльності і виражається в розробці сполучених і узгоджених планів на суміжні часові періоди в їх органічному поєднанні;

- оптимальності - означає встановлення такого плану, котрий сприяв би найбільш оптимальному використанню обмежених ресурсів;
- стабільності - означає, що в період їх виконання ніякі ланки не можуть кардинально змінювати планові завдання.

Процес планування на підприємстві здійснюється шляхом реалізації таких етапів:

- розробка загальних цілей підприємства;
- визначення конкретних цілей підприємства на плановий період з подальшою їх деталізацією;
- визначення шляхів, способів, методів і засобів досягнення цілей;
- контроль за процесом досягнення поставлених цілей.

## 2. Типи планів на підприємстві

*План підприємства* – це документ, що містить певну сукупність дій господарюючого суб'єкта, виконання яких забезпечує досягнення визначених цілей підприємства.

На практиці існує багато критеріїв класифікації планів організації. Найчастіше з них використовують такі:

- 1) за критерієм широти охопленої сфери розрізняють стратегічні й оперативні плани;
- 2) за критерієм часового горизонту планування плани поділяють на довгострокові й короткострокові;
- 3) за ступенем конкретизації виділяють завдання й орієнтири.

**Стратегічні плани** – це плани, які визначають головні цілі організації, стратегію придбання та використання ресурсів для досягнення цих цілей.

**Оперативні плани** – це плани, у яких стратегія деталізується у розрахованих на короткий термін рішеннях щодо того:

- що конкретно треба зробити,
- хто повинен це зробити,
- як це має бути зроблено.

**Короткострокові плани** – це плани, які складаються на період до 1 року. Вони, як правило не мають змінюватися.

**Довгострокові плани** – це плани розраховані на перспективу 3-5 років. Ці плани мають враховувати зміни у зовнішньому середовищі організації та вчасно реагувати на них.

**Завдання** – це плани, що мають чіткі, однозначні, конкретно визначені цілі. Їх не можна тлумачити двозначно (збільшити виробництво на 3% за рік).

**Орієнтири** – це плани, що носять характер напрямку дій. Їх використання доцільне за умов невизначеності середовища, великої ймовірності непередбачуваних змін, які вимагають гнучкості управління. Вони визначають курс дій, але не прив'язують управління до жорстких конкретних цілей, тобто вони надають у певних межах свободу для маневру (збільшити обсяги

виробництва на 3-4% за рік).

### 3. Цілі управлінського планування

**Мета** – це кінцевий стан, якого організація прагне досягти в певний момент у майбутньому (ідеальне уявлення про майбутні рубежі фірми).

Правильно сформульовані організаційні цілі мають відповідати наступним вимогам:

- цілі мають бути конкретними та вимірюваними;
- цілі мають бути зорієнтованими у часі;
- цілі мають бути реалістичними, досяжними, такими, що не перевищують можливостей організації;
- цілі мають бути не суперечливими, узгодженими, взаємопов'язаними;
- цілі мають бути сформульованими письмово.

Цілі, сформульовані з урахуванням зазначених вимог, виступають своєрідними нормативами, за допомогою яких менеджер може робити висновки про ефективність своєї майбутньої практичної діяльності.

Будь-яка організація має багато різноманітних цілей, сукупність яких утворює складну структуру. Це передбачає необхідність класифікації цілей. Цілі організації можна класифікувати за кількома критеріями (табл.3.1.).

**Глобальна мета** – характеризує погляд на причину існування організації з точки зору суспільства. Глобальна мета – це уявлення про суспільне призначення організації.

**Місія організації** – характеризує погляд на причину існування організації з точки зору самої організації. Місія деталізує статус організації, надає орієнтири для визначення її задач.

**Задачі організації** – це заяви організації про те, як, за допомогою чого вона збирається виконувати свою місію. Задачі організації формуються у конкретних показниках діяльності і розраховані на певні строки. Вони являють собою специфічні для даної організації шляхи реалізації місії. Організації, як правило, встановлюють декілька задач.

Встановлення цілей є першою фазою в процесі планування. Тому ефективність планування багато в чому залежить від якості реалізації цієї фази.

Будь-яке управління передбачає досягнення цілей – і в цьому контексті є цільовим. **Цільовий підхід до управління** знайшов вираз у декількох концепціях: “управління за результатами”, “програмно-цільове управління”, “стратегічне управління” тощо.

Таблиця 5.1.

Класифікація цілей організації

<i>Критерії класифікації</i>	<i>Види цілей організації</i>
1. Рівень абстракції	1.1.Глобальна мета 1.2.Місія організації 1.3.Задачі організації

2. Об'єкт спрямованості	2.1. Фінансові цілі 2.2. Цілі, що пов'язані з виробництвом 2.3. Цілі, що пов'язані з ринком діяльності організації 2.4. Цілі, що пов'язані з персоналом 2.5. Цілі, що пов'язані з дослідженнями та розробками
3. Ступінь відкритості	3.1. Офіційно проголошені цілі 3.2. Неофіційні цілі ( закриті, таємні)
4. Організаційний рівень	4.1. Загальноорганізаційні цілі 4.2. Дивізіональні цілі 4.3. Групові цілі 4.4. Індивідуальні цілі
5. Часовий інтервал	5.1. Короткострокові цілі 5.2. Середньострокові цілі 5.3. Довгострокові цілі

#### 4. Стратегічне планування в організації

**Стратегія** – це генеральна довгострокова програма (або образ) дій та порядок розподілу пріоритетів та ресурсів організації для досягнення її цілей.

Основними елементами, з яких складається стратегія є: сфера стратегії; розподіл ресурсів; конкурентні переваги; синергія.

**Сфера стратегії** – це засоби адаптації організації до свого зовнішнього середовища.

**Розподіл ресурсів** – це вказівка на спосіб розподілу обмежених ресурсів організації поміж окремими підрозділами.

**Конкурентні переваги** – це визначення переваг організації порівняно з її конкурентами.

**Синергія** – це ефект цілісності. Синергія як елемент стратегії означає, що стратегія повинна враховувати можливості отримання додаткового ефекту за рахунок інтеграції всіх можливостей організації.

Виділяють три основні **рівні стратегій**:

1. Загальнокорпоративна стратегія;
2. Стратегія бізнесу;
3. Функціональна стратегія.

На рівні всієї організації її вищим керівництвом опрацьовується **загальнокорпоративна стратегія**. Вона має знайти відповіді на запитання: “Яким бізнесом передбачає займатися організація?”. Загальнокорпоративна стратегія визначає:

- місію організації,
- види та ринки її діяльності,
- бажане зростання та рентабельність.

Таким чином, основними елементами загальнокорпоративної стратегії є: сфера стратегії та розподіл ресурсів.

На підставі загальнокорпоративної стратегії опрацьовується **стратегія бізнесу**. Вона є подальшою деталізацією загальнокорпоративної стратегії, але орієнтованої на конкретний структурний підрозділ організації. Стратегія бізнесу

спрямована на забезпечення конкурентних переваг даної структурної одиниці на певному ринку або у певній галузі.

**Функціональна стратегія.** Управління організацією здійснюється за функціями (виробництво, маркетинг, фінанси, облік тощо). Функціональні служби організації опрацьовують стратегії оптимального використання ресурсів організації в цілому за певними функціями, а не за окремими структурними підрозділами.

У спрощеному вигляді процес розробки стратегії охоплює декілька етапів, які реалізуються в такій логічній послідовності:

1. Визначення місії фірми. Місія фірми - це її головне призначення, чітко сформульована причина її існування, які і формують основні напрями та орієнтири її діяльності. Місія фірми ніби-то окреслює межі бізнесу організації, дозволяє уявити можливості фірми та визначитися з тим, на що не треба марно витратити зусилля. На практиці місія фірми формулюється у процесі пошуку відповіді на запитання: “Яким бізнесом передбачає займатися фірма?”

2. Зовнішній аналіз – це процес оцінки зовнішніх щодо організації факторів. Під зовнішніми чинниками розуміють всі ті умови, які об’єктивно виникають у середовищі функціонування організації і на які вона не здатна впливати.

3. Внутрішній аналіз – це процес оцінки факторів, які піддаються управлінню та контролю з боку фірми, тобто факторів, які “виростають” в межах самої організації та є результатом діяльності або бездіяльності її керівництва.

Процес зовнішнього та внутрішнього аналізу звичайно завершується проведенням порівняльного SWOT- аналізу. SWOT - аббревіатура 4-ох англійських слів:

- S – strenght – сила,
- W – weakness – слабкість,
- O – oportunites – можливості,
- T – threats – загрози.

SWOT-аналіз ґрунтується на співставленні сильних та слабких сторін організації, потенційних можливостей для бізнесу та загроз із зовнішнього середовища. Порівняльний SWOT-аналіз проводиться у процесі пошуку відповідей на такі запитання:

1. Як пов’язані основні проблеми організації з її сильними та слабкими сторонами, а також зі сприятливими факторами та загрозами зовнішнього середовища?
2. Як найефективніше використати сильні сторони фірми та сприятливі зовнішні фактори для вирішення основних проблем організації?
3. Як усунути або максимально зменшити вплив слабких сторін та зовнішніх загроз на бізнес організації?

В процесі SWOT-аналізу досліджуються також попарні сполучення усіх складових SWOT-аналізу з метою:

- пошуку позитивної синергії: сильні сторони / сприятливі зовнішні фактори;
- усунення негативної синергії: слабкі сторони / зовнішні загрози.

4. Визначення цілей діяльності організації. Сформульована місія організації визначає її особливий шлях в бізнесі, напрямок, у якому вона буде рухатися.

Зовнішній та внутрішній аналіз показують, з чим організація може зустрітися у дорозі: що буде допомагати, а що перешкоджати її діяльності. Проте, необхідно ще знати, до якого конкретно “пункту” прямує організація і коли, у які терміни вона туди досягнеться. Аби знайти відповіді на ці запитання і визначаються цілі діяльності організації.

5. Аналіз стратегічних альтернатив та вибір стратегії. Для досягнення однієї і тієї ж самої мети можна застосувати різні способи. Тому виникають два запитання:

1. За допомогою яких способів може бути досягнута мета?
2. Який з цих способів є найкращим?

#### **Розробка загальнокорпоративної стратегії**

При обґрунтуванні цієї стратегії найчастіше спираються на класифікацію стратегій за цілями. Відповідно до цього критерію розрізняють:

- стратегію зростання;
- стратегію стабільності;
- реструктивну стратегію;
- комбіновану стратегію.

Стратегія зростання – може здійснюватися кількома способами, тобто існують різні стратегічні варіанти росту.

Стратегія стабільності – цю стратегію застосовують організації, які задоволені своїм попереднім курсом дій та бажають залишити існуючий стан.

Реструктивна стратегія – використовується у випадках, коли організація залишає певні ринки, або перепрофілює виробництво. В межах реструктивної стратегії існує декілька варіантів.

В діяльності великих корпорацій стратегії зростання, стабільності та реструктуризації змінюють одна одну або використовуються у комплексі. Виникає четвертий вид стратегій – комбінована стратегія.

### **5. Бізнес-план підприємства**

Бізнес-план може мати таку структуру:

1. Титульний аркуш.
2. Зміст бізнес-плану.
3. Резюме.
4. Галузь, фірма та її продукція.
5. Дослідження ринку продукції та послуг.
6. План і стратегія маркетингу.
7. План виробництва продукції.
8. Організаційно-юридичний план.
9. Фінансовий план.
10. Оцінювання і страхування ризиків.
11. Додатки.

**Резюме** фактично є стислою версією плану, своєрідним “повідомленням про наміри”. Хоч резюме наводиться на самому початку бізнес-плану, складати його слід після закінчення роботи. Лише після того, як план повністю продуманий та написаний, можна в короткій формі викласти його зміст.

Резюме – це добре сконструйована система даних про комерційні перспективи підприємницького проекту, про виробниче, організаційне і фінансове забезпечення програми його реалізації. Це визначений стандарт ділових пропозицій потенційним партнерам та інвесторам.

В цьому розділі подається наступна інформація:

- 1) повна назва, адреса підприємства, форма власності, власники (засновники);
- 2) опис суті запропонованого проекту;
- 3) опис можливостей і стратегії;
- 4) короткий опис ринку;
- 5) визначення цільового ринку, обсягу продажів;
- 6) команда (опис знань, досвіду, уміння менеджерів підприємства);
- 7) прогнозовані фінансові результати (опис загальної вартості проекту, очікуваних результатів проекту і термінів погашення позик).

Основна мета цього розділу бізнес-плану – представити у максимально вигідній формі найважливішу інформацію для потенційних партнерів і осіб, на фінансову підтримку яких розраховує підприємство.

В розділі “**Опис підприємства та галузі**” необхідно детально описати підприємство, щоб переконати інвестора або потенційного партнера в тому, що підприємство має налагоджене виробництво і можливості працювати прибутково. Важливо також показати інвестору (потенційному партнеру), що керівництво контролює діяльність свого підприємства.

У загальній характеристиці підприємства слід відобразити основні види та характер його діяльності: підприємство виробничого, торгівельного характеру, чи підприємство, що діє у сфері послуг.

Розробка розділу бізнес-плану, **присвяченого опису продукту** (послуги), для виробництва якого власне задумувався проект, потребує особливої чіткості. Він повинен включати такі основні показники:

- характеристику продукції, що випускається (послуг, що надаються)
- характеристику принципово нового продукту (послуги);
- тривалість життєвого циклу продукції;
- технологічні особливості випуску продукції (надання послуг);
- визначення продукції (послуг), призначеної для продажу на зовнішньому ринку.

Дослідження привабливості продукції (послуг), призначеної для випуску і реалізації, нерозривно пов’язане з маркетинговими дослідженнями ринку. Тому в бізнес-плані виділено розділ “**Маркетинг і збут продукції**”, в якому необхідно спланувати комплекс маркетингу, до якого входить все, що підприємство може впровадити для підвищення попиту на свої товари і послуги, а саме:

- схема розповсюдження товарів і послуг;
- принципи ціноутворення;
- методи стимулювання обсягів продажу;
- рекламна діяльність підприємства;
- сервісні послуги підприємства (гарантійне обслуговування тощо);
- формування суспільної думки про впроваджувані товари і послуги.



Розділ “**План виробництва продукції**” включає наступні дані:

- обсяг виробництва продукції (послуг) та обсяг її реалізації (у кількісних показниках);
- характеристика виробничих цехів;
- виробнича програма цехів;
- загальна характеристика технологічних ліній та обладнання робочих місць у цехах;
- розрахунок устаткування;
- розрахунок площі цехів;
- характеристика джерел постачання сировини, напівфабрикатів тощо;
- розрахунок чисельності робітників виробництва;
- прогноз сумарних витрат на виробництво, у тому числі їх розподіл на постійні та змінні.

Основна мета розділу “**Організаційний план**” – представити інформацію про забезпеченість випуску продукції і розвитку виробництва.

В цьому розділі бізнес-плану розглядають дві проблеми: організаційну структуру та юридичну форму підприємства.

Організаційна структура повинна передбачати:

організаційну схему підприємства – перелік всіх служб та посадових осіб, їх функціональні обов’язки, посадові оклади, підпорядкування та організаційні зв’язки між працівниками, шляхи реформування організаційної схеми на різних стадіях розвитку підприємства;

керівний склад підприємства, його обов’язки, оплата праці та умови преміювання;

критерії відбору кадрів – вимоги до претендентів на ту чи іншу посаду, що передбачається організаційною схемою;

оцінку результатів роботи та форми заохочення – перелік показників, за якими оцінюється робота посадових осіб, методика оцінки результатів роботи, форми матеріального та морального заохочення;

форми та шляхи підвищення кваліфікації працівників підприємства.

Надзвичайно важливим є питання організації фінансування підприємницького проекту, що розглядається у розділі бізнес-плану “**Фінансовий план**”. В ньому узагальнюються матеріали попередніх розділів, обґрунтовується сума коштів, необхідних для реалізації проекту та визначаються джерела отримання цих коштів.

До цього розділу мають бути підготовлені такі основні документи:

- прогноз обсягу продажу;
- план грошових надходжень і витрат;
- зведений баланс активів і пасивів;
- графік досягнення беззбитковості;
- баланс прибутку та його розподіл.

Досягнення бажаних фінансових результатів завжди пов’язане з певними ризиками, що виникають у результаті настання небажаних негативних змін. Тому у бізнес-плані передбачено розділ “**Ризики та гарантії**”.

Під підприємницьким (господарським) ризиком розуміють можливість

невдачі та непередбачених втрат, що виникають при будь-яких видах діяльності, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції, робіт, наданням послуг, товарно-грошовими і фінансовими операціями, здійсненням соціально-економічних та науково-технічних проектів. Ризик – це загроза того, що суб'єкт підприємницької діяльності понесе додаткові витрати в порівнянні з тими, що передбачалися проектом або програмою його дій, чи отримає доходи нижчі за ті, на які він розраховував. Особливо великим є ризик у новому підприємстві.

В цьому розділі бізнес-плану необхідно дати рекомендації по запобіганню ризику, а також викласти свою програму страхування від ризику. Слід передбачити, до яких страхових установ варто звернутися, на які суми планувати страхові внески.

В Додатки до бізнес-плану включають всю важливу інформацію, яка не увійшла до його основної частини: повні резюме менеджменту компанії; копії балансів і звітів про фінансову діяльність підприємства (як правило, за 3 попередні роки); детальні розрахунки економічної ефективності інвестиційних проектів; аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства; рекомендаційні відгуки кредиторів, у яких компанія раніше отримувала кредити; копії договорів, пов'язаних з реалізацією проекту; угоди про наміри з закупівель обладнання, сировини, матеріалів і реалізації готової продукції; схеми технологічних процесів і фотографії; опис виробничих процесів; копії ліцензій, авторських свідоцтв і т.д.

## Тема 6. Організація виробництва та його обслуговування

1. Організація виробничого процесу.
2. Виробничий цикл.
3. Типи промислового виробництва.
4. Методи організації виробництва.
5. Поняття виробничої інфраструктури.

*Виробничий процес* - серія взаємообумовлених операцій, які здійснюються над початковим матеріалом, збільшують його вартість шляхом надання визначених властивостей й призводять до певного результату.

Процес виробництва на підприємстві складається з взаємопов'язаних основних, допоміжних та обслуговуючих процесів. *Основні процеси* – це технологічні процеси, в результаті яких відбуваються зміни геометричних форм, розмірів і фізико-хімічних властивостей продукції.

*Допоміжні процеси* – це процеси, що забезпечують безперебійне протікання основних процесів.

*Обслуговуючі процеси* – це процеси, пов'язані з обслуговуванням основних і допоміжних процесів, які забезпечують їх нормальний перебіг.

*Виробничий цикл* – це період часу від початку до завершення процесу виготовлення виробу.

*Тривалість виробничого циклу* виготовлення будь-якої продукції розраховується за формулою:

$$T_{\sigma} = \dot{O}_{\sigma i} + \dot{O}_i, \quad (6.1)$$

де  $T_{pn}$  - час виконання основних, допоміжних операцій (час робочого процесу), хв;  
 $T_n$  - час перерв, хв.

Час робочого процесу визначається як:

$$T_{\sigma i} = \dot{O}_{\sigma} + \dot{O}_{\epsilon} + \dot{O}_{\sigma\delta} + \dot{O}_{i\delta}, \quad (6.2)$$

де  $\dot{O}_{\sigma}$  – штучно-калькуляційний час, хв.;

$\dot{O}_{\epsilon}$  – час контрольних операцій;

$\dot{O}_{\sigma\delta}$  – час транспортування предметів праці, хв.;

$\dot{O}_{i\delta}$  – час природних процесів (природного сушіння, відстою суспензій у рідинах тощо), хв.

Штучно-калькуляційний час розраховують за формулою:

$$T_{\sigma} = \dot{O}_{i\delta\sigma} + \dot{O}_{i\zeta} + \dot{O}_a + \dot{O}_{i\delta}, \quad (6.3)$$

де  $\dot{O}_{i\delta\sigma}$  – оперативний час, хв.;

$\dot{O}_{i\zeta}$  – підготовчо-заклучний час при обробці партії деталей, хв.;

$\dot{O}_a$  – час на відпочинок і природні потреби робітників, хв.;

$\dot{O}_{i\delta}$  – час організаційно-технічного обслуговування (одержання і здача інструмента, підготовка робочого місця, змащення устаткування тощо), хв.

Оперативний час складається з основного ( $\dot{O}_{i\delta i}$ ) і допоміжного часу ( $\dot{O}_a$ ):

$$\dot{O}_{i\delta\sigma} = \dot{O}_{i\delta i} + \dot{O}_a. \quad (6.4)$$

*Основний час* – це безпосередній час обробки деталі чи виконання роботи.



скорочується порівняно з послідовним рухом на суму тих відрізків часу, протягом яких суміжні операції виконуються паралельно:

$$\dot{O}_{o.i\ddot{a}\delta - \ddot{m}\ddot{e}} = \dot{O}_{i \ddot{m}\ddot{e}} - \sum_{i=1}^{k-1} t_s^{i\ddot{a}\delta}, \quad (6.8)$$

де  $t_s^{i\ddot{a}\delta}$  - відрізок часу, протягом яких суміжні операції виконуються паралельно.

$$\dot{O}_{o.i\ddot{a}\delta - \ddot{m}\ddot{e}} = n \sum_{i=1}^k \frac{t_i}{\dot{I}p_s} - (n-p) \sum_{i=1}^{k-1} \left( \frac{t_i}{\dot{I}p_s} \right) \quad (6.9)$$

*Тип виробництва* – сукупність організаційно-технічних і економічних особливостей виробництва, обумовлених номенклатурою виробів, які виготовлюється, обсягами та ступенем регулярності випуску продукції.

Типи виробництва:

*Одиничний тип виробництва* характеризується широкою номенклатурою продукції, малим обсягом випуску однакових виробів, виконанням на кожному робочому місці різномірних операцій.

*Серійний тип виробництва* має обмежену номенклатуру продукції, виготовлення окремих виробів періодично повторюється партіями (серіями).

*Масовий тип виробництва* характеризується вузькою номенклатурою продукції, великим обсягом безперервного і тривалого виготовлення окремих виробів.

Визначити організаційний тип виробництва можна на підставі розрахунку показника закріплення операцій ( $K_{з.о.}$ ) - середня кількість технологічних операцій, яка припадає на одне робоче місце за місяць, розраховується за формулою:

$$k_{з.о.} = \frac{\sum_{s=1}^m k_i}{M_p}, \quad (6.10)$$

де  $M_p$  – кількість робочих місць в цеху (на дільниці);

$m$  - кількість найменувань предметів, які обробляються на даній групі робочих місць за місяць;

$k_i$ - кількість операцій, що їх проходить  $i$ -й предмет в процесі обробки на даній групі робочих місць.

Для одиничного типу виробництв  $k_{з.о.} \geq 40$ . Величина коефіцієнта закріплення операцій для серійного типу виробництва перебуває у межах  $1 < k_{з.о.} < 40$ . На виробництві масового типу на кожному робочому місці постійно виконується лише одна операція над предметом праці, тобто  $k_{з.о.} = 1$ .

*Методи організації виробництва* є сукупністю способів, прийомів і правил раціонального сполучення основних елементів виробничого процесу у просторі і часі на стадіях його проектування, функціонування та удосконалення.

До методів організації виробництва належать: непотоковий, партійний і потоковий.

*Непотоковий метод* організації виробництва характеризується широкою номенклатурою виготовлення виробів одиничними екземплярами, які повторюються або не повторюються через певний час.

*Партійний метод* передбачає виготовлення виробів партіями обмеженої номенклатури.

*Потоковий метод* характеризується великими масштабами випуску продукції вузької номенклатури з заданою періодичністю, виготовлення продукції здійснюється на спеціальних робочих місцях, розташованих за ходом технологічного процесу.

Структурною ланкою потокового виробництва є *потокова лінія* - сукупність робочих місць, розташованих за ходом технологічного процесу, призначених для виконання закріплених за ними операцій.

Основні параметри потокової лінії:

- такт,
- ритм,
- кількість робочих місць,
- довжина робочих зон,
- швидкість руху конвеєра.

*Такт лінії* ( $r$ ) це інтервал часу, за який з лінії сходять вироби, що пересуваються один за одним:

$$r = \frac{\Phi_{\delta}}{N}, \quad (6.11)$$

де  $\Phi_{\delta}$  - дійсний фонд часу роботи лінії за розрахунковий період (хв);

$N$  - обсяг виробництва продукції за той самий період у натуральних одиницях.

*Ритм лінії* - інтервалу часу ( $R$ ), через якій предмети праці сходять з лінії транспортними партіями ( $p_m$ ):

$$R = r \cdot p_m, \quad (6.12)$$

*Кількість робочих місць для кожної операції:*

$$P_{mi} = \frac{t_i}{r}, \quad (6.13)$$

де  $P_{mi}$  - розрахункова кількість робочих місць на  $i$ -й операції.

*Швидкість руху конвеєра:*

$$V = \frac{l}{r}, \quad (6.14)$$

де  $V$  - швидкість руху конвеєра, м/хв.;

$l$  - відстань між центрами двох суміжних виробів (робочих місць) на конвеєрі, м.

*Довжина потокової лінії:*

$$L_{\text{лн}} = l \times \sum_{i=1}^k \dot{I}_{\delta}, \quad (6.15)$$

де  $L_{\text{лн}}$  - довжина потокової лінії (конвеєра), м.

Під виробничою інфраструктурою підприємства розуміють комплекс цехів, господарств і служб підприємства, які забезпечують необхідні умови для функціонування підприємства в цілому.

До виробничої інфраструктури входять:

- допоміжні та обслуговуючі цехи і господарства;
- комунікаційні мережі, магістральні об'єкти;
- засоби збору та обробки інформації;
- природоохоронні споруди.

Завдання, які виконують господарства виробничої інфраструктури підприємства наведені в таблиці 6.1.

Таблиця 6.1.

Завдання господарств виробничої інфраструктури підприємства

Господарства виробничої інфраструктури	Завдання
1	2
Ремонтне господарство	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ забезпечення постійної нормальної роботи устаткування;</li> <li>➤ скорочення часу ремонту устаткування;</li> <li>➤ зменшення часу і витрат на проведення ремонтних робіт.</li> </ul>
Інструментальне господарство	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ забезпечення необхідним інструментом виробничих підрозділів підприємства;</li> <li>➤ відстежування за рівнем запасів технологічного оснащення;</li> <li>➤ зменшення запасів інструменту без шкоди для виробництва;</li> </ul>
Енергетичне господарство	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ надійне і безперебійне забезпеченні підприємства всіма видами енергії,</li> <li>➤ повне використання потужності енергопристроїв;</li> <li>➤ зменшення витрат на електроенергію.</li> </ul>
Транспортне господарство	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ вчасне переміщення необхідних вантажів;</li> <li>➤ збереження вантажів при переміщенні;</li> <li>➤ зменшення витрат на транспортування.</li> </ul>
Складське господарство	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ приймання і зберігання матеріалів;</li> <li>➤ підготовка матеріалів до видачі у виробництво,;</li> <li>➤ зменшення витрат на зберігання.</li> </ul>
Матеріально-технічне забезпечення	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ визначення потреби в матеріалах;</li> <li>➤ нормування запасів матеріальних ресурсів;</li> <li>➤ оформлення договорів з постачальниками.</li> </ul>

## **Тема 7. Продукція: сутність, різновиди і конкурентоспроможність**

1. Загальна характеристика продукції (послуг)
2. Поняття і показники якості продукції.
3. Поняття і показники конкурентоспроможності продукції
4. Стандартизація та сертифікація продукції.

### **1. Загальна характеристика продукції (послуг)**

*Продукцією* називають кінцевий результат здійснення виробничого процесу на підприємстві, який має матеріалізовану форму, конкретні властивості, усталені характеристики і здатний задовольняти потреби споживачів.

За ступенем обробки виділяють такі різновиди продукції: сировина, напівфабрикати і незавершене виробництво, готова продукція

*Сировина* – це продукт праці, взятий у природи. Сировина може бути мінеральною і натуральною.

*Незавершеним виробництвом* є предмети праці, які знаходяться в даний момент в процесі обробки.

*Напівфабрикати* - це вироби (напівпродукт), технологічна обробка яких закінчена в одному з основних цехів підприємства, але які потребують додаткової доробки або переробки в іншому цеху того ж підприємства.

*Послуга* – це будь-яка діяльність або дію, яку підприємство може запропонувати споживачам, і результатом якої є задоволення потреби через одержання певної вигоди останніми при відсутності володіння будь-чим матеріальним. Послуги суттєво різняться від матеріалізованої продукції внаслідок наявності таких специфічних рис як невідчутність, невіддільність від джерела і об'єкта послуги, мінливість якості і нездатність до зберігання.

*Готова продукція (готові вироби)* – це вироби, призначені до реалізації на сторону або відпуску непромисловим господарствам і організаціям самого підприємства, які повністю відповідають стандартам або технічним умовам, прийняті відділом технічного контролю і передані на склад готової продукції.

Вимірювання продукції здійснюється натуральними, умовно-натуральними і вартісними вимірниками.

*Натуральні показники* – це одиниці ваги, обсягу, площі, кількості – тони, кубічні метри, погонні метри, квадратні метри, квадратні дециметри, штуки тощо.

*Умовно натуральні одиниці* виміру використовують, коли підприємство виготовляє кілька сортів або видів продукції (умовні банки, умовні листи шиферу).

*Вартісні показники вимірювання* – це товарна, валова, реалізована, чиста продукція.

**Товарна продукція** характеризує обсяг виробництва підприємства по повністю закінченим і призначеним до реалізації виробам і промисловим роботам за той період, в якому продукція була повністю завершена виробництвом, незалежно від того, коли воно було розпочато.

До складу товарної продукції підприємства включаються:

- вартість планованих до випуску готових виробів;



- вартість напівфабрикатів власного виробництва і продукції допоміжних цехів, призначених для реалізації стороннім споживачам, своєму капітальному будівництву і непромисловим господарством свого підприємства;
- вартість обладнання, а також інструментів, пристроїв загального призначення власного виготовлення, що відносяться до основних засобів підприємства, вартість робіт промислового характеру, що виконуються за замовленням зі сторони або непромислових господарств і організацій свого підприємства, включаючи вартість капітального ремонту, модернізацію обладнання і транспортних засобів.

**Товарна продукція** визначається за формулою:

$$ТП = ГВ + НФ + Пп, \quad (7.1)$$

де  $ГВ$  - сума обсягів готових виробів, призначених для реалізації своїм замовникам;  $НФ$  - напівфабрикати власного виготовлення та продукція допоміжних і підсобних господарств, призначені для відпуску на сторону;  $Пп$  - роботи (послуги) промислового характеру, виконані на замовлення зовнішніх споживачів.

**Валова продукція** характеризує обсяг виробництва як по закінченню, так і по незакінченню виробам і промисловим роботам, тобто включає незавершене виробництво. Валова продукція включає вартість готових виробів і напівфабрикатів (як зі своєї сировини і матеріалів, так і з сировини і матеріалів замовника), за вирахуванням вартості продукції власного виробництва, витраченої на промислово-виробничі потреби самого підприємства, а також вартість виконаних робіт промислового характеру за замовленням зі сторони або непромислових господарств і організацій свого підприємства. **Валова продукція** розраховується за формулою:

$$ВП = ТП + \Delta НВ + ВС, \quad (7.2)$$

де  $\Delta НВ$  - зміна залишків незавершеного виробництва протягом розрахункового періоду;  $ВС$  - вартість сировини і матеріалів замовника.

**Валовий оборот** - це вартість продукції, виробленої всіма цехами підприємства, незалежно від її подальшого призначення і використання. У валовий оборот включається повторний рахунок окремих частин продукції. Цей повторний рахунок носить назву внутрішньозаводського обороту. Валову продукцію також можливо обчислити, виключивши з валового обороту внутрішньозаводський оборот.

**Реалізована продукція** - це вартість готових виробів, напівфабрикатів власного виробництва, робіт промислового характеру, які призначені до поставки споживачам і підлягають оплаті останніми. При розрахунках реалізованої продукції враховуються залишки готової продукції на складі:

$$РП = ТП - \Delta НРп, \quad (7.3)$$

де  $\Delta НРп$  - зміна залишків нереалізованої продукції на кінець розрахункового періоду.

**Чиста продукція** – це додана вартість на підприємстві, з вартості товарної продукції віднімають матеріальні і прирівняні до них витрати, тобто чисту продукцію розраховують за формулою:

$$ЧП = ТП - (M + A), \quad (7.4)$$

де *ЧП* – чиста продукція; *M*- матеріальні витрати; *A* – амортизація.

## 2. Поняття і показники якості продукції

**Якість продукції** — це сукупність її властивостей, що характеризують міру спроможності даної продукції задовольняти потреби споживачів згідно з її цільовим призначенням. Сучасний концептуальний підхід до формування виробничої стратегії визнає якість найефективнішим засобом задоволення вимог споживачів і зниження витрат виробництва. Відповідно до ДСТУ ISO 9000—2001 “Системи управління якістю. Основні положення та словник”: *якість* — це ступінь, до якого сукупність власних характеристик задовольняє вимоги.

Під *показником якості* розуміють кількісний вираз однієї або кількох однорідних властивостей продукції, що задовольняють певні потреби споживачів стосовно до її цільового призначення й умов використання. Для оцінки якості продукції використовується система показників, які групуються на узагальнюючі, комплексні та одиничні.

*Узагальнюючі показники* характеризують загальний рівень якості продукції: обсяг і частку прогресивних видів виробів у загальному випуску, сортність (марочність), економічний ефект і додаткові витрати, що пов’язані з поліпшенням якості.

*Комплексні показники* характеризують кілька властивостей виробів, включаючи витрати, що пов’язані з розробленням, виробництвом і експлуатацією. У кожній галузі промисловості застосовуються свої специфічні комплексні показники (наприклад, комплексним показником якості електродвигуна є відношення кількості корисної механічної енергії, що виробляється двигуном за весь термін його служби, до сумарних витрат на виробництво та експлуатацію двигуна).

*Одиничні показники якості* характеризують одну з властивостей продукції (товарів) і класифікуються за такими групами:

- *показники призначення* відображають корисний ефект від використання виробів за призначенням та обумовлюють сферу їх застосування. Для продукції виробничо-технічного призначення основним є показник *продуктивності*, що показує, який обсяг продукції може бути випущений за допомогою оцінюваної продукції або який обсяг виробничих послуг може бути наданий за визначений проміжок часу.

- *показники економічності* використання сировини, матеріалів, палива, пального та енергії характеризують властивості виробу, що віддзеркалюють його технічну досконалість за рівнем або ступенем споживання сировини, матеріалів, пального, енергії.

- *показники надійності* – безвідмовність, збереженість, ремонтпридатність, довговічність виробу. Залежно від особливостей продукції, що оцінюється, для характеристики надійності можуть використовуватися як усі чотири, так і деякі з

зазначених показників. *Надійність* – це властивість виробу зберігати технічні параметри в заданих межах і фіксованих умовах експлуатації, технічного обслуговування, ремонтів, зберігання, транспортування. *Безвідмовність* – властивість об'єкта безперервно зберігати робочий стан протягом деякого часу. *Довговічність* – це властивість виробу зберігати працездатний стан до руйнації або іншого граничного стану за визначених режимів і умов експлуатації. *Ремонтопридатність* – властивість виробу пристосовуватися до застережень та виявлення причин виникнення відмов, пошкоджень та відновлення і підтримання в робочому стані шляхом проведення технічного обслуговування та ремонту. *Збереженість* – властивість виробу зберігати значення показників безвідмовності, довговічності і ремонтпридатності протягом та після зберігання або транспортування.

- *показники технологічності* – характеризують ефективність (економічність) конструкторсько-технологічних рішень для забезпечення високої продуктивності праці під час виготовлення і ремонту продукції. Саме за допомогою технологічності забезпечуються масовість випуску продукції, раціональний розподіл витрат матеріалів, засобів праці і часу в процесі технологічної підготовки виробництва, виготовлення та експлуатації продукції.

- *ергономічні показники* відбивають взаємодію людини з виробом, дають змогу визначати зручність і безпеку експлуатації виробів. Вони характеризують систему “людина – виріб – середовище використання” і враховують комплекс гігієнічних, антропометричних, фізіологічних і психологічних властивостей людини, що виявляються при користуванні виробом.

- *естетичні показники* характеризують спроможність продукції задовольняти потребу в красі.

- *показники стандартизації та уніфікації* визначають ступінь використання в продукції стандартизованих складових частин виробу (складальних одиниць, деталей, вузлів), їх уніфікації, а також рівень уніфікації з іншими виробами (конструкційної спорідненості).

- *патентно-правові показники* характеризують патентний захист і патентну чистоту продукції та є істотним чинником у визначенні конкурентоспроможності. Основними є такі показниками: патентного захисту, патентної чистоти, територіального поширення.

- *показники транспортабельності* визначають пристосованість продукції до перевезень.

- *екологічні показники* характеризують рівень шкідливих впливів на навколишнє середовище, які виникають під час експлуатації або споживання продукції. До екологічних показників належать: наявність шкідливих домішок, можливість викидів шкідливих часток, газів, випромінювань при зберіганні, транспортуванні, експлуатації чи споживанні продукції.

- *економічні показники* характеризують витрати на розроблення, виготовлення, експлуатацію або споживання продукції, економічну ефективність її експлуатації. Основні з них: ціна, прибуток, собівартість, рентабельність, трудомісткість виробу, експлуатаційні витрати, як в абсолютному виразі, так і на одиницю основного показника призначення виробу.

• *показники безпеки* характеризують особливості продукції, що забезпечують безпеку людини (обслуговуючого персоналу) під час експлуатації або її споживання, монтажу, обслуговування, ремонту, зберігання, транспортування і т. д.

Для визначення якості продукції звичайно порівнюють значення показників якості кількох видів продукції. Показники якості продукції визначаються таким арсеналом методів:

- ✓ *реєстраційним*, який здійснюється на основі спостереження та підрахунку кількості певних подій, явищ, предметів або витрат за одиницю часу;
- ✓ *вимірювання*, який здійснюється за допомогою технічних засобів вимірювання;
- ✓ *органолептичним*, що дає змогу визначити якість продукції за допомогою органів чуттів за бальною системою;
- ✓ *експериментальним (традиційним)*, що базується на застосуванні технічних засобів і дає можливість найоб'єктивніше оцінити якість продукції;
- ✓ *соціологічним*, який полягає в проведенні збору та аналізу відгуків фактичних чи можливих споживачів продукції;
- ✓ *експертним* (для “не вимірювальних” показників), який здійснюється на підставі рішень, що приймаються експертами (фахівцями в галузі створення, виготовлення, експлуатації виробів);
- ✓ *розрахунковим*, що провадиться на основі використання аналітичних та (або) статистичних залежностей показників якості продукції, при цьому значення якості продукції визначають з використанням правил математичної статистики, тому його також називають *статистичним*.

Відносною характеристикою якості продукції є *оцінка технічного рівня продукції*, яка визначається шляхом зіставлення значень показників її технічної досконалості з відповідними значеннями показників базового зразка (еталона). Рівень якості продукції (технічного рівня) оцінюється протягом усього життєвого циклу виробу: дослідження та конструювання (проектування), виробництво, оборот та реалізація, експлуатація та споживання.

Базовий зразок має поєднувати в собі певну кількість і перелік технічних та економічних показників, які найбільшою мірою відповідають вимогам конкретного ринку на момент запланованого виходу на нього з даним товаром. При цьому необхідно забезпечити максимальну близькість класифікаційних показників зразка та виробу, що порівнюється.

Рівень якості продукції (технічний рівень) одного виду оцінюється за допомогою диференційованих, узагальнюючих, змішаних та комплексних методів. *Диференційований метод*, або *метод відносних показників*, ґрунтується на зіставленні одиничних показників якості оцінюваного та базового виробів. Відносний показник якості ( $K_{я.в}$ ) визначається за формулою

$$K_{я.в} = \frac{P_i}{P_{i.б}}, \quad (7.5)$$

Де  $P_i$  — значення  $i$ -го показника виробу, що оцінюється;  $P_{i.б}$  — значення  $i$ -го показника базового виробу (аналога);  $n$  — кількість показників.

Такий метод при незначній кількості відносних показників дає змогу

оперативно визначити рівень якості продукції на конкретному ринку.

*Узагальнюючий метод* використовується, коли важко надати перевагу будь-якому показнику з великої їх кількості.

$$K_{\text{я.уз}} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{\text{я.в}i}}{n} \begin{matrix} \leq \\ \geq \end{matrix} 1 \quad (i = 1 \dots n), \quad (7.6)$$

де  $K_{\text{я.уз}}$  — узагальнюючий показник якості;  $K_{\text{я.в}i}$  — відносний показник якості;  $n$  — кількість відносних показників.

Рівень якості продукції, що оцінюється залежно від значення узагальнюючого показника: при перевищенні одиниці рівень якості вищий базового зразка, при значенні меншому одиниці рівень якості менший базового зразка.

*Змішаний метод* поєднує диференційований і узагальнюючий методи. Його застосування доцільне у випадках недостатньо повного врахування узагальнюючим показником усіх існуючих властивостей виробу, що не дає змоги отримати висновки відносно кількох певних груп властивостей. За цим методом якість продукції оцінюється за такими правилами: найважливіші показники використовуються як одиничні, а інші об'єднуються в групи і для кожної з них визначається узагальнюючий показник; отримані узагальнюючі показники та одиничні показники оцінюють рівень якості виробу диференційованим методом.

*Комплексний метод* ґрунтується на використанні узагальнюючих показників якості продукції і розраховується шляхом відношення відповідних їх значень оцінюваної продукції до базового зразка. Суть його полягає в порівнянні узагальнюючих показників якості виробу, що оцінюється, базового зразка і сумарних витрат на їх придбання та експлуатацію. У такий спосіб визначається показник економічної ефективності ( $K_e$ ):

$$K_e = \frac{K_{\text{я.уз}} \cdot Z_6}{K_{\text{я.уз.б}} \cdot Z}, \quad (7.7)$$

де  $K_{\text{я.уз}}$  та  $K_{\text{я.уз.б}}$  — відповідно узагальнюючі та базовий (аналога) показники якості виробу, що оцінюється;  $Z$  та  $Z_6$  — сумарні витрати споживачів на придбання та експлуатацію виробу, що оцінюється, та базового зразка.

Якщо узагальнюючий показник економічної ефективності перевищує одиницю, тоді доцільно замінювати застарілу продукцію.

*Інтегральний показник якості продукції* застосовується для продукції, що не має аналогів, і визначається як відношення сумарного корисного ефекту від використання зразка продукції за заданий період часу служби до сумарних витрат на її створення, експлуатацію та споживання. Він встановлюється за державними і міжнародними стандартами.

### **3. Поняття і показники конкурентоспроможності продукції**

**Конкурентоспроможність продукції** — це сукупність її властивостей і характеристик, що забезпечують задоволення потреб споживачів на вищому або однаковому рівні з аналогічною продукцією конкурентів за прийнятною для них

(споживачів) ціни. Конкурентоспроможність залежить від багатьох чинників, а саме:

- цін і умов платежу;
- строків і умов постачання;
- організації інформування споживачів;
- системи оподаткування;
- платоспроможності населення.

Намагаючись одержати товар, що найкраще відповідає його вимогам, споживач надає значення і сумі загальних витрат, пов'язаних з придбанням і використанням товару. Ціна товару є лише обов'язковими початковими витратами, пов'язаними із задоволенням потреби. У процесі використання товару мають місце і додаткові витрати, пов'язані із експлуатацією товару, іноді впродовж тривалого періоду. Загальна сума витрат по придбанню і споживанню товару і є ціною задоволення потреби споживача. Отже, визначити конкурентоспроможність товару можливо із врахуванням таких особливостей:

- ✓ по-перше, конкурентоспроможність будь-якого товару визначається тільки в результаті його порівняння з іншими товарами і, отже, є відносним показником;
- ✓ по-друге, показник конкурентоспроможності відбиває відмінність даного товару від аналогічного за ступенем задоволення конкретної суспільної потреби;
- ✓ по-третє, для визначення конкурентоспроможності товару його не просто порівнюють із товарами-конкурентами за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, але й обраховують при цьому сукупні витрати споживача на задоволення конкретної потреби.

Розрахунок конкурентоспроможності починають із визначення переліку параметрів для оцінювання, обираючи найважливіші із точки зору споживача. Всі параметри, за якими оцінюється товар, фахівці поділяють на три групи – нормативні, технічні, економічні. Нормативні параметри окреслені діючими в країні нормами, стандартами і законодавством, тому відповідність нормативних параметрів є безумовною.

Отже, спочатку визначають технічні параметри товару, за якими проводиться порівняння із зразком. До технічних параметрів конкурентоспроможності слід віднести такі їх групи як класифікаційні параметри (характеризують властивості товару, які визначають його призначення, сферу використання та умови застосування), функціональні (досконалість, виконання основної функції, універсальність, виконання додаткових функцій), показники надійності, технологічності, довговічності; ергономічні (антропометричні, фізіологічні, психологічні, психофізичні), естетичні (форма, дизайн); екологічні, показники безпеки.

За величиною технічних параметрів споживач оцінює, наскільки властивості виробу, представлені даним параметром, задовольняють відповідний елемент потреби споживача. Кількісно це представляється процентним відношенням розміру зазначеного параметра до розміру того ж параметра, за яким потреба

споживача задовольняється цілком (параметр товару-зразка). Отриманий показник називається одиничним параметричним показником:

$$q_i = \frac{P_i^{OЦ}}{P_i^{ЗР}}, \quad (7.8)$$

де  $q_i$  - одиничний параметричний показник за  $i$ -тим параметром;  $P_i^{OЦ}$  - значення  $i$ -того параметра оцінюваного товару;  $P_i^{ЗР}$  - значення  $i$ -того параметра товару-зразка.

Слід зазначити, що зразком, з параметрами якого порівнюються параметри оцінюваного товару зазвичай обирають товар фірми-конкурента, або еталон-гіпотетичний виріб (ідеальний товар), який задовольняє потреби споживачів на 100%. Такі розрахунки проводяться і за всіма обраними технічними параметрами, і тому в остаточному підсумку одержуємо повний набір показників, які характеризують близькість виробу до вимог споживача. На базі одиничних параметричних показників формують груповий технічний показник (індекс технічних параметрів), що характеризує відповідність виробу даній потребі. Для цього об'єднують одиничні параметричні показники із урахуванням коефіцієнта значущості (ваги) кожного одиничного показника в загальному наборі:

$$I_{ТП} = \sum_{i=1}^n k_i \times q_i, \quad (7.9)$$

де  $I_{ТП}$  - індекс технічних параметрів оцінюваного товару;  $k_i$  - коефіцієнт значущості  $i$ -того параметра;  $q_i$  - одиничний параметричний показник за  $i$ -тим технічним параметром;  $n$  - кількість параметрів, що беруть участь в оцінці.

Розрахований за формулою індекс технічних параметрів ( $I_{ТП}$ ) характеризує ступінь відповідності даного товару існуючій потребі за набором технічних параметрів. Чим він вище, тим у цілому повніше задовольняються запити споживачів. Груповий показник моделює вибір товарів на ринку, в процесі якого покупець намагається вибрати товар із максимальним споживчим ефектом.

Для визначити рівня конкурентоспроможності конкуруючі товари порівнюють за економічними параметрами. При такому порівнянні також оцінюємо аналізований товар і товар-зразок, за яким потреба задовольняється цілком. Груповий економічний показник (індекс економічних параметрів)  $I_{ЕП}$  розраховується за формулою:

$$I_{ЕП} = \frac{S_{OЦ}}{S_{ЗР}}, \quad (7.10)$$

де  $S_{OЦ}$  - ціна споживання оцінюваного товару (ціна покупки плюс сумарні витрати споживача, пов'язані із експлуатацією товару, за весь період експлуатації);  $S_{ЗР}$  - ціна споживання товару-зразка (ціна покупки плюс сумарні витрати споживача, пов'язані із експлуатацією товару, за весь період експлуатації).

Завершальним етапом є розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності, який є співвідношенням індексу технічних параметрів оцінюваного товару і індексу економічних параметрів оцінюваного товару:

$$K_{ИТ} = \frac{I_{ТП}}{I_{ЕП}} \geq 1. \quad (7.11)$$

Якщо конкурентоспроможність менше одиниці, то аналізований товар поступається товару-зразку, дорівнює одиниці - має однаковий із зразком рівень конкурентоспроможності, перевищення одиниці свідчить про те, що конкурентоспроможність аналізованого товару вище, ніж товару-зразка.



## Тема 8. Витрати підприємства

1. Поняття та класифікація витрат на виробництво та реалізацію продукції.
2. Кошторис виробництва.
3. Калькулювання собівартості продукції.
4. Система управління витратами.

### 1. Поняття та класифікація витрат на виробництво та реалізацію продукції

*Витрати виробництва* - витрати різних видів економічних ресурсів (сировини, праці, основних засобів, послуг, грошей), безпосередньо пов'язані з виробництвом економічних благ.

*Витрати* — це вартісне вираження абсолютної величини ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети.

*Види витрат:*

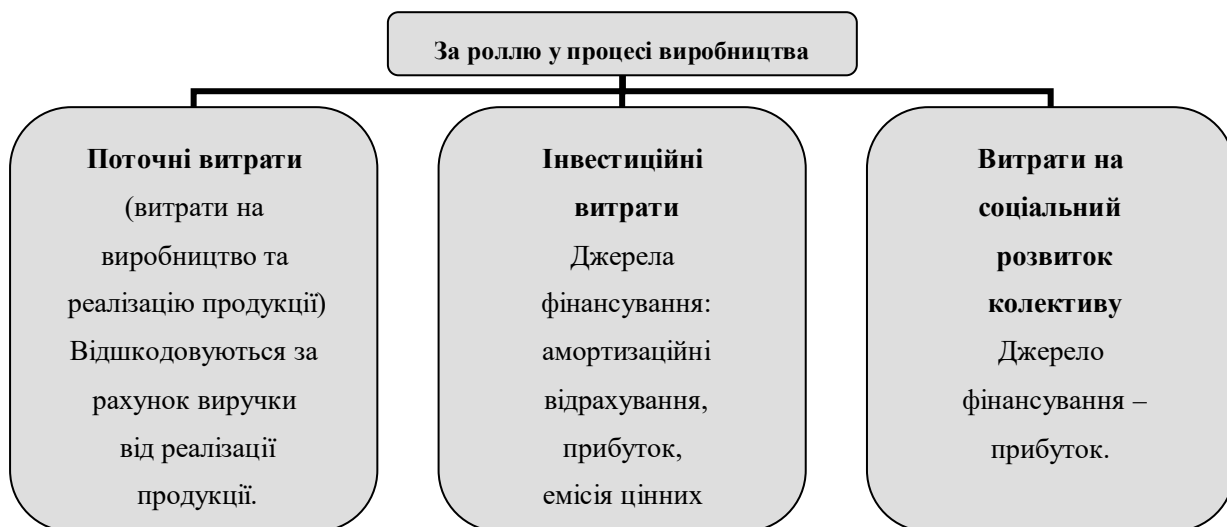


Рис. 8.1. Види витрат

## Класифікація витрат

Класифікаційна ознака	Витрати
За економічним змістом	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ матеріальні витрати;</li> <li>▪ витрати на оплату праці;</li> <li>▪ відрахування на соціальні заходи;</li> <li>▪ амортизація;</li> <li>▪ інші витрати.</li> </ul>
За залежністю від обсягу виробництва	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ постійні;</li> <li>▪ змінні.</li> </ul>
За способом включення у собівартість продукції	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ прями;</li> <li>▪ непрямі.</li> </ul>
За складом	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ одноелементні;</li> <li>▪ комплексні.</li> </ul>
За зв'язком із виробничим процесом	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ виробничі;</li> <li>▪ невиробничі.</li> </ul>
За можливістю впливу на величину витрат з боку центра відповідальності	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ регульовані;</li> <li>▪ нерегульовані.</li> </ul>
За способом врахування при обчисленні фінансового результату	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ витрати на продукт;</li> <li>▪ витрати періоду.</li> </ul>

**Постійні витрати** – це витрати, сума яких не залежить від кількості виготовленої продукції в певних межах. До постійних належать витрати на утримання і експлуатацію будівель і споруд, організацію виробництва, управління.

**Змінні витрати** — це витрати, загальна сума яких за певний час залежить від обсягу виготовленої продукції (витрати на сировину, матеріали, комплектуючі, відрядна заробітна плата).

**Прямі витрати** безпосередньо пов'язані з виготовленням певного різновиду продукції і можуть бути прямо обчислені на її одиницю.

**Непрямі витрати** не можна безпосередньо обчислити для окремих різновидів продукції, бо вони зв'язані не з виготовленням конкретних виробів, а з процесом виробництва в цілому (зарплата обслуговуючого й управлінського персоналу, утримання та експлуатація будівель, споруд, машин тощо).

**Одноелементними** називаються такі витрати, які незалежно від місця їх виникнення і цільового призначення не діляться на різні компоненти, наприклад, заробітна плата, амортизація тощо.

**Комплексними** називаються витрати, які складаються з декількох елементів, наприклад, загальновиробничі і загальногосподарські витрати.

**Виробничі витрати** виникають упродовж виробничого процесу, його обслуговування, управління.

**Невиробничі витрати** обумовлені виконанням функцій, безпосередньо непов'язаних із виробництвом продукції. Це витрати на управління

підприємством, збут продукції.

**Групи витрат за характером виникнення і функціональним призначенням:**

- **Операційні витрати**, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства.
- **Фінансові витрати** (витрати на виплату процентів за користування кредитами і процентів за випущені облігації та витрати за фінансовою орендою).
- **Витрати, що виникають в процесі звичайної діяльності і не є операційними та фінансовими** (собівартість реалізованих фінансових інвестицій, необоротних активів за їх залишковою вартістю та реалізованих майнових комплексів).

## **2. Кошторис виробництва**

**Кошторис виробництва** - це витрати підприємства, пов'язані з його основною діяльністю за певний період незалежно від того, відносяться вони на собівартість чи ні.

### **Функції кошторису**

**Планування** - попередня оцінка ефективності майбутніх операцій зменшує ступінь невизначеності майбутнього.

**Координація діяльності підрозділів** - кошторис шляхом розумних обмежень дозволяє врегулювати протиріччя в цілях підрозділів на користь підприємства в цілому.

**Мотивація** - кошторис як цільовий показник стимулює працівників до його виконання. Аналіз виконання кошторису повинен відбиватися на системі матеріального стимулювання.

**Контроль** - ретельно розроблений кошторис - найкращий стандарт для оцінки фактичних витрат.

### **Види кошторисів:**

- кошториси основних витрат на виробництво;
- кошториси витрат на утримання функціональних підрозділів.
- Комплексні кошториси.

### *Схема складання кошторису витрат:*

➤ *Виробнича собівартість валового випуску продукції* = загальна сума витрат – витрати на роботи та послуги, що не входять до складу виробничої собівартості продукції ± зміна залишків витрат майбутніх періодів.

➤ *Виробнича собівартість виготовленої продукції* = собівартість залишків незавершеного виробництва на початок розрахункового періоду + сума витрат на випуск валового випуску продукції – собівартість залишків незавершеного виробництва на кінець розрахункового періоду .

➤ *Собівартість реалізованої продукції* = собівартість залишків нереалізованої продукції на початок розрахункового періоду + виробнича собівартість продукції – собівартість залишків нереалізованої продукції на кінець розрахункового періоду .

### **3. Калькулювання собівартості продукції**

**Собівартість продукції** - це виражені в грошовій формі витрати підприємства на підготовку, виробництво і реалізацію продукції.

**Калькулювання** (від лат. обчислення) – це розрахунок собівартості одиниці продукції, виконаних робіт та послуг. Калькуляції складають на продукцію основного й допоміжного виробництв щомісячно, за квартал, за рік, за цільовим призначенням.

**Об'єкт калькулювання** - продукція (робота, послуга), собівартість якої обчислюється.

**Калькуляційна одиниця** – одиниця кількісного вимірювання об'єкту калькулювання (у штуках, метрах, тоннах, кіловат-годинах тощо).

#### ***Статті калькулювання собівартості продукції:***

- сировина та матеріали;
- зворотні відходи (вираховуються);
- куповані комплектуючі вироби, напівфабрикати, роботи та послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій;
- паливо й енергія на технологічні потреби;
- основна заробітна плата;
- додаткова заробітна плата;
- відрахування на соціальні заходи;
- витрати, пов'язані з підготовкою та освоєнням виробництва продукції;
- відшкодування зносу спеціальних інструментів і пристосувань цільового призначення та інші спеціальні витрати;
- витрати на утримання й експлуатацію машин та обладнання;
- загальновиробничі витрати;
- загальногосподарські витрати;
- позавиробничі (комерційні) витрати.

#### **Системи калькулювання собівартості продукції**

##### ***Калькулювання за замовленнями***

Полягає в тому, що витрати відстежуються і акумулюються за окремими замовленнями покупців. Кожне замовлення виконується з урахуванням конкретних вимог замовника і, тому є об'єктом індивідуального виробництва.

Собівартість виробів формується як індивідуальна. Калькулювання за замовленнями застосовується у будівництві, ракето- й суднобудуванні, поліграфії, виробництві меблів, під час виконання науково-дослідних, конструкторських робіт, наданні аудиторських і консультаційних послуг.

Основною вимогою калькулювання за замовленнями є точний облік витрат та відокремлення їх по кожному замовленню (роботі) від витрат по інших замовленнях (роботах).

##### **Калькулювання за процесами**

Даний метод передбачає облік витрат за окремими процесами, як складовими загального технологічного процесу, з подальшим усередненим розподілом суми цих витрат між готовими виробами.

На відміну від позазовного методу витрати формуються не як індивідуальні для кожного виробу, а як середні.

Попроцесне калькулювання застосовується передусім в однопродуктових виробництвах, коли однакові вироби послідовно проходять через виокремлені технологічні процеси (хімічна, цементна, текстильна, нафтопереробна промисловість та ін.).

### **Методи калькулювання собівартості продукції**

#### **Калькулювання за повними витратами**

Передбачає включення до собівартості продукції всіх виробничих витрат на її виготовлення: виробничих, адміністративних, збутових та інших операційних витрат підприємства. Прямі витрати відносяться до окремих об'єктів витрат на підставі первинних документів. В системі управлінського обліку непрямі витрати розподіляються за конкретними об'єктами (виробами, процесами, підрозділами тощо) пропорційно до певної бази розподілу (машино-годин, людино-годин, прямої заробітної плати, матеріальних витрат тощо).

#### **Метод «директ-костинг»**

Згідно з даним методом змінні витрати (а вони переважно прямі) відносяться на продукцію, а постійні вважаються витратами періоду.

#### **Основні особливості методу змінних витрат:**

- незалежно від облікової політики, прийнятої на підприємстві, цей метод необхідний в управлінському обліку;
- метод ґрунтується на обліку конкретних виробничих витрат;
- постійні витрати всією сумою відносяться на фінансовий результат і не розподіляються за видами продукції;
- передбачає розподіл витрат на постійні й змінні, отже, дає можливість проводити аналіз беззбитковості;
- запаси готової продукції на складі оцінюються тільки за змінними витратами.

#### **Метод поглинання витрат**

Передбачає включення у собівартість продукції всіх витрат виробничих підрозділів, тобто калькулювання за виробничими витратами. Невиробничі витрати у складі адміністративних витрат, витрат на збут та інших невикористаних операційних витрат відносяться на період.

#### **Основні особливості методу поглинання витрат:**

- найчастіше застосовується на українських підприємствах;
- в основному використовується для зовнішньої звітності;
- ґрунтується на розподілі всіх витрат, що включаються в собівартість, за видами продукції, тобто припускає розрахунок повної собівартості продукції;
- передбачає розподіл витрат на прямі й непрямі;
- запаси готової продукції на складі оцінюються за повною собівартістю;
- непрямі витрати розподіляються за видами продукції відповідно до певної бази, тому існують неточності у визначенні реальної собівартості окремих видів продукції;
- даний метод обліку доцільно використовувати в тих випадках, коли:
  - на підприємстві виробляється лише один продукт або кілька продуктів, але в невеликому обсязі;

- сума загально виробничих витрат істотно змінюється від періоду до періоду;

**Калькулювання за видами діяльності** (ABC-метод, activity-based costing) передбачає групування сукупності непрямих витрат підприємства за окремими видами діяльності, що їх викликали, — в пули витрат— з наступним поглинанням цих витрат за об'єктами калькулювання шляхом застосування вимірників діяльності— факторів витрат.

**Вид діяльності** - це сукупність пов'язаних робіт або завдань, які виконуються з метою забезпечення процесів виробництва, збуту продукції, функціонування підприємства в цілому, поглинаючи при цьому відповідні ресурси підприємства.

Основним об'єктом калькулювання є кінцева продукція підприємства, собівартість якої обчислюється.

#### **Особливості ABC- методу:**

- метод ABC передбачає розгляд більшості витрат як прямих;
- витрати на ресурси групують в більшу кількість функціональних центрів (пулів витрат), ніж за традиційної системи розподілу, що підвищує точність віднесення витрат на діяльність, з якою вони пов'язані;
- для сукупності витрат кожного виду діяльності за методом ABC проводиться визначення фактора витрат, що характеризується обов'язковою наявністю причинно-наслідкового зв'язку із зазначеною сукупністю.

## **4. Система управління витратами**

**Управління витратами** – це процес цілеспрямованого формування, контролю та оптимізації рівня витрат за носіями і місцями їх виникнення з метою досягнення встановлених результатів діяльності підприємства найбільш економічно ефективним способом.

#### **Системи управління витратами**

**Цільове калькулювання** (*Target Costing*) – стратегія, за якої підприємство спочатку визначає прийнятну ціну нового виробу та його граничну собівартість, а вже потім проектує сам виріб, реалізація якого забезпечить досягнення певної мети. Ця технологія застосовується на стадії розробки в якості попереджувального механізму, за допомогою якого інженери вносять зміни в проект нової продукції для зниження витрат, одночасно зберігаючи бажаний рівень її функціональності і якості.

#### **Система «витрат – випуск – прибуток» (CVP-аналіз)**

CVP-аналіз дає змогу оперативно оцінити вплив величини та структури витрат, обсягу продажу продукції на прибуток, аналізувати його залежність від рівня цін і структури виробництва, обґрунтовувати маркетингову стратегію.

#### **CVP-аналіз базується на таких передумовах:**

- усі витрати можна чітко поділити на змінні та постійні;
- усі змінні витрати є пропорційними, а постійні не містять елементів дегресуючих витрат і є лише функцією часу;
- ціни на вироби не залежать від обсягу виробництва і в межах розрахункового періоду стабільні.

- продуктивність не змінюється;
- обсяг виробництва дорівнює обсягу продажів;
- технологічний процес, норми витрачання ресурсів;

У процесі *СVP*-аналізу обчислюються та аналізуються такі показники:

**Маржинальний дохід** обчислюється за формулою:

$$Д_M = ВР - С_3, \quad (8.1)$$

де  $Д_M$  — величина маржинального доходу за певний період;  $ВР$  - виручка від продажу продукції;  $С_3$  - змінні витрати за цей же період.

**Коефіцієнта маржинального доходу** - показує частку маржинального доходу у виручці від реалізації продукції:

$$k_{i\bar{A}} = \frac{\bar{A}_i}{\hat{A}D} \quad (8.2)$$

Коефіцієнт маржинального доходу показує, яка частка виручки використовується на покриття постійних витрат і формування прибутку.

**Точка беззбитковості** характеризує такий обсяг виготовлення продукції або надання послуг, коли виручка від продажу цієї продукції/послуг (дохід) дорівнює сукупним витратам. Беззбитковий обсяг виробництва у натуральному вимірі обчислюється за формулою:

$$N_{\hat{a}} = \frac{\tilde{N}_i}{\bar{O} - \tilde{N}_{ci}}. \quad (8.3)$$

де  $\bar{O}$  – ціна за одиницю продукції;  $\tilde{N}_{ci}$  – змінні витрати на одиницю продукції.

Для визначення точки беззбитковості у вартісному вираженні використовують формулу:

$$\hat{A}_{\hat{a}} = \frac{\tilde{N}_i}{k_{i\bar{A}}}. \quad (8.4)$$

**Коефіцієнт безпеки операційної (виробничої) діяльності ( $k_{\bar{b}}$ )** характеризує ступінь перевищення фактичного обсягу продукції, що виробляється над беззбитковим обсягом виробництва. Розраховується показник за формулою:

$$k_{\hat{a}} = \frac{N - N_{\hat{a}}}{N}, \quad (8.5)$$

або

$$k_{\hat{a}} = \frac{\hat{A}D - \hat{A}_{\hat{a}}}{\hat{A}D}, \quad (8.6)$$

де  $N$  – фактичний обсяг виробництва продукції у натуральному вимірі.

Коефіцієнт безпеки операційної діяльності можна вважати мірою операційного ризику. Чим він більший, тим безпечніша ситуація з огляду на прибутковість діяльності.

## Тема 9. Результати діяльності підприємства

1. Прибуток і методика його визначення.
2. Розподіл прибутку підприємства.
3. Суть ефективності та її види.
4. Рентабельність як узагальнюючий показник ефективності діяльності підприємства
5. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства.

*Прибуток* — це частина чистого доходу, що залишається на підприємстві після відшкодування вартості виробничо спожитих ресурсів і робочої сили.

Загальна схема формування фінансових результатів діяльності підприємства представлена на рис. 9.1.

*Валовий прибуток* — це економічний результат діяльності суб'єктів господарської діяльності, що визначається як різниця між чистою виручкою від реалізації продукції і виробничою собівартістю реалізованої продукції:

$$\dot{I}a = \times \hat{A}D - \tilde{N}a, \quad (9.1)$$

$$\times \hat{A}D = \hat{A}D - \dot{I}\hat{A}\hat{A} - \hat{A} - \hat{a}. \quad (9.2)$$

*Операційний прибуток* — це прибуток від основної діяльності підприємства, тобто від виробництва і реалізації продукції, послуг, робіт. Для визначення операційного прибутку необхідно валовий прибуток скоригувати на різницю інших операційних доходів та інших операційних витрат:

$$\dot{I}i = \dot{I}a + \hat{A}i - \hat{A}a - \hat{A}c - \hat{A}i. \quad (9.3)$$

До інших операційних доходів відносять доходи від операційної оренди активів та операційних курсових різниць, дохід від реалізації оборотних активів, відшкодування раніше списаних активів тощо. До операційних витрат відносять адміністративні (загальногосподарські) витрати, витрати на збут, собівартість реалізованих виробничих запасів, визнані економічні санкції, втрати від операційних курсових різниць, безнадійні борги тощо.

*Прибуток або збиток від звичайної діяльності до оподаткування* визначається шляхом коригування операційного прибутку на суму фінансових доходів та фінансових витрат:

$$\dot{I}\hat{a}i = \dot{I}i + \hat{A}o - \hat{A}o. \quad (9.4)$$

Фінансові доходи включають: дохід від участі в капіталі, фінансові доходи у формі дивідендів, відсотки, отримані від фінансових інвестицій та інші доходи. До фінансових витрат відносять фінансові витрати у формі процентів та інші витрати, пов'язані із залученням позичкового капіталу, втрати (збитки) від участі в капіталі та інші витрати.

*Чистий прибуток (збиток)* визначається за формулою:

$$\dot{I}\hat{i} = \dot{I}\hat{a}i - \dot{I}i. \quad (9.5)$$



<b>Дохід (виручка) від реалізації продукції (ВР)</b>	( - )	Податок на додану вартість (ПДВ)
	( - )	Акцизний збір (Аз)
	( - )	Інші вирахування з доходу (Ів)
---		
<b>Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (ЧВР)</b>	( - )	Собівартість реалізованої продукції (Св)
==		
<b>Валовий прибуток (Пв)</b>	(+)	Інші операційні доходи (До)
	( - )	Адміністративні витрати (Ва)
	( - )	Витрати на збут (Вз)
	( - )	Інші операційні витрати (Во)
==		
<b>Прибуток від операційної діяльності (По)</b>	(+)	Фінансові доходи (Вф)
	( - )	Фінансові витрати (Дф)
==		
<b>Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування (Пдо)</b>	( - )	Податок на прибуток (Пп)
==		
<b>Чистий прибуток (Пч)</b>		

Рис. 9.1. Схема формування фінансових результатів діяльності підприємства

*Розподіл та використання прибутку* визначається засновницькими й іншими внутрішніми документами підприємства. Перш за все, чистий прибуток направляється на виконання фінансових зобов'язань (виплата дивідендів за

привілейованими акціями) та дотримання нормативних вимог законодавства (щорічне поповнення резервного фонду).

Частина прибутку, що залишилась розподіляється на фонд споживання та фонд заощадження.

*Фонд заощадження* – добровільне поповнення резервного фонду, збільшення статутного капіталу компанії шляхом виплати дивідендів корпоративними правами, розвиток виробництва.

*Фонд споживання* - виплата дивідендів акціонерам по звичайним акціям, надання додаткової винагороди працівникам, вирішення соціальних проблем.

*Ефективність* - відносна міра досягнення необхідного результату (ефекту) при відповідному використанні ресурсів.

Види ефективності:

- економічна;
- соціальна;
- екологічна;
- науково-технічна.

*Система показників ефективності діяльності підприємства:*

1. Узагальнюючі показники ефективності: обсяг виробленої продукції на одну гривню витрат; витрати на одиницю товарної продукції; рентабельність виробництва; рентабельність активів; рентабельність власного капіталу.
2. Показники ефективності використання основних фондів: фондоддача, фондомісткість, рентабельність основних фондів.
3. Показники ефективності використання оборотних коштів: коефіцієнт оборотності оборотних коштів, тривалість одного обороту оборотних коштів, рентабельність оборотних коштів, вивільнення оборотних коштів.
4. Показники ефективності використання трудових ресурсів: продуктивність праці, трудомісткість одиниці продукції, випуск продукції на 1 грн. фонду оплати праці.

*Рентабельність* — це відносний показник ефективності діяльності, що розраховується як співвідношення обсягу певного прибутку до величини застосованих для його отримання ресурсів або здійснених витрат.

До показників рентабельності відносять:

*Рентабельність продукції:*

$$D_{iD} = \frac{\tilde{I}_D}{\tilde{N}\hat{a}} \times 100\%, \quad (9.6)$$

де  $\tilde{I}_D$  – прибуток від реалізації продукції (надання послуг), грн.;  $\tilde{N}\hat{a}$  – повна собівартість реалізованої продукції (наданих послуг), грн.

*Рентабельність окремого виду продукції* визначається за формулою:

$$D_{iD^s} = \frac{\tilde{O}_s - \tilde{N}\hat{a}_s}{\tilde{N}\hat{a}_s} \times 100\%, \quad (9.7)$$

де  $\tilde{O}_s$  – ціна і-го виду продукції;  $\tilde{N}\hat{a}_s$  – повна собівартість і-го виду продукції.

*Рентабельність виробництва:*

$$D_{\hat{A}} = \frac{\dot{I}_i}{\hat{O}\hat{A}_{\hat{N}}} \times 100\% , \quad (9.8)$$

де  $\Pi_o$  – операційний прибуток, грн.;  $\Phi B_C$  – середньорічна вартість виробничих фондів підприємства, грн.

*Рентабельність активів:*

$$D_{\hat{A}} = \frac{\dot{I}_i}{A_{\hat{N}}} \times 100\% , \quad (9.9)$$

де  $A_C$  – середньорічний вартість активів, грн.

*Рентабельність власного капіталу:*

$$D_{\hat{A}\hat{E}} = \frac{\dot{I}_x}{\hat{A}\hat{E}_{\hat{N}}} \times 100\% , \quad (9.10)$$

де  $\dot{I}_x$  - чистий прибуток, грн.;  $BK_C$  - середньорічний розмір власного капіталу, грн.

*Рентабельність продажу:*

$$D_{\hat{D}} = \frac{\dot{I}_D}{\times \hat{A}\hat{D}} \times 100\% , \quad (9.11)$$

де  $\text{ЧВР}$  – чиста виручка від реалізації продукції (надання послуг), грн.

## **Тема 10. Антикризова діяльність підприємства**

1. Сутність економічної безпеки та її види.
2. Економічна криза підприємства: основні причини, види кризи.
3. Антикризове управління діяльністю підприємства.
4. Сутність та цілі реструктуризації підприємств.
5. Санація підприємства.
6. Банкрутство підприємства.

*Економічна безпека підприємства* – це такий стан корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, техніки і технології, інформації, прав) і підприємницьких можливостей, який гарантує найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного та соціального розвитку, запобігання зовнішнім і внутрішнім негативним впливам (загрозам).

*Цілі економічної безпеки підприємства:*

- забезпечення високої економічної ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності;
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління;
- забезпечення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, ефективності НДДКР;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства
- ефективна організація безпеки персоналу, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

*Функціональні складові економічної безпеки:*

- інтелектуальна й кадрова складова;
- техніко-технологічна складова;
- інформаційна складова;
- екологічна складова;
- силова складова;
- фінансова.

*Рівні економічної безпеки:*

- *Поточна економічна безпека* передбачає відсутність загроз, здатних призвести до припинення життєдіяльності (банкрутства) підприємства. Діагностика поточної безпеки полягає у визначенні рівня платоспроможності підприємства шляхом інтегральної оцінки його фінансово-економічного стану. Поточна безпека – необхідна умова функціонування підприємства.

- *Тактична економічна безпека* відображає здатність підприємства до відтворення у процесі реалізації ним господарської діяльності, що досягається при визначеному рівні ефективності використання ресурсів підприємства. Характеризує ефективність організації виробничо-господарської й комерційної діяльності підприємства, раціональність використання його економічного потенціалу. Втрата тактичної безпеки призводить до втрати фін. стійкості та платоспроможності підприємства.
- *Стратегічна економічна безпека* характеризує рівень економічного потенціалу підприємства, який обумовлює здатність підприємства до подальшого успішного функціонування.

*Криза* - це ситуація, яка виникає внаслідок впливу зовнішніх або внутрішніх факторів і призводить істотних порушень раніше стабільних визначальних характеристик функціонування підприємства.

*Зовнішні фактори економічної кризи підприємства:*

- спад кон'юнктури в економіці загалом;
- зменшення рівня доходів у населення і зниження купівельної спроможності;
- політична нестабільність і спрямованість політики держави, що позначається на рівні інфляції;
- нестабільність господарського та податкового законодавства;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- розвиток науки і техніки, його вплив на процеси виробництва товарів та їх конкурентоспроможність;
- кризові явища в окремих галузях;
- сезонні перепади;
- посилення монополізму на ринку;
- дискримінація підприємства органами влади та управління.

*Внутрішні фактори економічної кризи підприємства:*

- низька організація служби менеджменту;
- організаційна структура виробництва, яка не відповідає вимогам часу;
- недостатній рівень кваліфікації персоналу;
- недоліки в організації виробничої сфери;
- прорахунки у використанні ресурсного потенціалу;
- недостатній рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції;
- прорахунки в інвестиційній політиці;
- незадовільно поставлена робота з винахідництва (інновації) та раціоналізаторства;
- непередбачений дефіцит у фінансуванні;
- недостатній оперативний контроль за діяльністю і процесом виробництва.

*Види криз:*

*Кризи регулярні* (циклічні) повторюються з визначеною закономірністю. Дають початок новому циклу, у ході якого економіка послідовно проходить чотири фази, і підготовляє базу для наступної кризи. Вони характеризуються тим, що охоплюють усі сфери економіки, досягаючи великої глибини і тривалості.

До *нерегулярних економічних криз* відносять проміжні, часткові, галузеві і структурні. Проміжна криза не дає початку новому циклу, а перериває на визначений час плин фази чи підйому поживавлення. Вони менш глибокі і менш тривалі у порівнянні з періодичним і, як правило, носять локальний характер.

*Антикризова діяльність підприємства* - сукупність дій менеджменту спрямованих на виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для їх своєчасного запобігання, послаблення, подолання з метою забезпечення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення ситуації його банкрутства.

*Головні завдання антикризового управління на підприємстві:*

- своєчасне діагностування передкризового стану підприємства і вжиття необхідних заходів щодо прогнозування кризових явищ;
- усунення неплатоспроможності, формування фінансової стійкості підприємства;
- запобігання зниженню інвестиційної привабливості, скороченню власних коштів для фінансування виробничо-господарської діяльності, залученню значних коштів;
- моніторинг і постійний аналіз кадрової політики підприємства;
- аналіз відхилень в інноваційній активності підприємства;
- постійне дослідження збутової діяльності підприємства і своєчасне реагування на значні відхилення.

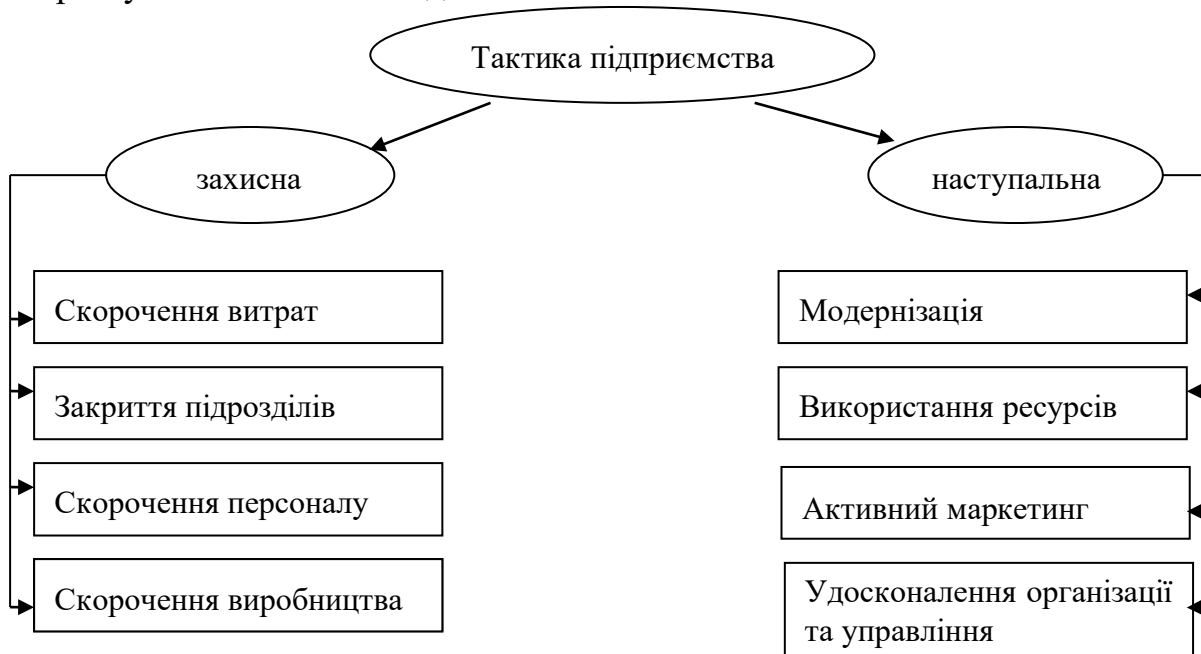


Рис. 10.1 Управління кризовими ситуаціями підприємства

*Оперативні заходи виходу з кризи:*

- усунення збитків;
- виявлення резервів;
- залучення спеціалістів;
- кадрові зміни;
- відстрочка платежів;
- зміцнення дисципліни.

*Реструктуризація підприємства* - здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

Виділяють дві взаємопов'язані форми реструктуризації: *оперативну і стратегічну*. *Оперативна* реструктуризація передбачає забезпечення ліквідності і покращання результатів діяльності підприємства. Головною метою *стратегічної* реструктуризації ставить є створення відповідних внутрішніх умов підприємства для досягнення ним своїх стратегічних цілей.

*Залежно від мети* змін розрізняють такі види реструктуризації:

- санаційно-відновна;
- адапційно-прогресивна;
- випереджуюча.

*Залежно від об'єкта* змін реструктуризація може бути:

- техніко-технологічна;
- фінансова;
- організаційна;
- правова.

*Санація* - система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника.

*Джерелами фінансування санації можуть бути:*

I. Внутрішні резерви фінансової стабілізації підприємства:

- реалізація окремих об'єктів основних і оборотних засобів;
- індексація балансової вартості майнових об'єктів;
- використання зворотного лізингу;
- лізинг основних засобів;
- здавання в оренду основних засобів;
- оптимізація структури оборотних фондів;
- продаж окремих, низькорентабельних структурних підрозділів;
- використання давальницької сировини;
- рефінансування дебіторської заборгованості (факторинг).

II. Залучення коштів власників підприємства:

- збільшення кількості акцій існуючої номінальної вартості;
- збільшення номінальної вартості акцій;
- додаткові внески учасників;
- додатковий капітал.

III. Фінансова участь кредиторів у санації:

- трансформація боргу у власність;

- конверсія короткострокової заборгованості у довгострокову;
- пролонгація строків оплати.

IV. Фінансова участь персоналу у санації.

V. Фінансова участь держави у санації.

Сучасним ринковим відносинам притаманне таке поняття як банкрутство. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» під *банкрутством* розуміє визнану господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

*Суб'єкт банкрутства* - боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання встановлена господарським судом. Суб'єктами банкрутства не можуть бути відокремлені структурні підрозділи юридичної особи (філії, представництва, відділення тощо).

За фактичним станом підприємства виділяють такі види банкрутства: *реальне* (пов'язане з фактичною втратою активів у результаті неефективного здійснення господарської діяльності), *фіктивне* (результат умисних дій керівництва підприємства або його власників щодо виведення та приховування активів, що здійснюється за розробленим планом чи змовою) та *приховане* (характеризується зовнішньою непомітністю погіршення економічного стану).

Порядок оголошення підприємства банкрутом включає такі етапи:

1. Подання заяви про порушення справи про банкрутство:

- кредиторами;
- об'єднаної заяви;
- боржниками.

2. Ухвала рішення про порушення справи про банкрутство:

- призначення розпорядника майна;
- призначення дати проведення підготовчого засідання суду;
- уведення мораторію на задоволення вимог кредиторів.

3. Підготовче засідання господарського суду:

- оцінка відгуку боржника на позов;
- проведення експертизи фінансового стану боржника;
- з'ясування ознак неплатоспроможності;
- вимога до заявника подати до офіційних друкованих органів оголошення про порушення справи про банкрутство;
- призначення дати складання розпорядником майна реєстру вимог кредиторів;
- призначення дати попереднього засідання суду;
- призначення дати першого скликання загальних зборів кредиторів;
- призначення дати засідання суду.

4. Попереднє засідання господарського суду

- розгляд реєстру вимог кредиторів, та вимог, які не були включені до реєстру;
- визначення розміру визнаних судом вимог кредиторів;
- призначення дати проведення зборів кредиторів.



5. Проведення зборів кредиторів та утворення комітету кредиторів.
6. Звернення до господарського суду з клопотанням про:
  - відкриття процедури санації;
  - укладання мирової угоди;
  - визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.
7. Підсумкове засідання господарського суду.

Для оцінки ймовірності банкрутства використовують різні методики:

1. Двофакторна модель оцінювання ймовірності банкрутства підприємства:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \cdot K_{зл} + 0,579 \cdot K_{пк}, \quad (10.1)$$

де  $K_{зл}$  – коефіцієнт загальної ліквідності

$K_{пк}$  – частка позикових коштів у загальній величині пасиву балансу

При  $Z > 1$  ймовірність банкрутства є високою.

2. Індекс Альтмана (п'ятифакторна модель оцінки ймовірності банкрутства):

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + 0,99 \cdot X_5, \quad (10.2)$$

де  $X_1$  — відношення власного оборотного капіталу до загальної вартості активів;

$X_2$  — відношення чистого прибутку до загальної вартості активів;  $X_3$  —

відношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до загальної вартості активів;  $X_4$  — відношення власного капіталу до позичкового;  $X_5$  —

відношення чистої виручки від реалізації продукції до загальної вартості активів.

Якщо  $Z < 1,8$  ймовірність банкрутства є високою, при  $1,8 < Z < 2,9$  – середня, при  $Z > 2,9$  - висока.