

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК
з вивчення дисципліни для студентів денної та заочної форми
навчання галузі знань 0305
«Економіка та підприємництво»
усіх напрямів підготовки

Укладачі:
к.е.н., доцент Карапетян Едуард Томікович.

Відповідальний за випуск:
завідувач кафедри економіки підприємств і корпорацій, доктор економічних наук, професор Гринчуцький Валерій Іванович.

Рецензенти:

Шкільняк Михайло Михайлович, доктор економічних наук, начальник регіонального відділення Фонду державного майна України по Тернопільській області.

Бриндзя Зіновій Федорович, доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, обліку і контролю Тернопільського національного технічного університету ім. І. Пулюя, заслужений діяч науки і техніки України, академік ЛАНУ.

Березін Олександр Вікторович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства ВНЗ Укоопспілки Полтавського університету економіки і торгівлі.

*Рекомендовано до друку Науково-методичною радою
Тернопільського національного економічного університету
(протокол №3 від 16 грудня 2014 р.)*

Економіка підприємства: Навчально-методичний посібник з вивчення дисципліни для студентів денної та заочної форми навчання галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» усіх напрямів. / Е. Т. Карапетян – Тернопіль: Вектор, 2015. – 320 с.

Навчально-методичний посібник підготовлено для студентів денної та заочної форми навчання галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» усіх напрямів підготовки згідно програми нормативної дисципліни «Економіка підприємства». Він забезпечує студентів всіма необхідними навчально-методичними матеріалами для самостійної роботи з вивчення дисципліни. До кожної теми подано методичні вказівки, тестові завдання, перелік рекомендованої літератури. Матеріали посібника мають чітко виражену прикладну спрямованість і сприятимуть набуттю студентами теоретичних і практичних навиків економічної роботи на підприємствах виробничої сфери.

Посібник розрахований на студентів бакалаврських програм економічних вузів, а також буде корисним для викладачів, керівників підприємств, менеджерів і підприємців.

ЗМІСТ

1. МЕТА І ЗАВДАННЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»	4
2. СТРУКТУРА ТА ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	6
3. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА».....	8
4. ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ТЕМ ДИСЦИПЛІНИ	18
Тема 1. Теорії підприємств і основи підприємництва	18
Тема 2. Види підприємств, їх організаційно-правові форми	28
Тема 3. Зовнішнє середовище господарювання підприємств	38
Тема 4. Управління підприємством	43
Тема 5. Ринок і продукція	62
Тема 6. Планування господарської діяльності	70
Тема 7. Персонал підприємства, продуктивність, оплата праці	84
Тема 8. Капітал підприємства	114
Тема 9. Інвестиції	153
Тема 10. Інноваційна діяльність.....	170
Тема 11. Техніко-технологічна база і виробнича потужність підприємства	179
Тема 12. Організація виробництва і забезпечення якості продукції	191
Тема 13. Витрати на виробництво та реалізацію продукції	206
Тема 14. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства ..	219
Тема 15. Розвиток підприємств: сучасні моделі, трансформація та реструктуризація.....	230
Тема 16. Економічна безпека та антикризова діяльність	236
5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАВДАНЬ	248
6. МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ	271
6.1. Перелік проблемних питань для самостійного вивчення.....	272
6.2. Тестові завдання для самоконтролю набутих знань	275
6.3. Практичні завдання для самостійного розв'язування.....	306
7. ПИТАННЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ.....	312
8. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	314

1. МЕТА І ЗАВДАННЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»

Мета дисципліни «Економіка підприємства» – це формування здатностей самостійно мислити, приймати управлінські рішення, виконувати комплексні економічні розрахунки для ефективного здійснення господарської діяльності на рівні підприємств.

Завдання вивчення дисципліни «Економіка підприємства» полягає у вивченні господарських процесів, що відбуваються у виробничо–комерційних системах підприємств; закріплення комплексу економічних знань і засвоєння досягнень теорії та практики управління підприємствами.

У результаті вивчення дисципліни студенти повинні знати: форми прояву об'єктивних економічних законів у конкретних галузях, підприємствах різних форм власності, форм організації і тенденції розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, міру відповідальності виробничих відносин рівню розвитку продуктивних сил; економічні методи управління підприємствами, галузями; вміти: використовувати на практиці традиційні і знаходити нові методи економічного впливу на трудові колективи з метою більш повного використання матеріально-технічного і трудового потенціалу галузей; аналізувати економічні явища, намічати заходи по підвищенню ефективності виробництва, давати оцінку якості; приймати сміливі рішення, що ґрунтуються на наукових, розрахунках, досвіді; аналізувати кількісні і якісні показники роботи підприємств з метою виявлення резервів виробництва; використовувати економіко – математичні методи, методи прогнозування для розробки заходів по підвищенню ефективності виробництва і якості роботи; ефективно використовувати економічні важелі, такі як ціна, прибуток, матеріальне заохочення; визначати економічну ефективність від реалізації пропозицій по впровадженню нової техніки, стандартів, вдосконаленню технологій, використанню винаходів, рацпропозицій, більш прогресивних методів організації виробництва і праці; чітко і коротко викладати пропозиції; управляти процесом організації заробітної плати, враховувати попит на продукцію підприємства на ринку в умовах конкуренції.

Мета лекційних занять полягає в ознайомленні студентів з головними теоретичними аспектами економіки підприємства, вітчизняним та іноземним досвідом у даній галузі.

Загалом мета проведення лекцій полягає у:

- викладенні студентам згідно з програмою та робочим планом основних питань методології формування і використання ринкових та адміністративних механізмів управління розвитком підприємства в умовах мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища.

- сформуванню у студентів цілісну систему ґрунтовних теоретичних

знань з курсу «Економіка підприємства».

Метою проведення практичних занять є формування у студентів умінь щодо отримання заздалегідь окреслених результатів господарювання шляхом оптимізації використання ресурсів підприємства, практичних навичок у прийнятті обґрунтованих господарсько-управлінських рішень в умовах ринкової економіки.

Завданнями проведення практичних занять є:

- засвоєння та закріплення теоретичних аспектів даного курсу, отриманих на лекційних заняттях.
- формування умінь та практичних навичок щодо визначення економічної ефективності діяльності підприємства.

2. СТРУКТУРА ТА ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Згідно з вимогами КМСОНП дисципліна «Економіка підприємства» включає один заліковий кредит, який складається із шести кредитів та оцінюється за результатами п'яти модулів за системою ECTS (Європейська кредитно-трансфертна та акумулююча система).

Заліковий модуль 1 – тестове опитування та розв'язування задач за темами № 1-9;

Заліковий модуль 2 – тестове опитування та розв'язування задач за темами № 10-16;

Заліковий модуль 3 – ректорська контрольна робота;

Заліковий модуль 4 – поточне опитування та виконання комплексного практичного індивідуального завдання (КПІЗ);

Заліковий модуль 5 – підсумковий письмовий екзамен.

З метою систематизації знань студентів та здійснення їх об'єктивного оцінювання в структурі дисципліни виділено два основні змістові модулі, кожен з яких включає відповідний блок тем, які забезпечують отримання певного комплексу теоретичних знань і практичних навиків та засвоєння матеріалу згідно з вимогами освітньо-кваліфікаційної характеристики підготовки бакалавра з фінансів і кредиту відповідно до характеру його майбутньої діяльності.

Зокрема, до змістових модулів з дисципліни «Економіка підприємства» входять такі теми:

Змістовий модуль 1. Підприємство в сучасній системі господарювання. Ресурсне забезпечення діяльності підприємств.

Тема 1. Теорії підприємств і основи підприємництва.

Тема 2. Види підприємств, їх організаційно-правові форми.

Тема 3. Зовнішнє середовище господарювання підприємств.

Тема 4. Управління підприємством.

Тема 5. Ринок і продукція.

Тема 6. Планування господарської діяльності.

Тема 7. Персонал підприємства, продуктивність, оплата праці.

Тема 8. Капітал підприємства.

Тема 9. Інвестиції.

Змістовий модуль 2. Технічна база та організація виробництва. Результати та ефективність виробництва. Антикризова система господарювання.

Тема 10. Інноваційна діяльність.

Тема 11. Техніко-технологічна база і виробнича потужність підприємства.

Тема 12. Організація виробництва і забезпечення якості продукції.

Тема 13. Витрати на виробництво та реалізацію продукції.

Тема 14. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства.

Тема 15. Розвиток підприємств: сучасні моделі, трансформація та реструктуризація.

Тема 16. Економічна безпека та антикризова діяльність підприємств.

Оцінювання рівня отриманих теоретичних знань та практичних навиків за шкалою університету здійснюється на основі модульно-рейтингової системи контролю знань і передбачає стимулювання систематичної, ритмічної самостійної роботи студентів, підвищення об'єктивності оцінки їхніх знань, визначення рейтингу студента, запровадження здорової конкуренції між студентами у навчанні і розвитку їх творчих здібностей.

У процесі вивчення дисципліни «Економіка підприємства» використовуються такі методи оцінювання навчальної роботи студентів:

- поточне тестування та опитування;
- підсумкове тестування по кожному змістовому модулю;
- оцінювання виконання КПІЗ;
- ректорська контрольна робота;
- підсумковий письмовий екзамен;
- інше.

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Економіка підприємства» визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3 (ректорська контрольна робота)	Заліковий модуль 4 (поточні оцінки, підсумкова оцінка за КПІЗ)	Заліковий модуль 5 (письмовий екзамен)	Разом
10%	10%	30%	10%	40%	100%

Шкала оцінювання:

За шкалою ТНЕУ	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90-100	відмінно	A (відмінно)
85-89	добре	B (дуже добре)
75-84		C (добре)
65-74	задовільно	D (задовільно)
60-64		E (достатньо)
35-59	незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1-34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

3. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»

Змістовий модуль 1. Підприємство в сучасній системі господарювання. Ресурсне забезпечення діяльності підприємств

1. ТЕОРІЇ ПІДПРИЄМСТВ І ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Підприємство (фірма) як суб'єкт ринкової економіки, його основні риси. Місія та цілі функціонування підприємства. Основні напрямки діяльності підприємства. Теорія фірми Р. Коуза.

Теорії (концепції) підприємства: неокласична теорія, інституціональна концепція, еволюційній теорії, підприємницька модель, концепція агентської моделі підприємства, теорією «виживання», інтеграційна концепція. Концепція підприємства як «відкритої», матеріально-речової та соціально-економічної системи.

Принципи, форми і типи підприємницької діяльності. Законодавче забезпечення підприємництва. Активізація підприємницької діяльності в Україні. Франчайзинг, як особлива форма організації бізнесу. Виробнича і посередницька діяльність.

Підприємницькі договори (контракти, угоди): структура і порядок укладання. Загальні і специфічні умови договору. Основні напрямки співпраці партнерів. Партнерські зв'язки та угоди.

Міжнародний бізнес: поняття, суб'єкти, типи та види. Форми зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Спільні підприємства. Проблеми розвитку спільних підприємств на Україні.

2. ВИДИ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ

Створення підприємства та правові основи його функціонування. Господарський кодекс України: основні положення. Статут підприємства. Засновницький договір. Генеральна тарифна угода й колективний договір. Класифікація підприємств. Види господарських товариств. Установчі документи господарських товариств.

Виробничі об'єднання підприємств і організацій, порядок їх утворення, функції та мета. Характеристика видів інтеграційних форм підприємств і організацій: добровільні і інституційні об'єднання (асоціації, консорціуми, концерни, корпорації, фінансово-промислові групи, холдинги тощо).

3. ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Середовище діяльності підприємства, його структура. Основні підходи до розуміння середовища господарської організації. Внутрішнє середовище підприємства. Виробничий потенціал підприємства, його властивості.

Зовнішнє середовище функціонування підприємства. Макросередовище господарювання підприємства, його чинники:

економічні, політико-правові, ринкові, міжнародні, соціальні, науково-технічні.

Мікросередовище господарювання підприємства, його елементи. Модель «галузевої конкуренції» М. Портера.

Вплив чинників зовнішнього середовища на діяльність підприємства. Призначення, зміст та особливості аналізу зовнішнього середовища підприємства. Моніторинг зовнішнього середовища підприємства. Сканування зовнішнього середовища підприємства.

4. СТРУКТУРА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Структура підприємства. Поняття та елементний склад виробничої структури підприємства. Види виробничих структур підприємства. Чинники виробничої структури. Принципи формування виробничих структур. Цехова виробнича структура. Загальна структура підприємства.

Мета і завдання виробничої діяльності та необхідність управління нею. Поняття, принципи та шляхи управління суб'єктами господарювання вдосконалення.

Поняття і класифікації методів управління. Характеристика економічних, адміністративних, соціально-психологічних методів управління.

Структура органів управління промисловістю, галуззю, підприємством. Типи організаційних структур управління: лінійні, функціональні, штабні, матричні, (програмно-цільові), дивізіональні.

Вищі органи управління підприємствами та організаціями. Ефективність адміністративної реформи в Україні. Зарубіжний досвід централізованого управління підприємствами та організаціями.

5. РИНОК І ПРОДУКЦІЯ

Поняття і характеристика ринкового типу господарювання. Функції ринку. Структура ринку. Види ринків. Принципи поведінки суб'єктів господарювання на ринку.

Ідентифікація типу ринкової структури. Мікроекономічний підхід до визначення структури галузі. Характеристика вхідних та вихідних бар'єрів, оцінка можливості їх подолання. Особливості поведінки підприємства на ринках досконалої і монополістичної конкуренції, олігополії та монополії. Діагностика ринкової влади підприємства. Аналіз еластичності попиту та її впливу на діяльність підприємства.

Ринкова інфраструктура. Складові елементи ринкової інфраструктури. Фондова і товарна біржі. Біржа робочої сили. Фінансово-кредитні посередники. Небанківські фінансові інститути. Формування ринкової інфраструктури в Україні.

6. ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Планування – важлива функція управління розвитком виробництва. Основні принципи та методи планування. Система планів виробничої діяльності та порядок їх розробки. Види планів: стратегічні, тактичні й оперативні, бізнес-плани.

Суть і основні етапи стратегічного планування. Поняття і мета вибору стратегії підприємства. Види стратегії: виживання, стабілізації, зростання. Сучасні проблеми розвитку системи стратегічного планування.

Характеристика бізнес-планування: суть і призначення. Структура бізнес-плану. Методика розробки окремих розділів бізнес-плану. Практика використання бізнес-планів за ринкових умов господарювання.

Особливості тактичного й оперативного планування на підприємстві. Класифікація тактичних планів підприємства: середньо- і короткострокові. Основні розділи та показники тактичних планів.

Система оперативного планування діяльності виробничих підрозділів підприємства та шляхи її вдосконалення.

Основні розділи і показники плану розвитку підприємства, галузі. Планування обсягу випуску продукції (виробнича програма) підприємства. Номенклатура й асортимент продукції. Показники виробничої програми: валова, товарна, реалізована й чиста продукція. Обґрунтування виробничої програми. Маркетингова діяльність підприємства та її вплив на формування виробничої програми.

7. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ І ОПЛАТА ПРАЦІ

Роль людського фактору в підвищенні ефективності діяльності підприємства. Кадри підприємства, їх склад і структура. Категорії персоналу підприємства, робітники, службовці, спеціалісти, керівники. Класифікація персоналу за професіями та кваліфікацією. Характеристика робітників за рівнем кваліфікації.

Чинники, що впливають на рівень кваліфікації керівників, спеціалістів і службовців. Особливості співвідношень категорій персоналу на підприємствах різних типів, розмірів і форм власності. Вилив науково-технічного прогресу на структуру кадрів.

Розрахунок чисельності працюючих на підприємстві. Планування дійсного фонду робочого часу працюючого. Методи визначення чисельності основних робітників за: трудомісткістю виробничої програми, нормами обслуговування, нормами виробітку. Розрахунок чисельності допоміжних робітників. Визначення чисельності керівників, спеціалістів і службовців.

Особливості системи управління персоналом підприємства. Показники руху кадрів на підприємстві. Сучасні вимоги до ділових якостей різних категорій персоналу.

Форми та ефективність підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів. Закордонний досвід формування ефективного

використання кадрового потенціалу. Конкурсно-контрактна система найму працівників. Службова ротація кадрів.

Продуктивність праці та її вимірники: натуральні, трудові та вартісні. Планування росту продуктивності праці за техніко-економічними факторами. Резерви росту продуктивності праці. Динаміка продуктивності праці на підприємствах різних галузей. Наукова організація і нормування праці. Охорона праці та безпека життєдіяльності.

Мотивація як процес стимулювання людей до ефективної діяльності. Вимоги до системи мотивації оплати праці. Методи мотивації праці на підприємстві.

Поняття, види і шляхи росту заробітної плати. Основні принципи організації оплати праці та її регулювання. Функції оплати праці та їх реалізація. Державне регулювання оплати праці та соціального захисту. Регулювання оплати праці на основі колективного договору.

Мінімальна заробітна плата. Тарифна система, єдина тарифна система розрядів і коефіцієнтів з оплати праці. Диференціація оплати праці за певними ознаками. Оплата праці керівників, спеціалістів, службовців, робітників. Форми і системи оплати праці. Використання колективної системи оплати праці. Безтарифна система оплати праці. Характеристика контрактної системи оплати праці. Ефективність використання системи участі працівників підприємств у прибутках (за результатами виробничо-господарської діяльності і відносин власності). Зарубіжний і вітчизняний досвід участі працівників в прибутках. Формування фонду оплати праці на підприємстві.

8. КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Сутність та види капіталу підприємства. Основний та оборотний капітал. Власний та позиковий (залучений) капітал.

Основні фонди – складова частина виробничих фондів підприємства. Поняття, класифікація, структура основних фондів і їх роль в розширеному відтворенні. Фактори, що визначають структуру основних фондів. Особливості структури основних фондів в галузях. Первісна, відновна та залишкова вартість основних фондів. Індексація основних фондів. Облік і оцінка основних фондів. Види та показники зношування основних фондів. Форми запобігання фізичному зношенню основних фондів – ремонт, модернізація, заміна та оцінка доцільності витрат на їх здійснення. Види ремонту і порядок його фінансування.

Амортизація основних фондів. Утворення і використання фонду амортизаційних відрахувань. Норми амортизації. Прискорена амортизація. Напрямки відтворення основних фондів. Розширене відтворення основних фондів технічне переозброєння, реконструкція і нове будівництво.

Система показників ефективності відтворення та використання основних фондів. Шляхи підвищення ефективності використання і

основні напрямки інтенсифікації відтворення основних фондів.

Поняття, матеріальний склад і структура оборотних фондів підприємства.

Система показників використання матеріальних ресурсів. Народногосподарське значення зниження матеріаломісткості продукції. Нормування витрат матеріальних ресурсів.

Поняття оборотних коштів підприємства. Загальна характеристика та нормування оборотних коштів. Класифікація оборотних коштів підприємства. Нормовані і ненормовані оборотні кошти. Методи розрахунку нормативів оборотних засобів (аналітичний, коефіцієнтний, прямого рахунку).

Розрахунок нормативів оборотних засобів у виробничих запасах, незавершеному виробництві, витратах майбутніх періодів, залишках готової продукції на складі.

Методика розрахунку показників ефективності використання оборотних коштів: коефіцієнт оборотності (завантаження), тривалість одного обороту. Шляхи покращення використання оборотних коштів. Проблеми нестачі оборотних коштів і поповнення їх величини до нормативного рівня за умови кризової ситуації на підприємстві.

Поняття і види нематеріальних ресурсів підприємства, їх вплив на конкурентоспроможність його продукції в певному сегменті ринку. Характеристика об'єктів промислової власності - винаходів, промислових зразків, товарних знаків, знаків обслуговування.

Інформаційні технології і програмні продукти. Інші нематеріальні ресурси – «ноу-хау», раціоналізаторські пропозиції, гудвіл фірми. Нематеріальні активи як юридичне оформлені права виключного користування об'єктами промислової та інтелектуальної власності; їх вартісна оцінка й строки зношування.

9. ІНВЕСТИЦІЇ

Поняття, характеристика та роль інвестицій у відтворенні виробничого потенціалу підприємства. Склад інвестицій підприємства. Внутрішні та зовнішні джерела інвестування. Іноземні інвестиції та їх види (прямі та портфельні). Різновиди та структура реальних (виробничих) інвестицій (капіталовкладень). Структура капітальних вкладень (технологічна, відтворювальна): тенденції й динаміка.

Планування виробничих інвестицій (кап. вкладень). Джерела фінансування та обчислення необхідного обсягу капітальних вкладень.

Роль фінансових інвестицій. Види цінних паперів, порядок їх випуску й обігу. Державне регулювання й масштаби обігу цінних паперів в Україні.

Загальні положення методології визначення економічної ефективності фінансових і виробничих інвестицій. Методика оцінки ефективності виробничих інвестицій за умов ринку з урахуванням грошових потоків, ставок дисконту, господарського ризику й інфляції. Абсолютна і порівняльна ефективність виробничих інвестицій (капіталовкладень).

Ефективність реконструкції. Врахування фактору часу при визначенні ефективності виробничих інвестицій (капіталовкладень). Особливості визначення і показники ефективності використання різних видів цінних паперів.

Сукупність чинників, що впливають на рівень ефективності інвестицій. Основні шляхи підвищення ефективності використання капітальних вкладень. Організаційно-фінансові важелі підвищення ефективності обігу цінних паперів.

Економічне обґрунтування інвестиційних проектів в бізнес-плані. Щорічний прибуток, як показник ефективності інвестиційного проекту.

Змістовий модуль 2. Технічна база та організація виробництва. Результати та ефективність виробництва. Антикризова система господарювання

10. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Поняття, характеристика й види інноваційних процесів та їх реалізація на підприємстві. Класифікація нововведень за масштабами впливу на ефективність виробництва (глобальні та локальні). Взаємозв'язок між видами інноваційних процесів на підприємстві. Інвестування нововведень та інноваційний лізинг.

Економічна ефективність напрямів НТП. Методика визначення економічної ефективності впровадження нової техніки (технічні нововведення). Економічний ефект на витратах виробництва нової техніки. Наближені методи визначення собівартості нової техніки. Економічний ефект на витратах експлуатації. Сумарний (народногосподарський) і комерційний (внутрішньогосподарський) ефекти від впровадження нової техніки. Розрахунок річного економічного ефекту від впровадження технічних нововведень. Врахування фактору часу при розрахунку ефективності використання технічних нововведень.

Організаційний прогрес як узагальнюючий фактор використання організаційних, економічних і соціальних нововведень. Об'єкти організаційного прогресу: організація виробництва і праці, соціальні і правові відносини. Основні напрямки (загальносистемний і внутрішньо суб'єктивний) і тенденції організаційного прогресу. Особливості оцінки ефективності організаційних нововведень.

11. ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНА БАЗА І ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Характеристика техніко-технологічної бази виробництва. Виробничий процес. Основні, допоміжні та обслуговуючі процеси. Прості і складні процеси. Первинний структурний елемент виробничого процесу – операція. Технологічні операції та природні ресурси технологічний процес та допоміжні операції.

Лізинг як форма оновлення технічного бази виробництва. Формування та використання виробничої потужності підприємства.

Виробнича потужність і фактори, що на неї впливають. Методи визначення виробничої потужності на підприємствах різних галузей. Використання економіко-математичних методів при плануванні покращення використання основних фондів і виробничих потужностей.

12. ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Поняття і принципи організації виробничого процесу. Класифікація виробничих процесів за призначенням, перебігом у часі та ступенем механізації (автоматизації).

Організаційні типи виробництва (одиничне, середнє, масове) і їх техніко-економічна характеристика. Розміщення робочих місць, кваліфікація кадрів, тип обладнання в різних типах виробництва. Призначення та характеристика дослідно-експериментального виробництва. Ефективність організаційних типів виробництва.

Поняття і класифікація методів організації виробничого процесу (індивідуальний, партійний, поточний). Загальна характеристика потокового виробництва. Класифікація поточкових ліній. Розрахунок основних параметрів поточкових ліній. Організація потокового виробництва: ознаки й сфери застосування. Тенденція розвитку потокового виробництва в Україні. Організація виробничого процесу в часі.

Поняття та структура виробничого циклу. Види руху предметів праці у виробництві. Розрахунок тривалості технологічної частини виробничого циклу.

Поняття і визначення рівня конкурентоспроможності продукції. Поняття «якість продукції». Виробничі і споживчі властивості продукції і її технічний рівень. Показники і вимірювачі якості продукції. Управління якістю продукції. Заводські системи управління якістю продукції. «Петля» якості. Методи контролю якості продукції.

Поняття, складові елементи та принципи здійснення стандартизації продукції. Вітчизняні стандарти. Економічне значення сертифікації продукції. Види сертифікації: обов'язкова і добровільна. Міжнародні системи стандартизації і сертифікації продукції.

Економічна і соціальна ефективність стандартизації і сертифікації продукції.

Система стандартизації в Україні. Органи Держстандарту – центри стандартизації, метрології та сертифікації. Відповідальність за порушення вимог стандартів.

Шляхи підвищення якості та конкурентоздатності продукції вітчизняних підприємств.

13. ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ

Поняття і класифікація витрат на виробництво та реалізацію продукції. Структура поточних витрат та їх включення до собівартості

продукції. Поняття і методика розрахунку кошторису витрат на виробництво.

Калькулювання витрат на виробництво продукції. Об'єкти калькулювання й калькуляційна одиниця. Типова номенклатура калькуляційних статей витрат. Методика обчислення окремих статей калькуляції. Методи прогнозування собівартості нових виробів (питомих витрат, бальний, агрегатний, кореляційний, графо-аналітичний).

Шляхи зниження поточних витрат в розрахунку на одиницю продукції: підвищення технічного рівня виробництва, вдосконалення організації виробництва, праці й управління; збільшення обсягу виробництва та підвищення якості продукції. Техніко-економічні фактори зменшення поточних витрат. Енергозбереження і його вплив на собівартість.

Економічний зміст, функції і види цін та сфери їх застосування. Методи встановлення цін: собівартість плюс прибуток; забезпечення фінансованої величини прибутку; за рівнем поточних ціп (конкуренції); за рівнем попиту. Система знижок і доплат до ціни. Державне регулювання ціноутворення. Шляхи вдосконалення ціноутворення в Україні.

14. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Виручка від реалізації продукції і дохід підприємства. Дохід і прибуток – показники фінансових результатів; різниця між ними. Джерела формування прибутку (доходу) підприємства. Прибуток – основний показник діяльності підприємства. Типова схема використання прибутку. Показник прибутку; його розрахунок. Рівень прибутковості підприємств різних галузей економіки України.

Рентабельність – відносний показник ефективності діяльності підприємства. Показники рентабельності та їх розрахунок. Шляхи підвищення рентабельності на підприємствах різних галузей економіки України.

Суть і методичні підходи до оцінки загального фінансово-економічного стану підприємства. Методика розрахунку показників фінансового стану підприємства: прибутковості, ліквідності, оборотності стабільності.

Загальна методологія вимірювання ефективності виробництва. Види ефективності (економічна і соціальна; локальна і народногосподарська; первісна і мультиплікаційна; абсолютна і порівняльна). Система показників ефективності виробництва. Оцінка соціальної ефективності виробництва.

Класифікація факторів зростання ефективності виробництва: внутрішні і зовнішні.

15. РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНІ МОДЕЛІ, ТРАНСФОРМАЦІЯ ТА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ

Характеристика та аналіз бізнес-процесів підприємства. Визначення і структура бізнес-процесів. Основні характеристики бізнес-процесів: вхід, вихід, виконавці, керівники, клієнти. Основні категорії, класифікація, якісні і кількісні параметри бізнес-процесів. Моделювання бізнес-процесів підприємства

Реінжиніринг бізнес-процесів як один із етапів у підвищенні конкурентноспроможності підприємства, доведення його до рівня саморегульованої організації в умовах динамічного ринку. Точкове покращення бізнес-процесів, комплексна трансформація підприємства (комплексне покращення бізнес-процесів), створення і підтримка системи безупинних покращень результативності бізнесу.

Бенчмаркінг як інструмент впровадження кращої практики ведення бізнесу і досягнення максимальної результативності здійснення підприємницької діяльності.

Система виживання підприємства в ринкових умовах господарювання. Комплексна трансформація підприємства, етапи її здійснення.

Сутність, характеристика реструктуризації підприємства, як найрадикальнішого заходу виходу з економічної кризи та стабілізації виробництва. Види реструктуризації. Форми реструктуризації: конверсія, розукрупнення і диверсифікація виробництва.

Реструктурування підприємства на основі оцінки ринкової вартості. Використання підходу Мак-Кінсі до оцінки вартості бізнесу підприємства у процесі його реструктуризації. Алгоритм проведення реструктуризації та характеристика його елементів. Ключові дії в процесі розроблення концепції реструктуризації. Вітчизняний і зарубіжний досвід реструктуризації підприємств (організацій).

16. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА АНТИКРИЗОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Сутність, мета та функціональні цілі економічної безпеки підприємства. Джерела негативних впливів на економічну безпеку підприємства.

Структурні елементи і схеми організації економічної безпеки.

Методологія оцінки рівня економічної безпеки. Аналіз та оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

Основні напрями організації економічної безпеки за окремими функціональними складовими: фінансова складова, інтелектуальна й кадрова складова, техніко-технологічна складова, політико-правова складова, інформаційна складова, екологічна складова, силова складова.

Служба безпеки фірми (підприємства, організації). Принципи організації та ключові завдання. Функції, об'єкти та управління безпекою.

Особливості управління ризиками господарської діяльності.

Структурна схема ризик-менеджменту. Процес управління ризиками господарської діяльності на підприємстві. Методи і процедури зниження ступеня ризику. Організація системи антикризових заходів на підприємстві.

Суть і мета санації підприємств (організації). Державна політика підтримання проведення санації підприємств. Практика і ефективність санації в Україні.

Кризова ситуація і банкрутство. Причина і симптоми банкрутства. Контроль за ознаками банкрутства та його попередження. Процедура оголошення банкрутства в засобах масової інформації. Процес ліквідації збанкрутілого підприємства. Управління майном боржника. Тривалість процесу ліквідації підприємства-банкрута. Форми ліквідації підприємств-банкрутів.

4. ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ТЕМ ДИСЦИПЛІНИ

ТЕМА 1. ТЕОРІЇ ПІДПРИЄМСТВ І ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Підприємство (фірма) як суб'єкт ринкової економіки, його основні риси. Теорія фірми Р. Коуза

Первинною ланкою в системі національного виробництва є підприємство (фірма). *Підприємство* – суб'єкт виробничо-господарської діяльності, який на свій ризик здійснює самостійну діяльність, направлену на систематичне отримання прибутку від користування майном, продажу товару, виконання робіт або надання послуг, й який зареєстрований у цій якості у встановленому законом порядку.

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

Промислове підприємство – це професійна організація, що функціонує як відокремлена виробнича спеціалізована одиниця, і з допомогою наявних виробничих ресурсів виробляє необхідну продукцію або надає послуги потрібні для споживання суспільства

Підприємство характеризується виробничо-технічною, організаційною, економічною і соціальною єдністю.

Виробничо-технічна єдність визначається комплексом засобів виробництва, що володіють технологічною єдністю і взаємозв'язком окремих стадій виробничих процесів, у результаті яких сировина і матеріали, які використовуються на підприємстві перетворюються на готову продукцію. Також вони дозволяють надавати послуги й виконувати певні роботи на стороні з метою отримання прибутку.

Організаційна єдність визначається наявністю єдиного колективу й єдиного керівництва, що знаходить відображення у загальній й організаційній структурі підприємства.

Економічна єдність визначається спільністю економічних результатів роботи (обсягом реалізованої продукції, рівнем рентабельності, масою прибутку, фондами підприємства тощо), і головне – задоволення потреб споживача й отримання прибутку, як основна мета діяльності.

Підприємству притаманні наступні ознаки:

1) проведення підприємницької діяльності, тобто самостійна, ініціативна, систематична діяльність з виробництва продукції (робіт) послуг та їх реалізація з метою одержання прибутку;

- 2) володіння правами юридичної особи;
- 3) певна самостійність у прийнятті господарських рішень;
- 4) порівняння доходів та витрат, ведення автономного бухгалтерського обліку;
- 5) єдність і цілісність майнового комплексу, як правило, з замкненою технологічною структурою.

Основними умовами ефективного функціонування підприємства у ринкових умовах є:

- економічна самостійність;
- самоокупність, рентабельність, самофінансування;
- матеріальна зацікавленість та відповідальність за результати діяльності;
- дотримання законів та рішень законодавчої та виконавчої влади.

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

Головну мету підприємства тобто чітко окреслену причину його існування, у світовій економіці прийнято називати *місією*.

На основі загальної місії підприємства формулюються і встановлюються загальновиробничі *цілі*, які мають відповідати певним вимогам.

По-перше має бути чітка і конкретна мета, виражена відповідними кількісними параметрами, тобто конкретним обсягам виробництва відповідної продукції;

По-друге мета підприємства повинна мати часові параметри;

По-третє мета підприємства має бути реальною і досяжною, оскільки частково досяжна або недосяжна мета може спричинити негативні наслідки як в забезпеченні ефективності виробництва, так і конкурентоспроможності його продукції на ринку.

Головні напрямки діяльності підприємства:

- найбільш важливим напрямком є вивчення ринку товарів (попиту);
- інноваційна діяльність;
- найбільш складним завданням є організація виробничої діяльності;
- важливим напрямком ефективної виробничої діяльності є комерційна діяльність;
- особливе місце займає економічна діяльність;
- не менш важливе значення має соціальна діяльність.

Теорія фірми Рональда Коуза

У 1937 р. Р. Коузу вперше вдалося поставити і частково розв'язати питання, яке традиційною теорією навіть не ставилося: чому існує фірма, якщо є ринок? Ортодоксальна неокласична теорія розглядала ринок як досконалий механізм, при якому можна не враховувати витрати на здійснення угод. Проте насправді, як показав Р. Коуз, такі витрати є і при укладанні кожної угоди необхідно проводити переговори, здійснювати нагляд, налагоджувати взаємозв'язки, ліквідовувати розбіжності. Ці витрати Р. Коуз назвав транзакційними, або витратами використання ринкового механізму. Але якщо ці витрати реальні (а це справді так), то будь-яка господарююча одиниця стає перед вибором: чи оплачувати подібні витрати, чи ж дешевше і швидше виробляти необхідні їй товари та послуги самостійно?

У ході своїх досліджень Р. Коуз задумувався над тим, чому менеджери і робітники прагнуть працювати разом, замість того щоб купувати і продавати на ринку працю один одного? Відповідь вченого полягала у тому, що працюючи окремо, необхідно значно більше витрат на підготовку і виконання контрактів, у тому числі на організаційне управління цими процесами. Він довів, що традиційна основна мікроекономічна теорія була неповною, тому що не враховувала ці витрати (вона включала лише виробничі та транспортні витрати).

Згідно з теорією вченого, саме вартість укладання і виконання контрактів та утримання організацій становить значну частину загальних ресурсів економіки. Коли такі організаційні витрати угод починають враховуватися, стверджує Р. Коуз, тоді можна просто та доступно пояснити саме існування фірм, різних корпоративних об'єднань, варіантів контрактів і навіть структуру фінансової системи. Об'єднавши різні типи витрат на організаційну діяльність і менеджержство, Р. Коуз проклав шлях до комплексного аналізу інститутів економічної системи та їх важливості.

Отже *транзакційні витрати* – це «витрати збирання та опрацювання інформації, витрати контролю та юридичного захисту виконання контракту, витрати, що забезпечують перехід прав власності з одних рук до інших й охорону цих прав».

Основні теорії (концепції) підприємства

В економічній теорії склалося кілька основних концепцій підприємства, що описують його виникнення, діяльність і ліквідацію.

Можна виділити наступні основні напрямки досліджень, які пов'язані з теоретичним описом функціонування підприємства:

- неокласична теорія фірми;
- інституціональна теорія фірми;
- еволюційна теорія фірми;
- підприємницька теорія фірми;

- концепція агентської моделі підприємства;
- теорія «виживання»;
- інтеграційна концепція.

У *неокласичній теорії* фірма розглядається як цілісний об'єкт, що здійснює перетворення вихідних ресурсів у продукцію і залучення цих ресурсів у виробництво. Модель підприємства складається з виробничої функції, що виражає залежність результатів виробництва від витрачених ресурсів. Неокласичне розуміння підприємства (фірми) як носія основної (виробничої) функції — це перетворення (вхідних) ресурсів, що надходять, у готову продукцію, необхідну людям, і їх вільний продаж на ринку, що є в даний час загально визнаною в економічній науці концепцією. При цьому передбачається, що фірма випускає таку кількість продукції, при якій граничні витрати дорівнюють ринковій ціні, що й є умовою максимізації прибутку. Прибуток виступає тут як форма вираження результативності, ефективності роботи фірми.

При *інституціональній концепції* фірма розглядається як організація, створювана людьми для більш ефективного використання їхніх можливостей. Пов'язані з придбанням потрібних матеріалів й устаткування транзакційні витрати у випадку створення фірми виявляються нижчими, ніж при виробництві тієї ж продукції без організації фірми, що і пояснює існування підприємств. При інституціональній концепції витрати, пов'язані з використанням механізму цін, - це насамперед витрати на одержання інформації про виробників продукції і ціни, а також витрати на здійснення ринкових угод чи транзакцій (звідси і термін «транзакційні витрати» на відміну від витрат, пов'язаних з перетворенням ресурсів у продукти, чи трансформаційних витрат). Таким чином, типове завдання інституціональної теорії можна сформулювати як аналіз поведінки фірми у світі дорогої і неповної інформації.

Еволюційна концепція – це уявлення про підприємство як про двоїстий об'єкт: з одного боку, воно є членом ділової спільноти і повною мірою відчуває на собі всі наслідки еволюції цього співтовариства, а з іншого керується власними традиціями у визначенні напрямків діяльності, обсягів і пропорцій факторів, які залучаються. Поведінка підприємства у першу чергу визначається взаєминами між членами цієї популяції, у другу — деякими внутрішніми характеристиками об'єкта, до числа яких у даній теорії відносять у першу чергу встояні правила прийняття рішень у відповідь на ті чи інші внутрішні чи зовнішні впливи.

На думку «еволюціоністів» саме сформовані правила, а не сліпе прагнення до максимізації прибутку у всіх ситуаціях і при всіх умовах визначають характер прийнятих рішень. Ці правила не є раз і назавжди встановленими, вони еволюціонують відповідно до зміни ділового середовища підприємства і несуть на собі відбиток як особистостей керівників фірми, так і характер взаємин з партнерами з інших

підприємств. Таким чином, еволюційна модель підприємства на відміну від неокласичної визнає, що в підприємств немає єдиного критерію оптимальності прийнятих рішень. Цей критерій носить строго індивідуальний характер, відображаючи не тільки індивідуальні переваги, але й історичний досвід діяльності фірми, її успіхів і невдач. Зрозуміло, що мова йде не про постійний, як у неокласичній теорії, а про динамічний критерій, що змінюється від періоду до періоду.

Підприємницька модель фірми базується на уявленні про підприємство як про сферу додатка підприємницької ініціативи і наявних у підприємця ресурсів. Звичайно, не всі підприємства є підприємницькими, і в цьому значенні підприємницька теорія має більш обмежений об'єкт дослідження, ніж інші види теорії фірми. Вважається, що в основі підприємницького бізнесу й у центрі діяльності такого підприємства знаходиться фігура підприємця — незалежного, активного, енергійно спрямованого до успіху, схильного до ризику, наполегливого, адаптивного, впевненої в собі людини, що вміє використовувати у своїх цілях суперечливі обставини. Варто підкреслити, що в підприємницькому варіанті теорії фірми керівник підприємства при будь-яких умовах залишається підприємцем — людиною, метою і сферою професійного життя якої є організація виробничого процесу для задоволення наявної чи створеної за допомогою підприємця потреби. Особливо важливі взаємини між підприємцем на підприємстві, його працівниками і власниками.

Концепція агентської моделі підприємства відображає взаємовідносини між власниками та менеджерами підприємства. Згідно з цією концепцією власники, які не є керівниками підприємства, як правило, не володіють тією інформацією, що її мають менеджери. У таких умовах вони мусять бути впевненими в тому, що менеджери діятимуть в інтересах підприємства, тобто власника. На практиці узгодженість інтересів власника та менеджера досягається за допомогою системи стимулювання сервісного механізму.

Згідно з *«теорією виживання»* (певною мірою антиеволюційною) підприємство у перехідний період не у змозі пристосуватися до постійних змін зовнішнього середовища, передусім до коливань номенклатури та обсягів виробництва, а також фінансового стану постачальників і споживачів. Зв'язки між основними ланками економічної системи не забезпечують стабільності її існування у цілому, тому головним завданням підприємства є виживання. Отже, поступова та узгоджена з зовнішнім середовищем еволюція неможлива, а правила прийняття рішень на підприємстві, які ще не встигли сформуватися, руйнуються під тиском стресових ситуацій. У таких умовах керівники підприємства приймають рішення на основі лише короткострокової власної вигоди та прагнуть до зміцнення свого безконтрольного становища.

Відповідно до *інтеграційної концепції* підприємство розглядається як відносно стійка, цілісна соціально-економічна система, котра інтегрує у

часі та просторі процеси виробництва, реалізації продукції, відтворення ресурсів. Сполучною ланкою між цими процесами та іміджем підприємства є його потенціал. Останній розглядається як сукупність ресурсів і можливостей, що визначають очікувані характеристики розвитку підприємства за змінного зовнішнього середовища. Головним об'єктом прийняття рішень є розподіл ресурсів та зусиль підприємства між нарощуванням потенціалу та його використанням, між виробництвом та відтворенням, між сучасністю та майбутнім.

Сутність, принципи, форми і типи підприємницької діяльності. Законодавче забезпечення підприємництва

Підприємництво бере свій початок із розвитку малого бізнесу. Ще у XV ст. ремісники, купці та підприємства малого бізнесу об'єднувалися у перші спілтовариства підприємців. У цей час і виник термін підприємництво.

Підприємництво – це процес створення чогось нового, що має вартість, а *підприємець* – це людина, яка витрачає на це свої сили, бере на себе весь ... ризик, одержуючи як винагороду гроші і задоволення досягнутим (Роберт Хізріч і Майкл Пітерс).

Термін «підприємець», «підприємництво» увів у науковий обіг у XVIII столітті англійський економіст і банкір Р. Кантільон, він зазначав, що в економічному середовищі з'явився новий прошарок людей, які на власний розсуд займаються бізнесом, ризикують, розпочинаючи нову справу, впроваджують певні нововведення.

Підприємець – це людина, яка здійснює самостійну, систематичну, ініціативну, ризикову діяльність, спрямовану на виробництво товарів та надання послуг з метою одержання прибутку або особистого доходу і передбачає здійснення нововведень, а також – це суб'єкт, що поєднує у собі комерційні, організаторські та новаторські здібності для пошуку і розвитку нових видів, методів виробництва, нових благ та їх нових якостей, нових сфер застосування капіталу.

Успіх у підприємстві базується на здатності підприємця приймати правильні (обґрунтовані) рішення. Підприємцем прийнято вважати ділову людину, котра вигадує щось нове, або поліпшує щось вже існуюче і реалізує це у практичній діяльності.

Головним принципом підприємницької діяльності є отримання прибутку в результаті її здійснення.

До основних принципів підприємницької діяльності можна віднести:

- доброзичливі та взаємовигідні стосунки між партнерами підприємницької діяльності і виробничої сфери;
- забезпечення рівноправності у підприємницькій діяльності;
- високу відповідальність за дотримання і виконання укладених угод між партнерами;
- вимогливість до себе і партнерів та високу довіру між ними;

- постійне володіння інформацією, знання ситуації і потреб ринку;
- постійну сумісність особистих і державних інтересів;
- знання перспективи і вміння прогнозувати її.

Форма підприємництва – це система норм, які визначають відносини між партнерами виробничої діяльності, з одного боку, і відносини підприємництва з іншими підприємствами і державними органами, з другого боку.

Є такі основні форми здійснення підприємництва: *приватне, колективне і державне.*

Приватне підприємництво – форма підприємництва, заснована на приватній власності і що здійснюється приватними особами з метою отримання прибутку і примноження власності. Воно є найбільш поширеною формою підприємницької діяльності і має багатовікову історію.

За способом організації ведення підприємницької діяльності приватне підприємництво може мати *індивідуальну, групову і корпоративну* форми.

Колективне підприємництво – форма підприємництва, за якої джерелом підприємницьких правочинів є трудова участь, а працівники мають вирішальний вплив на прийняття рішень. Саме ця ознака відрізняє колективне підприємництво від приватного, що реалізується у груповій формі.

Державне підприємництво – форма підприємництва, за якою прийняття стратегічних рішень щодо цілей підприємницької діяльності та контроль за нею здійснюються державними органами.

Розрізняють три види підприємницької діяльності: *виробничу, комерційну і фінансову.*

Виробниче підприємництво передбачає: визначення виду виробничої діяльності та номенклатури асортименту продукції (товарів, робіт, послуг), яку буде виробляти підприємець. Підприємство може існувати доти, доки має споживачів об'єктів своєї господарської діяльності; виявлення потреби у товарах, необхідних потенційному споживачеві (маркетингова діяльність); оформлення контракту між підприємцем і покупцем товару; здійснення самого виробництва товарів і послуг. Все необхідне для виробництва (засоби праці, сировина і матеріали, інформація) підприємець придбає самостійно. З огляду на це підприємець повинен вміти визначати основні виробничі операції, машини та устаткування, сировину, матеріали та комплектуючі вироби, виробничі та невиробничі приміщення, необхідні для здійснення господарської діяльності; залучення до своєї діяльності сторонніх організацій та осіб, якщо окремі роботи підприємець не здатний виконати своїми силами.

Суть *комерційної діяльності* становлять торгово-обмінні операції з купівлі-продажу (перепродажу) товарів при кругообігу ресурсів: ресурси

для господарської діяльності – товар – продаж – валовий дохід – фінансовий результат.

Схема комерційного підприємництва аналогічна схемі виробничої підприємницької діяльності. Відмінність полягає у відсутності у комерційному підприємстві виробництва з випуску продукції та необхідності у зв'язку з цим забезпечувати це підприємство сировиною. Комерційній підприємницькій діяльності передують аналіз ринку, на основі якого визначаються обсяг і ціна товару, що закуповується, обсяг і ціна реалізації цього товару. Остання має бути вищою за купівельну ціну.

Комерційна діяльність передбачає: добір кадрів, здатних виконувати операції придбання, транспортування, продажу товарів та інші торгово-посередницькі послуги; придбання товарів для наступного їх продажу; будівництво, оренду або придбання складських приміщень та торгових точок для зберігання і продажу товарів; залучення сторонніх організацій для виконання посередницьких робіт; фінансування підприємства для придбання товарів; збирання необхідної інформації для визначення постачальників (продавців) і покупців; продаж товарів покупцям.

Об'єктом *фінансової діяльності* є процес господарювання з купівлі-продажу грошей, валюти, цінних паперів та обслуговування розрахункових операцій при кругообігу ресурсів: ресурси для господарської діяльності – придбання фінансових ресурсів – продаж – валовий дохід – фінансовий результат.

Схема фінансової діяльності аналогічна комерційній. Підприємець виступає як продавець фінансового товару або дає його в борг за певну плату. Грошова виручка від продажу фінансового товару використовується для покриття витрат й отримання прибутку.

Одним з напрямків покращення фінансового стану, зростання обсягів виробництва та реалізації продукції підприємств малого та середнього бізнесу різних видів економічної діяльності є розвиток *франчайзингових відносин*. Для нашої економіки *франчайзинг* сьогодні є відносно новим явищем, у той час як у розвинених країнах він практикується як засіб забезпечення потреб суспільства в різних послугах.

Франчайзинг (від англ. franchising) – це підприємницька діяльність у формі довгострокового ділового співробітництва, у процесі якого велика компанія-франчайзер (правоволоділець) надає юридичній або фізичній особі – франчайзі (користувачам) ліцензію (франшизу) на виробництво продукції, торгівлю товарами або надання послуг під своєю торговою маркою чи комерційним позначенням на обмеженій території на термін і на умовах, визначених договором франчайзингу.

Франчайзинг – це спосіб доставки продукції та послуг споживачеві, форма організації і здійснення підприємницької діяльності на основі кооперації матеріальних і фінансових ресурсів і зусиль різних підприємств. Франчайзинг може також розглядатися як угода, при якій виробник або одноосібний розповсюджувач продукції чи послуг, які захищені товарним знаком, дає ексклюзивні права на розповсюдження

на певній території своєї продукції або послуг незалежним підприємцям (роздрібним торговцям) в обмін на отримання від них платежів (роялті) за умови дотримання технологій виробничих та обслуговуючих операцій.

Франчайзинг – це взаємовигідна угода, яку укладають на основі контрактів типу «франчайз», тобто великої «родинної» фірми, що надає право дрібній приватній фірмі протягом певного часу у спеціально відведеному місці організувати власну справу. Це дозволяє підприємцю - початківцю правильно вибрати місце, проект, скажімо, магазину, устаткування для нього, отримати позику і торгувати під маркою «родинної» фірми. За ці послуги дрібний підприємець при укладанні угоди сплачує вступний внесок і відраховує певний відсоток з обороту на користь «родинної» фірми, в якій він зобов'язується закуповувати необхідні для нього устаткування і товари.

Стаття 42 Конституції України вперше закріплює право на підприємницьку діяльність, незаборонену законом.

Вся підприємницька діяльність і її правове забезпечення регулюється Законом України «Про підприємництво» від 01.01.2004 р. Цей Закон визначає загальні правові, економічні та соціальні засади здійснення підприємницької діяльності (підприємництва) громадянами та юридичними особами на території України, встановлює гарантії свободи підприємництва та його державної підтримки.

Суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) можуть бути:

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

Підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству. Обмеженню (ліцензуванню) підприємницької діяльності підлягають тільки ті її види, які безпосередньо впливають на здоров'я людини, навколишнє середовище та безпеку держави. Орган, що видає ліцензію, має право призупинити її дію у разі порушення суб'єктом підприємницької діяльності ліцензійних умов.

Підприємницькі договори (контракти, угоди): структура і порядок укладання. Партнерські зв'язки та угоди

Договір (угода, контракт) – це форма документального закріплення партнерських зв'язків (предмета договору, взаємних прав та обов'язків, наслідків порушення домовленостей), яка опосередковує взаємини у процесі виробництва і реалізації продукції чи надання різноманітних послуг.

У ринковій системі господарювання застосовують два види договорів:

установчий та підприємницький.

Установчий засвідчує бажання фізичних чи юридичних осіб щодо заснування нового організаційно-правового утворення для реалізації конкретної підприємницької ідеї.

Підприємницький договір відображає згоду сторін стосовно безпосереднього здійснення певної підприємницької діяльності в певній організаційно-правовій формі. Підприємницьких договорів є багато, вони виокремлюються за сферами діяльності, документально оформлюють взаємовідносини щодо внутрішньогосподарської і зовнішньоекономічної діяльності.

В усіх типових договорах є такі розділи:

- предмет договору;
- вартість робіт і порядок розрахунків;
- порядок здавання і приймання робіт;
- відповідальність сторін;
- форс-мажорні ситуації;
- інші умови;
- строк дії договору й юридичні адреси сторін.

Партнерські зв'язки — це такі договірні відносини, які встановлюються між підприємцями і дозволяють кожному з них досягти очікуваного результату (успіху) за рахунок обміну наслідками своєї діяльності.

Партнерські зв'язки будуються виключно на добровільних засадах, рівноправності партнерів, не зачіпання інтересів один одного і будь-яких інших підприємницьких організаційних структур.

Відповідно до чинного законодавства, угоди між будь-якими партнерами набувають обов'язкової сили після їх підписання і реєстрації у державних (нотаріальних) установах.

Міжнародний бізнес: поняття, суб'єкти, типи та види. Форми зовнішньоекономічної діяльності підприємств

У прагматичному значенні міжнародну підприємницьку діяльність (бізнес) можна трактувати як діяльність, що передбачає науково – технічну, виробничу, торговельну, сервісну та іншу співпрацю господарських суб'єктів двох або більше країн.

Міжнародний бізнес трактується також як співробітництво між країнами світу, окремими підприємствами і суб'єктами господарювання на взаємовигідних умовах.

Суб'єктами міжнародного бізнесу є його учасники, спроможні активно і незалежно працювати з метою реалізації своїх економічних інтересів.

До основних суб'єктів такої господарської діяльності належать фізичні та юридичні особи, інституціональні і добровільні об'єднання останніх, держави та міжнародні організації.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» суб'єктами такої діяльності можуть бути:

- фізичні особи — громадяни України, іноземні громадяни та особи

без громадянства, що мають громадянську дієздатність і правоздатність;

- юридичні особи, що зареєстровані в Україні і мають на її території постійне місцезнаходження;

- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних й юридичних осіб, що не є юридичними особами згідно з законами України, але мають постійне місцезнаходження на території України;

- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності іноземних держав (дочірні фірми, філії, відділення, представництва);

- спільні підприємства, що мають постійне місцезнаходження в Україні

Є два основні типи бізнесу: *приватний і державний міжнародний бізнес.*

Таке виокремлення типів міжнародного бізнесу здійснюється на основі розмежування суб'єктів господарювання за ознакою форм власності

Форми міжнародної підприємницької діяльності:

Першою і найнижчою за рівнем інтернаціоналізації формою підприємницької діяльності є здійснення окремих зовнішньоекономічних операцій — експортно-імпортних, лізингу, посередницьких, консультаційних і маркетингових послуг.

Другою формою підприємницької діяльності є різноманітна промислова кооперація — науково-технічна (в галузі науково-дослідних і дослідно-конструкторських, випробувальних робіт), виробнича, збутова, сервісна (технічне обслуговування і ремонт після продажу).

Третя форма міжнародної підприємницької діяльності — це достатньо широкомасштабна організація спільного підприємства, яка має високий рівень інтернаціоналізації й охоплює створення та функціонування спільних підприємств, ліцензування, управління за контрактом.

Четверта форма міжнародної підприємницької діяльності з найвищим рівнем інтернаціоналізації суб'єктів господарювання — це територіально-виробничі комплекси з багатосторонніми міжнародними зв'язками.

ТЕМА 2. ВИДИ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ

Класифікація підприємств

З метою ефективного господарювання в ринкових умовах важливою є чітка і повна класифікація підприємств за певними критеріями.

Підприємства можуть класифікуватися за рядом ознак (табл. 2.1). Класифікація підприємств має важливе значення при розробці для однорідних підприємств типової документації, застосуванні типових конструктивних і технологічних рішень, виробничої структури й іншої мети.

Таблиця 2.1

Класифікація підприємств

Класифікаційні критерії	Вид підприємства (фірм)
Мета діяльності	<ul style="list-style-type: none"> - комерційні - некомерційні
Правове положення	<ul style="list-style-type: none"> - одноосібне володіння - товариство - об'єднання підприємств
Належність капіталу і контролю	<ul style="list-style-type: none"> - національні - іноземні - спільні (змішані) - багатонаціональні
Сфера діяльності	<ul style="list-style-type: none"> - міжнародні - транснаціональні - офшорні
Вид та характер господарської діяльності	<ul style="list-style-type: none"> - промислові - сільськогосподарські - будівельні - транспортні - торговельні - фінансово-кредитні - страхові - туристичні - консалтингові - інші види
Технологічна (територіальна) цілісність і ступінь підпорядкування	<ul style="list-style-type: none"> - головні (материнські) - дочірні - асоційовані - філії
Розмір підприємства за певними критеріями	<ul style="list-style-type: none"> - малі (дрібні) - середні - великі (надвеликі)
Матеріально-інформаційне середовище діяльності	<ul style="list-style-type: none"> - матеріальні - віртуальні

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

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

Недоліки одноосібного володіння: необмежена відповідальність власника; обмеженість фінансових ресурсів; труднощі при спробі одержати кредит під низькі відсотки; недостатність менеджерських

здібностей, кваліфікацій, практичних навичок; строк функціонування одноосібного володіння залежить від волі, рішення однієї особи (власника) або тривалості його життя.

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

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

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

Об'єднання підприємств – це добровільне об'єднання юридичних осіб, яке вони створили з метою координації діяльності, захисту спільних комерційних інтересів і підвищення ефективності капіталу на основі угоди (договору)

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

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

В Україні залежно від форм власності можуть діяти підприємства таких видів:

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

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

Особливості сімейного підприємства: учасники несуть відповідальність усім капіталом та особистим майном; не виникає проблем з розподілом прибутку; можливість використання кооперації

праці, поєднання різних професій у веденні бізнесу; повна довіра в стосунках між учасниками сімейного підприємства, гарантія забезпечення конфіденційності інформації; готовність працювати напружено з тривалим робочим часом; можливості одержати спадкоємцям «сімейних секретів» у технології виготовлення продукції.

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

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

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

Державне підприємство – це підприємство, засноване на загальнодержавній власності.

Спільне підприємство – це підприємство, засноване на базі об'єднання майна різних власників (змішана форма власності). Серед замовників спільного підприємства можуть бути юридичні особи і громадяни України та інших держав.

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

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

Права та обов'язки учасників господарського товариства.

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

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

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

(страховий) фонд у розмірі не менше ніж 25 % статутного фонду.

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

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

Види господарських товариств в Україні: акціонерне товариство; товариство з обмеженою відповідальністю; товариство з додатковою відповідальністю; повне товариство; командитне товариство; довірче товариство.

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

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

Публічне акціонерне товариство (ПАТ) – це акціонерне товариство, акції якого: можуть пропонуватися заздалегідь невизначеній кількості інвесторів шляхом публічного розміщення акцій або вільно обертаються на фондовому ринку внаслідок проходження публічною компанією процедури лістингу.

Приватне акціонерне товариство (ПрАТ) – це акціонерне товариство, яке має статутний (складений) капітал, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства. Максимальна кількість учасників (акціонерів) приватного акціонерного товариства обмежена, і не може бути більшою від 100 осіб.

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

Особливості створення відкритого акціонерного товариства: відкрита підписка на акції організовується засновниками; засновники зобов'язані бути власниками акції на суму не менше ніж 25% статутного фонду; строк відкритої підписки не може перевищувати 6 місяців; акціонерне товариство вважається заснованим, якщо вдалося охопити передплатою не менше як 60% акцій.

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

рахунка, на який мають бути внесені внески.

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

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

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

Товариство з додатковою відповідальністю – це товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів.

Учасники такого товариства відповідають за його боргами своїми внесками до статутного фонду, а за недостатності цих сум – додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника.

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

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

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

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

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

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

не буде одержано).

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

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

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

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

Щодо ознаки технологічної і територіальної цілісності, то такою цілісністю володіють материнські (головні) підприємства або фірми.

Особливостями їхньої діяльності є те, що вони контролюють інші фірми. В залежності від розміру капіталу, що належить материнській (головній) фірмі, а також правового статусу та ступеня підпорядкованості підприємства, які знаходяться у сфері впливу головної фірми, їх поділяють на дочірні і асоційовані філії.

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

Асоційоване підприємство є самостійним, воно не знаходиться під контролем фірми, яка володіє його акціями. На відміну від дочірніх і асоційованих підприємств, *філія* не користується юридичною і господарською самостійністю, не має власного статуту та балансу, діє від імені і за дорученням головного підприємства, має однакову з ним назву.

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

Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень.

Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму сто мільйонів гривень.

Усі інші підприємства визнаються *середніми*.

Добровільні та інституціональні об'єднання підприємств

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

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

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

Асоціація – найпростіша форма договірною об'єднання підприємств (фірм, компаній, організацій) з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу та комерційну діяльність будь-якого з її учасників (членів).

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

Трести – форма об'єднання підприємств однієї або декількох галузей, при якій підприємства, що входять до складу об'єднання, втрачають господарську і виробничу самостійність, а управління здійснюється централізовано.

Концерни – багатогалузевий комплекс підприємств, в якому структурні одиниці зберігають свою виробничу і господарську самостійність, але підпорядковуються єдиному керівництву шляхом контролю.

Консорціуми – форма тимчасового об'єднання підприємств з метою вирішення конкретних завдань і проблем, здійснення великих інвестиційних, науково-технічних, соціальних, екологічних проєктів. Підприємства, які входять у консорціум, зберігають повну самостійність, підпорядковуючись спільному керівництву лише у частині діяльності, що стосується цілей консорціуму.

Промислово-фінансові групи (ПФГ) – це комплекс різногалузевих виробничих підприємств (промислових, транспортних, будівельних, наукових) і фінансових інститутів (банки, страхові компанії, інвестиційні фонди), які об'єднані спільністю економічних і фінансових інтересів і здійснюють скоординовану господарську та інвестиційну діяльність з метою збереження домінуючих позицій на ринку.

Синдикати – об'єднання підприємств однієї галузі з метою збуту продукції. Ці об'єднання сприяють усуненню зайвої конкуренції між підприємствами.

Картелі – це об'єднання підприємств переважно однієї галузі, які спільно здійснюють комерційну діяльність, регулюють збут виготовленої

продукції.

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

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

Правові основи функціонування підприємств в Україні

Господарський кодекс України встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності.

Господарський кодекс України має на меті забезпечити зростання ділової активності суб'єктів господарювання, розвиток підприємництва і на цій основі підвищення ефективності суспільного виробництва, його соціальну спрямованість відповідно до вимог Конституції України, утвердити суспільний господарський порядок в економічній системі України, сприяти гармонізації її з іншими економічними системами.

Регламентуючим документом виробничої діяльності підприємства є власний *статут підприємства або засновницький договір між учасниками*, якщо інше не встановлено законом.

У статуті підприємства має бути зазначено:

- точну назву і місцезнаходження, власника або засновника;
- основну мету діяльності;
- органи управління та порядок їх формування;
- повноваження трудового колективу і його виробничих органів;
- статутний фонд, інші джерела існування та порядок створення майна, причини реорганізації і припинення існування

Формування статутного капіталу

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

Взаємовідносини між адміністрацією підприємства і трудовим колективом регулюється *генеральною тарифною угодою і колективним договором*.

Генеральна тарифна угода укладається відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди» між Кабінетом Міністрів України, всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців з однієї сторони, та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями з другої сторони. Угода спрямована на удосконалення колективно-договірного регулювання соціально-трудова відносин, розвиток соціального партнерства, реалізацію конституційних прав і гарантій працівників та роботодавців. Прийняті за цією Угодою зобов'язання та домовленості є обов'язковими для виконання обома сторонами. Положення угоди діють безпосередньо, поширюються на підприємства, організації та установи всіх форм власності, є обов'язковими як мінімальні гарантії для застосування при укладенні галузевих і регіональних угод, колективних договорів.

Колективний договір – це угода між колективом в особі профспілки та адміністрацією. Він регулює виробничі, трудові, економічні та соціальні відносини трудового колективу з адміністрацією. Про виконання колективного договору, сторони, які його уклали, зазвичай, взаємозвітуються не менше як два рази на рік на загальних зборах (конференції) трудового колективу.

ТЕМА 3. ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Середовище діяльності підприємства, його структура

Кожне підприємство функціонує у певному середовищі. В ринковій економіці середовище переважно і забезпечує ефективність діяльності підприємства, навіть, значною мірою, детермінує його існування. Саме тому розробка стратегії і починається з діагностування та прогнозування розвитку середовища підприємства, а результати цього стануть базою для формування його місії, цілей, вибору стратегій.

Розглядаючи структуру середовища, виявляємо його елементи, тобто складові. Ці ж елементи, з точки зору впливу на підприємство, є факторами. Середовище підприємства поділяють на такі групи елементів-факторів: зовнішнє середовище: (макросередовище; мікросередовище); внутрішнє середовище.

Зовнішнє макросередовище господарювання підприємства, його фактори середовища функціонування підприємства

Після встановлення місії підприємства, його цілей і постановки задач перед персоналом, вище керівництво підприємства приступає до аналізу дії зовнішнього середовища, щоб визначити можливості і загрози для фірми.

Зовнішнє макросередовище – це сукупність факторів, які впливають на спроможність підприємства розвивати і підтримувати взаємовідносини з цільовим ринком (Ф. Котлер).

Вплив зовнішнього середовища на підприємство різнопланово і схематично зображено на рис. 3.1.

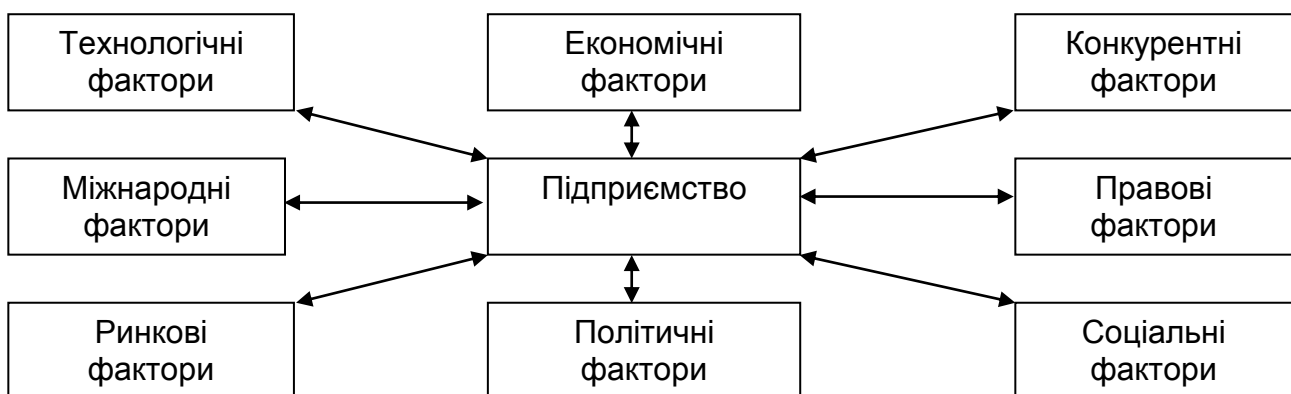


Рис. 3.1. Схема дії зовнішнього середовища на підприємство

Зовнішнє макросередовище складається з елементів, які прямо не пов'язані з підприємством, але впливають на формування загальної атмосфери бізнесу.

До них належать міжнародні, економічні, політичні та інші фактори, що безперервно змінюються й є джерелом постійного занепокоєння для

підприємства.

Економічні фактори. Багато факторів економічного зовнішнього середовища повинні постійно оцінюватися, оскільки стан економіки впливає на ціль підприємства. Це загальний рівень економічного розвитку, рівень безробіття, умови одержання кредитів, величина заробітної плати, зміни цін, заощадження населення, інфляція та ін. Кожний з них може відображати або загрозу, або нову можливість для підприємства.

Політичні фактори. Політична система робить істотний вплив на ділову активність підприємств, вона створює труднощі і можливості для розвитку багатьох сфер бізнесу. Організація повинна мати чітке уявлення про політичну ситуацію у країні, бо ведення бізнесу є ризикованою справою в нестабільній політичній обстановці.

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

Технологічні фактори. Аналіз технологічного середовища повинен щонайменше враховувати зміни у технологіях виробництва, застосуванні ЕОМ у проектуванні і наданні товарів та послуг, або сучасних технологій засобів зв'язку. Сьогодні спостерігається прискорене впровадження інновацій у компаніях.

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

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

Міжнародні фактори. Керівництво підприємств, діючих на міжнародному ринку, повинно постійно оцінювати і контролювати зміни у цьому середовищі. Останніми роками посилилася конкуренція з боку іноземних фірм на українському ринку і небезпека витіснення вітчизняних виробників іноземними.

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

Зовнішнє мікросередовище господарювання підприємства, його елементи. Модель «галузевої конкуренції» М. Портера

Для успішного планування вище керівництво повинно мати повне

уявлення не тільки про істотні зовнішні проблеми, але й фактори, які прямо діють на підприємство.

Зовнішнє (операційне) мікросередовище – це учасники ринку, які безпосередньо контактують з підприємством і впливають на нього.

До факторів прямої дії зовнішнього середовища на підприємство відносяться: споживачі продукції й послуг; постачальники матеріальних і природних ресурсів; конкуренти; інфраструктура (банки, фондові біржі, рекламні і кадрові агентства, охоронні агентства, залізниці тощо); фінансові організації; ринок робочої сили; транспортні організації; державні і муніципальні організації, органи влади тощо (табл. 3.1).

Таблиця 3.1.

Структура зовнішнього мікросередовища

Зовнішнє мікросередовище	Постачальники	Види сировини, яка постачається, матеріалів, напівфабрикатів, основних виробничих фондів, обсяги постачань, ціни постачань, відстань доставки, види транспортних засобів
	Споживачі	Асортимент продукції, яка споживається, обсяги споживання, ціна споживання, рівень платоспроможності, тенденції розвитку тощо
	Конкуренти	Ступінь освоєння ринку, якість пропонованої продукції, орієнтовні сегменти ринку, політика ціноутворення, асортимент пропонованої продукції, тенденції розвитку
	Фінансово-кредитні організації	Асортимент наданих послуг, банківський відсоток за операціями, комфортність простота оформлення документів, можливість інвестування, можливість одержання прибутку
	Державні органи	Контроль за дотриманням законодавства, система керівництва, взаємовідносини з місцевою адміністрацією

Для характеристики (аналізу) галузі використовується найбільш поширена та відома модель «галузевої конкуренції» М. Портера, де зовнішнє середовище ототожнюється з галуззю (галуззями), в якій функціонує підприємство (рис. 3.2).

Практика процвітаючих підприємств доводить, що використання галузевої моделі конкуренції М. Портера дає змогу дещо обмежити перелік факторів для аналізу.

Згідно з цією моделлю головними елементами зовнішнього середовища, які впливають на діяльність підприємства, є споживачі, постачальники, товари-замінники, конкуренти і фірми, які потенційно можуть увійти і почати діяти в цій галузі.

Внутрішнє середовище підприємства формується залежно від його місії і мети, яка багато у чому визначається зовнішнім середовищем. Внутрішнє середовище підприємства складається з людей, техніки, технології, інформації, організації виробництва й управління і з таких основних підсистем: соціальної; технологічної; виробничо-технічної;

економічної; інформаційної; організаційної; фінансової; маркетингової, комерційної; науково-інноваційної і т.д.

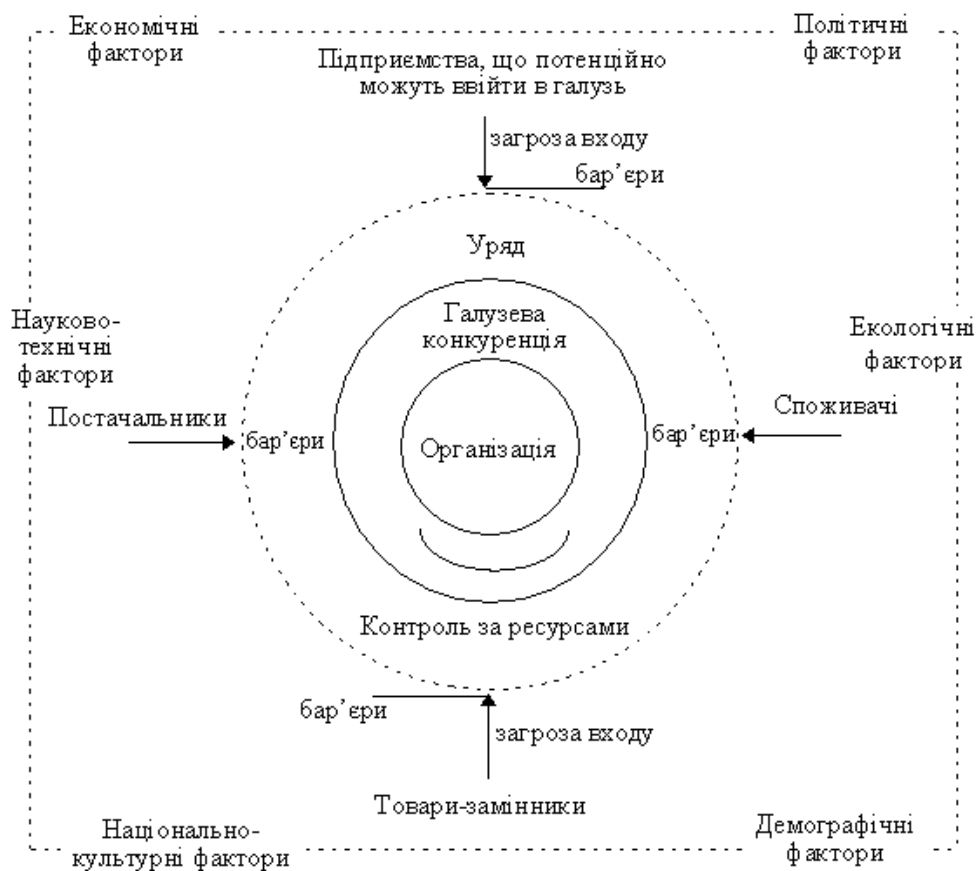


Рис. 3.2. Галузева модель М. Портера

Внутрішнє середовище підприємства схематично зображено на рис. 3.3.



Рис. 3.3. Підсистеми внутрішнього середовища підприємства

Не дивлячись на важливість всіх складових внутрішнього середовища організації, необхідно відзначити, що підприємство – це перш за все колектив працюючих у ньому людей, головне його багатство.

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

Таким чином, аналіз макро- та мікросередовища дозволяє підприємству звести до мінімуму ті небезпеки і негативні наслідки, з якими воно стикається. Діагностика ж внутрішнього середовища дозволяє виявити сильні і слабкі сторони підприємства і намітити шляхи підвищення його конкурентоспроможності.

Призначення, зміст та особливості аналізу зовнішнього середовища підприємства

Після визначення найвпливовіших факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємства, необхідно отримати про них всю можливу детальну інформацію.

Пошук інформації здійснюють за допомогою:

- сканування середовища (пошук сформованої інформації);
- моніторингу середовища (відстеження поточної та нової інформації);
- прогнозування (спроби створити інформацію про майбутній стан середовища).

Для результативного вивчення даних елементів створюється спеціальна система відстеження зовнішнього середовища. Така система повинна здійснювати як проведення спеціальних спостережень, пов'язаних з якими-небудь особливими подіями, так і проведення регулярних досліджень за станом важливих для підприємства зовнішніх факторів.

Найбільш поширеними способами спостережень є: аналіз матеріалів опублікованих в періодичних виданнях, книгах, інших інформаційних джерелах; моніторинг статистичних даних, участь у професійних конференціях; бенчмаркінг; вивчення думки співробітників підприємства і ін.

Система аналізу зовнішнього середовища ефективна, якщо вона підтримується керівництвом і забезпечує його необхідною інформацією, якщо вона тісно пов'язана з системою планування і, якщо праця аналітиків, які працюють у цій системі, поєднується з працею спеціалістів по стратегічних питаннях.

Послідовність проведення аналізу зовнішнього середовища

<i>Найменування робіт</i>	<i>Зміст робіт</i>
1. Визначення об'єкта аналізу	Виявлення характеру і симптомів невідповідності у системі управління підприємства і поза ним
2. Визначення мети аналізу	Формулювання передбачуваних результатів проведеного аналізу
3. Складення плану проведення аналізу	Визначення послідовності проведення аналізу, етапів робіт, термінів їх виконання, персональних виконавців та необхідних ресурсів
4. Розробка графіків збирання й обробки інформації	Визначення складу і змісту графіків, обрання методів збирання інформації та визначення методики щодо оцінки її достовірності
5. Обробка даних, їх систематизація	Обрання об'єктів опитування, проведення опитувань, обробка анкет, вивчення статистичної планової, бухгалтерської та іншої документації
6. Аналіз зібраної інформації	Обробка кількісних і якісних показників, які характеризують об'єкт дослідження
7. Розробка висновків і рекомендацій	Оцінка стану об'єкта аналізу, виявлення негативних і позитивних ракурсів його діяльності визначення заходів і рішень, які необхідно застосовувати

ТЕМА 4. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ***Структура підприємства***

Структура підприємства – це його внутрішній устрій, який характеризує склад підрозділів та систему зв'язків, підпорядкованості та взаємодії між ними.

Підприємство може складатися з виробничих структурних підрозділів (виробництв, цехів, відділень, дільниць, бригад, бюро, лабораторій тощо), а також функціональних структурних підрозділів апарату управління (управлінь, відділів, бюро, служб тощо).

Функції, права та обов'язки структурних підрозділів підприємства визначаються положеннями про них, які затверджуються в порядку, визначеному статутом підприємства або іншими установчими документами.

Підприємство самостійно визначає свою організаційну структуру, встановлює чисельність працівників і штатний розклад, а також має право створювати філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, погоджуючи питання про розміщення таких підрозділів підприємства з відповідними органами місцевого самоврядування в установленому законодавством порядку. Такі відокремлені підрозділи не мають статусу юридичної особи і діють на підставі положення про них, затвердженого підприємством. Вони можуть відкривати рахунки в установах банків відповідно до законодавства України.

Поняття та елементний склад виробничої структури підприємства. Види виробничих структур підприємства

Основним змістом діяльності кожного промислового підприємства є виробничий процес.

Виробничий процес – це сукупність взаємопов'язаних основних, допоміжних та обслуговуючих процесів, у результаті яких вихідні матеріали й напівфабрикати перетворюються на готову продукцію.

Виробничі процеси на підприємстві здійснюються у відповідних підрозділах, склад яких характеризує виробничу структуру підприємства.

Виробнича структура підприємства характеризує кількісне співвідношення і розміри внутрішніх структурних підрозділів підприємства, а також механізм їхнього взаємозв'язку.

Схему виробничої структури машинобудівного підприємства показано на рис. 4.1.

Види виробничих структур:

- *цехова* (головним виробничим підрозділом підприємства є цех — адміністративне відокремлена частина підприємства, в якій виконується комплекс робіт відповідно до внутрішньозаводської спеціалізації);

- *безцехова* (основою побудови є виробнича дільниця);

- *корпусна* (основним підрозділом є корпус – об'єднання однотипних цехів);

- *комбінатська* (на підприємствах, де здійснюються багатостадійні процеси виробництва).

Структура залежить від характеру продукції, яку виробляє підприємство, рівня спеціалізації і кооперування з іншими підприємствами, технологічного процесу, виробничих потужностей тощо. Як правило, підприємство має основні цехи, в яких безпосередньо виготовляють продукцію, і допоміжні цехи та служби, що обслуговують і забезпечують безперервну роботу основних цехів.

Спеціалізовані підприємства мають просту виробничу структуру, а універсальні – складну. На невеликих за обсягом продукції підприємствах, як правило, існує безцехова структура, а на великих підприємствах доцільними є укрупнені цехи. Виробнича структура сільськогосподарських підприємств має окремі внутрішньогосподарські підрозділи: відділки, ферми, бригади.

Таким чином, виробнича структура є формою організації виробничого процесу підприємства. Виробничі процеси, за допомогою яких предмети праці перетворюються на готовий продукт, є основними й утворюють основне виробництво. Матеріальними об'єктами виробничої структури підприємств є цехи, дільниці, лабораторії. У них виробляється, проходить технічний контроль і випробовується кінцева продукція, комплектуючі вироби, матеріали і напівфабрикати, запчастини, перетворюються види енергії.

Виробничі процеси, які забезпечують умови для ритмічного функціонування основного виробництва, називаються допоміжними і у

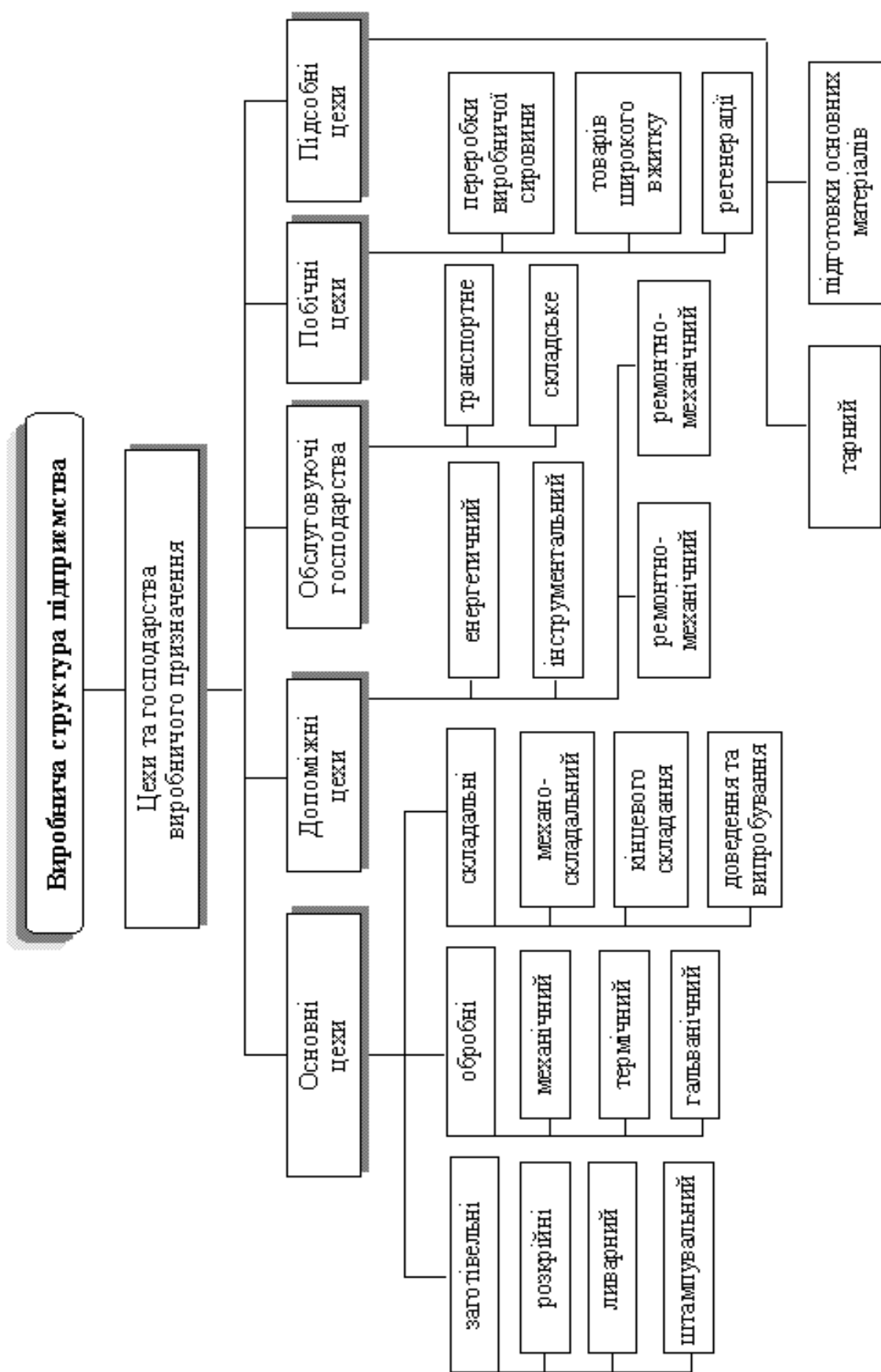


Рис. 4.1. Схема виробничої структури машинобудівного підприємства

комплексі утворюють допоміжне виробництво. Головна функція цих об'єктів полягає у всебічному обслуговуванні та ритмічному забезпеченні основного виробництва інструментом, енергією, паливом, ремонтом обладнання, транспортуванням вантажів та ін. Слід підкреслити, що виробнича структура кожного окремого підприємства має свою специфіку, бо вона визначається передусім характером поділу праці між суб'єктами його підрозділів.

Провідне місце у виробничій структурі належить цеху. Цех є основною виробничою одиницею, відокремленою ланкою, в якій реалізуються виробничі процеси. Тип цеху визначається характером виробництва.

Є чотири типи цехів: основні, допоміжні, побічні, підсобні. Основними називаються цехи, де виробляється спеціалізована продукція для даного підприємства. Основні цехи поділяються на заготівельні, обробні, складальні. До заготівельних цехів відносять ливарні (сірого, ковкого чавуну кольорового, сталюого, фасонного, точного литва), ковальсько-пресувальні та ін. До обробних цехів належать, зокрема, механообробні, деревообробні, термічні, гальванічні, лакофарбові, до складальних – цехи складання виробів, їх фарбування, комплектації запчастинами тощо.

Допоміжні цехи забезпечують виробництво всім необхідним для нормального функціонування підприємства. Є такі види допоміжних цехів: інструментальні, енергетичні, тепло- та паросилові, модельні, ремонтні, транспортні, санітарно-технічні.

Побічні цехи забезпечують перероблення відходів основного виробництва.

Підсобні цехи виробляють тару для пакування продукції, друкують інструкції щодо її використання тощо.

Крім названих, майже на кожному заводі є цехи, служби і відділи, які обслуговують комунальне, культурно-побутове, житлове та інше господарство.

Чільне місце у структурі підприємств займають склади, очисні споруди, комунікації: електромережі, газопроводи, опалення, вентиляційне обладнання, дорожня інфраструктура.

У виробничій структурі підприємства важливу роль виконують конструкторські і технологічні підрозділи. Тут розробляються нові вироби, новітні технології для одержання цієї продукції, проводяться експериментальні та дослідно-конструкторські роботи.

До складу цехів входять основні й допоміжні виробничі дільниці.

Дільниця – це найменша адміністративно-виробнича ланка, в якій колектив працівників виконує однотипні технологічні роботи з виробництва однотипного продукту.

Кожна виробнича дільниця складається з сукупних робочих місць. Сукупне робоче місце складається з індивідуальних робочих місць. *Робоче місце* оснащується необхідними засобами праці відповідно до характеру його спеціалізації. Оснащення та розташування робочого місця на виробничій площі повинні забезпечувати високу продуктивність

праці, гарантувати безпеку роботи, відповідати фізіологічним, естетичним та санітарно-гігієнічним нормам.

Виробнича структура колективних аграрних господарств складається з окремих внутрішньогосподарських підрозділів, частина яких виробляє основну продукцію: відділки, ферми, бригади. Інші підрозділи мають обслуговуючий або підсобний характер: ремонтні майстерні, електростанції, автопарки, перероблювальні підприємства.

Залежно від характеру спеціалізації виробництва розрізняють виробничу структуру предметну, технологічну та предметно-технологічну. *Предметна виробнича структура* має певний ступінь замкнутості. Щодо автомобільного заводу, то це цехи з виробництва двигунів, шасі, кузовів та інших вузлів. Предметна структура підприємства визначає послідовність використання засобів праці у технологічному процесі, застосування високопродуктивного обладнання, інструментів, штампів тощо.

Технологічна виробнича структура визначає чітку технологічну відокремленість. У кожному підрозділі здійснюються однорідні технологічні процеси з виробництва різного кінцевого продукту. Наприклад, взуттєві і швейні підприємства, ливарні, механічні цехи машинобудівних заводів.

Ця структура спрощує управління цехом, дає змогу маневрувати розміщенням людей, полегшує перехід з однієї номенклатури виробів на іншу.

Предметно-технологічна виробнича структура характеризує наявність на одному й тому самому підприємстві основних цехів, які організовані за предметним та технологічним принципом. Наприклад, заготівельні цехи організовуються за технологічним принципом (ливарні сірого чавуну, ливарні ковкого чавуну, ковальсько-пресові), а оброблювальні та складальні – за предметним принципом. Ця виробнича структура переважає у машинобудуванні, взуттєвій, швейній, меблевій галузях промисловості.

У ринковій економіці, перехід до якої здійснює Україна, підприємства вільні у виборі тієї чи іншої організаційної структури. Головне – домогтися ефективної праці відповідного структурного підрозділу.

На виробничу структуру підприємства впливає ряд факторів. Головні з них: галузева належність, номенклатура продукції, її техніко-економічні особливості, використані ресурси; тип виробництва, рівень спеціалізації і кооперування; структура засобів праці, технології; ступінь складності конструкції і технологічність продукції; організація обслуговування обладнання, його ремонт і модернізація; мобільність виробничого процесу, тобто його спроможність оперативно переходити на випуск нової продукції; характер відтворювального процесу в підрозділах підприємства.

Ці фактори визначають специфіку виробничої структури підприємства в різних галузях. Ринкові умови господарювання потребують передусім нової виробничої структури, відтворення фондів підприємства.

Основні шляхи вдосконалення виробничої структури підприємства:

1. *Визначення оптимальної величини підприємства.* Оптимальна величина підприємства — це така його величина, яка за даного рівня розвитку техніки та технології, а також конкретних умов місцезнаходження і навколишнього середовища забезпечує виробництво і реалізацію продукції з мінімальними витратами.

На оптимізацію величини підприємства впливають різні чинники, що визначають технічні та економіко-організаційні умови роботи підприємства, а також сприяють підвищенню його ефективності. До цих чинників належать: а) продуктивність і потужність наявних засобів праці; б) прогресивність технологічного процесу; в) поєднання виробничих процесів; г) методи організації виробничого процесу.

2. *Поглиблення спеціалізації основного виробництва.* Ступінь удосконалення виробничої структури залежить від вибору форми спеціалізації виробничих ланок. Ці форми мають відповідати типу і масштабу виробництва і бути єдиними для однакових економічних умов.

Іншими словами, удосконалюючи структуру підприємства, необхідно використовувати одні й ті самі критерії у виборі форм спеціалізації цехів та дільниць, економічно обґрунтовувати створення кожного нового структурного підрозділу.

3. *Розширення кооперації з обслуговування виробництва.* Ефективна робота основного виробництва потребує чіткого й безперебійного його обслуговування — ремонту основних фондів, забезпечення інструментом, енергією, іншими видами послуг. Завданням підприємства є виробництво кінцевої продукції, а тому основне виробництво має переважати не тільки за часткою виготовленої продукції, а й за кількістю працівників, засобів праці.

Підвищення частки обслуговування при технологічному вдосконаленні і високому рівні технізації основного виробництва пов'язане зі збільшенням різних видів допоміжних і обслуговувальних підрозділів.

Водночас абсолютна кількість допоміжних і обслуговувальних працівників повинна зменшуватись під впливом удосконалення рівня організації виробництва і підвищення кваліфікації працюючих.

4. *Забезпечення високої якості продукції і послуг підприємства.*

5. *Організація аналітичної роботи різних лабораторій:* аналіз ефективності використання сировини і матеріалів; контрольно-вимірювальна діяльність; перевірка інструментів, приладів, устаткування; випробування комплектних виробів; аналіз причин поломок, простоїв.

6. *Забезпечення якості функціонування систем кругообігу й обороту фондів.* Необхідний аналіз «витрат з утримання та експлуатації устаткування в цеху», а також «загальноцехових витрат».

Отже, механізм дії ринку визначається структурою економіки в цілому і підприємств зокрема.

Поняття, принципи та шляхи управління суб'єктами господарювання вдосконалення

Управління підприємством – процес планування, організації, мотивації, контролю й регулювання дій персоналу, постановки стратегічних цілей і тактичних завдань підприємства, ухвалення управлінських рішень і забезпечення їх виконання. Ці первинні функції управління об'єднані зв'язуючими процесами комунікації і прийняття рішення.

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

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

Система управління включає наступні компоненти: функції управління, принципи і завдання управління; організаційну структуру апарату управління; правові основи і економічні методи управління; інформацію і технічні засоби їх обробки.

Управління підприємством складається з ряду функціональних підсистем. Такими є: стратегічне і поточне управління (підприємством); планування; управління персоналом; управління виробництвом; управління маркетингом; управління фінансами; управління інвестиціями.

Завданням *стратегічного управління* є забезпечення економічного зростання підприємства, підвищення його конкурентоспроможності.

В основі стратегічного управління лежить необхідність:

- стратегічного аналізу змін зовнішнього середовища (на ринку, у політиці, законодавстві тощо) і умов для формування цілей, потенційних можливостей підприємства (ресурси, проекти, ідеї, наявність команди і ін.);

- вибору стратегії розвитку підприємства й альтернативних варіантів;
- реалізації вибраної стратегії розвитку.

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

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

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

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

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

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

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

Управління інвестиціями включає:

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

Перераховані підсистеми управління підприємством реалізують наступні функції:

1) постановка цілей і завдань відповідно до прийнятої стратегії зі специфікою підсистеми;

2) планування необхідних ресурсів для вирішення поставлених завдань;

3) організація і регулювання процесу виконання відповідно з метою і поставленими завданнями, які забезпечують об'єднання зусиль і ресурсів у заданому напрямі;

4) стимулювання працівників, направлене на підвищення ефективності їх праці для досягнення поставленої мети;

5) контроль і коректування діяльності підсистеми і прийняття необхідних заходів для отримання результату.

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

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

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

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

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

Програмно-цільове управління передбачає визначення цілей, механізмів і термінів для кожного етапу досягнення мети. Загальна мета досягається у передбачені терміни. Такий спосіб управління застосовується, як правило, у товариствах з обмеженою

відповідальністю і акціонерних товариствах всіх типів, *Регламентне управління* використовується на рівні економіки у цілому. При цьому визначаються кінцева мета і обмеження за параметрами і ресурсами. Причому мета досягається обов'язково, але терміни її досягнення встановити важко.

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

Управління на базі потреб і інтересів засноване на стимулюванні діяльності людини через його потреби й інтереси, до яких відносяться основні потреби в їжі, житлі, відпочинку, підтримці здоров'я, соціальні потреби у творчій праці, сім'ї, порядку і стабільності, інтереси матеріальні, соціальні й естетичні. Дану технологію управління рекомендується використовувати у локальному масштабі (малих містах, селищах тощо), де діяльність організації безпосередньо впливає на муніципальну інфраструктуру.

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

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

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

Управління на базі «штучного інтелекту» реалізується на основі

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

Поняття і класифікації методів управління

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

Методи управління – це способи впливу на окремих працівників і трудові колективи в цілому, які необхідні для досягнення цілей фірми (підприємства, організації).

Управління фірмою (підприємством, організацією) спрямоване на людей, коло їхніх інтересів, передовсім матеріальних. Тому основою класифікації методів управління є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина у процесі виробничої чи іншої діяльності. За своїм змістом мотиви діяльності можна поділити на матеріальні, соціальні та мотиви примусового характеру. Відповідно до цього розрізняють *економічні, соціально-психологічні та організаційні* методи управління діяльністю підприємств.

Усі названі методи управління діяльністю підприємств органічно взаємозв'язані і використовуються не ізольовано, а комплексно. Проте провідними треба вважати саме економічні методи. Організаційні методи створюють передумови для використання економічних методів. Соціально-психологічні методи доповнюють організаційні та економічні й утворюють у сукупності необхідний арсенал засобів управління діяльністю підприємства, будь-якого суб'єкта підприємницької чи іншої діяльності.

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

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

- формування системи оподаткування суб'єктів господарювання;
- визначення дійової амортизаційної політики, яка сприяла б оновленню (відтворенню) матеріальних і нематеріальних активів підприємства;

- встановлення державою мінімального рівня заробітної плати та пенсій.

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

Соціально-психологічні методи управління реалізують мотиви соціальної поведінки людини. Адже рівень сучасного виробництва, зростання загальноосвітнього і професійно-кваліфікаційного рівня працівників зумовлюють суттєві зміни в системі ціннісних орієнтацій та структурі мотивації трудової діяльності людей. Традиційні форми матеріального заохочення поступово втрачають свій пріоритетний стимулюючий вплив.

Усе більшого значення набувають такі чинники, як змістовність і творчий характер праці, можливості для прояву ініціативи, суспільне визнання, моральне заохочення тощо. Тому розуміння закономірностей соціальної психології та індивідуальної психіки працівника є необхідною умовою ефективного управління виробництвом чи будь-яким іншим видом діяльності.

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

Організаційні методи управління базуються на мотивах примусового характеру, їхнє існування й практичне застосування зумовлене заінтересованістю людей у спільній організації праці. Організаційні методи управління — це комплекс способів і прийомів впливу на працівників, заснованих на використанні організаційних відносин та адміністративній владі керівництва. Усі організаційні методи управління поділяють на регламентні й розпорядчі.

Зміст регламентних методів полягає у формуванні структури та ієрархії управління, делегуванні повноважень і відповідальності певним категоріям працівників фірми, визначенні орієнтирів діяльності підлеглих, наданні методично-інструктивної та іншої допомоги виконавцям. Розпорядчі методи управління охоплюють поточну (оперативну) організаційну роботу і базуються, як правило, на наказах керівників підприємств (організацій). Вони передбачають визначення конкретних завдань для виконавців, розподіл цих завдань між ними, контроль виконання, проведення нарад з питань поточної діяльності фірми (підприємства, організації).

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

Типи організаційних структур управління

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

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

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

Лінійна структура управління утворюється у результаті побудови апарату управління тільки з взаємопідлеглих органів у вигляді ієрархічної драбини (рис. 4.2). При такій побудові управлінські рішення утворюють лінійні зв'язки. Ці рішення включають адміністративні функції (організація) і процедури (прийняття рішень). Дана структура управління будується на основі лінійних схем.

Керівник у такій структурі називається *лінійним* і виконує як адміністративні, так і інші функції. При чому зворотний зв'язок, який інформує керівника про хід виконання робіт, може бути відсутнім. Адміністративні функції й процедури можуть делегуватися основним керівником на більш низькі рівні ієрархії. Члени кожного з нижчих ступенів управління знаходяться у безпосередньому лінійному підпорядкуванні у керівника наступного, вищого рівня. Застосування даної структури доцільно на підприємствах з невеликою чисельністю персоналу і незначним обсягом та номенклатурою виробництва.

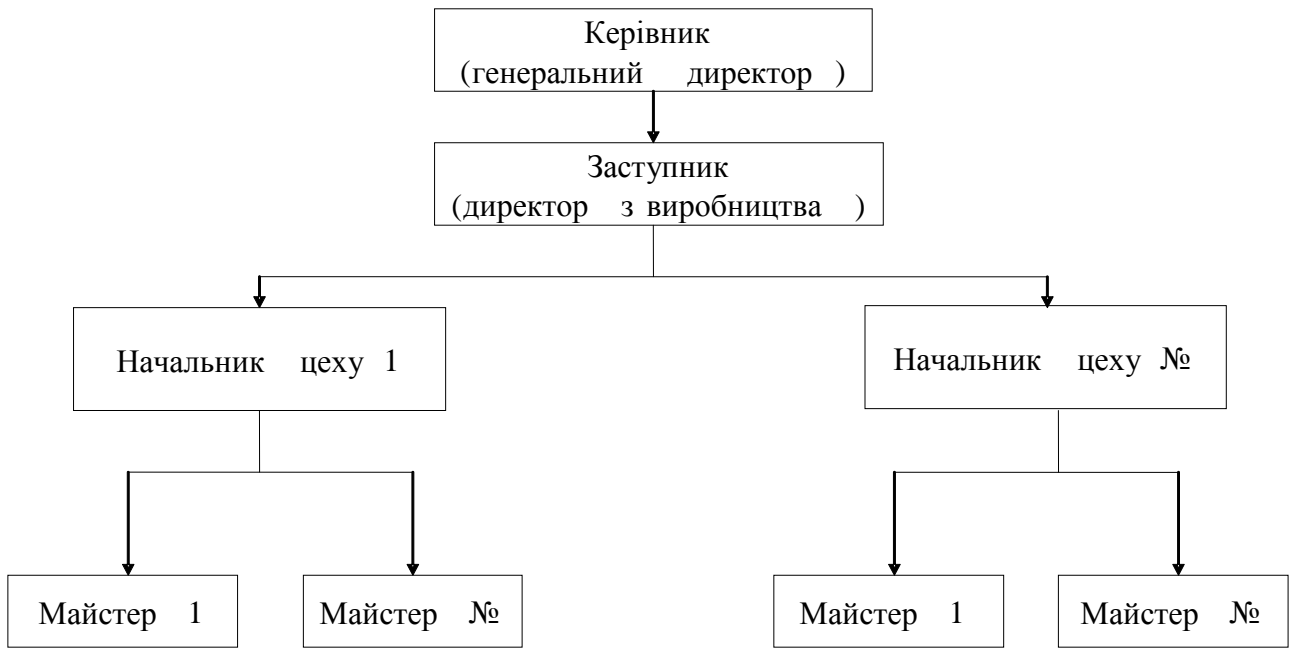


Рис 4.2. Лінійна структура управління

Функціональна структура управління передбачає створення підрозділів для виконання визначених функцій на всіх рівнях управління. Управлінські рішення притому розділяються на лінійні і функціональні, кожне з яких є обов'язковим для виконання (рис 4.3). В такій структурі загальні і функціональні керівники не втручаються у справи один одного. Кожен керівник виконує тільки частину функцій. Зворотний зв'язок може бути відсутнім.

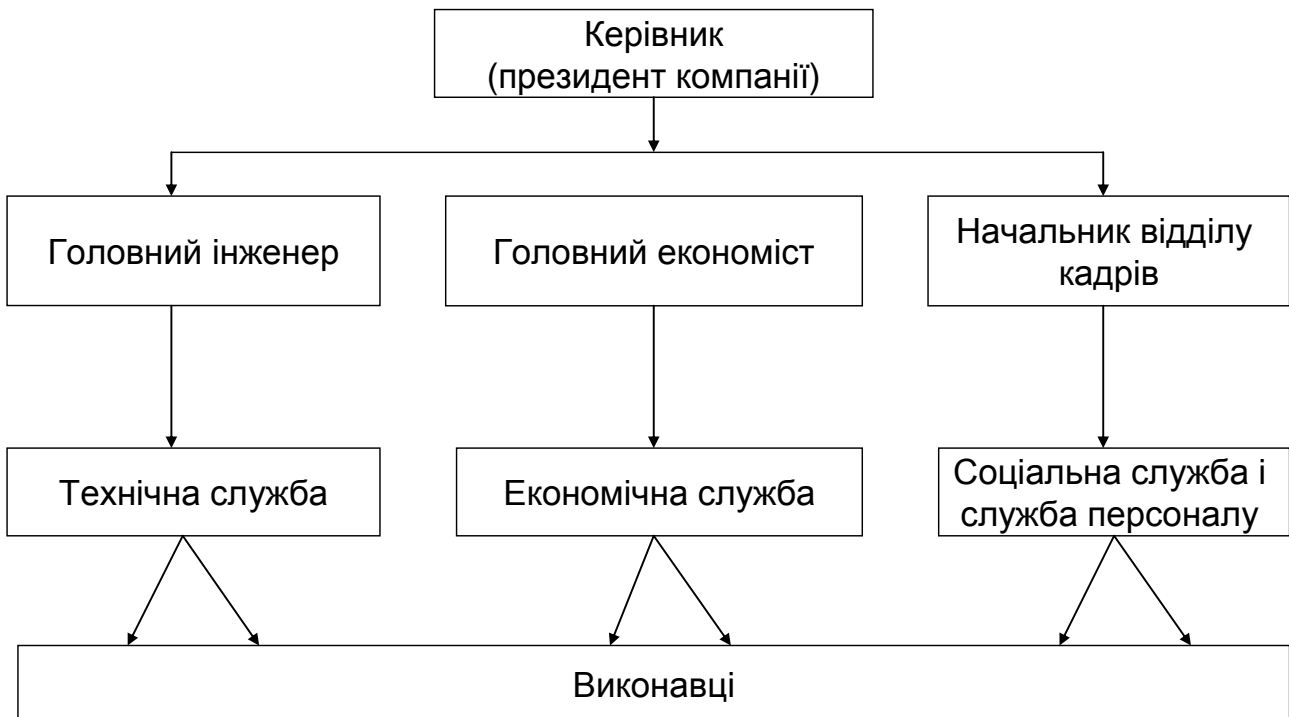


Рис 4.3. Функціональна структура управління

Модифікація цієї структури – функціонально-об'єктна структура управління, де у рамках функціональних відділів виділяються найбільш кваліфіковані фахівці, відповідальні за виконання всіх робіт з конкретного об'єкту. Це підсилює персональну відповідальність керівників за весь комплекс робіт, за невиправдане підвищення ролі окремих об'єктів у збиток інтересам підприємства в цілому. Відзначимо, що координація робіт з підтримки взаємодії між різними функціями – завдання складне. Тому в чистому виді функціональна структура практично не застосовується. Вона використовується в поєднанні з лінійною структурою, утворюючи лінійно-функціональну структуру управління.

Лінійно-функціональна структура управління є найпоширенішим видом структури бюрократичного типу, характеризується великим числом горизонтальних і вертикальних зв'язків і незначною участю низових ланок управління у прийнятті рішень. Керівники при даній системі поділяються на лінійних і функціональних. Основою побудови даної системи є: а) лінійна вертикаль управління; б) спеціалізація управлінської праці за функціональними ознаками (техніка, економіка, маркетинг, виробництво фінанси тощо) (рис. 4.4.).

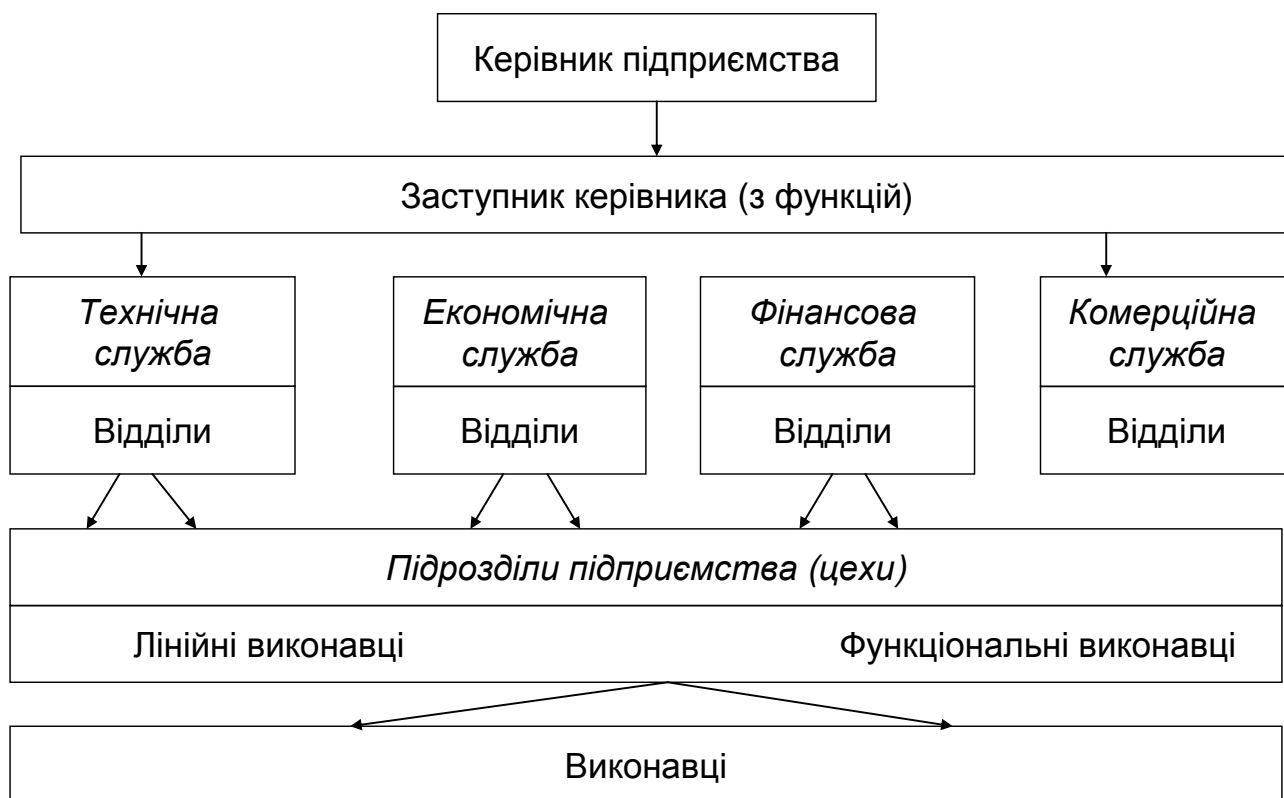


Рис. 4.4. Лінійно-функціональна структура управління

Керівнику організації безпосередньо підпорядковуються його заступники за функціями (маркетинг, фінанси, персонал тощо). Загальний керівник здійснює лінійну дію на всіх учасників структури, а керівники функціональних відділів (економічного, інженерно-технічного

тощо) надають функціональне сприяння виконавцям робіт. Лінійно-функціональні структури управління найбільш ефективні там, де апарат управління виконує рутинні, часто, які повторюються і рідко змінні завдання та функції (на невеликих підприємствах, а також на підприємствах з масовим або крупносерійним типом виробництва). Коли виробництво стає складнішим або гнучкішим лінійно-функціональна структура змінюється з метою зниження рівня централізації. Одним з напрямів децентралізації є впровадження лінійно-штабної структури управління.

Лінійно-штабна структура управління – це структура, яка передбачає створення на допомогу лінійним керівникам спеціалізованих функціональних підрозділів – штабів для вирішення певних завдань (аналітичних, координаційних, мережевого планування й управління тощо). Штаби не наділяються функцією розпорядження, а готують рекомендації, пропозиції і проекти для лінійних керівників (рис. 4.5).

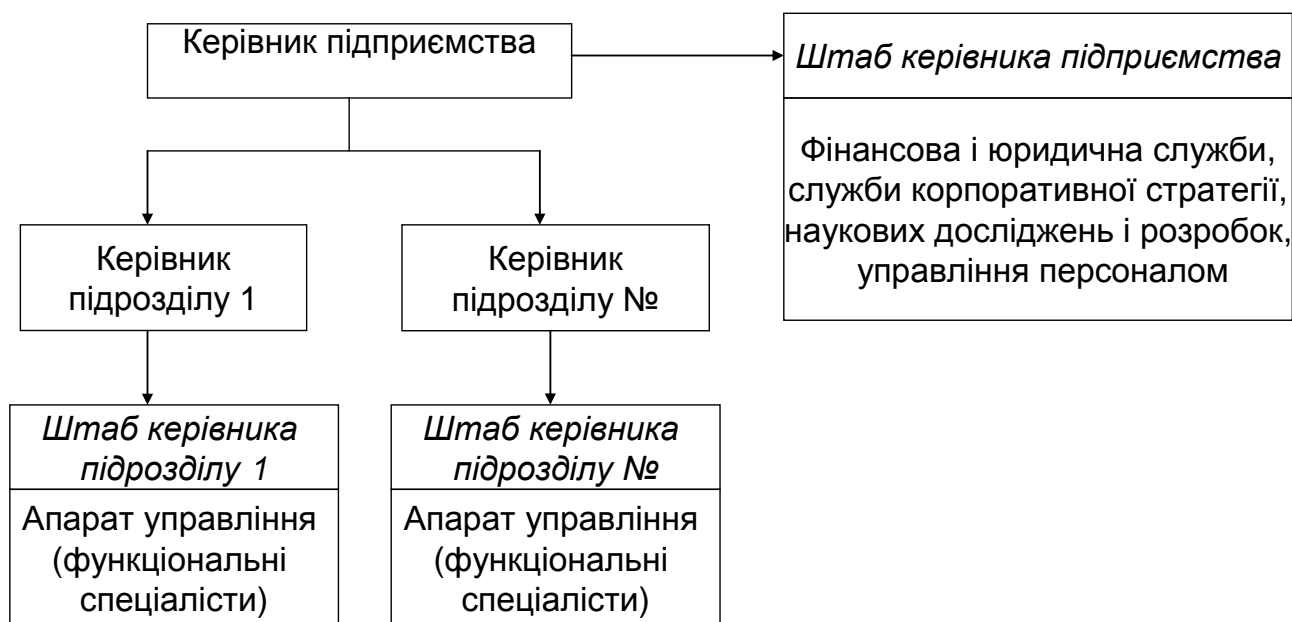


Рис. 4.5. Лінійно-штабна структура управління

Вище керівництво займається питаннями стратегічного планування і контролю, зростання ефективності діяльності організації підрозділів, розвитку потужностей підприємства тощо, для чого має у своєму розпорядженні штаб керівника організації з відповідними функціональними службами для вирішення даних завдань. Керівники підрозділів мають свої штаби (управлінський апарат), які вирішують завдання, що стоять перед ними. Керівники підрозділів відповідають за свою роботу в межах відповідальності і повноважень, які надані їм вищим керівництвом.

Між функціональними службами різних штабів встановлюється система функціональних зв'язків, яка забезпечує єдність і конкретність

виконання спеціалізованих робіт. Проте зростання обсягу виробництва, різноманітність номенклатури продукції (робіт, послуг), яка випускається, й інші ринкові обставини ускладнюють завдання підтримки оптимальних функціональних зв'язків між штабами. Одним з напрямів удосконалення організаційних структур управління є виділення в складі виробничих підрозділів підприємств (організації) самостійних об'єктів управління – відділень. Дана система управління отримала назву дивізіональна структура управління (від англ. division – відділення).

Дивізіональна структура управління відноситься до практики корпоративного управління, коли керована організація відноситься до розряду великих і найбільших за масштабом виробництва, чисельності тих, хто працює, а також характеризується різноманітністю продукції, яка випускається, великою місткістю ринків її збуту. Основою формування структури даного типу є виділення у складі організації практично самостійних виробничих відділень – «дивізіонів» (за продуктами, регіонами або ринками збуту) і надання їм оперативно-господарської самостійності в отриманні прибутку при централізованому контролі з загально-корпоративних питань стратегії, наукових досліджень, інвестицій, кадрової політики й інших централізованих функцій (рис. 4.6).

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

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

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

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

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

Інноваційно-виробнича структура управління передбачає чітке розділення керівництва і підрозділів, що здійснюють інноваційні функції – стратегічне планування, розробку і підготовку виробництва нової продукції і функції повсякденного оперативного управління відлагодженим виробництвом і збутом освоєних виробів (рис. 4.7).

Виникнення такої структури – наслідок надмірного завантаження апарату управління поточною оперативною роботою, що позбавляє його співробітників можливості займатися систематичним оновленням продукції, техніки і технології виробництва. Застосування даної структури

раціональне при значному масштабі виробництва періодично оновлюваної продукції.

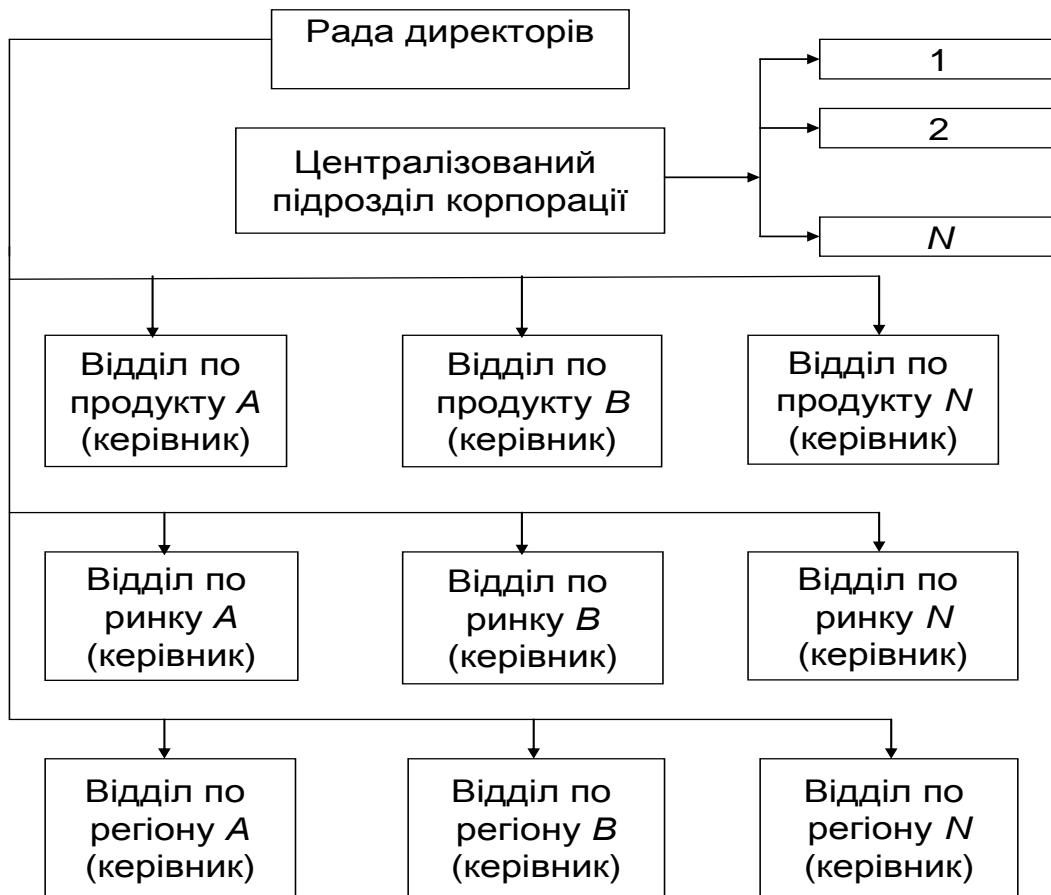


Рис 4.6. Дивізіональна структура управління

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

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

Матрична структура управління поєднує вертикальні лінійні і функціональні зв'язки управління з горизонтальними. Персонал функціональних підрозділів залишаючись в їхньому складі і

підпорядкуванні, зобов'язаний також виконувати вказівки керівників проектів або спеціальних штабів, зборів, утворених для керівництва окремими проектами та роботами (рис. 4.8).

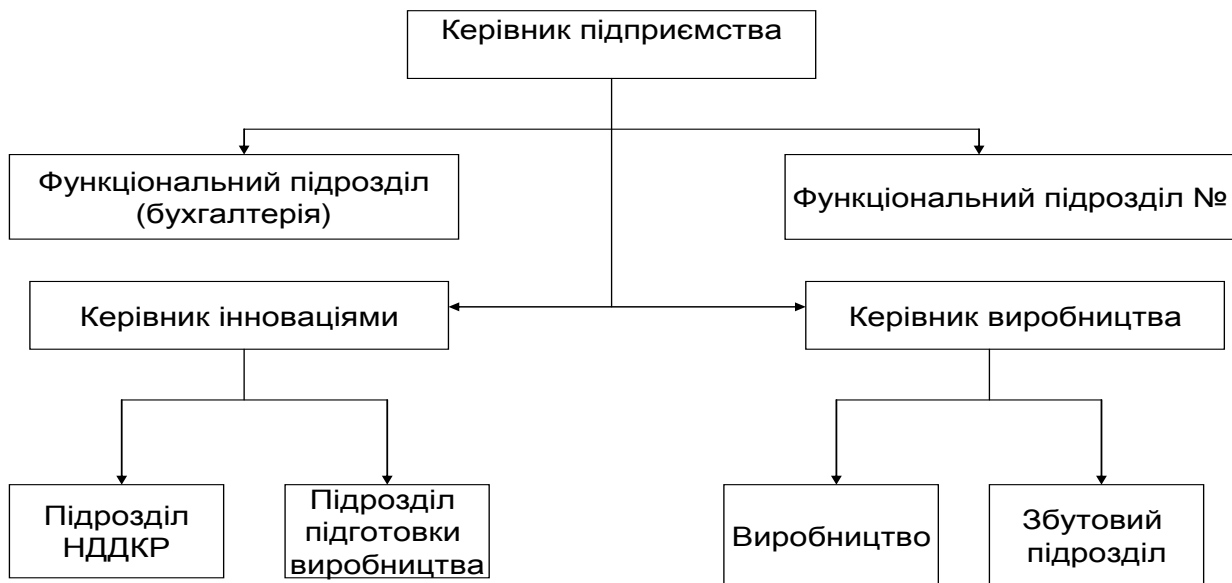


Рис 4.7. Інноваційно-виробнича структура управління

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

Однією з форм гнучких органічних структур управління є їх побудова у формі *перевернутої піраміди*. В ній рівень ієрархії займають фахівці-професіонали, а керівництво організації займає нижній рівень (рис. 4.9).



Рис 4.8. Матрична структура управління

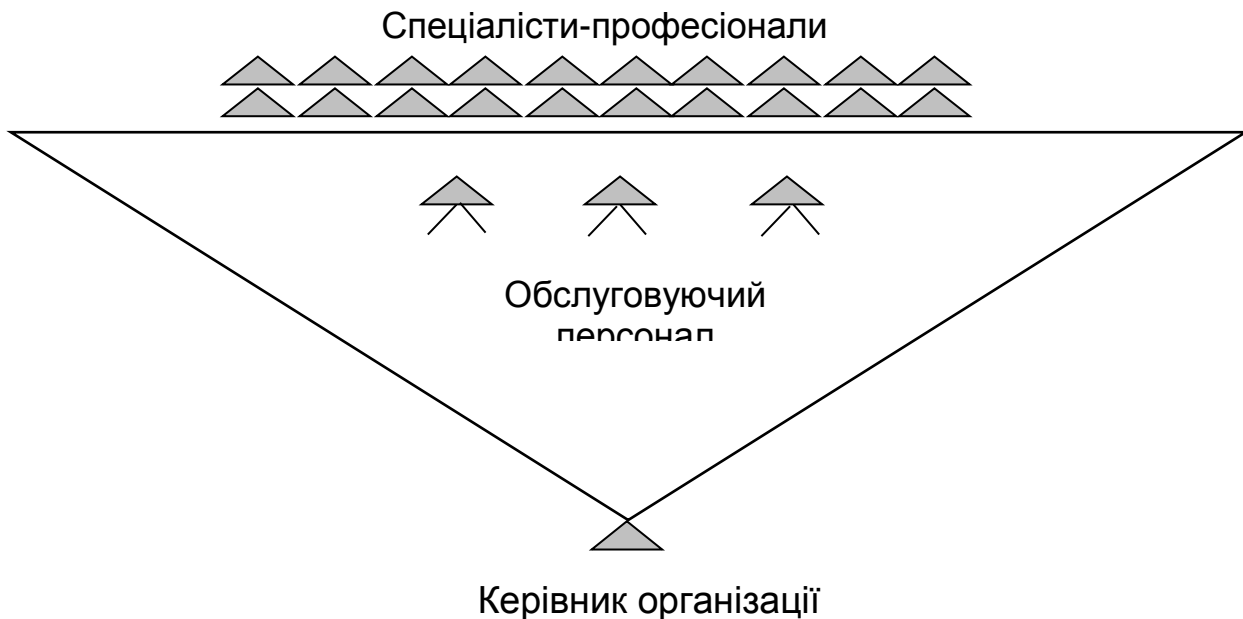


Рис. 4.9. Структура управління в формі перевернутої піраміди

Такі структури застосовуються там, де професіонали можуть незалежно і кваліфіковано працювати безпосередньо з клієнтами. Перш за все дані структури знайшли застосування в оздоровчих і освітніх установах.

ТЕМА 5. РИНОК І ПРОДУКЦІЯ

Поняття і характеристика ринкового типу господарювання. Функції та структура ринку

Ринкове господарство – це сукупність підприємств і філіалів ринків: ринкових комплексів, ринків, міні-ринків, зон і майданчиків для ведення торгівлі всіх форм власності. За своєю суттю ринкове господарство – це своєрідна матеріально-технічна база торгівлі на ринках.

У складі ринкового господарства виокремлюють різні типи підприємств ринків: ринкові комплекси – великі універсальні ринки з широкою номенклатурою послуг і високим рівнем сервісу; ринки – підприємства середнього розміру, універсальні або спеціалізовані, на яких представлені суб'єкти інших обслуговуючих систем; міні-ринки – невеликі ринки місцевого значення, спеціалізовані, як правило, на реалізації продовольчих і супутніх товарів; філіали ринків (зони і майданчики для ведення ринкового торгу) – несамостійні в економічному, організаційному або юридичному змістах структурні підрозділи ринків, які створюються у місцях стихійного скупчення ринкових продавців і підпорядковуються головним підприємствам.

Сутність поняття «риннок» більш подано у табл. 5.1.

Таблиця 5.1.

<i>Ринок</i> – місце обміну товарів, базар, ринкова площа
<i>Ринок</i> – будь-яка територія, де відносини покупців і продавців вільні і ціни вирівнюються легко і швидко (А. Курно)
<i>Ринок</i> – форма товарно-грошового обміну (обігу)
<i>Ринок</i> – упорядкована структура, яка забезпечує взаємодію продавців і покупців
<i>Ринок</i> – це інститут або механізм, який сполучає покупців (пред'явників попиту) і продавців (постачальників) окремих товарів і послуг
<i>Ринок</i> – це саморегульована, заснована на економічній свободі система відносин між продавцем і покупцем з приводу обміну, купівлі-продажу товарів (послуг)
<i>Ринок</i> – це обмін: купівля і продаж товарів за допомогою грошей

Ринкове господарство формують підприємства різних форм власності: державної (комунальної), приватної і колективної (кооперативної) форм власності.

Ринкові відносини як виробничі виникають на основі розвинутого товарного виробництва, суспільного поділу праці, економічної відокремленості виробників.

До умов функціонування ринку належать:

- незалежність суб'єктів господарювання у здійсненні господарської діяльності;
- права власності на засоби виробництва, створений продукт і дохід;
- права самостійно визначати ціни на виготовлені товари і послуги та ринок збуту продукції;
- свободи вибору господарської діяльності, джерел фінансування і ресурсів;
- розвинутої ринкової інфраструктури (фондові та товарні біржі, банки, страхові організації та ін.);
- стійкої фінансової і грошової системи;
- існування ринкової конкуренції;
- наявності певного економічного середовища і клімату, які сприяли б господарюванню в ринкових умовах.

Основні функції ринку:

- *регулююча функція;*

Водночас слід мати на увазі, що регулюючу функцію ринку не можна абсолютизувати. Ринок як самостійний, автоматично діючий механізм був реальністю до кінця XIX століття. У сучасній розвиненій ринковій економічній системі відбувається поєднання ринкових і державних методів регулювання економіки.

- *стимулююча функція;*

Стимулююча функція ринку полягає у тому, що за допомогою цін він стимулює виробництво саме тих товарів і послуг, які необхідні

споживачам.

- *інтегрувальна функція;*

Інтегрувальна функція ринку виявляється у тому, що ринок забезпечує безпосередність процесу суспільного відтворення, робить національну економічну систему єдиним цілим, розвиває зовнішньоекономічні зв'язки, сприяє інтегрованості національної економіки у світове господарство.

- *розподільча функція;*

Розподільча функція ринку полягає у тому, що доходи, які отримують суб'єкти господарювання, - це в основному виплати за фактори виробництва і залежать від ціни, яка встановлюється на ринку на цей фактор. Ринкова ціна диференціює доходи товаровиробників. Відбувається соціальне розшарування суб'єктів ринку за доходами на бідних і багатих.

- *ціноутворювальна;*

Ціноутворювальна функція ринку виявляється при встановленні цін на товари та послуги. За допомогою цін виражаються різні економічні показники підприємницької діяльності. Ціна має забезпечувати відшкодування витрат на виробництво товарів і послуг, оптимальну прибутковість господарської діяльності, її ефективність. Створена у виробництві, вартість реалізується у процесі купівлі-продажу товару за певною ринковою ціною, яка урівноважує сукупний попит і сукупну пропозицію на ринку. Ринкова ціна, встановлюючись під впливом попиту та пропозиції, а також конкуренції, не залежить від окремих товаровиробників або споживачів.

- *Інші.*

Структура ринку – це внутрішня будова, розташування, порядок окремих його елементів, їх частка у загальному просторі ринку.

Загальна ринкова структура подана на рис. 5.1.

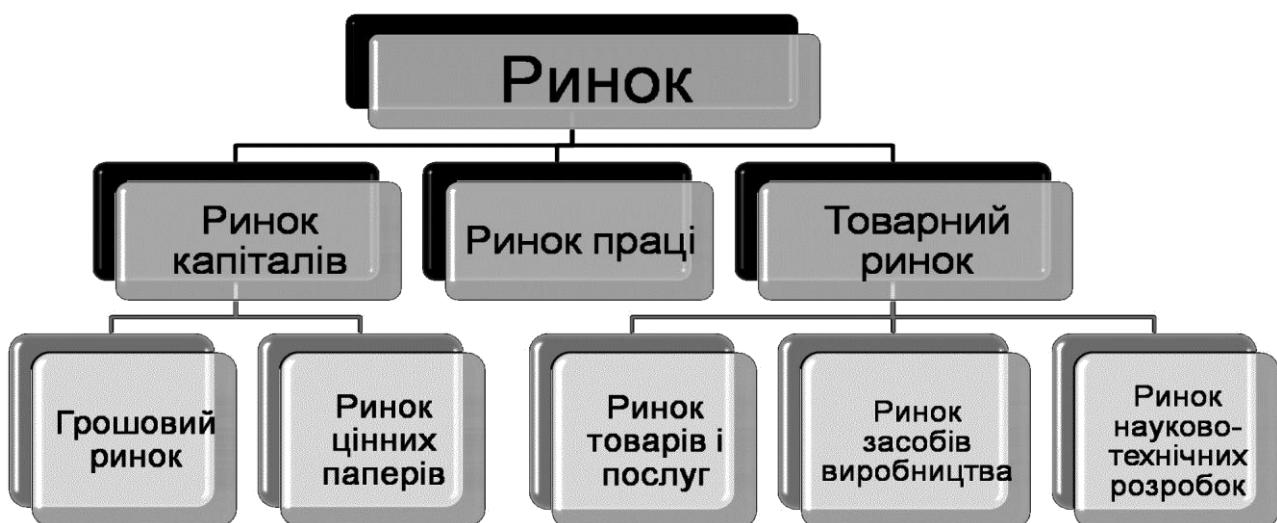


Рис. 5.1. Загальна ринкова структура

Види ринків. Принципи поведінки суб'єктів господарювання на ринку

Розрізняють такі види ринків за призначенням:

З позицій значення для виробництва: ринок ресурсів; споживчий ринок.

За суб'єктами ринкових відносин: ринок покупця; ринок продавця; посередницький ринок; державний ринок.

За ознакою простору дії: місцевий ринок; регіональний ринок; національний ринок; світовий ринок; міжнародний регіональний ринок.

За ступенем конкурентності: вільний (досконалий); монополістичний; ринок монополістичної конкуренції; олігополістичний ринок.

За відповідністю до закону: легальний; нелегальний (тіньовий);

За характером продажу ринки підрозділяються: на гуртові; роздрібні.

За галузевою ознакою виділяють: ринок сировини (вугілля, нафта, газ, деревина тощо); продовольчий ринок (зерно, риба, м'ясо тощо); ринок машинобудування (автомобілі, машини тощо) й інші галузеві ринки.

Поряд з визначеними законодавством України нормами і правилами господарювання та юридичної відповідальності у ринковій економіці сформувалися і широко використовуються у підприємницькій діяльності загальноновизнані принципи поведінки суб'єктів господарювання на ринку.

Особливе місце займає принцип *соціального партнерства*, який впливає з того, що підприємство як соціально-економічна цілісність водночас є складовою частиною свого зовнішнього оточення. Тому разом з суто економічними функціями з виробництва продукції і послуг та одержання завдяки цьому максимально можливого прибутку підприємство зобов'язане постійно опікуватись питаннями соціального розвитку не тільки свого трудового колективу, а і місцевого населення.

Соціально відповідальна поведінка всіх суб'єктів господарювання сприяє можливості узгодження своїх дій у суспільстві, надійному партнерству з іншими суверенними соціальними верствами і групами, державними і громадськими організаціями.

Іншим важливим принципом поведінки на ринку є принцип *свободи підприємництва*, який забезпечується певними правами підприємства. Головні з них – ініціатива і самостійна економічна діяльність, самостійний вибір виробництва послуг та прийняття будь-яких господарських рішень, свобода ціноутворення та право вільного розпорядження майном і прибутком та ін.

Ідентифікація типу ринкової структури. Мікроекономічний підхід до визначення структури галузі

Умови взаємодії учасників та ціноутворення на ринках залежать від ринкової структури, яка визначається такими характеристиками:

- 1) частка кожного з учасників у ринковому обсязі попиту або пропозиції;*
- 2) ступінь однорідності продукції на ринку;*

- 3) можливості входження нових фірм на ринок та виходу з ринку;
- 4) умови взаємодії продавців між собою та покупців між собою, можливість змов учасників;
- 5) можливості отримання необхідної інформації для визначення поведінки на ринку

Розрізняють декілька основних ринкових моделей або структур з характерними типами поведінки мікроекономічних суб'єктів. У найбільш загальному вигляді виділяють дві групи ринків: ринок досконалої конкуренції та ринок недосконалої конкуренції (табл. 5.2).

Ринок досконалої конкуренції – це структура, яка має низьку концентрацію продавців і покупців, регулюється виключно автоматичними ринковими механізмами попиту, пропозиції, ціни, без втручання будь-яких інституцій – державних або недержавних.

Таблиця 5.2.

Характеристика основних типів ринкових структур

Класифікаційні ознаки	Типи ринкових структур			
	Ринок досконалої конкуренції	Ринок недосконалої конкуренції		
		Ринок монополістичної конкуренції	Олігополія	Монополія
Кількість учасників	Дуже багато	Багато	Декілька	Один
Тип продукту	Стандартизований	Диференційований	Стандартизований або диференційований	Унікальний
Наявність ринкової влади	Відсутня	Незначна	Обмежена взаємозалежністю значна при таємній змові	Значна
Бар'єри для входу-виходу на ринок	Відсутні	Незначні	Суттєві	Значні
Поінформованість учасників	Повна			
Нецінова конкуренція	Відсутня	Значна, акцент на рекламу	Значна за диференційованого продукту	Відсутня, акцент на рекламі зв'язків з громадськістю
Приклади	Продукти сільського господарства, валюта, акції	Продукти в роздрібній торгівлі, одяг, взуття	Сталь, автомобілі, побутова техніка	Послуги місцевих комунальних підприємств, електровози турбіни для ЕС

Група ринків *недосконалої конкуренції* включає кілька ринкових структур, основними з яких є чиста монополія, олігополія, монополістична конкуренція. Це ринки, на яких або покупці, або продавці у своїх рішеннях враховують власну здатність впливати на ринкову ціну.

Досконалу конкуренцію і чисту монополію називають ідеальними ринковими структурами. У сучасних економіках лише деякі галузі наближено нагадують ці полярні структури, а найбільш поширеними є олігополія та монополістична конкуренція, які належать до реальних ринкових структур. Мікроекономічні дослідження реальних ринкових структур ґрунтуються на моделях ідеальних ринкових структур.

Основними перевагами ринкової економіки (вільного ринку) є:

- ефективний розподіл і використання ресурсів для виробництва необхідних суспільству товарів і послуг;
- високий ступінь гнучкості і адаптації виробництва до умов, які змінюються;
- впровадження досягнень науки і техніки у виробництво;
- свобода вибору і дій підприємців та споживачів;
- здібність до задоволення різноманітних потреб, підвищення якості продукції;
- відносно швидке відновлення порушеної економічної рівноваги.

Основними недоліками (вільного) ринку є:

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

Складовою частиною ринкової економіки є *конкуренція* – основний механізм формування господарських пропорцій, направлений на створення найсприятливіших умов збуту продукції і максимальне задоволення потреб (табл. 5.3).

Характеристика вхідних та вихідних бар'єрів, оцінка можливості їх подолання

Вхідні бар'єри (бар'єри входу, входження) – це фактори, які перешкоджають проникненню в галузь (на ринок) нових конкурентів. Зведення бар'єрів є однією з форм боротьби за здобуття і збереження конкурентних переваг. Як правило, можливість створення вхідних бар'єрів обумовлена високими рівнями капіталомісткості. Вхідні бар'єри утримують нових конкурентів від спроб утвердитися у галузі (на ринку).

Таблиця 5.3

Характеристика основних типів конкуренції і ринку

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

Сенс їх полягає в тому, щоб зробити витрати, пов'язані з проникненням у галузь (на ринок), настільки високими, що під загрозу буде поставлена вся окупність інвестованих капіталів. Вхідні бар'єри фактично існують для того, щоб або підвищити вступний внесок, або збільшити ризик для новачків. У більшості стратегічних ситуацій вкрай важливо зуміти ідентифікувати відповідні вхідні бар'єри.

При *досконалій конкуренції* є вільний вхід у галузь та вихід з неї. Такий ринок завжди приходиться до рівноваги. На ринку панує для однакових продуктів єдина ціна, тому що жоден покупець або продавець у зв'язку зі своїм незначним розміром не може її диктувати. Оскільки існує конкуренція між продавцями, кожен продавець намагається максимально знизити свою ціну і, сам того не прагнучи, опиняється на рівні нульового прибутку. Навіть якщо продавець хоче довгостроково «прив'язати» покупців до себе, пропонуючи їм товари за цінами нижчими ніж ринкові, він попросту збанкрутує.

При *монополії* конкурентний механізм не спрацьовує через наявність вхідних бар'єрів: абсолютна перевага у вартості продукції; економія на масштабі; необхідність великого початкового капіталу; диференціація продукції; високі транспортні витрати; монопольне володіння всім обсягом пропозиції окремого ресурсу; державні патенти, ліцензії, авторські права, привілеї на здійснення певної діяльності лише однією фірмою; та ін.

При *монополістичній конкуренції* майже необмежені можливості входження в галузь нових фірм. Монополістична конкуренція – це така ринкова ситуація, при якій відносно велике число невеликих виробників пропонує схожу, але не ідентичну продукцію. На ринку діють десятки підприємств. В умовах монополістичної конкуренції економічне суперництво зосереджується не тільки на ціні, але також і на таких

нецінових чинниках, як якість продукту, реклама і умови, пов'язані з продажем продукту.

Олігополія – це ринкова структура, для якої характерно присутність незначної кількості фірм на ринку, кожна з яких володіє значною часткою ринку. Олігополія є переважаючою формою сучасної ринкової структури. На олігопольному ринку конкурують між собою декілька крупних фірм (від трьох до п'яти) і вступ на цей ринок нових фірм утруднений. Продукція, що виробляється фірмами, може бути як однорідна, так і диференційована. Існування олігополії пов'язано з обмеженнями входу на даний ринок.

Ринкова інфраструктура, її складові. Формування ринкової інфраструктури в Україні

Через специфіку товарів, які виробляються (складність, тривалість виготовлення тощо), віддаленості продавців і покупців один від одного, можливості затримки в оплаті поставлених товарів кожний ринок повинен мати у розпорядженні відповідну інфраструктуру – систему спеціалізованих організацій.

Інфраструктура – сукупність галузей і підприємств, зайнятих обслуговуванням суспільного виробництва. Розрізняють виробничу, соціальну і ринкову (сфери обігу) інфраструктуру

Інфраструктура ринку – це система підприємств і організацій, які забезпечують рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили.

Інфраструктура ринку включає кредитну систему, систему біржової торгівлі, сукупність самостійних підприємств гуртової й роздрібною торгівлі.

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

Біржа – це організований гуртовий ринок, діючий аукціон на купівлю продаж товарів, цінних паперів і валюти. Вона діє на основі статуту під керівництвом біржового комітету. Клієнтами біржі можуть бути фізичні особи, торгово-промислові корпорації і кредитно-фінансові інститути. Біржі бувають товарними (спеціалізованими за продуктами і універсальними), фондовими (за операціями з цінними паперами), валютними (для купівлі продажу національної валюти).

Крім біржової торгівлі, товарний ринок обслуговується мережею самостійних підприємств гуртової і роздрібною торгівлі, що використовують різноманітні організаційні форми (ярмарки, аукціони, виставки-продажу тощо).

Існування проблем, рішення яких у рамках стихійних ринкових відносин неможливе, обумовлює значущість державних інститутів у розвитку національної економіки. Держава покликана всебічно сприяти створенню нормальних умов для функціонування ринкових механізмів і

доповнювати їх елементами, що дозволяють вирішувати ті задачі, з якими ринок не справляється.

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

ТЕМА 6. ПЛАНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сутність, основні принципи та методи планування. Система планів виробничої діяльності

Планування – це розробка і встановлення керівництвом підприємства системи кількісних і якісних показників його розвитку, в яких визначаються темпи, пропорції і тенденції розвитку даного підприємства як у поточному періоді, так і на перспективу. Планування є центральною ланкою господарського механізму управління та регулювання виробництва. Планування, адміністративне управління та контроль за діяльністю підприємства у зарубіжній практиці визначають одним поняттям «менеджмент».

Планування як важливіша функція управління підприємством (організацією) – об'єктивно необхідний процес визначення цілей діяльності на певний період часу, а також засобів, шляхів та умов їх досягнення.

Саме планування об'єднує структурні підрозділи підприємства (організації) загальною метою діяльності, надає всім процесам однонаправленості та скоординованості, що дає змогу найбільш повно й ефективно використовувати наявні ресурси, професійно вирішувати різноманітні управлінські завдання.

Взаємозв'язок планування й управління можна уявити у вигляді схеми (рис. 6.1).

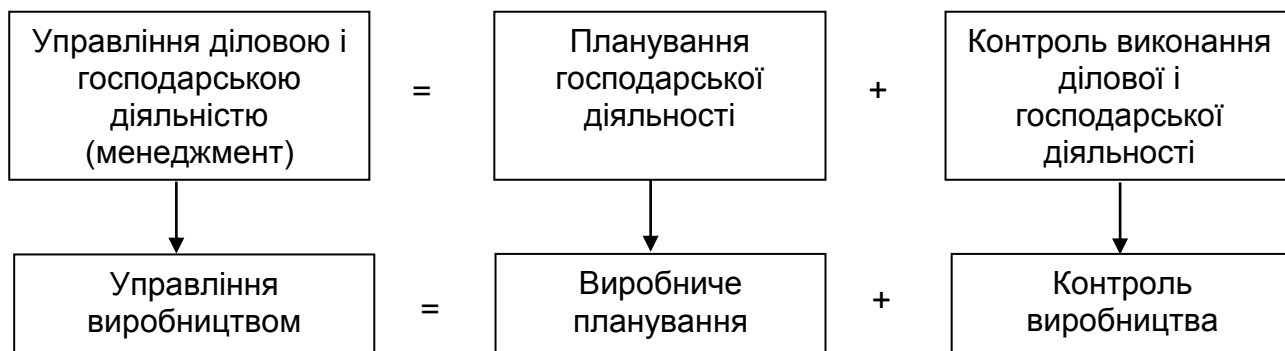


Рис. 6.1. Взаємозв'язок планування й управління виробничою діяльністю підприємства

В умовах ринкової економіки до основних *принципів* планування на підприємстві можна віднести такі:

Принцип ефективності (оптимальності) планів – спрямовує на ефективне використання ресурсів.

Принцип первинності планування – логічно передує виконанню всіх інших управлінських функцій.

Принцип сприяння досягненню цілей – мета розробки планів – це сприяти реалізації основної мети функціонування підприємства.

Принцип неперервності планування – реалізується з допомогою використання системи планів, далекоглядних прогнозів, довго, середньо, короткострокових перспективних планів, поточних планів і оперативно-виробничих планів.

Принцип гнучкості (маневреності) планів – плани не є стандартними раз і назавжди даними, а їх можна змінювати стосовно змін внутрішньої і зовнішньої ситуації.

Принцип реальності планів (використання достовірної інформації).

Принцип комплексності (системності) – означає, що планування повинно охоплювати усі структурні підрозділи і при розробці планів повинні враховуватись у системі як зовнішні, так і внутрішні фактори, що обумовлюють зміну ситуації.

Принцип науковості базується на відображенні у планах дій об'єктивних економічних законів, на використанні знань спеціальних економічних наук.

Принцип адекватності системи планування щодо умов діяльності підприємства.

Існує декілька *методів* планування (рис. 6.2).

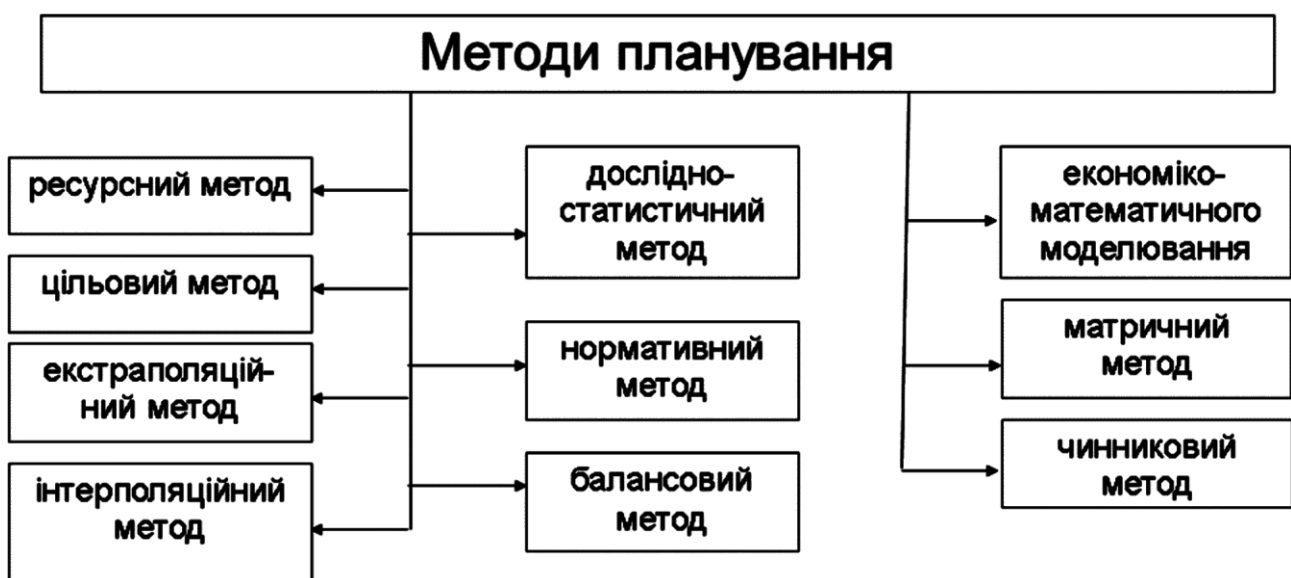


Рис. 6.2. Методи планування

Ресурсний метод планування з урахуванням ринкових умов господарювання і наявних ресурсів звичайно застосовується за

монопольного становища підприємства або за слабкої конкуренції. Завдання того чи іншого плану встановлюється в залежності від наявних ресурсів підприємства (організації), тобто виходячи з його (її) можливостей.

Цільовий метод планування використовується за умови посилення конкуренції на ринку та базується на попиті на продукцію (послуги). У цьому випадку підприємство (організація) самостійно визначає цілі своєї діяльності на основі потреб ринку і відповідно до цього формує свої плани.

За *екстраполяційного методу* планування проміжні і кінцеві (на кінець планового періоду) значення планових показників визначаються на основі їхньої динаміки у минулому з припущенням того, що темпи та пропорції, які досягнуті на момент розробки плану, мають бути збережені в майбутньому.

Інтерполяційний метод відносно екстраполяційного є зворотнім. Це означає, що підприємство (організація) спочатку встановлює мету для досягнення у майбутньому, а потім виходячи з неї визначає горизонт планового періоду та проміжні планові показники.

Дослідно-статистичний метод планування передбачає використання фактичних статистичних даних (середніх величин) за попередні роки для встановлення планових показників.

Факторний метод планування, який є більш обґрунтованим, базується на тому, що планові показники визначаються на підставі розрахунків впливу важливіших факторів, які зумовлюють зміну цих показників. Цей метод застосовується перш за все для планування ефективності виробництва (визначенні можливих темпів зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції тощо).

Найбільш точним вважається *нормативний метод планування*, сутність якого полягає в тому, що планові показники розраховуються на підставі прогресивних норм використання ресурсів з урахуванням їх зміни внаслідок впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді.

Балансовий метод планування дозволяє узгоджувати потреби підприємства (організації) з необхідними ресурсами. З цією метою розробляються спеціальні таблиці – баланси, в одній частині яких відображаються напрямки витрачання ресурсів у відповідності з їхньою потребою, а в іншій – джерела надходження цих ресурсів. Баланси складаються по матеріальних, трудових і фінансових ресурсах.

Матричний метод є подальшим розвитком балансового методу планування і передбачає побудову моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками.

З урахуванням необхідності розробки кількох варіантів плану, показники окремих його розділів мають бути оптимізовані за допомогою *економічно-математичного моделювання*.

На зміну традиційному в минулому ручному методу планування

проходить більш широке застосування сучасних методів – *механізованих та автоматизованих* з використанням настільних електронних обчислювачів, персональних комп'ютерів і складних електронно-обчислювальних машин (комплексів).

Форма подання планових показників з використанням *табличних і лінійно-графічних способів* (у вигляді таблиць, рисунків, схем, сітьових графіків тощо) відбиває підвищення культури планової діяльності суб'єктів господарювання)

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

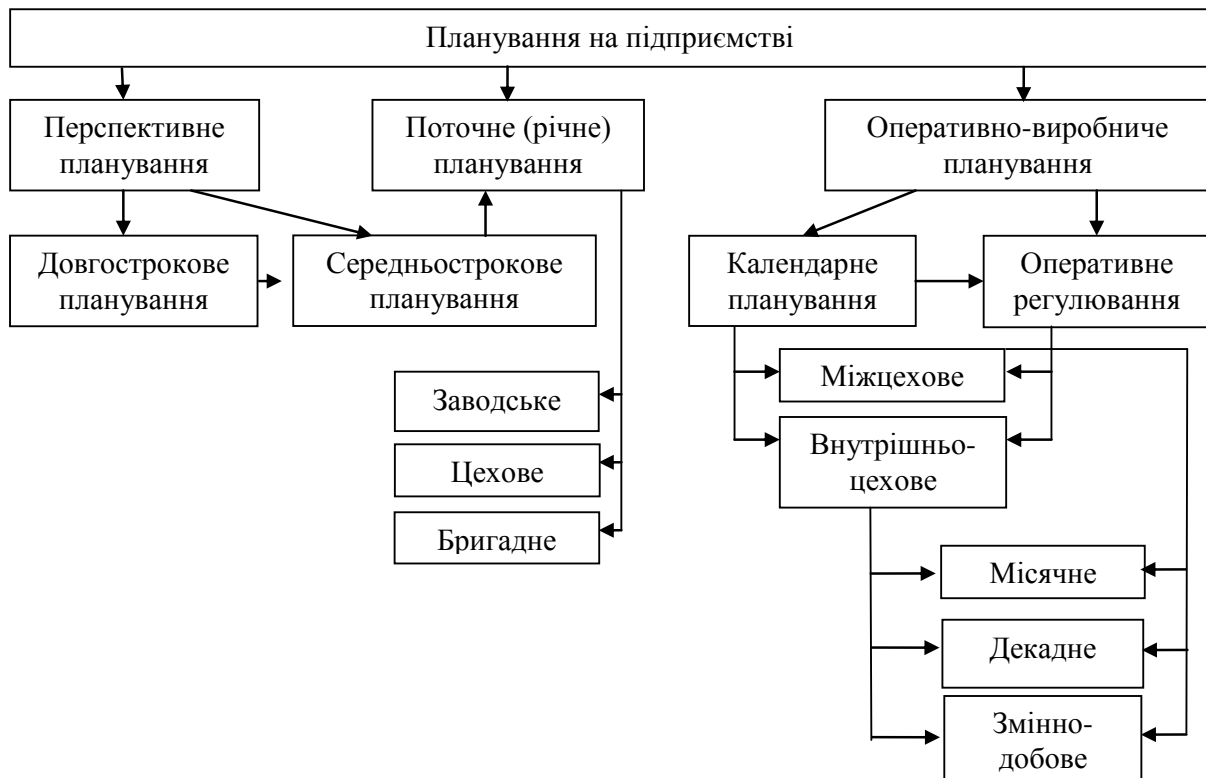


Рис. 6.3. Види планування на підприємстві (фірмі)

Перспективне планування традиційно поділяється на довгострокове (10-15 років) і середньострокове (3-5 років) планування. *Довгостроковий план* має програмно-цільовий характер. У ньому формулюється економічна стратегія діяльності підприємства на тривалий період зі врахуванням розширення й освоєння нових меж ринків збуту. Число показників у плані обмежене. Цілі та завдання перспективного довгострокового плану конкретизуються в *середньостроковому плані*. Об'єктами середньострокового планування є організаційна структура, виробничі потужності, капітальні вкладення, потреби у фінансових коштах, дослідження та розробки, частка ринку тощо. У даний час терміни виконання (розробки) планів не мають обов'язкового характеру, і низка підприємств розробляють довгострокові плани строком на 5 років, середньострокові на 2-3 роки.

Поточне (річне) планування розробляється у розрізі середньострокового плану й уточнює його показники. Структура і показники річного планування розрізняються залежно від об'єкту та підрозділяються на заводські, цехові і бригадні. Основні розділи і показники річного плану подані в табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Основні розділи та показники річного плану

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

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

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

Основні параметри та показники планування

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

Є різні ознаки класифікації планування за видами, термінами, формами та іншими ознаками. З погляду обов'язковості прийняття і виконання планових завдань воно поділяється на директивне й індикативне планування. *Директивне планування* характеризується обов'язковим прийняттям і виконанням планових завдань, встановлених вищестоящою організацією для підлеглих та підприємств. Директивне планування пронизувало усі рівні системи соціалістичного, централізованого планування (підприємства, галузі, регіони, економіку у цілому), обмежувало ініціативу підприємств. У ринковій економіці директивне планування використовується на рівні підприємств при розробці їх поточних планів.

Індикативне планування – це форма державного регулювання виробництва через регулювання цін і тарифів, ставок податків, банківських процентних ставок за кредит, мінімального рівня заробітної

плати та інших показників. Елементи індикативного плану називаються індикаторами. *Індикатори* – це параметри, які характеризують стан і напрями розвитку економіки, вироблені органами державного управління. У складі індикативного плану можуть бути і обов'язкові завдання, але їх число дуже обмежене. Тому у цілому план носить спрямовуючий, рекомендаційний характер. Стосовно підприємств (організацій) індикативне планування частіше застосовується при розробці перспективних планів.

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

Суть і основні етапи стратегічного планування

Стратегічне планування – процес здійснення сукупності систематизованих та взаємоузгоджених робіт із визначення довгострокових цілей та напрямків діяльності підприємства.

Стратегічне планування ставить перспективні цілі, виробляє засоби їх досягнення, визначає основні напрями розвитку підприємства (організації), що особливо важливо, формує місію підприємства, направлену на реалізацію його загальної мети. Місія деталізує статус підприємства (організації) та забезпечує напрями, орієнтири для визначення цілей і стратегій на різних рівнях розвитку.

Етапи стратегічного планування розвитку підприємства такі:

1. Визначення місії.
2. Формулювання стратегічних цілей.
3. Аналіз зовнішнього середовища, оцінка актуальності і реальності місії та цілей.
4. Аналіз потенціалу, перспектив розвитку, оцінка адекватності потенціалу місії та цілям.
5. Впровадження, контроль та оцінка результатів.
6. Розробка функціональних і ресурсних субстратегій.
7. Аналіз стратегічних альтернатив.
8. Вибір генеральної стратегії.

Характеристика бізнес-планування: суть і призначення. Структура бізнес-плану

Бізнес-план це документ, який містить обґрунтування дій, які необхідно здійснити для реалізації якого-небудь комерційного проекту або створення нового підприємства. Складати його рекомендується на 3-

5 років. Для першого та другого року показники слід давати щомісячно і щоквартально, далі – в річному розрізі.

Бізнес-план необхідний: для розробки концепції ведення бізнесу і генеральної стратегії розвитку підприємства; виконання функції планування; оцінки і контролю процесу розвитку основної діяльності підприємства; залучення грошових коштів; залучення приватних інвесторів, ефективного використання інвестицій, конкурсного розміщення державних інвестицій у високоефективні проекти.

Розробка бізнес-плану дозволяє отримати відповіді на наступні запитання: як розпочати справу; як ефективно організувати виробництво; коли будуть отримані перші доходи; в які терміни можна буде розплатитися зі кредиторами; як зменшити можливий ризик.

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

Бізнес-план може складатися з наступних розділів:

1. Можливості фірми (резюме).
2. Види товарів (послуг).
3. Ринки збуту товарів (послуг).
4. Конкуренція на ринках збуту.
5. План маркетингу.
6. План виробництва.
7. Організаційний план.
8. Правове забезпечення діяльності фірми.
9. Оцінка ризику і страхування.
10. Фінансовий план.
11. Стратегія фінансування.

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

У розділі «Можливості фірми (резюме)» визначаються в пріоритетному порядку всі напрями діяльності фірми, тобто для стратегічного планування фірми розробляються: програма діяльності фірми; цілі фірми; стратегія фірми.

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

- що вони отримають при успішній реалізації бізнес-плану;
- який ризик втрати ними грошей?

У цьому ж розділі розміщується інформація, яка дає уяву про фірму, а також всі необхідні дані, що характеризують її комерційну діяльність. Складати бізнес-план повинен сам керівник із залученням співробітників фірми і незалежних експертів. Характер викладу повинен бути діловим,

зрозумілим, обсяг невеликим, але достатнім для того, щоб кредитори або інвестори могли скласти уяву про діяльність фірми (залежно від поставленої мети).

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

Розділ «Ринки збуту товарів» спрямований на вивчення ринків і дозволяє підприємцеві чітко уявляти, хто буде купувати його товар і де ринкова «ніша» його підприємства. При складанні цього розділу необхідно провести оцінку потенційної місткості ринку, потенційного обсягу продажу (пропозиції) та їх реального обсягу, а також визначити тип ринку, де реалізується основна частина товарів та послуг фірми.

В розділі «Конкуренція на ринках збуту» необхідно дати відповідь на питання, які стосуються конкурентоспроможності фірми, слабкі і сильні сторони ведення бізнесу конкурентами, визначити які у відповідь заходи слід вжити та які з них будуть найбільш ефективнішими.

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

Особливості тактичного планування на підприємстві. Класифікація тактичних планів підприємства

Тактичне планування – це складання середньо- та короткострокових планів діяльності будь-якого підприємства. Воно відрізняється від розробки і практичного здійснення стратегії.

Основний зміст і типові розділи тактичних планів підприємства:

- маркетингова діяльність;
- виробнича діяльність;
- науково-дослідна, конструкторсько-технологічна та експериментальна робота;
- кадри, праця, соціальний розвиток колективу;
- капітальні вкладення і капітальне будівництво;
- матеріально-технічне забезпечення;
- організація виробництва, праці та управління;
- природоохоронна діяльність;
- зовнішньоекономічна діяльність;
- витрати, прибуток, рентабельність;
- фінансова діяльність.

Показники тактичних планів, їх класифікація та призначення: натуральні показники; вартісні показники; трудові показники; абсолютні

показники, відносні показники; кількісні показники; якісні показники.

Система оперативного планування діяльності виробничих підрозділів підприємства та шляхи її вдосконалення

Оперативне планування – завершальна ланка в системі планування діяльності підприємства, основний важіль поточного управління виробництвом; детальна розробка планів підприємства та його підрозділів на короткі проміжки часу (місяць – зміну).

Оперативне планування органічно сполучає два напрямки роботи: *календарне планування* (розробка оперативних планів і графіків виготовлення та випуску продукції); *диспетчеризація* (комплекс робіт, який охоплює безперервний оперативний облік, контроль і регулювання виконання оперативних планів (ходу виробництва)).

Основні завдання оперативного планування: забезпечення виконання плану виробничої діяльності з випуску продукції в заплановані строки за рівномірної роботи всіх підрозділів підприємства; встановлення режиму роботи підприємства, що забезпечував би повне використання устаткування і робітників; максимальне скорочення тривалості виробничого циклу та обсягів незавершеного виробництва.

Види оперативного планування:

Міжцехове оперативне планування – забезпечення скоординованої діяльності та необхідних виробничих пропорцій між цехами у відповідності до послідовності технологічних процесів (заготовчих, обробних, складальних) функцій різних цехів – основних, допоміжних, обслуговуючих. Головне його завдання – узгодження номенклатури заготовок, деталей і вузлів, а також строків передачі з одного цеху в інший.

Внутрішньоцехове оперативне планування – розробка календарних планів для виробничих дільниць і контроль їх виконання, розподіл робіт між дільницями та їх доведення до робочих місць, оперативне регулювання виробничих процесів.

Планування обсягу випуску продукції (виробнича програма) підприємства. Показники виробничої програми

План виробництва продукції (виробнича програма) є основним провідним розділом перспективного і поточного плану підприємства та визначається на основі обсягу продажу номенклатури й асортименту продукції, її якості, маси прибутку, рівня рентабельності, розміру ринкової частки підприємства тощо. Розробка виробничої програми здійснюється на основі вивчення ринку спеціальним підрозділом підприємства службою маркетингу. В комплекс маркетингових заходів фірми з розробки виробничої програми як правило входять:

- вивчення споживачів товарів (послуг) фірми й їх поведінки на ринку;
- аналіз ринкових можливостей фірми;
- оцінка товарів, послуг, які випускаються та надаються

підприємством, перспектив їх розвитку;

- аналіз форм і каналів збуту;
- оцінка методів ціноутворення, які застосовує фірма;
- дослідження заходів щодо просування товарів (послуг) на ринок;
- вивчення конкурентів;
- вибір ринкової «ніші» (найбільш сприятливого сегменту ринку).

Після проведення маркетингових досліджень виробнича програма фірми розробляється в певній послідовності (рис. 6.4). Виробнича програма планується на 3-5 років, на один рік з розбивкою на квартали і місяці, розраховується у натуральних, умовно-натуральних, трудових та вартісних показниках.

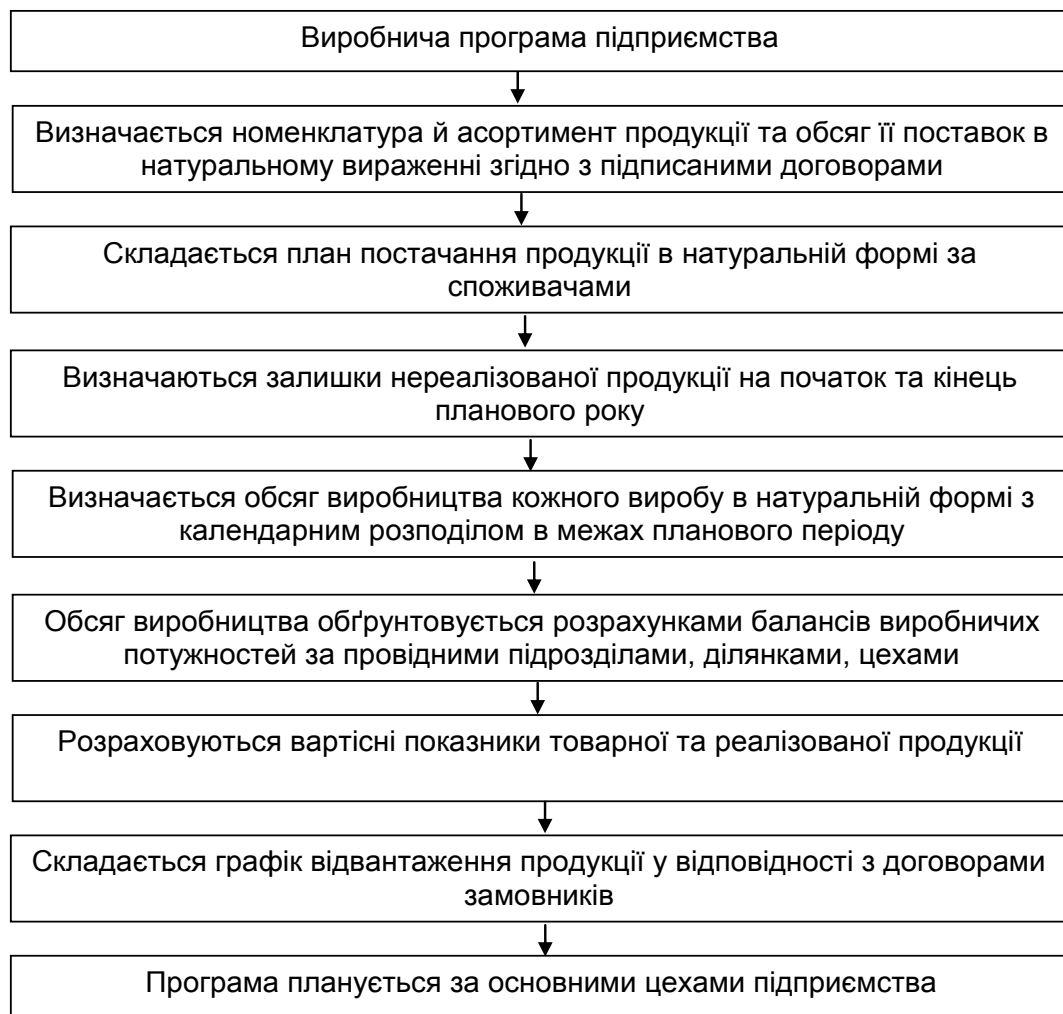


Рис. 6.4. Послідовність розробки виробничої програми

Обсяг виробництва у натуральному виразі характеризується номенклатурою й асортиментом продукції, яка випускається, у фізичних одиницях, відповідних їй споживчих властивостях (міри ваги, довжини, обсягу). Номенклатура продукції – найменування (перелік) виробів (робіт, послуг), які випускаються. Асортимент продукції – сукупність різновидів цих виробів, за видами, типами, сортами, розміром тощо в

розрізі номенклатури. Основою для визначення обсягу продукції у вартісному виразі служить план виробництва продукції у натуральному виразі. Невід'ємною частиною плану виробництва продукції у натуральному виразі є завдання з подальшого підвищення якості продукції.

Для визначення обсягу виробництва однорідних виробів, різних за матеріаломісткістю або іншими ознаками, застосовують умовно-натуральні показники. Трудові, показники обсягу виробництва, які виражаються як правило, в норма-годинах, людино-днях, станко-годинах, у поєднанні з натуральними використовуються для визначення чисельності працівників, норм виробітку, розміру оплати праці, для планування виробничих програм заготівельних і інших цехів. Вартісні (грошові) показники є узагальнюючими, з їх допомогою можна визначити загальний обсяг виробництва фірми. У вартісному виразі плануються такі важливі показники виробничої програми, як обсяг валової, товарної і реалізованої продукції.

Валова продукція – це вартість спільного результату виробничої діяльності підприємства за певний період часу. Валова продукція відрізняється від товарної продукції на величину зміни залишків незавершеного виробництва на початок і кінець планового періоду. Зміна залишків незавершеного виробництва враховується тільки на підприємствах з тривалим (не менше двох місяців) виробничим циклом і на підприємствах, де незавершене виробництво велике за обсягом та може різко змінюватися у часі. В машинобудуванні враховується також зміна залишків інструментів.

Валова продукція (ВПр) розраховується за заводським методом двома способами.

По-перше, як різниця між валовим і внутрішньозаводським оборотом:

$$ВПр = V_o - B_n$$

де V_o – валовий оборот; B_n – внутрішньозаводський оборот.

Валовий оборот – це вартість всієї продукції, виробленої за певний період часу всіма цехами підприємства незалежно від того, чи використовувалася дана продукція всередині підприємства для подальшої переробки, чи була реалізована на сторону. *Внутрішньозаводський оборот* – це вартість продукції, виробленої одними і спожитої іншими цехами протягом одного і того ж періоду часу.

По-друге, *валова продукція* визначається як сума товарної продукції ($ТП$) і різниці залишків незавершеного виробництва (інструментів, пристосувань) на початок і кінець планового періоду:

$$ВП = ТП + (H_n - H_k)$$

де H_n і H_k – вартість залишків незавершеного виробництва на початок і кінець даного періоду.

Валова продукція розраховується в діючих порівняних цінах, тобто незмінних на певну дату цінах підприємства. З допомогою цього показника визначають динаміку загального обсягу виробництва,

фондовіддачі й інших показників ефективності виробництва.

Товарна продукція – продукція, випущена на підприємстві та призначена для реалізації. Це є основний показник плану виробництва який служить базою для розрахунку валової та реалізованої продукції. Склад товарної продукції ілюструється схемою на рис. 6.5.



Рис. 6.5. Склад товарної продукції

У товарну продукцію не включається вартість сировини, матеріалів, сплачена замовником. Однак якщо з цієї сировини на підприємстві виготовлена для замовника продукція, то у товарну продукцію включається вартість переробки сировини. Товарна продукція у більшості галузей промисловості визначається за заводським методом, тобто в обсяг товарної продукції не включається вартість готових виробів, напівфабрикатів, виготовлених підприємством для власних потреб. Винятком є підприємства харчового комплексу, де у вартісні показники обсягу випущеної продукції включається внутрішньозаводський оборот, тобто вартість спожитих для власних потреб готових виробів і напівфабрикатів.

Товарна продукція з готових виробів планується у цінах підприємства. У звіті вона визначається у порівняних (незмінних на певну дату) цінах підприємства. У платіжних документах продукцію (товари і послуги) крім цін виробника виділяють податок на додану вартість, акцизи й інші платежі, які мають характер непрямих податків.

Програма основного цеху підприємства розраховуються у порядку, зворотному напрямку технологічного процесу, тобто від випускаючого цеху до обробного і далі до заготівельного. Такий порядок дозволяє

взаємно узгоджувати терміни випуску продукції цеху з термінами випуску готових виробів, встановлених у виробничій програмі підприємства.

$$ТП = ГП + ПФ + Пп + Пд.з. + Об,$$

де *ГП* – готова продукція; *ПФ* – напівфабрикати, що реалізуються на сторону (іншим підприємствам); *Пп* – роботи промислового характеру, що виконуються для інших підприємств, своїх підрозділів; *Пд.з.* – продукція допоміжних господарств, призначена для реалізації на сторону; *Об* – вартість обробки продукції з давальницької сировини.

Незавершене виробництво – незакінчена виробництвом продукція: заготовки, деталі, напівфабрикати, які перебувають на робочих місцях, контролі, транспортуванні, на складах у запасі, а також продукція, не прийнята відділом технічного контролю і не здана на склад готових виробів.

Незавершене виробництво обліковується за собівартістю. Для перерахунку залишків незавершеного виробництва в гуртові ціни, використовуються два способи: 1) за ступенем готовності незавершеного виробництва на основі співвідношення трудомісткості виконаних робіт і трудомісткості готового виробу; 2) за коефіцієнтами, які характеризують співвідношення вартості готових у гуртових цінах і фактичній собівартості тих же виробів. Очікувані залишки незавершеного виробництва на початок планового року у цехах визначають за звітними даними на основі інвентаризації. На кінець планового року норматив залишків незавершеного виробництва (H_k) розраховується за формулою:

$$H_k = Q_d \times C \times T_u \times K_z$$

де Q_d – добовий випуск продукції в натуральному виразі; C – собівартість продукції, грн.; T_u – тривалість виробничого циклу, днів; K_z – коефіцієнт готовності незавершеного виробництва, який визначається за трудомісткості або за вартістю.

Реалізована продукція – продукція, яка поступила у даному періоді на ринок і яка підлягає оплаті споживачами. Вартість реалізованої продукції визначається як вартість призначених до постачання і таких, що підлягають оплаті в плановому періоді готових виробів, напівфабрикатів власного виробництва і робіт промислового характеру, призначених до реалізації на сторону (включаючи капітальний ремонт устаткування та транспортних засобів підприємства, які виконуються силами промислово-виробничого персоналу), а також вартість реалізованої продукції та виконаних робіт для власного капітального будівництва і інших непромислових господарств, які перебувають на балансі підприємства. Грошові надходження, пов'язані з вибуттям основних засобів, матеріальних оборотних і нематеріальних активів, продажна вартість валютних цінностей, цінних паперів не включається до складу виручки від реалізації продукції, а розглядаються як доходи або збитки і враховуються при визначенні загального (балансового) прибутку.

Обсяг реалізованої продукції розраховується на основі діючих цін, які діють, без податку на додану вартість, акцизів, торгових і збутових знижок (для продукції, яка експортується – без експортних тарифів). Реалізована продукція, яка включає роботи і послуги промислового характеру, напівфабрикати власного виробництва, визначається на

основі заводських договірних цін і тарифів. Обсяг реалізованої продукції (*РП*) за планом визначається за формулою:

$$РП = Q_n + ТП - Q_k$$

де *ТП* – обсяг товарної продукції за планом; Q_n і Q_k – залишки нереалізованої продукції на початок і кінець планового періоду.

До залишків нереалізованої продукції на початок року включають: готову продукцію на складі (зокрема відвантажені товари, документи за які не передані в банк); відвантажені товари, термін оплати яких не настав; відвантажені товари, не сплачені в строк покупцем; товари на відповідальному зберіганні в покупця.

На кінець року залишки нереалізованої продукції визначаються тільки за готовою продукцією на складі та відвантаженими товарами, термін оплати яких не настав.

Всі складові частини реалізованої продукції розраховуються в цінах реалізації: залишки на початок року – в діючих цінах періоду, перед плановим; товарна продукція і залишки нереалізованої продукції на кінець періоду – в цінах планованого року.

Обґрунтування виробничої програми

Виробнича програма будь-якого підприємства повинна бути обґрунтована наявними виробничими ресурсами (виробничими фондами, трудовими та матеріальними ресурсами), а також виробничою потужністю підприємства.

ТЕМА 7. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ, ОПЛАТА ПРАЦІ

Кадри підприємства, їх склад і структура. Категорії персоналу підприємства

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

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

Між поняттями «робоча сила», «трудові ресурси» і «трудовий потенціал» є взаємозв'язок і взаємозалежність. *Робоча сила* є сукупністю

фізичних і розумових здібностей людини, які вона використовує в процесі трудової діяльності для виробництва матеріальних благ та послуг. *Трудові ресурси* підприємства характеризують його потенційну робочу силу, і виражаються в чисельності працездатних працівників, які володіють сукупністю фізичних, розумових та духовних здібностей. В процесі трудової діяльності з виробництва матеріальних благ і послуг витрачаються фізичні та розумові здібності працівників і трудові ресурси перетворюються на робочу силу.

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

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

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

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

Працівники промислово-виробничого персоналу поділяються на дві основні групи – робітники і службовці. Робітники діляться на основні і допоміжні. В групі службовців виділяють наступні категорії тих, хто працює: керівники – особи, наділені повноваженнями ухвалювати управ

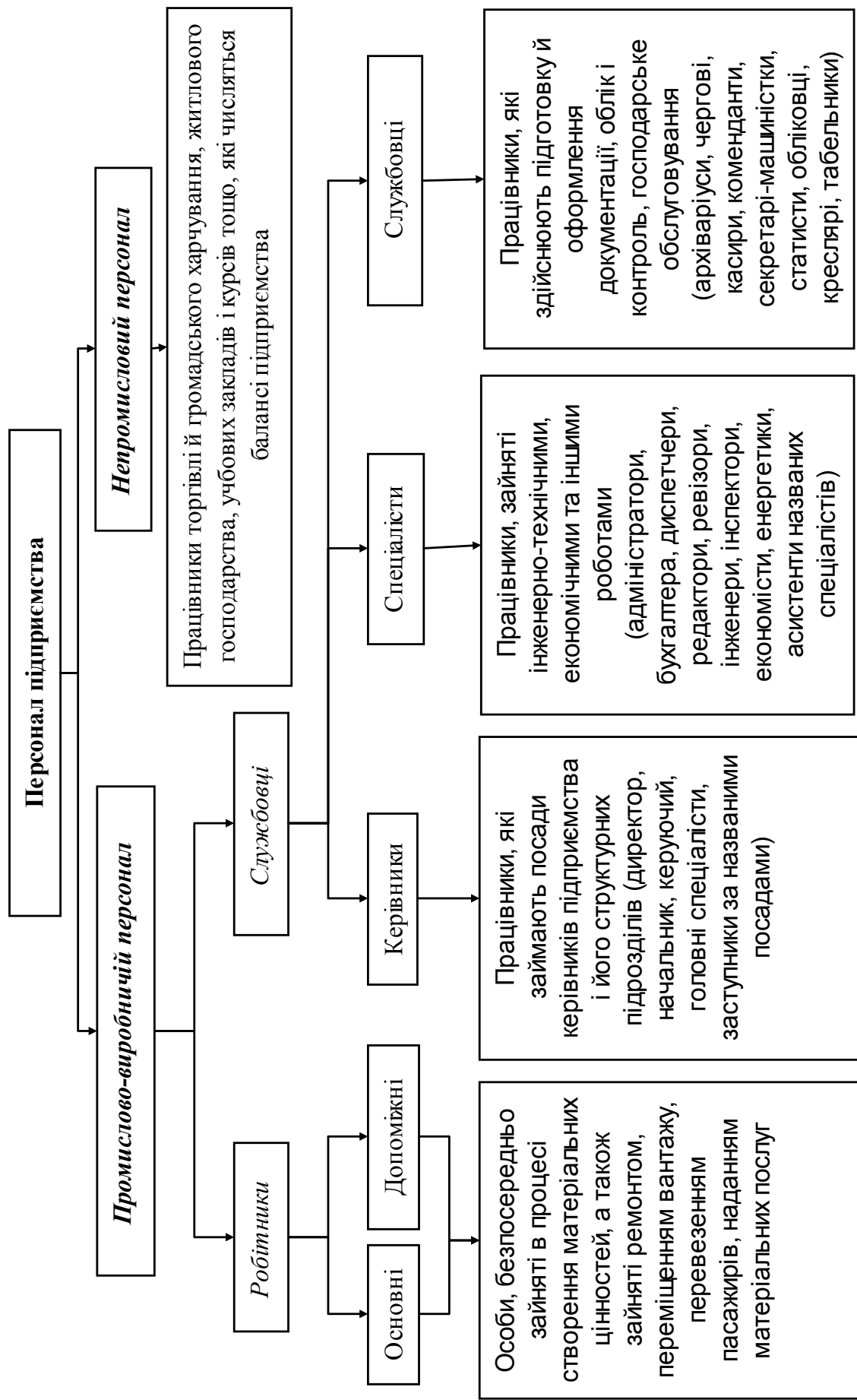


Рис. 7.1. Персонал підприємства

лінські рішення й організувати їх виконання. Вони поділяються на лінійних, таких, що очолюють відносно відособлені господарські системи, і функціональних, таких, що очолюють функціональні відділи або служби; *спеціалісти* – працівники, зайняті інженерно-технічними, економічними, бухгалтерськими, юридичними й іншими аналогічними видами діяльності; *службовці* – працівники, які здійснюють підготовку й оформлення документів, облік і контроль, господарське обслуговування та діловодство (агенти, касири, контролери, діловоди, обліковці, креслярі тощо).

Класифікація персоналу за професіями та кваліфікацією. Характеристика робітників за рівнем кваліфікації

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

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

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

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

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

Розділ «*Повинен знати*» містить основні вимоги, які ставляться до

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

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

Показники руху кадрів на підприємстві

Управління персоналом є частина менеджменту, пов'язаною зі трудовими ресурсами підприємства. Його основними завданнями є:

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

Управління персоналом пов'язане з розробкою і реалізацією кадрової політики, що включає планування, наймання та розміщення робочої сили; навчання, підготовку і перепідготовку працівників; просування по службі й організацію кар'єри; умови найму, праці та його оплати; забезпечення формальних і неформальних зв'язків, створення комфортного психологічного клімату у колективі. В умовах ринку з'явилася категорія персоналу – менеджери, до яких відносяться керівники усіх ланок управління, а також фахівці управлінських служб.

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

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

Для проведення порівняльного аналізу на підприємстві використовуються наступні відносні показники (коефіцієнти), які

розраховуються у відсотках до середньооблікової чисельності:

коефіцієнт з прийому

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

коефіцієнт звільнення

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

коефіцієнт заповнення працівників

$$K_{зан.пр} = \frac{\text{Число прийнятих на роботу}}{\text{Число вибувших}} \times 100\%;$$

коефіцієнт плинності кадрів

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

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

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

- наявність працівників на початок періоду;
- загальна чисельність прийнятих на роботу, у тому числі за джерелами (за направленнями служби зайнятості, перевід з інших підприємств тощо).
- загальна чисельність звільнених з роботи, у тому числі зі причин вибуття (перевід у другу організацію, у зв'язку з розірванням трудового договору за ініціативою працівника або адміністрації, призов на військову службу тощо);
- чисельність працівників на кінець року.

Розрахунок чисельності працюючих на підприємстві. Планування дійсного фонду робочого часу працюючого

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

Облікова чисельність ($Ч_{об}$) працівників підприємства – це показник чисельності працівників облікового складу на певне число або дату

(наприклад на 20 травня). Вона враховує чисельність усіх працівників підприємства, прийнятих на постійну, сезонну і тимчасову роботу відповідно до укладених трудових договорів (контрактів), а також працюючих власників організації, які одержують заробітну плату. Не включаються в обліковий склад особи, які працюють за договором підряду і іншими договорами цивільно-правового характеру. В обліковому складі працівників за кожний календарний день враховуються ті, що фактично з'явилися на роботу, та відсутні на роботі з яких-небудь причин (відпустки, хвороби, відраджень, тощо).

Явочна чисельність ($Ч_я$) характеризує кількість працівників облікового складу, які з'явилися на роботу у даний день, включаючи тих, що знаходяться у відраджень. Це необхідна чисельність працівників для виконання виробничого змінного завдання та випуску продукції. Різниця між явочним і обліковим складом характеризує кількість відсутніх з різних причин (відпустки, хвороби тощо). Для переведення явочної чисельності в облікову використовується коефіцієнт переведення явочної чисельності працівників в облікову ($К_{об}$):

$$Ч_{об} = Ч_я \times K_{об}.$$

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

$$Ч_я = \frac{Ч_{об}}{K_{об}}$$

або

$$Ч_я = \frac{Ч_{об}}{1/K_{об}}$$

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

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

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

Розв'язання

1. Середньооблікова чисельність працюючих за третю декаду:

$$Ч_{cob} = \frac{110 \times 4 + 150 \times 3 + 200 \times 2 + 220}{10} = \frac{1510}{10} = 151 (\text{чол.}).$$

2. Середньооблікова чисельність працівників за квітень:

$$Ч_{cob} = \frac{1510}{30} = 50 (\text{чол.}).$$

3. Середньооблікова чисельність працівників за II квартал:

$$Ч_{cob} = \frac{50 + 280 + 290}{3} = 207 (\text{чол.}).$$

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

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

- за трудомісткістю виробничої програми;
- за нормами виробітку;
- за нормами обслуговування;
- за робочими місцями (табл. 7.1).

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

Норматив чисельності працівників (основних робітників-відрядників) ($H_{ч}$) за трудомісткістю виробничої програми визначається за формулою:

$$H_{ч} = (T_{пл} / T_{ef}) / K_{вн}$$

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

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

Методи розрахунку чисельності працівників підприємства

Метод розрахунку чисельності працівників підприємства	Формула розрахунку
1. За трудомісткістю виробничої програми	$H_{ч} = (T_{пл} / T_{еф}) / K_{вн},$ де $T_{пл}$ – планова трудомісткість виробничої програми, нормо-годин; $T_{еф}$ – нормативний баланс робочого часу одного робітника в рік, годин; $K_{вн}$ – коефіцієнт виконання норм часу (виробітку) робочими
2. За нормами виробітку	$H_{ч} = (ОП_{пл} / H_{вир}) / K_{вн},$ де $ОП_{пл}$ – плановий випуск продукції (виконаних робіт) за певний період часу; $H_{вир}$ – планова норма виробітку в тих же одиницях вимірювання за той же період часу
3. За нормами обслуговування	$H_{ч} = K_o / H_o \times 3 \times K_{об},$ де K_o – кількість одиниць встановленого обладнання; H_o – норма обслуговування одиниць; 3 – число робочих змін; $K_{об}$ – коефіцієнт переводу явочної чисельності робітників в облікову
4. За робочими місцями	$H_{ч} = M \times 3 \times K_{об},$ де M – число робочих місць

Планова технологічна трудомісткість виробничої програми визначається за нормативом трудових витрат на одиницю продукції, помножена на плановий випуск продукції. Метод розрахунку чисельності персоналу за трудомісткістю виробничої програми є найбільш точним і достовірним, оскільки потребує застосування норм праці. Визначення чисельності працівників за нормами виробітку є спрощеним і менш точнішим у зв'язку зі впливом цін і матеріаломісткістю продукції на обсяг продукції у вартісному виразі. Чисельність працівників за нормами виробітку визначається за формулою:

$$H_{ч} = (ОП_{пл} / H_{вир}) / K_{вн},$$

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

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

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

$$H_{ч} = K_o / H_o \times 3 \times K_{об},$$

де K_o – кількість одиниць встановленого обладнання; H_o – норма обслуговування (кількість одиниць обладнання, що обслуговується одним робочим); 3 – число робочих змін; $K_{об}$ – коефіцієнт переводу явочної чисельності робітників в облікову.

При обслуговуванні кожного складного агрегату кількома робочими

одночасно формула прийме наступний вигляд:

$$H_{\text{ч}} = K_o \times K_a \times 3 \times K_{об},$$

де K_a – число робітників, одночасно обслуговуючих один агрегат, чоловік.

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

$$H_{\text{ч}} = M \times 3 \times K_{об}$$

де M – число робочих місць.

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

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

$$Ч_y = \frac{Ч_{уз} \times T_n}{12},$$

де $Ч_{уз}$ – загальна чисельність учнів, які підлягають навчанню в плановому періоді, чоловік; T_n – середній термін навчання одного учня даної професії, місяців.

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

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

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

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

$$Ч_{\delta} = Ч_{спл} - Ч_{ф}.$$

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

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

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

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

$$T_k = D_k \times Ч_{cob} \text{ (людино-днів);}$$

$$T_k = D_k \times Ч_{cob} \times t_{cz} \text{ (людино-годин),}$$

де D_k – число календарних днів у даному періоді; $Ч_{cob}$ – середньооблікова чисельність працюючих у даному періоді чоловік; t_{cz} – середньовстановлена тривалість зміни, год.

Табельний (номінальний) фонд робочого часу ($T_{таб}$) визначається, як

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

$$T_{маб} = (T_{к} - T_{св} - T_{в}) \times Ч_{соб} \text{ (людино-днів)}$$

або

$$T_{маб} = (T_{к} - T_{св} - T_{в}) \times Ч_{соб} \times t_{сз} \text{ (людино-годин)}$$

Максимально можливий фонд робочого часу (T_{max}) характеризує потенційну величину максимально можливого для використання фонду робочого часу працівників у даному періоді, крім вихідних, святкових днів і часу на чергові відпустки ($T_{від}$) та розраховується за формулою:

$$T_{max} = T_{к} - (T_{св} + T_{в} + T_{від}) \times Ч_{соб}$$

або

$$T_{max} = T_{маб} - T_{від} \times Ч_{соб} \text{ (людино-днів)}$$

$$T_{max} = T_{к} - (T_{св} + T_{в} + T_{від}) \times Ч_{соб} \times t_{сз}$$

або

$$T_{max} = T_{маб} - T_{від} \times Ч_{соб} \times t_{сз} \text{ (людино-годин)}$$

Плановий (ефективний) фонд робочого часу ($T_{еф}$) менший максимально можливого фонду на величину невиходів, які плануються, працівників на роботу з поважних причин (не виходи на роботу через хворобу та пологи, час на виконання державних і громадських обов'язків, учбові відпустки тощо). Тривалість планового (ефективного) фонду робочого часу (у людино-годинах) може бути визначена на основі балансу робочого часу за наступною формулою:

$$T_{еф} = (T_{к} - T_{в} - T_{св} - T_{від} - T_{хв} - T_{уч} - T_{др} - T_{ін}) \times t_{зм} - (T_{вт} + T_{п} + T_{с}),$$

де $T_{к}$ – число календарних днів у році; $T_{в}$ – число вихідних днів у році; $T_{св}$ – число святкових днів у році; $T_{від}$ – тривалість чергових та додаткових відпусток, днів; $T_{хв}$ – невиходи на роботу по хворобі і пологах, днів; $T_{уч}$ – учбові відпустки, днів; $T_{др}$ – час на виконання державних та громадських обов'язків, днів; $T_{ін}$ – інші неявки, дозволенні законом, днів; $t_{зм}$ – тривалість робочої зміни, годин; $T_{вт}$ – втрати робочого часу у зв'язку із скороченням тривалості робочого дня матерям, які годують, годин; $T_{п}$ – втрати робочого часу у зв'язку із скороченням тривалості робочого дня підліткам, годин; $T_{с}$ – втрати робочого часу у зв'язку зі скороченням робочим днем у передсвяткові дні, годин.

Число неробочих днів з поважних причин ($T_{хв}$ $T_{уч}$ $T_{др}$ $T_{ін}$ $T_{вт}$ і $T_{п}$) визначається, як правило, на основі середніх даних звіту за минулий рік і відповідно до законодавства по праці. Умовний приклад розрахунку планового (ефективного) фонду робочого часу зображений в табл. 7.2.

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

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

дорівнює:

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

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

В загальному на підприємстві середньовстановлена тривалість робочого дня дорівнює:

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

Таблиця 7.2

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

<i>Категорії часу</i>	<i>Позначення</i>	<i>Дні</i>	<i>Години</i>
Календарний фонд	T_k	365	2920
Вихідні дні	T_e	104	832
Святкові дні	$T_{св}$	10	80
Номінальний фонд	$T_{таб}$	251	2008
Невиходи на роботу		12	96
В тому числі:			
чергова і додаткова відпустки	$T_{від}$	21	168
хвороби і пологи	$T_{хв}$	4	32
відпустка в зв'язку з навчанням	$T_{уч}$	1	8
виконання державних і громадських			
обов'язків	$T_{др}$	1	8
інші неявки, дозволені законом	$T_{ін}$	1	8
Втрати робочого часу протягом			
робочого дня з поважних причин		–	8
В тому числі:			
перерви для годування дітей	$T_{вп}$	–	56
скорочений робочий день підлітків	$T_{п}$	–	44
скорочений робочий день у			
передсвяткові дні	T_c	–	8
Плановий (ефективний) фонд	$T_{еф}$	211	1572
Середня тривалість робочого дня		–	7,45

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

Фактичний фонд робочого часу (T_{ϕ}) характеризує фактичні витрати робочого часу за певний період.

$$T_{\phi} = T_{рч} - T_{втр} - T_{поз} + T_{над}$$

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

<p><i>Річний плановий фонд робочого часу ($T_{рч}$)</i></p>	<p><i>Втрати робочого часу, що плануються ($T_{втр}$)</i></p>	<p><i>Фактичний фонд робочого часу (T_{ϕ})</i></p>
<p>Визначається тривалістю робочого дня (тижня) з числом робочих днів в році. Не включає втрати робочого часу, які плануються</p>	<p>Щорічні відпустки, додаткові відпустки (навчання, пологи), хвороби, (з урахуванням профілактичних заходів), виконання державних обов'язків тощо</p>	<p>Не включає планові та позапланові втрати робочого часу. В нього включаються фактично відпрацьовані наднормовані години ($T_{над}$)</p>
<p><i>Позапланові втрати робочого часу ($T_{поз}$)</i></p>		
<p>Неявки з дозволу адміністрації, відлучення на роботи, не зв'язані з основною діяльністю, прогули (неявки на роботу), спізнення, простої тощо</p>		

Рис. 7.2. Плановий та фактичний фонди робочого часу

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

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

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

Продуктивність праці та її вимірники: натуральні, трудові та вартісні

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

продуктивність суспільної (сукупної) праці – витратами живої і уречевленої (минулої) праці. Продуктивність суспільної (сукупної) праці стосовно всього народного господарства розраховується як сума національного доходу на одного зайнятого у галузях матеріального виробництва.

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

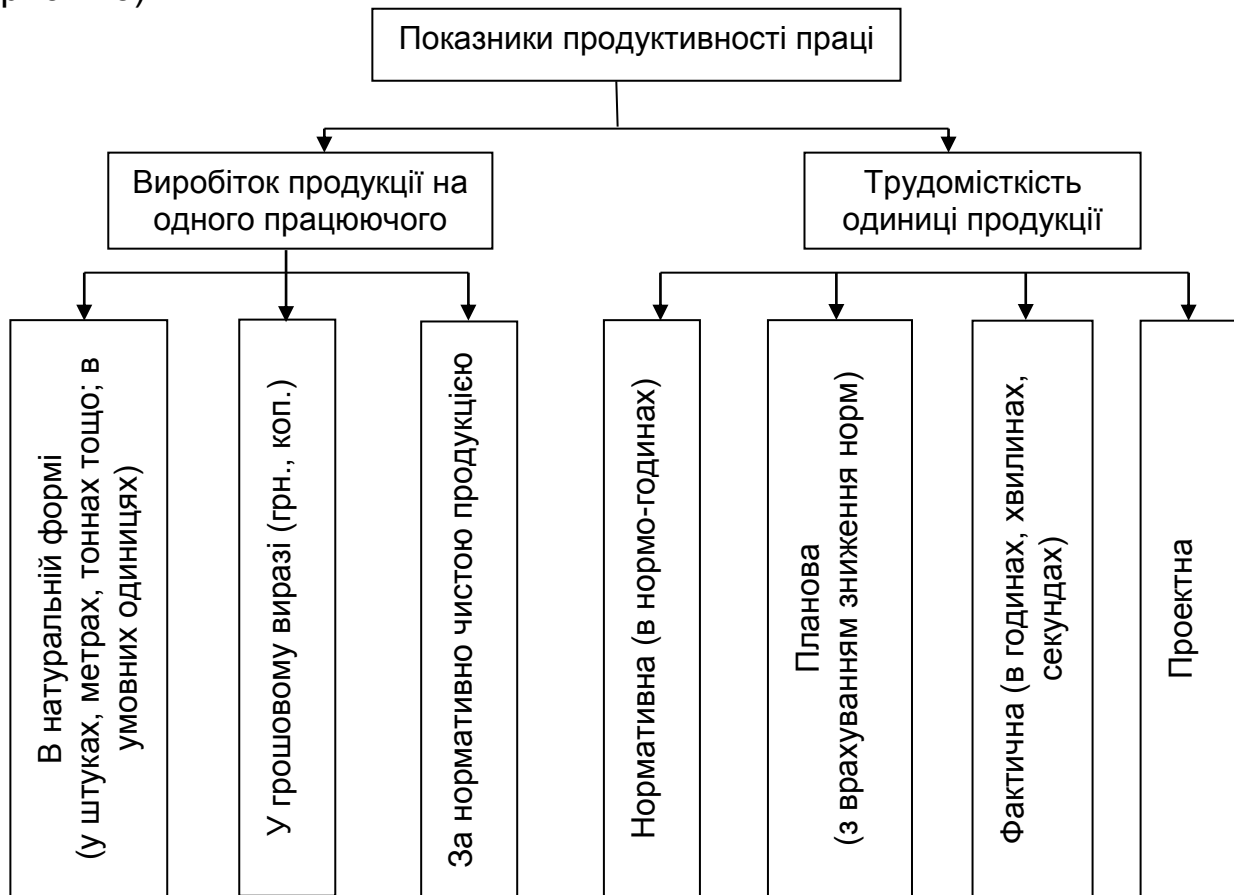


Рис. 7.3. Показники продуктивності праці

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

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

Відзначимо, що при визначенні рівня продуктивності праці через показник виробітку чисельник (обсяг виробленої продукції) і знаменник формули (витрати праці на виробництво продукції або середньоспискова чисельність працівників) можуть бути виражені у різних одиницях

вимірювання. У зв'язку з цим і у залежності від знаменника формули розрізняють середньогодинний, середньоденний, середньомісячний, середньоквартальний та середньорічний виробіток продукції.

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

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

У порівнянні з натуральним вартісний метод визначення виробітку є універсальним, проте він враховує не тільки зміну витрат живої праці, але і у значній мірі вплив структурних зрушень у виробничій програмі, матеріаломісткості продукції, яка випускається, зміну цін тощо. Виробіток у грошовому виразі на підприємстві залежно від галузі застосування даного показника можна визначати за показниками валової, товарної, реалізованої і чистої продукції.

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

Основними плановими й обліковими показниками продуктивності праці на підприємствах промисловості є обсяг продукції у натуральному або вартісному виразі з розрахунку на одного працівника промислово-виробничого персоналу (на відпрацьований людино-день або людино-годину) і трудомісткість одиниці продукції або робіт. *Трудомісткість* (T_p) це витрати живої праці на виробництво одиниці продукції. Показник трудомісткості має ряд переваг перед показником виробітку. Він встановлює пряму залежність між обсягом виробництва і трудовими витратами та визначається за формулою:

$$T_p = \frac{T}{ОП}$$

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

Відзначимо, що показник виробітку є прямим показником продуктивності праці, оскільки чим більша величина цього показника (за

інших рівних умов), тим вища продуктивність праці. Показник трудомісткості є зворотним, оскільки чим менша величина цього показника, тим вища продуктивність праці. Між зміною норми часу (трудомісткості) і виробітком існує залежність. Якщо норма часу знижується на (t_{3H}) відсотків, то норма виробітку збільшується на ($B_{3б}$) відсотків, і навпаки. Вказана залежність виражається наступними формулами:

$$B_{3б} = \frac{100 \times t_{3H}}{100 - t_{3H}} \quad t_{3H} = \frac{100 \times B_{3б}}{100 + B_{3б}}$$

Приклад: Норма часу знизилася на 20%, тоді норма виробітку збільшиться на $B_{3б} = (100 \times 20)/(100 - 20) = 2000/80 = 25\%$. І навпаки, якщо норма виробітку збільшиться на 25%, то норма часу знизиться на $t_{3H} = (100 \times 25)/(100 + 25) = 20\%$.

Вплив продуктивності праці на ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства

Наслідки

зниження продуктивності праці

- втрата позицій на ринку
- зниження ефективності використання ресурсів
- зниження рівня використання виробничої потужності
- втрата обсягів виробництва і реалізації продукції
- підвищення собівартості продукції
- зниження рентабельності господарської діяльності, трудових ресурсів

підвищення продуктивності праці

- підвищення конкурентоспроможності на ринку
- підвищення ефективності використання ресурсів
- зростання рівня використання виробничої потужності
- збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції
- зниження собівартості продукції
- підвищення рентабельності господарської діяльності, трудових ресурсів

Планування росту продуктивності праці за техніко-економічними факторами. Резерви росту продуктивності праці

За своїм внутрішнім змістом та сутністю усі фактори зростання продуктивності прийнято об'єднувати в три основні групи:

1. Матеріально-технічні, пов'язані з рівнем розвитку техніки та технології, запровадженням у виробництво наукових відкриттів та розробок, удосконалення знарядь та засобів праці. Внаслідок дії матеріально-технічних факторів у декілька разів зростає продуктивність праці і знижується трудомісткість продукції.

Зростання продуктивності праці за показником зниження трудомісткості визначається за формулами:

$$\Pi = \frac{100 \times \Pi_{3T}}{100 - \Pi_{3T}} \quad \text{або} \quad \Pi = \frac{100 \times 3T}{T_{вих} - 3T}$$

де Π – підвищення продуктивності праці, %; Π_{3T} – зниження трудомісткості одиниці

продукції, %; Z_T – зниження трудомісткості одиниці продукції, люд.-рік; $T_{вих}$ – вихідна трудомісткість, необхідна для виконання робіт з виготовлення одиниці продукції до запровадження заходів, люд.-рік

Приклад: внаслідок запровадження нового обладнання трудомісткість одиниці продукції знизиться на, 12%, тоді продуктивність праці зросте на $13,6\% = 100 \times 12 / (100-12)$. Якщо вихідна трудомісткість виготовлення деталі була, наприклад, 42 люд.-рік, а за рахунок запровадження нової технології вона зменшилась на 5 люд.-рік, то продуктивність зросте на $13,6\% = 100 \times 5 / (42-5)$.

2. Організаційні, зумовлені організацією виробництва, праці та управління. *Організація виробництва* – це підвищення якості планування з урахуванням перспективних потреб ринку, який розвивається; організаційно-технічна підготовка виробництва, своєчасне запровадження нової техніки та технології; модернізація діючого обладнання; забезпечення поточних та капітальних ремонтів та безперебійної роботи машин, механізмів, обладнання, апаратури, а також чітка організація внутрішньовиробничого матеріально-технічного.

Приклад: якщо розрахунковий оперативний час за зміну 410 хв., а протягом зміни стався простій через тимчасову відсутність матеріалів – 25 хв., то змінна продуктивність знизиться на $6,1\% = (410-25)/410 \times 100 - 100$. Якщо втрати робочого часу будуть усунені, то й продуктивність праці зросте пропорційно збільшенню фонду оперативного часу на $6,5\% = 410 / (410-25) \times 100 - 100$.

Організація праці містить такі напрямки: раціональний поділ та кооперацію праці між різними категоріями, групами працюючих та між окремими виконавцями; організацію та обслуговування робочих місць; поліпшення санітарно-гігієнічних умов праці з доведенням їх до комфортних, усунення різного роду виробничих перешкод та небезпек; підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів; вивчення та системне розповсюдження передових прийомів та методів праці; організацію раціональних, науково обґрунтованих режимів праці та відпочинку; укріплення трудової та виробничої дисципліни.

3. Найважливіші соціально-економічні фактори, що впливають на продуктивність праці: матеріальна та моральна зацікавленість у результатах праці як індивідуальна, так і колективна; рівень кваліфікації робітників, якість їх професійної підготовки та загальний культурно-технічний рівень; ставлення до праці, трудова дисципліна та внутрішня самодисципліна, засновані на інтересах та вихованні; зміна форм власності на засоби виробництва та результати праці.

Резерви підвищення продуктивності праці – це невикористані можливості економії витрат праці, які з'являються внаслідок дії тих чи інших факторів (удосконалення техніки, технології, організації виробництва та праці тощо рис. 7.4).

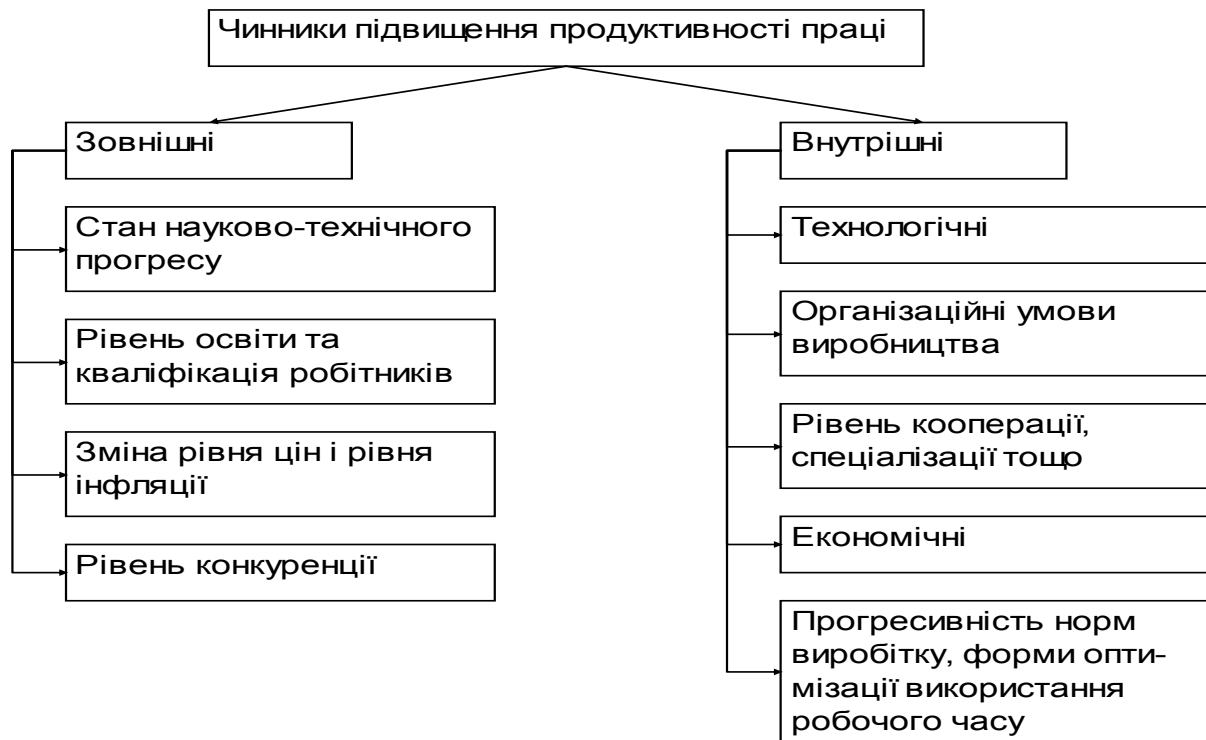


Рис. 7.4. Основні фактори підвищення продуктивності праці

Мотивація як процес стимулювання людей до ефективної діяльності. Методи мотивації праці на підприємстві

Мотивація праці – це формування в персоналу мотивів до трудової діяльності, що сприятиме досягненню цілей господарюючого суб'єкту.

Система мотивації – сукупність заходів, що стимулюють працівника або трудовий колектив для досягнення індивідуальних та загальних цілей діяльності підприємства.

Методи мотивації: економічні прямі (відрядна оплата; почасова оплата; преміальні виплати); економічні непрямі (пільгове харчування; пільгове користування транспортом; доплати за стаж); не грошові (охорона праці; просування по службі; гнучкі робочі графіки).

Поняття, види і шляхи росту заробітної плати. Функції оплати праці та їх реалізація

Оплата праці – це грошовий вираз вартості робочої сили, що виступає у формі будь-якого заробітку, виплаченому власником працівнику за виконану роботу або надані послуги.

Оплата праці – це ціна робочої сили, яка відповідає вартості предметів споживання і послуг, що забезпечують відтворення робочої сили, задовольняючи фізичні і духовні потреби працівника і членів його сім'ї.

Оплата праці – це економічна категорія, яка відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості.

Оплата праці – це винагорода або заробіток, обчислений, як

правило, у грошовому виразі, який за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу.

Оплата праці – це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту і пропозиції, виражає ціну використання робочої сили.

Для найманого працівника *оплата праці* – це основна частина його доходу, який він отримує за реалізацію своєї здатності до праці.

Для роботодавця *оплата праці* – це елемент витрат виробництва, що забезпечує матеріальну зацікавленість працівників у високопродуктивній праці.

Слід розрізняти такі види заробітної плати:



Основна оплата праці, що залежить від результату праці працівників і визначається тарифними ставками, розрядними розцінками, посадовими окладами, а також надбавками і доплатами в розмірах, не вищих від встановлених чинним законодавством.

Додаткова заробітна плата, що залежить від результатів господарської діяльності підприємства і встановлюється у вигляді премій, винагород і компенсаційних виплат, передбачених трудовим законодавством.

Сума грошей, яку працівник отримує за свою роботу, називається *номінальною оплатою праці*.

Реальна оплата праці, визначається кількістю товарів і послуг, які можна купити за зароблену суму грошей.

Функція заробітної плати – це її призначення, роль, складова сфери практичної діяльності в узгодженні і реалізації інтересів головних суб'єктів соціально-трудоких відносин – найманих працівників і роботодавців. Винятково важлива роль заробітної плати у механізмі функціонування ринкової економіки зумовлена тим, що вона має виконувати такі основні функції: відтворювальну, стимулюючу, оптимізаційну, регульовальну, соціальну.

Відтворювальна функція полягає у забезпеченні працівників та членів їх родини необхідними життєвими благами для відновлення витраченої у процесі виробництва робочої сили та для відтворення поколінь. Реалізація цієї функції забезпечується встановленням державою гарантованого мінімуму заробітної плати та прожиткового мінімуму.

Стимулююча функція заробітної плати полягає у встановленні залежності розміру заробітної плати від особистого вкладу працівника та результатів діяльності всього колективу підприємства. Ця залежність повинна постійно стимулювати працівника у покращенні результатів своєї діяльності. Реалізація цієї функції забезпечується розробкою на підприємстві ефективних систем оплати та преміювання праці, залученням працівників до управління підприємством та ін.

Оптимізаційна функція забезпечує певні пропорції у зростанні рівнів заробітної плати та продуктивності праці. Призначення цієї функції на рівні держави полягає у зв'язку платоспроможного попиту та товарної пропозиції, а на рівні підприємства – в забезпеченні ефективності виробництва на засадах випереджаючого зростання продуктивності праці над зростанням заробітної плати. Реалізація цієї функції здійснюється запровадженням заходів, які забезпечують зниження заробітної плати у розрахунку на одиницю продукції.

Регулювальна функція вирішує проблеми регулювання вартості робочої сили на ринку праці під впливом співвідношення її попиту та пропозиції і розподілу трудових ресурсів за регіонами, галузями, підприємствами з урахуванням як особистих інтересів працівника щодо сфери прикладання своєї праці та інтересів ринкового виробництва, зумовлених економічною кон'юнктурою.

Соціальна функція покликана забезпечити рівну заробітну плату в однакових умовах праці та усунення будь-якої дискримінації в оплаті праці. Реалізація цієї функції забезпечується поєднанням державного та договірного регулювання заробітної плати.

Державне регулювання оплати праці та соціального захисту. Мінімальна оплата праці

Згідно з Законом України «Про оплату праці» держава здійснює регулювання оплати праці працівників підприємств усіх форм власності шляхом встановлення розміру мінімальної заробітної плати та інших державних норм і гарантій, встановлення умов і розмірів оплати праці керівників підприємств, заснованих на державній, комунальній власності, працівників підприємств, установ та організацій, що фінансуються чи дотуються з бюджету

Умови розміру оплати праці працівників установ і організацій, що фінансуються з бюджету, визначаються Кабінетом Міністрів України.

Мінімальна оплата праці – це встановлений державою розмір плати за просту, некваліфіковану роботу, нижче від якого не може

здійснюватися оплата праці за фактично виконану найманим працівником повну місячну норму праці; до неї не входять доплати, надбавки, заохочувальні і компенсаційні виплати; мінімальна оплата праці регулюється державою.

Тарифна система оплати праці, її елементи

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

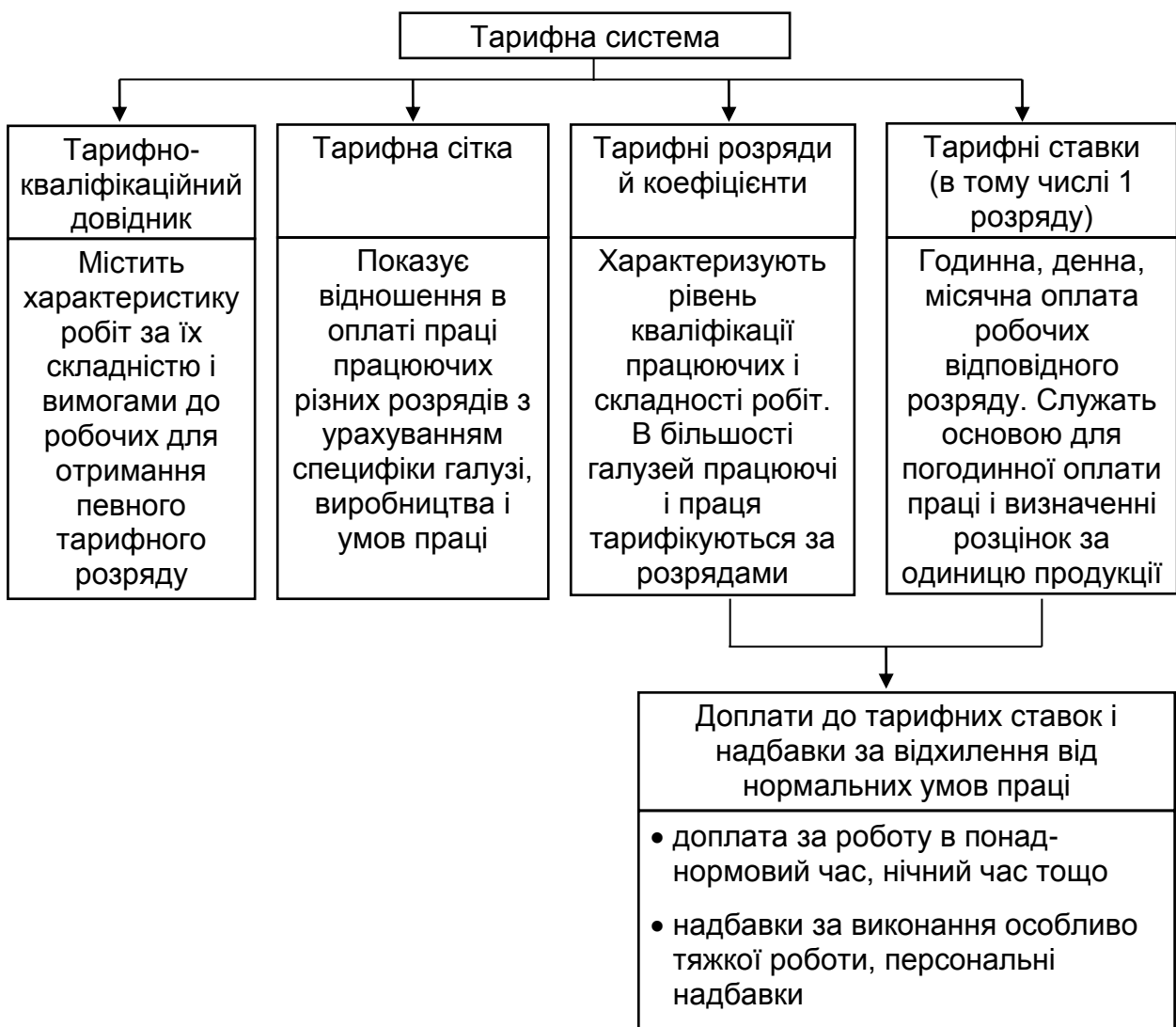


Рис. 7.5. Склад тарифної системи

Тарифно-кваліфікаційний довідник передбачає застосування тарифних ставок першого розряду і тарифних сіток. Розрізняють Єдиний

тарифно-кваліфікаційний довідник робіт і професій робітників, кваліфікаційний довідник посад керівників, спеціалістів та службовців виробничих галузей, кваліфікаційний довідник посад службовців бюджетної сфери.

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

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

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

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

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

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

Тарифна ставка 1-го розряду може бути годинною, денною і місячною. Годинна і денна тарифні ставки 1-го розряду встановлюються, як правило, для робітників-відрядників і погодинників. Місячна тарифна ставка 1-го розряду встановлюється в даний час в *Єдиній Тарифній Системі* оплати праці працівників установ, організацій і підприємств, які

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

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

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

Форми і системи оплати праці

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

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

Відрядна форма оплати праці. При відрядній формі оплати праці заробіток працівника знаходиться в прямій залежності від кількості й якості виготовленої продукції або обсягу виконаних робіт.

Розрізняють наступні різновиди відрядної форми оплати праці:

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

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

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

де $T_{\text{ст}}$ – годинна тарифна ставка виконаної роботи, грн.; $T_{\text{зм}}$ – тривалість зміни, годин; $H_{\text{вир}}^2$ і $H_{\text{вир}}^{\text{зм}}$ – норма виробітку відповідно за 1 год. роботи або зміну, одиниць продукції.

Відрядна розцінка, а відповідно і відрядна форма оплати праці, може бути *індивідуальною і колективною*. Якщо встановлена норма часу, відрядна розцінка визначається за формулою:

$$P_{\text{вд}} = T_{\text{ст}} \times H_{\text{ч}}$$

де $H_{\text{ч}}$ – норма часу на виготовлення одиниці продукції (робіт, послуг), год.



Рис. 7.6. Форми і системи оплати праці

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

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

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

При *відрядно-преміальній системі* робітнику понад зарібок за

прямими відрядними розцінками виплачується премія за виконання і перевиконання заздалегідь встановлених кількісних і якісних показників роботи:

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

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

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

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

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

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

Погодинна форма оплати праці. Погодинна форма оплати праці застосовується при неможливості або недоцільності встановлення кількісних параметрів праці; при цій формі оплати праці працівник отримує заробітну плату залежно від кількості відпрацьованого часу і рівня його кваліфікації.

Розрізняють наступні різновиди погодинної форми оплати праці:

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

Заробітна плата при *простій погодинній системі* нараховується на основі тарифної ставки працівника даного розряду за фактично відпрацьований час. Може встановлюватися годинна, денна і місячна

тарифна ставка. Заробітна плата працівника за місяць ($Z_{п.м}$) при встановленій годинній тарифній ставці працівника даного розряду (T_e) визначається за формулою:

$$Z_{п.м} = T_e \times \Gamma_{\phi}$$

де Γ_{ϕ} – фактично відпрацьована кількість годин у місяці.

Заробітна плата робочого за місяць при денній тарифній ставці визначається аналогічно. При щомісячній оплаті розрахунок заробітної плати здійснюється виходячи зі твердих місячних окладів (ставок), числа робочих днів, фактично відпрацьованих працівником у даному місяці, а також планового числа робочих днів згідно графіку роботи на даний місяць.

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

$$Z_{п.пр} = (T_e \times \Gamma_{\phi}) + Z_{пр}$$

або

$$Z_{п.пр} = (T_e \times \Gamma_{\phi}) \times \left(\frac{1 + \Pi_{пр}}{100\%} \right)$$

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

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

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

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

Безтарифна система оплати праці

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

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

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

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

Одним з перспективних варіантів нетрадиційних систем оплати праці керівників і спеціалістів підрозділів підприємств, взаємозв'язку доходів працівників і результативності виробництва є *система «плаваючих окладів»*. Її суть у тому, що з врахуванням підсумків роботи за даний місяць у наступному місяці для працівників призначаються нові посадові оклади. При цьому розмір окладів підвищується або знижується за кожен відсоток зростання (зниження) найважливіших техніко-економічних показників.

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

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

Використання колективної та контрактної систем оплати праці. Система участі працівників підприємств у прибутках

При використанні колективної системи оплати праці спочатку розраховується заробіток всієї бригади як при прямій відрядній системі, використовуючи бригадний розцінок. Потім цей заробіток розподіляється між членами бригади одним із таких методів:

1) Метод годино-коефіцієнтів. Використовується тоді, коли всі члени бригади працюють в однакових умовах.

2) Метод коефіцієнту виконання норм. Використовується за умови, що члени бригади працюють в різних умовах.

Контрактна система оплати праці ґрунтується на підписанні договору між роботодавцем і виконавцем, в якому обумовлюються режим та умови праці, права і обов'язки сторін, рівень оплати праці та інше. Договір може оплачувати час знаходження виконавця на підприємстві, фірмі (погодинна оплата праці) або конкретне виконане завдання (відрядна оплата).

Система участі у прибутках передбачає розподіл певної частини прибутку підприємства між його працівниками. Такий розподіл може проводитись у формі грошових виплат або розповсюдження акцій між працівниками підприємства. Впровадження такої системи викликане тим, що існуючі системи оплати праці не викликають у працівників реальної зацікавленості у значних загальних результатах роботи підприємства. А справедливий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутку між власником підприємства, адміністрацією, спеціалістами і робітниками створює умови для хорошого психологічного клімату у колективі і процвітання підприємства.

Формування фонду оплати праці на підприємстві

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

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

Фонд заробітної плати – це загальна сума грошових виплат, вартість натуральної оплати за роботу, виконану робітниками і службовцями за

трудоим договором (контрактом), і за структурою складається з різних елементів (рис. 7.7).

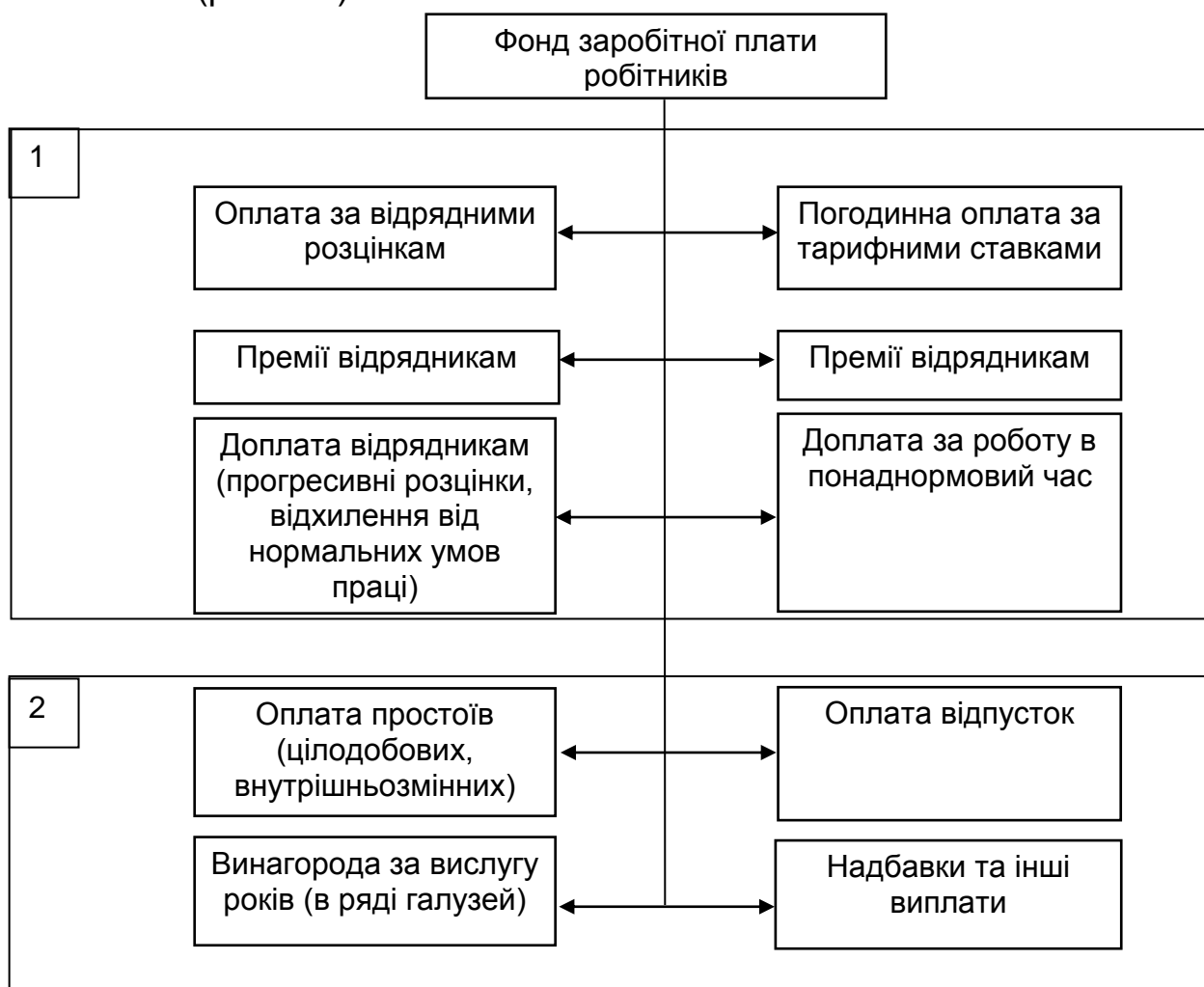


Рис. 7.7. Склад фонду заробітної плати робітників

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

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



Рис. 7.8. Структура фонду споживання підприємства

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

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

ТЕМА 8. КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Сутність та види капіталу підприємства

Капітал підприємства складається з основного та оборотного капіталів.

Основний капітал формує ту частину капіталу активів підприємства, що беруть участь у багатьох виробничих циклах, частинами переносючи свою вартість на вартість готової продукції.

Оборотний капітал визначає ту частину капіталу, що авансується в предмети праці, використовується лише в одному виробничому циклі і повертається на підприємство за один оборот.

Для виробництва будь-якого виду продукції необхідна наявність і взаємодія трьох елементів: засобів праці, предметів праці і живої праці.

Засоби праці і предмети праці являють собою засоби виробництва, що, беручи участь у виробничому процесі в натуральній і вартісній формі, у сукупності складають речовинний зміст виробничих фондів.

Залежно від специфіки характеру, участі у виробничому процесі і засобу обороту виробничі фонди поділяються на основні та оборотні.

Засоби виробництва – це сукупність всіх елементів, що беруть участь у процесі виготовлення продукції (рис. 8.1).

Конкретними формами *основного капіталу* (необоротних активів) на підприємстві є: основні засоби; нематеріальні активи; фінансові інвестиції.

Основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання яких більший одного року (або операційного циклу, якщо він довший за один рік).

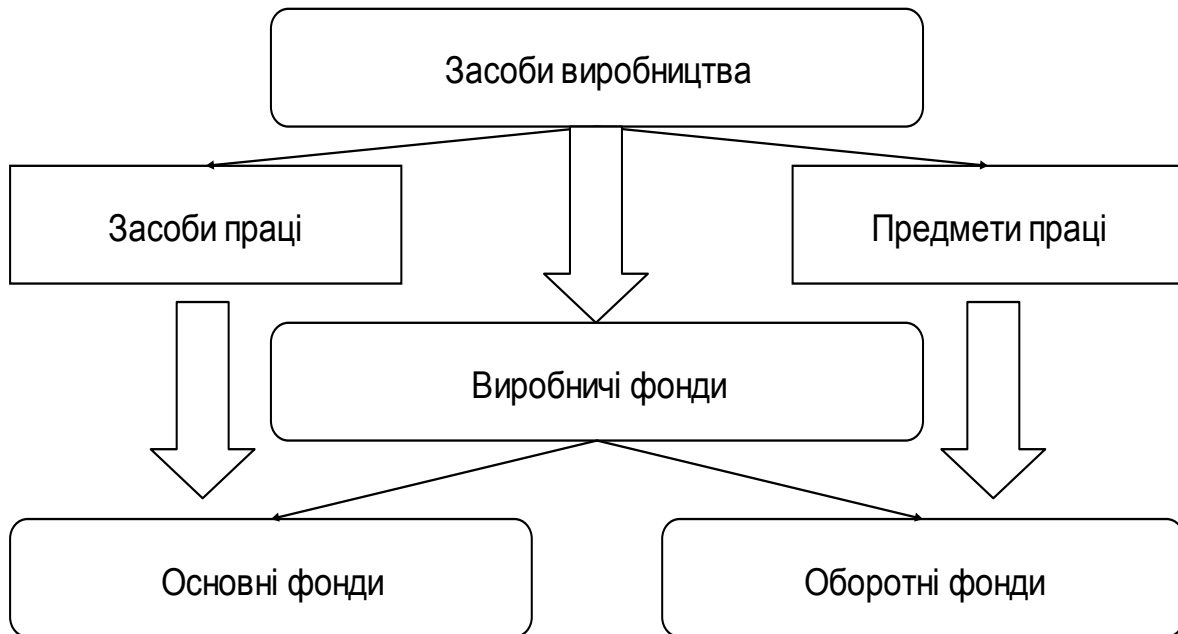


Рис. 8.1. Структура основних фондів

Поняття, класифікація, структура основних фондів і їх роль в розширеному відтворенні

Основні фонди – це частина засобів виробництва, які діють у процесі виробництва протягом тривалого періоду часу, зберігають при цьому впродовж всього періоду натурально-речовинну форму і переносять свою вартість на продукцію по частинах у міру зносу у вигляді амортизаційних відрахувань. Згідно системи бухгалтерського обліку, до основних фондів відносяться засоби праці з терміном служби більше 12 місяців чи протягом нормального виробничого операційного циклу. Основні фонди діляться на основні виробничі і основні невиробничі фонди (рис. 8.2.).

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

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

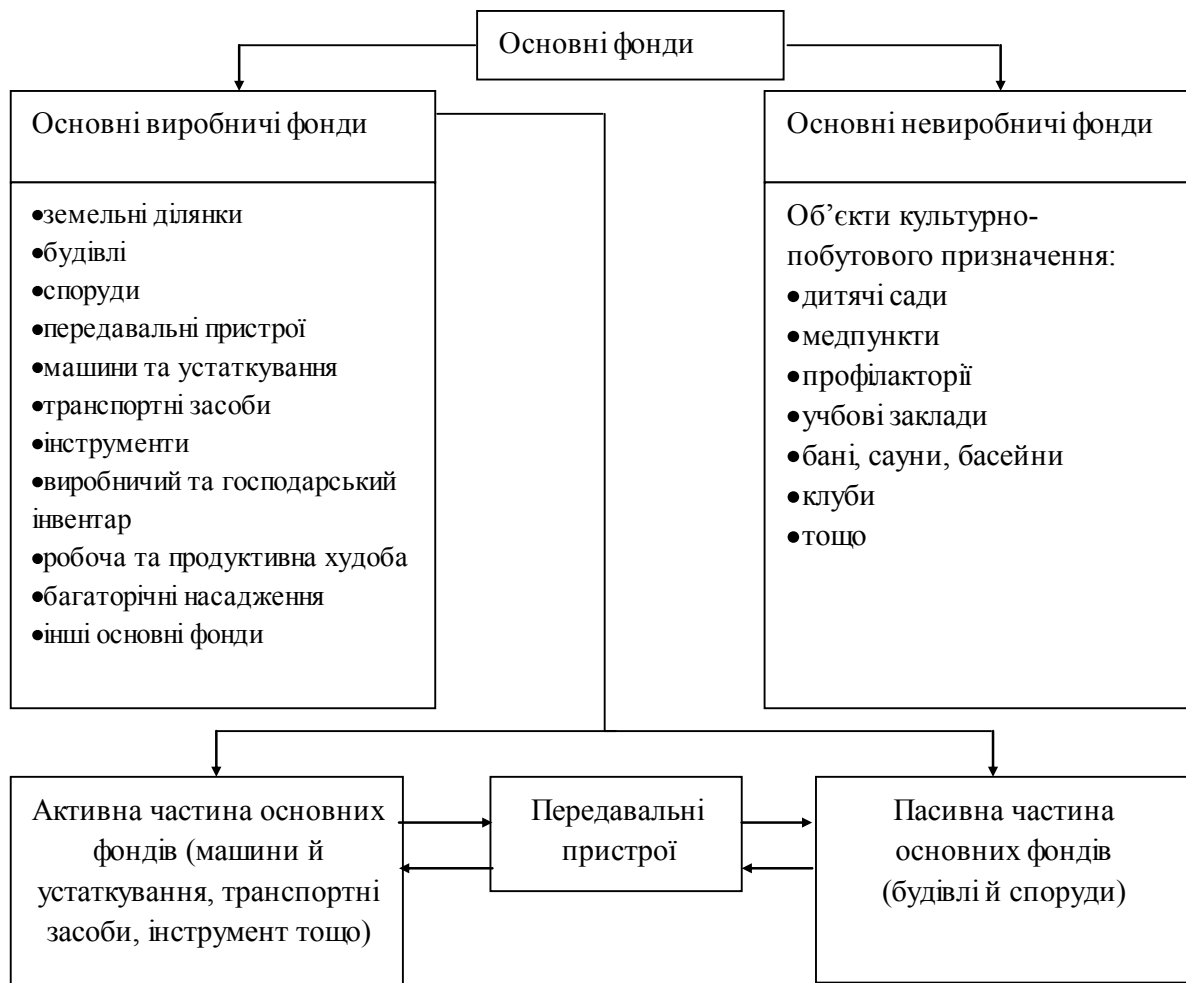


Рис. 8.2. Структура основних фондів

Згідно з П(С)БО 7 основні засоби класифікуються за такими групами (під групою основних засобів розуміють сукупність однотипних за технічними характеристиками, призначенням та умовами використання необоротних матеріальних активів):

I. Основні засоби

1. Земельні ділянки.
2. Капітальні витрати на поліпшення землі, не пов'язані з будівництвом.
3. Будівлі, споруди та передавальні пристрої.
4. Машини та обладнання.
5. Транспортні засоби.
6. Інструменти, прилади, інвентар (меблі).
7. Тварини.
8. Багаторічні насадження.
9. Інші основні засоби.

II. Інші необоротні матеріальні активи

1. Бібліотечні фонди.
2. Малоцінні необоротні матеріальні активи.
3. Тимчасові (нетитульні) споруди.

4. Природні ресурси.
5. Інвентарна тара.
6. Предмети прокату.
7. Інші необоротні матеріальні активи (музейні фонди; бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи; білизна, постільні речі, одяг та взуття; інвентарна тара; прилади та апарати для наукових цілей; необоротні матеріальні активи спеціального призначення; інші необоротні матеріальні активи).

Для обчислення амортизаційних відрахувань з метою визначення оподаткованого прибутку у Податковому кодексі наведено класифікацію груп основних засобів та інших необоротних активів, а також визначено мінімально допустимі строки їх амортизації (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів й мінімально допустимі строки їх амортизації

<i>Групи основних засобів</i>	<i>Мінімально допустимі строки корисного використання, років</i>
група 1 – земельні ділянки	–
група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 – будівлі, споруди,	20
передавальні пристрої	15
група 4 – машини та обладнання	10
з них:	5
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень	2
група 5 – транспортні засоби	5
група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
група 7 – тварини	6
група 8 – багаторічні насадження	10
група 9 – інші основні засоби	12
група 10 – бібліотечні фонди	–
група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	–
група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди	5
група 13 – природні ресурси	–
група 14 – інвентарна тара	6
група 15 – предмети прокату	5
група 16 – довгострокові біологічні активи	7

Облік і оцінка основних фондів

Облік і оцінка основних фондів здійснюються у натуральній і грошовій формах. Натуральна форма обліку основних фондів необхідна для визначення їх технічного стану, виробничої потужності підприємства, ступеня використання устаткування й інших цілей. Грошова (або вартісна) оцінка основних фондів необхідна для визначення їх загального обсягу, динаміки, структури, величини вартості, що переноситься на готову продукцію, а також для розрахунків економічної ефективності капітальних вкладень. Грошова форма обліку основних фондів ведеться за наступними напрямками (рис. 8.3).

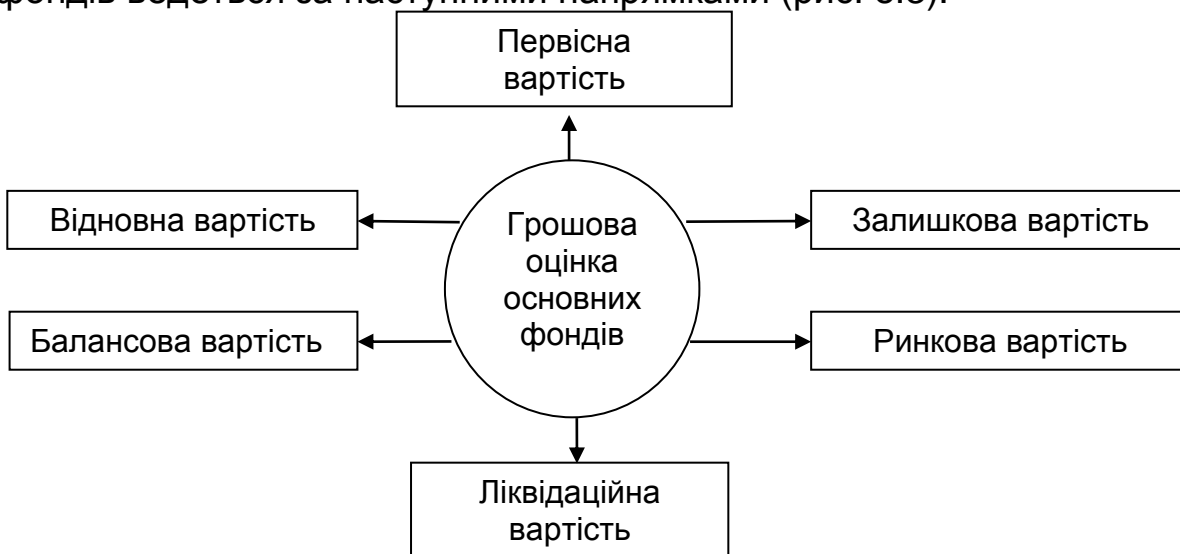


Рис. 8.3. Грошова оцінка основних фондів

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

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

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

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

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

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

Переоцінка основних фондів – це визначення реальної вартості основних фондів (основних засобів) організацій на сучасному етапі становлення ринкової економіки і створення передумов для нормалізації

інвестиційних процесів у країні. Переоцінка дозволяє отримати об'єктивні дані про основні фонди, їх загальний стан, галузеву структуру, територіальний розподіл та технічний стан.

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

Метод прямої оцінки відновної вартості основних фондів є точнішим і дозволяє усунути всі погрішності, що накопичилися у результаті переоцінок, які раніше проводилися, за допомогою середньогрупових індексів. Відновна вартість основних засобів при даному методі визначається шляхом прямого перерахунку вартості окремих об'єктів за документально підтвердженими ринковими цінами на нові об'єкти, що існують на 1 січня відповідного року. При переоцінці устаткування, призначеного до установки, і незавершених об'єктів методом прямого перерахунку додатково враховується їх фізичне і моральне зношення. Земельні ділянки й об'єкти природокористування переоцінці не підлягають.

Кругообіг вартості основних фондів зображений на рис. 8.4. Існують дві форми відтворення основних фондів – проста і розширена. При простому відтворенні передбачається заміна застарілої техніки і капітальний ремонт устаткування, тоді як розширене відтворення – це перш за все нове будівництво, а також реконструкція і модернізація підприємств, які діють. Відновлення об'єктів основних засобів може здійснюватися за допомогою ремонту, модернізації і реконструкції.

Види та показники зношення основних фондів

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

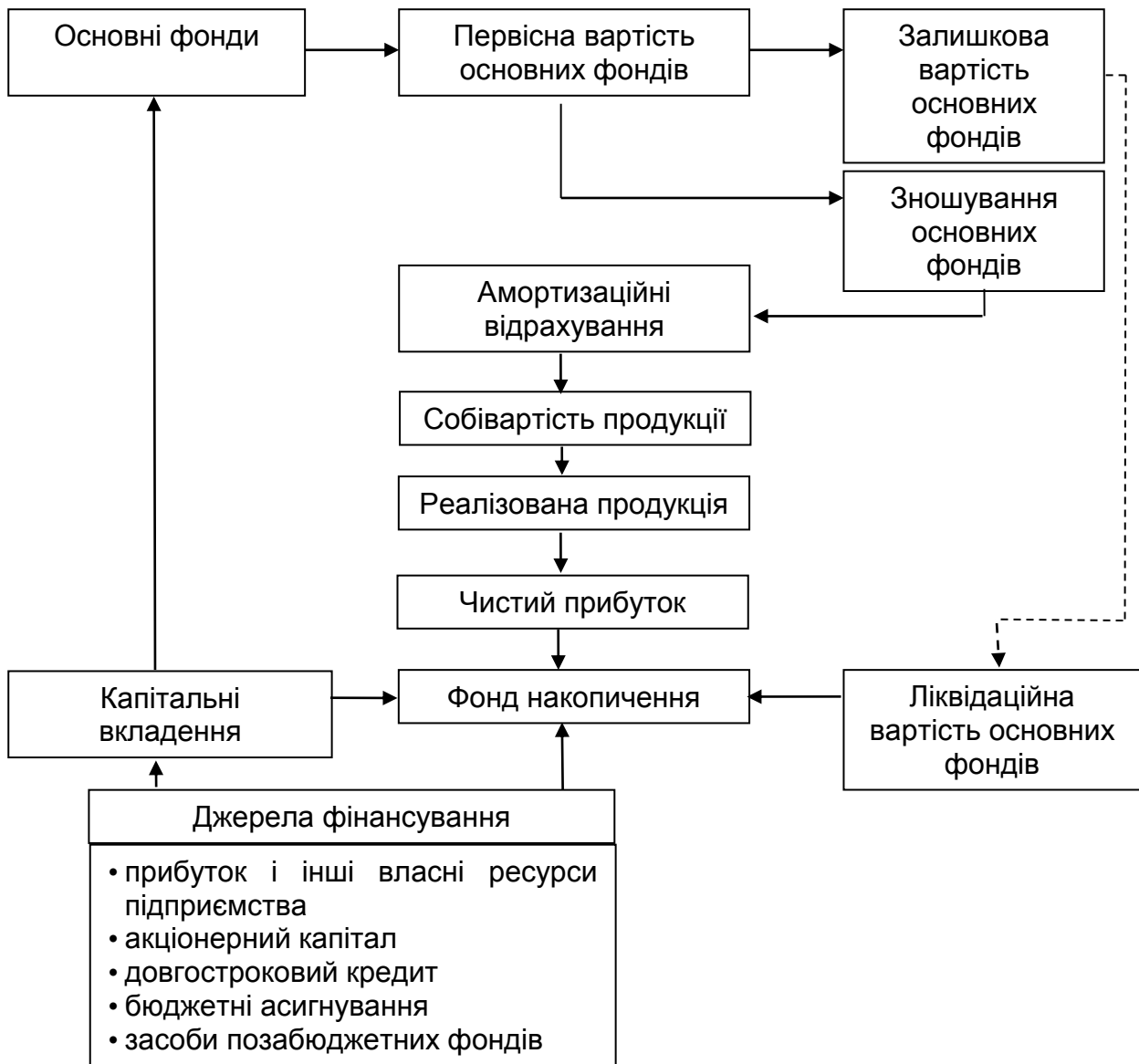


Рис. 8.4. Кругообіг вартості основних фондів

Розрізняють два види зношення – фізичне і моральне (рис. 8.5).

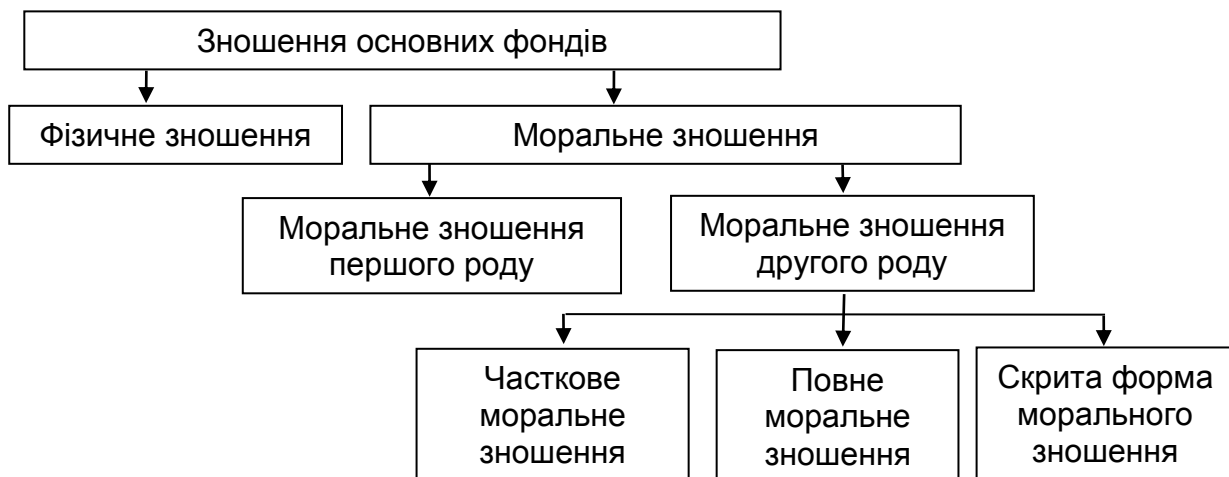


Рис. 8.5. Зношення основних фондів

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

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

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

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

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

$$K_{\phi.з} = \frac{T_{\phi}}{T_n}$$

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

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

$$K_{м.з1} = \frac{\Phi_1 - \Phi_2}{\Phi_1}$$

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

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

$$K_{м.з2} = \frac{\Pi_c - \Pi_з}{\Pi_c}$$

де Π_c і $\Pi_з$, – продуктивність (або виробнича потужність) застарілого і сучасного обладнання.

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

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

Амортизація основних фондів, норми та методи амортизації. Утворення і використання фонду амортизаційних відрахувань

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

$$H_a = \frac{B_n - Л + Д}{B_n \times T_a} \times 100\%$$

де B_n – первинна вартість основних фондів, грн.; $Л$ – ліквідаційна вартість основних фондів, грн.; $Д$ – вартість демонтажу ліквідованих основних фондів і інші витрати, пов'язані з ліквідацією, грн.; T_a – амортизаційний період, рік.

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

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

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

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

$$A = \frac{\text{первісна вартість} - \text{ліквідаційна вартість}}{\text{термін корисного використання}}$$

Фактично вартість об'єкта основних засобів, яка амортизується, рівномірно списується (розподіляється) протягом терміну його

експлуатації. Тому цей метод використовують для нарахування амортизації за об'єктами основних засобів, такими як будівлі, споруди, офісна техніка тощо, знос яких відносно рівномірний протягом всього періоду їх експлуатації та не залежить від обсягу виробництва.

Приклад: підприємство придбало будівлю, яка використовуватиметься під офісне приміщення. Планується, що знос будівлі розподіляється протягом всього терміну експлуатації рівномірно, тому для нарахування амортизації вирішено застосувати прямолінійний метод. Вартість придбання без ПДВ — 300000 грн. Очікуваний термін корисного використання — 40 років. Ліквідаційна вартість — 20000 грн. Річна сума амортизації — 7000 грн. $((300000 - 20000) : 40)$. Місячна сума амортизації — 583,33 грн. $(7000 : 12)$. Місячна норма амортизації — 0,19444% $(583,33 : 300000 \times 100)$.

Метод зменшення залишкової вартості. Відповідно до цього методу річна сума амортизації розраховується, як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється, як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість:

$A = (\text{первісна вартість} - \text{ліквідаційна вартість}) \times \text{кумулятивний коефіцієнт}$

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

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

Суть цього методу полягає в тому, що в перший рік експлуатації об'єкта основних засобів сума нарахованої амортизації буде найбільшою. Потім кожного наступного року вона зменшуватиметься та в останній рік нарахування амортизації буде найменшим. При цьому виходять з того, що на початок експлуатації відповідний об'єкт основних засобів ще є новим, тому діятиме ефективно, але у подальшому його ефективність знижуватиметься, витрати на ремонт зростуть.

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

Приклад: підприємство придбало токарний верстат для ремонтно-механічного цеху. В процесі експлуатації його окремі деталі значно зносяться. Тому чим більший термін використання цього верстата, тим більші витрати на його технічне обслуговування та ремонт. Причому зменшення ефективності відбуватиметься поступово. Тому для нарахування амортизації вирішено застосувати метод зменшення залишкової вартості. Первісна вартість верстата — 10000 грн. Ліквідаційна вартість — 1000 грн. Термін корисного використання — 4 роки. Річна норма амортизації — 43,77%

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

Розрахунок амортизаційних відрахувань при застосуванні методу зменшення залишкової вартості

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

Метод прискореного зменшення залишкової вартості. Річна сума амортизації визначається, як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється виходячи з терміну корисного використання об'єкта і подвоюється:

$$A = \text{залишкова вартість} \times \text{норма амортизації} \times 2$$

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

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

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

Приклад: підприємство придбало обладнання для виробництва продукції. Вже після першого року експлуатації воно зносилось і його ефективність знизилася майже вдвічі. Тобто зростатимуть витрати на технічне обслуговування та ремонт обладнання. Значно знижуватиметься його продуктивність. Тому для нарахування амортизації вирішено застосувати метод прискореного зменшення залишкової вартості. Первісна вартість придбаного обладнання – 10000 грн. Термін корисного використання – 4 роки. Ліквідаційна вартість – 1000 грн. Річна норма амортизації – 25% (100% : 4). Оскільки річна сума амортизації щороку буде різною, наведемо її розрахунок у таблиці.

Розрахунок амортизаційних відрахувань при застосуванні методу прискореного зменшення залишкової вартості

Рік	Розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань	Місячна сума амортизаційних відрахувань	Сума зносу (накопиченої амортизації)	Залишкова вартість
Початок експлуатації				10 000
1	5000 (10 000 x 25% x 2)	416,67 (5000 : 12)	5000	5000 (10 000 – 5000)
2	2500 (5000 x 25% x 2)	208,33 (2500 : 12)	7500 (5000 + 2500)	2500 (5000 – 2500)
3	1250 (2500 x 25% x 2)	104,17 (1250 : 12)	8750 (7500 + 1250)	1250 (2500 – 1250)
4	250 (1250 – 1000)	20,83 (250 : 12)	9000 (8750 + 250)	1000

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

$$A = (\text{первісна вартість} - \text{ліквідаційна вартість}) \times \text{кумулятивний коефіцієнт}$$

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

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

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

Розрахунок амортизаційних відрахувань при застосуванні кумулятивного методу

Рік	Розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань	Місячна сума амортизаційних відрахувань	Сума зносу (накопиченої амортизації)	Залишкова вартість
Первісна вартість за вирахуванням ліквідаційної				9000 (10 000 – 1000)
1	3600 (9000 x 4 : 10)	300,00 (3600 : 12)	3600	6400 (10 000 – 3600)
2	2700 (9000 x 3 : 10)	225,00 (2700 : 12)	6300 (3600 + 2700)	3700 (6400 – 2700)
3	1800 (9000 x 2 : 10)	150,00 (1800 : 12)	8100 (6300 + 1800)	1900 (3700 – 1800)
4	900 (9000 x 1 : 10)	75,00 (900 : 12)	9000 (8100 + 900)	1000 (1900 – 900)

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

$$A = \text{фактичний обсяг продукції} \times \text{виробнича ставка амортизації}$$

$$\text{виробнича ставка амортизації} = \frac{\text{первісна вартість} - \text{ліквідаційна вартість}}{\text{загальний розрахунковий обсяг виробництва}}$$

Виробничий метод застосовують за умови, якщо можна визначити виробничу віддачу об'єкта основних засобів. Класичний приклад

застосування цього методу при розрахунку амортизаційних відрахувань транспортних засобів. Вони мають спідометр, тому фактичний обсяг «виробництва» в цьому разі обчислюють виходячи з показників спідометра (в кілометрах) або показників спідометра та кількості перевезеного вантажу (в тонно-кілометрах).

Приклад: Підприємство придбало автомобіль для розвезення придбаних товарів покупцям. Оскільки в цьому разі є можливість достовірно визначити виробничу віддачу цього автомобіля, для нарахування амортизації вирішено застосувати виробничий метод. Первісна вартість автомобіля – 160000 грн. Ліквідаційна вартість – 30000 грн. Розрахунковий пробіг – 200000 км. Протягом перших трьох місяців фактичний пробіг – відповідно 700 км, 1300 км, 580 км і т. д. За цими даними виробнича ставка амортизації – 0,65 грн./км. $((160000 - 30000) : 200000)$. Розрахунок нарахування амортизації за перших три місяці наведено в таблиці.

Розрахунок амортизаційних відрахувань при застосуванні виробничого методу

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

З метою уніфікації бухгалтерського та податкового обліку, у Податковому кодексі передбачено, що нарахування амортизації для цілей оподаткування здійснюється з використанням вищезгаданих методів, але з певними обмеженнями. Так, метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби). Амортизація об'єктів, віднесених до груп 9 (інші основні засоби), 12 (тимчасові (нетитульні) споруди), 14 (інвентарна тара), 15 (предмети прокату), нараховується лише прямолінійним та виробничим методами. А на основні засоби груп 1 (земельні ділянки) та 13 (природні ресурси) амортизація взагалі не нараховується.

Нарахування амортизації в цілях оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику з метою складання фінансової звітності, та може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання. При цьому застосування нового методу визначення амортизаційних відрахувань починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про його зміну.

Відповідно до чинного законодавства суми амортизаційних

відрахувань не підлягають вилученню до бюджету, а також не можуть бути базою для нарахування будь-яких податків та зборів, а їх використання суб'єктами господарювання недержавної форми власності не регламентується. У той же час, на державних комерційних і казенних підприємствах за рахунок амортизаційних відрахувань формують амортизаційний фонд, кошти якого використовуються чітко за цільовим призначенням (відтворення основних засобів).

Ремонт основних фондів, види ремонтів

Однією з форм відтворення основних фондів є їх ремонт. Своєчасний ремонт діючих основних виробничих фондів запобігає передчасному їх зносу і вибуттю, подовжує термін служби, підвищує експлуатаційні можливості й ефективність використання.

Ремонт основних фондів – це усунення ушкоджень, поломок, вад основних засобів з метою відновлення їх експлуатаційних якостей.

Розрізняють поточний, середній і капітальний ремонти основних засобів.

Поточний ремонт – це ремонт, при якому заміняються зношені деталі машин, устаткування, ліквідуються незначні дефекти, несправності і поломки з метою підтримки в робочому стані машин, устаткування тощо.

Середній ремонт – це ремонт, при якому заміняються зношені деталі, вузли, конструкції обмеженої номенклатури без повного розбирання об'єкта, що ремонтується.

Капітальний ремонт – це ремонт, що передбачає повне розбирання об'єкта, що ремонтується, заміну всіх зношених вузлів, деталей, конструкцій тощо з метою відновлення робочого ресурсу, поліпшення експлуатаційних показників об'єкта, що ремонтується.

Розширене відтворення основних фондів

Відтворення основних фондів – процес безперервного відновлення виробничих фондів. В залежності від результатів процесу відтворення розрізняють *просте* і *розширене* відтворення основних фондів.

Просте відтворення основних фондів здійснюється шляхом заміни окремих зношених частин основних фондів або старого обладнання на аналогічне обладнання без збільшення виробничої потужності в тому самому обсязі.

Розширене відтворення передбачає кількісне і якісне збільшення діючих основних фондів або придбання нових основних фондів, які забезпечують більш високий рівень їхньої продуктивності.

Однією з форм розширеного відтворення основних фондів є модернізація обладнання – його оновлення з ціллю повного або часткового усунення морального зносу і підвищення техніко-економічних показників до рівня аналогічного обладнання більш досконаліх конструкцій.

Модернізація обладнання економічно ефективна, якщо у результаті її проведення зростає річний обсяг виробництва, збільшується продуктивність праці і зменшується собівартість продукції. Крім того, необхідно, щоб при цьому підвищився рівень рентабельності. Цей показник буде підвищуватись лише у випадку, якщо відносний приріст прибутку буде більшим, ніж збільшення вартості виробничих фондів у результаті витрат на модернізацію.

Система показників ефективності відтворення та використання основних фондів. Шляхи підвищення ефективності використання і основні напрямки інтенсифікації відтворення основних фондів

Основні показники ефективності використання основних фондів можна об'єднати в чотири групи; 1) показники екстенсивного використання основних фондів, які відображають рівень їх використання за часом; 2) показники інтенсивного використання основних фондів, які відображають рівень їх використання за потужністю (продуктивністю); 3) показники інтегрального використання основних фондів, які враховують сукупний вплив усіх факторів, як екстенсивних, так і інтенсивних; 4) узагальнюючі показники використання основних фондів, що характеризують різні аспекти використання (стан) основних фондів у цілому на підприємстві.

Перша група показників включає коефіцієнти екстенсивного використання устаткування, змінності роботи устаткування і завантаження устаткування. *Коефіцієнт екстенсивного використання устаткування* ($K_{екст}$) визначається як відношення фактичної кількості годин роботи устаткування ($t_{ф}$) до кількості годин роботи по нормі ($t_{н}$):

$$K_{екст} = \frac{t_{ф}}{t_{н}}$$

Наприклад: тривалість зміни – 8 год., час ремонтних профілактичних робіт – 0,5 год., фактичний час роботи верстата – 5 год.:

$$K_{екст} = 5 / (8 - 0,5) = 0,67.$$

Коефіцієнт змінності роботи устаткування ($K_{зм}$) розраховується як відношення загального числа відпрацьованих устаткуванням станко-змін ($D_{ст.зм}$) до верстатів, які працювали в найбільш тривалу (як правило, першу) зміну (n):

$$K_{зм} = \frac{D_{ст.зм}}{n}$$

Наприклад: $n = 270$; $D_{ст.зм} = d_1 + d_2$ число верстатів, які працюють у першу зміну $d_1 = 210$; число верстатів, які працюють у другу зміну $d_2 = 150$:

$$K_{зм} = (210 + 150) / 270 = 1,33.$$

Коефіцієнт завантаження обладнання ($K_{зав}$), який визначається (спрощено) як відношення коефіцієнта змінності роботи ($K_{зм}$) до планової змінності устаткування ($K_{пл}$):

$$K_{зав} = \frac{K_{зм}}{K_{пл}}$$

Наприклад: $K_{зав} = 1,33 / 2 = 0,66$ при $K_{пл}$ – двозмінному режимі роботи устаткування.

До другої групи показників відноситься коефіцієнт інтенсивного використання устаткування ($K_{інт}$), який визначається як відношення фактичної продуктивності устаткування ($\Pi_{ф}$) до нормативної ($\Pi_{н}$):

$$K_{інт} = \frac{\Pi_{ф}}{\Pi_{н}}$$

Наприклад: фактична продуктивність у змін $\Pi_{ф} = 130$ од. виробів; нормативна продуктивність у змін $\Pi_{н} = 190$ од. виробів:

$$K_{інт} = 130/190 = 0,68.$$

До третьої групи показників відноситься коефіцієнт інтегрального використання устаткування ($K_{інтегр}$). Він розраховується, як добуток коефіцієнтів екстенсивного й інтенсивного використання устаткування та комплексно характеризує експлуатацію його за часом і продуктивністю (потужністю):

$$K_{інтегр} = K_{екст} \times K_{інт}$$

Наприклад: $K_{екст} = 0,66$; $K_{інт} = 0,68$; $K_{інтегр} = 0,66 \times 0,68 = 0,45$.

Четверту групу складають показники фондівіддачі, фондомісткості, фондоозброєності праці, рентабельності основних виробничих фондів і продуктивності праці. Фондовіддача ($\Phi_{від}$) – показник випуску продукції на 1 грн. вартості основних фондів; визначається як відношення обсягу випуску продукції (Q) до середньорічної вартості основних виробничих фондів ($ОФ_{сер}$) за порівняний період часу (місяць, рік):

$$\Phi_{від} = \frac{Q}{ОФ_{сер}}$$

$$ОФ_{сер} = ОФ_{н} + \frac{ОФ_{в} \times T_{в}}{12} - \frac{ОФ_{виб} \times (12 - T_{виб})}{12}$$

де $ОФ_{н}$ – балансова вартість основних фондів на початок року, грн.; $ОФ_{в}$ – вартість основних фондів, що вводяться в плановому році, грн.; $ОФ_{виб}$ – вартість виведених протягом року основних фондів, грн.; $T_{в}$, $T_{виб}$ – кількість місяців використання фондів, що вибувають та вводяться.

Наприклад: обсяг випуску продукції $Q = 2700$ тис. грн.; середньорічна вартість основних виробничих фондів $ОФ_{сер} = 1900$ тис. грн.:

$$\Phi_{від} = 2700 / 1900 = 1,42 \text{ грн.}$$

Фондомісткість ($\Phi_{м}$) – величина, зворотна фондівіддачі; показує частку вартості основних фондів, які припадають на 1 грн. продукції, яка випускається:

$$\Phi_{м} = \frac{ОФ_{сер}}{Q}$$

Так, використовуючи дані попереднього прикладу, маємо:

$$\Phi_{м} = 1900 / 2700 = 0,7 \text{ грн.}$$

Фондоозброєність праці ($\Phi_{оз}$) розраховується як відношення середньорічної вартості основних фондів ($ОФ_{сер}$) до числа робітників на підприємстві, що працювали в найбільшу зміну ($Ч$):

$$\Phi_{oz} = \frac{O\Phi_{сер}}{Ч}$$

Наприклад: $O\Phi_{сер} = 1900$ тис. грн., $Ч = 125$ чоловік:

$$\Phi_{oz} = 1900/125 = 15200 \text{ грн.}$$

Рентабельність основних виробничих фондів (P) характеризує величину прибутку, що припадає на 1 грн. основних фондів, і визначається як відношення прибутку (Π) до середньорічної вартості основних фондів ($O\Phi_{сер}$):

$$P = \frac{\Pi}{O\Phi_{сер}} \times 100\%$$

Наприклад: $\Pi = 2150$ тис. грн., $O\Phi_{сер} = 15000$ тис. грн.:

$$P = (2150 / 15\ 000) \times 100\% = 14,3\%.$$

Продуктивність праці (Π_p) можна визначити шляхом множення показника фондівіддачі ($\Phi_{від}$) на показник фондоозброєності ($\Phi_{оз}$):

$$\Pi_p = \Phi_{від} \times \Phi_{оз}$$

Наприклад: $\Phi_{від} = 1,42$ грн.; $\Phi_{оз} = 15200$ грн.

$$\Pi_p = 1,42 \times 15200 = 21\ 584 \text{ грн.}$$

Залежність між показниками фондівіддачі і фондоозброєності праці визначається, в свою чергу, залежністю між зростанням обсягу виробництва і зростанням вартості основних фондів. Якщо обсяг виробництва випереджає зростання вартості основних фондів, то фондівіддача зростає, а фондоозброєність не зростає, або зростає в меншій мірі. І як наслідок цього, ріст продуктивності праці випереджає зростання фондоозброєності праці, та навпаки. Крім перерахованих є й інші показники використання основних фондів, зокрема показники технічного стану, віку, структури фондів тощо.

За сучасних умов слід запровадити і реалізувати такі головні напрямки інтенсифікації відтворення основних фондів:

- усебічне прискорення розвитку машинобудівного комплексу України, радикальна перебудова його структури з метою максимально можливого задоволення народногосподарського попиту на достатньо широку номенклатуру різних видів машин та устаткування, забезпечення виготовлення нових поколінь техніки і закінчених (технологічно зв'язаних) систем машин, розробка та організація виробництва тих знарядь праці, які раніше взагалі не виготовлялись або імпортувались з інших країн;

- зосередження зусиль різних галузей науки на пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу, форсованому розвитку передовсім наукомістких виробництв, істотному підвищенні техніко-організаційного рівня та соціально-економічної ефективності виробництва на підприємствах різних галузей народного господарства;

- докорінне поліпшення всієї організації робіт та економічного її обґрунтування на всіх стадіях відтворювального процесу (проекування – виробництво – розподіл – запровадження – експлуатація нової техніки);

- дотримання кожним підприємством власної стратегії технічного, організаційного та економічного розвитку; переорієнтація інвестиційної політики на максимальне технічне переозброєння і реконструкцію діючих виробничих об'єктів; різке збільшення масштабів вилучення з

виробництва технічно застарілих і економічно малоефективних машин та устаткування, перехід від практики одиначної заміни спрацьованих знарядь праці до систематичного комплексного оновлення техніко-технологічної бази взаємозв'язаних виробничих ланок підприємств;

- створення ринкового економічного механізму країни, спроможного забезпечити постійну заінтересованість усіх ланок управління виробництвом у здійсненні найбільш ефективних відтворювальних процесів і сприйнятті науково-технічних та організаційних новацій (нововведень).

Поняття, матеріальний склад і структура оборотних фондів підприємства

Для здійснення виробничого процесу промислового підприємству потрібні не лише засоби праці, тобто основні фонди, а й предмети праці – оборотні фонди. Сукупність основних і оборотних фондів підприємства складає його виробничі фонди.

Оборотні фонди – це предмети праці, які беруть участь лише в одному виробничому періоді (циклі), за який повністю передають свою вартість на вартість виготовленої продукції, змінюючи при цьому свою форму, розміри, фізичний чи хімічний стан (рис. 8.6.).

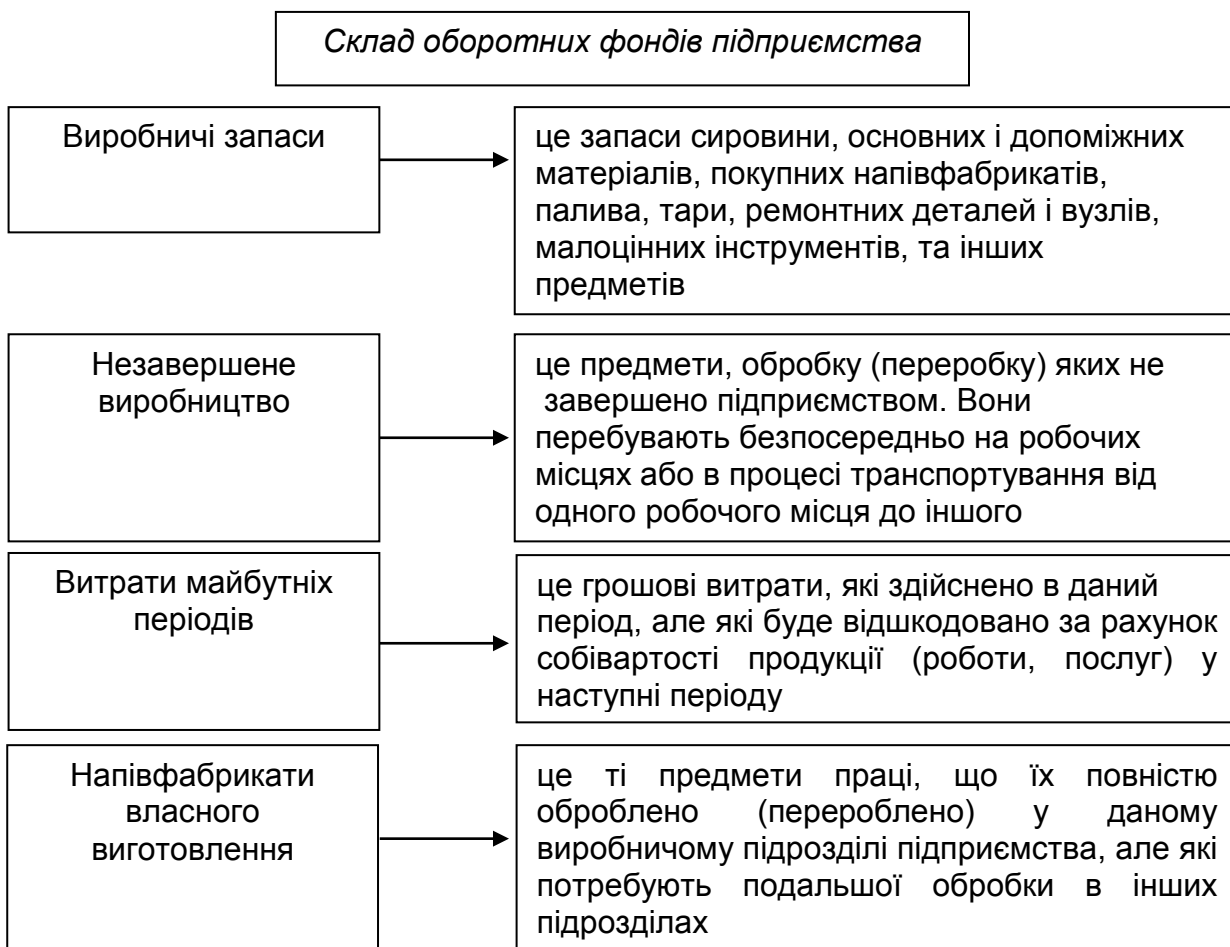


Рис. 8.6. Склад оборотних фондів підприємства

Структура оборотних засобів характеризується співвідношенням їх

окремих елементів у загальному обсязі оборотних засобів, яке виражається у відсотках. Ця структура може бути досить різною в залежності від галузі, до якої належить підприємство, але в цілому по промисловості 2/3 оборотних засобів — це оборотні фонди, а 1/3 — фонди обігу.

Система показників використання матеріальних ресурсів. Нормування витрат матеріальних ресурсів

Для оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів застосовується система показників – узагальнюючих і часткових.

До узагальнюючих показників відносяться: матеріаломісткість, матеріаловіддача, питома вага матеріальних ресурсів у собівартості продукції, співвідношення темпів росту обсягу продукції і матеріальних витрат, оборотність матеріальних запасів. До часткових показників використання матеріальних ресурсів в першу чергу відноситься питома матеріаломісткість, яка визначається на кожний вид продукції і кожний вид матеріалів:

Питомі витрати сировини і матеріалів на одиницю виробу (матеріаломісткість виробу) і коефіцієнт виходу виробів з одиниці вихідної сировини і матеріалів (матеріаловіддача) визначають за формулами:

$$Пм.і. = \frac{Mi}{Qi}, \quad Кв.в. = \frac{Qi}{Mi}$$

де $Пм.і.$ – питомі витрати сировини і матеріалів на i -тий виріб (грн., або шт.); $Кв.в.$ – коефіцієнт виходу виробів з одиниці вихідної сировини; Mi – загальна кількість затрачених на i -тий виріб сировини і матеріалів у натуральному або грошовому виразі; Qi – обсяг виготовлених i -тих виробів у натуральному виразі (грн., або шт.)

Коефіцієнт використання матеріалів визначається за формулою:

$$Км = \frac{Вм.ф.}{Вм.н.}$$

де $Км$ – коефіцієнт використання матеріалів; $Вм.ф.$ – фактичні витрати сировини (матеріалів) на виріб; $Вм.н.$ – (планова) норма витрат на виріб

Фактором, що сприяє підвищенню ефективності використання матеріальних ресурсів, є їх нормування.

Під нормою витрат матеріальних ресурсів розуміють гранично допустиму величину сировини, матеріалів, палива, енергії, яка може бути витрачена для випуску одиниці продукції (або для виконання певної роботи) визначеної якості за певних організаційно-технічних умов. Таким чином, норми витрат матеріальних ресурсів регламентують величину виробничих витрат матеріалів, сировини, напівфабрикатів, палива, енергії. Основні і частково допоміжні матеріали нормуються на одиницю продукції, а деякі з них – на одиницю часу роботи устаткування.

Норми витрат матеріальних ресурсів класифікують за такими ознаками: періодом дії, масштабами застосування, ступенем деталізації

об'єкта нормування, ступенем деталізації номенклатури матеріалів, призначенням.

За періодом дії розрізняють норми:

- перспективні, що враховують прогресивні напрями у використанні сировини, матеріалів протягом кількох років;
- річні, що визначають середньорічні витрати матеріальних ресурсів;
- поточні, які пов'язані з конкретним технологічним процесом в обмеженому календарному періоді.

За масштабом застосування розрізняють норми індивідуальні, що застосовуються для виготовлення окремого виду продукції, і групові – для окремих видів продукції:

- за ступенем деталізації об'єкта нормування розрізняють такі норми витрат матеріальних ресурсів: на одиницю готової продукції, на вузол, на деталь;
- за ступенем деталізації номенклатури матеріалів розрізняють норми специфіковані (на вид ресурсів за конкретними їх параметрами) і зведені (на вид ресурсів зі зведеною номенклатурою);
- за призначенням застосовують норми витрат окремих видів матеріальних ресурсів – сировини, основних матеріалів, палива, енергії тощо.

Норми витрат матеріальних ресурсів розробляються, як правило, самими підприємствами. У деяких випадках на замовлення підприємств ці норми можуть розроблятися галузевими науково-дослідними організаціями. Норми витрат матеріальних ресурсів мають бути прогресивними, технічно та економічно обґрунтованими (з урахуванням досягнень науки і техніки, передового досвіду, перспектив на майбутнє).

Техніко-економічне обґрунтування норм витрат матеріальних ресурсів пов'язане з аналізом їхньої структури. Структура норми витрат матеріальних ресурсів являє собою склад і співвідношення окремих її елементів. Для більшості матеріалів структура норми витрат має такий вигляд:

$$H_e = B_k + B_{tex} + B_{інш.}$$

де H_e – норма витрат; B_k – чисті витрати матеріалу на одиницю продукції або виробничої роботи (корисні витрати); B_{tex} – неминучі технологічні відходи та втрати; $B_{інш.}$ – інші організаційно-технологічні втрати, що виникають у процесі транспортування, зберігання тощо.

Норми витрат матеріалів на виготовлення одиниці продукції розраховують з урахуванням її матеріаломісткості.

Методи нормування витрати матеріальних ресурсів:

- *аналітично-розрахунковий* – базується на глибокому аналізі та техніко-економічному обґрунтуванні усіх елементів норми з використанням новітніх досягнень техніки і технології виробництва;
- *дослідно-лабораторний* – зводиться до визначення норми витрачання шляхом проведення дослідів і досліджень; його використовують переважно для нормування витрат допоміжних

матеріалів та інструмента;

- *звітно-статистичний* – встановлення норм витрачання виходячи зі звітних даних про фактичне витрачання за минулі роки та очікуваного (можливого) деякого зниження норм у наступні роки; його застосовують як виключення для приблизних розрахунків, а також у процесі нормування витрати малоцінних і рідко використовуваних матеріалів.

Визначення потреби підприємства в окремих видах матеріальних ресурсів здійснюється обов'язково з використанням норм їхнього витрачання.

Норма витрачання матеріального ресурсу – це гранично допустима величина витрачання на виготовлення продукції за умов конкретного виробництва з урахуванням необхідності застосування найбільш прогресивної технології та сировини (матеріалів) належної якості.

Народногосподарське значення зниження матеріаломісткості продукції

Значення зниження матеріаломісткості продукції необхідно розглядати на макро- і мікрорівні. Народногосподарське значення зниження матеріаломісткості продукції, насамперед, полягає у тому, що без вирішення цієї проблеми навряд чи можливі перетворення України у сильну індустріально розвинену державу та забезпечення гідного життя для її громадян.

Державі необхідно проводити цілеспрямовану політику щодо ресурсозбереження, як це робиться в багатьох розвинених країнах світу. Сутність цієї політики полягає у тому, що держава розробляє національну програму щодо ресурсозбереження і механізм її реалізації. Для втілення її у життя держава через цілеспрямовану науково-технічну, структурну, податкову, фінансово-кредитну та іншу політику впливає на всі суб'єкти економіки, зацікавлюючи їх вирішувати проблему зниження матеріаломісткості продукції.

Зниження матеріаломісткості продукції на народногосподарському рівні дозволяє:

- знизити матеріаломісткість національного доходу;
- перевести економіку з екстенсивного на інтенсивний шлях розвитку;
- істотно скоротити капітальні вкладення на розвиток видобувних галузей промисловості;
- розширити експорт сировинних і паливно-енергетичних ресурсів, якщо у цьому буде необхідність і доцільність;
- істотно скоротити витрати на випуск продукції;
- зменшити навантаження на навколишнє середовище, а також отримати інші вигоди екологічного і соціального плану.

Раціональне та економне використання матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів має дуже велике значення і для кожного конкретного підприємства. На жаль, цю актуальну істину забувають на багатьох підприємствах. Деякі з них опинилися у тяжкому фінансовому

стані тільки через те, що управлінський персонал працює по старому і не навчений ефективно використовувати всі наявні у розпорядженні ресурси, у тому числі і матеріальні.

Зниження матеріаломісткості продукції дозволить підприємству:

- істотно поліпшити своє фінансове становище за рахунок зменшення собівартості продукції та збільшення прибутку, що залишається у його розпорядженні;
- збільшити випуск продукції з однієї і тієї ж кількості сировини і матеріалів;
- більш успішно конкурувати з іншими фірмами на ринку продажів, особливо за рахунок зниження продажної ціни на свою продукцію;
- зменшити нормативну величину оборотних коштів, необхідних підприємству для нормального функціонування;
- накопичити достатні власні фінансові кошти для впровадження нової техніки, технології і розширеного відтворення;
- суттєво знизити ризик свого банкрутства.

Рішення проблеми зниження матеріаломісткості продукції має і багато інші позитивні моменти, у тому числі і морального аспекту. Раціональне використання матеріальних ресурсів – це, по суті, виховання колективу у дусі дбайливого ставлення до всіх ресурсів підприємства.

Можливі наступні шляхи покращення використання матеріальних ресурсів на підприємстві:

- впровадження маловідходної і безвідходної технології виробництва;
- комплексне використання сировини на підприємстві;
- широке застосування штучних і синтетичних матеріалів;
- поліпшення якості продукції;
- більш якісна підготовка сировини і матеріалів до виробництва;
- створення досконалої нормативної бази на підприємстві;
- управління оборотними коштами на підприємстві з метою їх мінімізації;
- виховання працівників підприємства у дусі раціонального використання матеріальних ресурсів;
- підтримання техніки і технології у хорошому робочому стані і суворе дотримання технологічних процесів та ін.

Конкретні шляхи зниження матеріаломісткості повинні визначатися виходячи з ретельного аналізу і виявлення справжніх причин незадовільного використання матеріальних ресурсів на підприємстві. Найбільш відчутні результати у вирішенні проблеми зниження матеріаломісткості продукції можна отримати на основі розробки і реалізації довгострокової програми по ресурсозбереженню на підприємстві.

Поняття та класифікація оборотних коштів підприємства.

Нормування оборотних коштів, методи розрахунку нормативів оборотних засобів

Оборотні кошти – це сукупність грошових коштів, авансованих для створення і використання оборотних виробничих фондів та фондів обігу з метою забезпечення безперервного процесу виробництва й реалізації продукції. Типовий склад і класифікація обігових коштів наведено в табл. 8.2.

Таблиця 8.2

Склад і класифікація оборотних коштів

Види оборотних коштів	Склад оборотних коштів	Ознаки класифікації
Оборотні виробничі фонди	<ol style="list-style-type: none"> 1. Виробничі запаси: <ul style="list-style-type: none"> ➤ сировина, основні матеріали і напівфабрикати, допоміжні матеріали, паливо, тара запасні частини для ремонту (тощо) ➤ засоби праці з терміном служби не більше ніж один рік – малоцінні і швидкозношувальні предмети та інструмент, пристосування й інвентар 2. Незавершене виробництво і напівфабрикати власного виробництва 3. Витрати майбутніх періодів 	Нормовані оборотні кошти
Фонди обігу	<ol style="list-style-type: none"> 1. Готова продукція на складі і відвантажена, яка знаходиться в оформленні 2. Товари відвантажені, але не оплачені покупцями 3. Грошові кошти у касі і на рахунках у банку 4. Дебіторська заборгованість 5. Засоби в інших розрахунках 	Ненормовані обігові кошти

Потребу в оборотних коштах в умовах ринку часто називають експлуатаційними потребами або *фінансово-експлуатаційними потребами (ФЕП)*, які визначаються як різниця між засобами, іммобілізованими у запасах і клієнтській заборгованості, і заборгованістю підприємства постачальникам. У багатьох західних джерелах різниця між поточними активами і поточними пасивами називається *робочим капіталом*.

При формуванні статутного капіталу підприємство самостійно встановлює плановий розмір оборотних коштів, необхідний для його виробничої діяльності, у вигляді нормативу у грошовому виразі. Потреба підприємства в оборотних коштах коливається протягом року внаслідок сезонності виробництва, нерівномірності надходження грошей за відвантаженою продукцією тощо. За джерелами формування оборотні кошти підприємства поділяються на власні, позиченні (кредити банків), залученні (через акціонування) (рис. 8.7). На відміну від основних засобів, які неодноразово беруть участь у процесі виробництва, обігові

кошти функціонують тільки в одному виробничому циклі й повністю переносять свою вартість на знову виготовлений продукт, тому їх ще називають *змінним капіталом*.

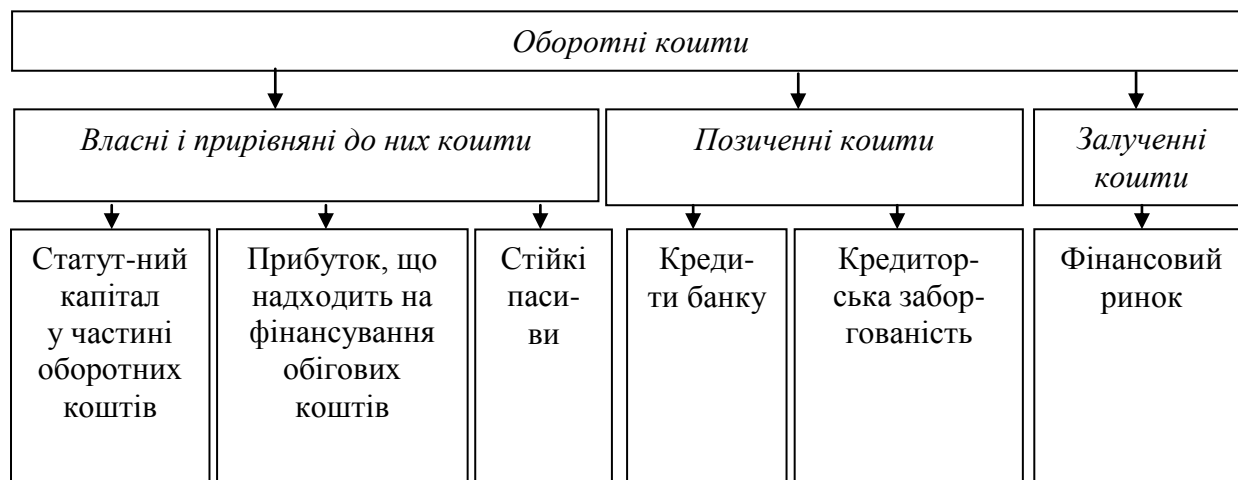


Рис. 8.7. Схема формування обігових коштів підприємства

Нормування оборотних коштів – це визначення економічно обґрунтованої потреби в оборотних коштах з метою безперервної роботи підприємства.

Норма оборотних коштів – це мінімальний запас товарно-матеріальних цінностей на підприємстві, що розраховується в днях запасу.

З більшості елементів оборотних коштів норматив визначається таким чином:

$$H = B \times D$$

де H – норматив оборотних коштів по конкретному елементу, грн.; B – середньоденні витрати за даним елементом витрат, грн.; D – середня норма запасу для даного елементу оборотних коштів, днів або відсотків.

Загальний норматив оборотних коштів, або сукупна потреба, в оборотних коштах підприємства визначається як сума нормативів, розрахованих за окремими елементами оборотних коштів.

Важливість нормування зростає в сучасних умовах господарювання, адже від нього залежить платоспроможність і фінансовий стан підприємства

При плануванні потреби в оборотних засобах застосовуються три методи – *аналітичний, коефіцієнтний і метод прямого рахунку*. Аналітичний і коефіцієнтний методи застосовуються на підприємствах, які стабільно працюють більше одного року, мають статистичні дані за минулі періоди про зміну величини обігових коштів та не мають у своєму розпорядженні достатнього числа кваліфікованих економістів для детальної роботи у галузі планування оборотних коштів.

Аналітичний метод передбачає визначення потреби в оборотних коштах у розмірі їх середньофактичних залишків з урахуванням зростання обсягу виробництва. При цьому необхідно врахувати конкретні

умови роботи підприємства у майбутньому році. Даний метод застосовується на тих підприємствах, де кошти, вкладені у матеріальні цінності і витрати, мають велику питому вагу у загальній сумі оборотних коштів.

При *коефіцієнтному методі* запаси і витрати поділяються на залежні безпосередньо від зміни обсягу виробництва (сировина, матеріали, витрати на незавершене виробництво, готова продукція на складі) та незалежні від нього (запчастини, малоцінні і швидкозношувальні предмети, витрати майбутніх періодів). По *першій групі* потреба в оборотних коштах визначається виходячи з їх розміру у базисному році і темпів зростання виробництва продукції у майбутньому році. По *другій групі* оборотних коштів, які не мають пропорційної залежності від зростання обсягу виробництва, потреба планується на рівні їх середньофактичних залишків за декілька років. При необхідності можна використовувати аналітичний і коефіцієнтний методи в поєднанні. Спочатку аналітичним методом визначають потребу в оборотних коштах, залежних від обсягу виробництва, а потім за допомогою коефіцієнтного методу враховують зміну обсягу виробництва.

Метод прямого рахунку передбачає обґрунтований розрахунок запасів за кожним елементом оборотних коштів з урахуванням всіх змін на рівні організаційно-технічного розвитку підприємства, транспортуванні товарно-матеріальних цінностей, практиці розрахунків між підприємствами. Цей метод трудомісткий, він вимагає високої кваліфікації економістів, залучення до нормування працівників багатьох служб підприємства. Метод прямого рахунку використовується при організації нового підприємства і періодичному уточненні потреби в оборотних коштах діючих підприємств. У загальному вигляді його зміст передбачає наступні етапи робіт:

1. *Розробка норм запасу по окремих найважливіших видах товарно-матеріальних цінностей* всіх елементів нормованих оборотних коштів, виражених в днях, відсотках, гривнях на розрахункову одиницю тощо. *Норма запасу* оборотних коштів, як правило, виражається у відносних величинах (днях або відсотках). Вона розраховується за кожним елементом оборотних коштів і характеризує величину мінімального економічно обґрунтованого обсягу запасу товарно-матеріальних цінностей на певний період часу, який необхідний для забезпечення безперервності виробничого процесу.

2. *Розрахунок середньоденних витрат даного виду матеріальних цінностей* на основі їх витрат за кошторисом витрат на виробництво, на 90, 180 або 360 днів.

3. *Визначення нормативу власних оборотних коштів у грошовому виразі* для кожного елемента оборотних коштів і сукупної потреби підприємства в оборотних коштах.

Розрахунок нормативів оборотних засобів у виробничих запасах, незавершеному виробництві, витратах майбутніх періодів, залишках готової продукції на складі

Норматив оборотних коштів – це мінімальна сума грошових коштів, постійно необхідна підприємству для його виробничої діяльності. *Норма оборотних коштів* – це виражена у відносних величинах (днях або відсотках) мінімальна потреба в окремих видах товарно-матеріальних цінностей, яка забезпечує безперебійний, ритмічний процес виробництва. Норматив оборотних коштів (H) у грошовому виразі за основними елементами виробничих запасів визначається таким чином:

$$H = B \times D$$

де B – середньоденні витрати матеріалів за кошторисом витрат на виробництво за даним елементом витрат, грн.; D – середня норма запасу для даного елемента оборотних коштів, тобто часовий період, протягом якого передбачається робота на даному запасі, днів або відсотків.

Норматив за статтею «Сировина, основні матеріали і напівфабрикати» розраховується за формулою:

$$H_c = B \times D$$

де H_c – норматив власних оборотних коштів за сировиною, основних матеріалах і напівфабрикатах.

Середня норма запасу (в днях) за сировинною, основними матеріалами і напівфабрикатами включає час на зберігання поточного (складського) запасу ($Z_{ном}$), страхового запасу ($Z_{стр}$), транспортного запасу ($Z_{тр}$), технологічного запасу ($Z_{тех}$) і підготовчого запасу ($Z_{під}$).

Норма запасу в днях = $Z_{ном} + Z_{стр} + Z_{тр} + Z_{тех} + Z_{під}$

Звідси

$$H_c = B \times (Z_{ном} + Z_{стр} + Z_{тр} + Z_{тех} + Z_{під})$$

Поточний запас – основний вид запасу. На його розмір впливають періодичність поставок за договорами (цикл постачання), а також обсяг споживання матеріалів у виробництві, визначається за формулою:

$$Z_{ном} = B_m \times I_n$$

де B_m – середньодобові витрати матеріалів, у натуральних одиницях виміру, I_n – середній інтервал між поставанням матеріалу, днів.

Середній інтервал поставок (цикл постачання) визначається: при рівномірних поставках шляхом ділення 360 днів на число планованих поставок, при нерівномірних поставках – шляхом ділення доцільної партії матеріалів на їх середньоденне споживання або на підставі фактичних даних про надходження матеріалів у черговому році. Середній інтервал поставок товарно-матеріальних цінностей розраховується за формулою:

$$I_n = \frac{360}{P_{осм}}$$

де 360 – число днів у році; $P_{осм}$ – число поставок у звітному році (за винятком позапланових поставок).

Норма поточного (складського) запасу приймається; як правило, у розмірі 50% середнього циклу постачання:

$$Z_{nom} = \frac{I_n}{2}$$

де Z_{nom} – норма поточного (складського) запасу; I_n – середній інтервал поставок товарно-матеріальних цінностей.

Страховий (гарантійний) запас ($Z_{стр}$) приймається, як правило, у розмірі 50% поточного запасу, але може бути і менший цієї величини залежно від місця розташування постачальників і ймовірність перебоїв у поставках. *Транспортний запас ($Z_{тр}$)* створюється лише у разі перевищення термінів вантажообігу порівняно з термінами документообігу, включаючи їх акцепт (згода на оплату або гарантування оплати документів). Формула розрахунку нормативу транспортного запасу наступна:

$$Z_{тр} = \frac{M_d}{B_m}$$

де M_d – товарно-матеріальні цінності в дорозі (за даними бухгалтерського балансу); B_m – одноденні витрати матеріалів за кошторисом витрат на виробництво і невиробничі потреби.

Норма транспортного запасу розраховується лише у тому випадку, якщо час знаходження цінностей у дорозі більший часу руху розрахункових документів (включаючи їх акцепт). *Технологічний запас ($Z_{тех}$)* створюється у період підготовки матеріалів до виробництва, включаючи аналіз і лабораторні випробування. Він враховується у тому випадку, якщо не є частиною процесу виробництва. *Норма підготовчого запасу* – це час на приймання, розвантаження, сортування, складування і лабораторний аналіз (встановлюється шляхом хронометражу).

Норматив у цілому за сировинною, основними матеріалами і напівфабрикатами включає розрахунок середньої норми запасу сировини, матеріалів і напівфабрикатів, а також розрахунок нормативу оборотних коштів у цілому за статтею «Сировина, основні матеріали і напівфабрикати». На підставі норм оборотних коштів у поточному страховому, транспортному, технологічному і підготовчому запасах визначається середньозважена норма оборотних коштів у цілому за елементом «Сировина, основні матеріали і напівфабрикати», а також визначаються одноденні витрати за статтею сировина і матеріали за кошторисом витрат на виробництво і розраховується норматив оборотних коштів за статтею «Сировина, основні матеріали і напівфабрикати» на підприємстві в цілому.

Норматив оборотних коштів у запасах за групою допоміжних матеріалів і палива (за винятком газу) встановлюється аналогічно. Якщо у виробництві використовується широкий асортимент допоміжних матеріалів, то розрахунок нормативу можна здійснювати за допоміжними матеріалами, які займають велику питому вагу за витратами у виробництві або за вартістю. За іншими допоміжними матеріалами норматив розраховується виходячи з фактичних залишків за вирахуванням зайвих, непотрібних і які тривалий час не залучаються до

обороту матеріалів.

Норматив оборотних коштів на допоміжні матеріали розраховується за формулою:

$$H_{\text{доп.м}} = B \times D$$

де $H_{\text{доп.м}}$ – норматив власних оборотних коштів на допоміжні матеріали; B – вартість одноденних витрат; D – норма запасу в днях. Норматив оборотних коштів у цілому за групою допоміжних матеріалів визначається шляхом множення одноденних витрат у виробництві на загальну норму запасу (в днях).

Середня норма запасу і *норматив оборотних коштів на тару* розраховується методом прямого рахунку.

Норматив оборотних коштів на запасні частини розраховується залежно від груп устаткування. До *першої групи* відноситься устаткування, на яке розроблені типові норми оборотних коштів на запасні частини; норматив визначається як добуток типових норм і кількості даного устаткування з урахуванням коефіцієнтів пониження. До *другої групи* відноситься велике, унікальне (зокрема імпортне) устаткування, норматив для якого визначається методом прямого рахунку. До *третьої групи* устаткування відноситься дрібне одиничне устаткування, норматив на яке встановлюється методом укрупненого розрахунку. Норматив оборотних коштів на запасні частини у цілому рівний сумі нормативів за трьома групами устаткування.

Крім того, розраховується величина оборотних коштів у незавершеному виробництві і витратах майбутніх періодів. До витрат у *незавершеному виробництві* відносяться всі витрати, які включають вартість незавершеної продукції, напівфабрикатів власного виробництва, а також готових виробів, не прийнятих відділом технічного контролю. Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві ($H_{\text{нв}}$) визначається за формулою:

$$H_{\text{нв}} = \left(\frac{Q}{D_n} \right) \times t \times K_{\text{нз}}$$

де Q – обсяг валової продукції за кошторисом затрат IV кварталу, грн.; D_n – число днів у періоді (90 днів); t – тривалість виробничого циклу, днів; $K_{\text{нз}}$ – коефіцієнт наростання витрат у виробництві. При нерівномірному наростанні витрат коефіцієнт розраховується як:

$$K_{\text{нз}} = \frac{C}{\Pi}$$

де C – середня вартість виробу в незавершеному виробництві, грн.; Π – виробнича собівартість виробу, грн. Вираз $(t \times K_{\text{нз}})$ утворює норму оборотних коштів у незавершеному виробництві (в днях). Відповідно норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві рівний виразу норми обігових коштів $(t \times K_{\text{нз}})$ на одноденний випуск продукції (Q/D) .

До *витрат майбутніх періодів* відносяться витрати на освоєння нових видів продукції, вдосконалення технології, підписка на періодичні видання, орендна плата, податки що вносяться авансом, тощо. *Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів* (H) визначається за формулою:

$$H = П + В - B_{cn}$$

де $П$ – перехідна сума витрат майбутніх періодів на початок планованого періоду; $В$ – витрати майбутніх періодів у майбутньому році, передбачені відповідним кошторисом; B_{cn} – витрати майбутніх періодів, які підлягають списанню на собівартість продукції майбутнього року відповідно до кошторису виробництва.

Якщо в процесі підготовки, освоєння і виготовлення нових видів продукції підприємство користується цільовим банківським кредитом, то при розрахунку нормативу оборотних коштів у витратах майбутніх періодів ці суми виключаються.

Норма оборотних коштів за товарами на складі і відвантажених товарах розраховується роздільно. Норматив оборотних коштів на залишки готової продукції визначається як добуток норми обігових коштів у днях ($Д_2$) і одноденного випуску товарної продукції в майбутньому році за виробничою собівартістю ($Q/Д_n$) за формулою:

$$H_2 = \frac{Q}{Д_n} \times Д_2$$

Загальна норма всіх оборотних коштів (в днях) встановлюється шляхом ділення сукупного нормативу оборотних коштів на одноденний випуск товарної продукції за виробничою собівартістю в IV кварталі року. Річний приріст або зменшення нормативу оборотних коштів визначається шляхом складання нормативів на початок і кінець майбутнього року. Недолік власних оборотних коштів виникає в тому випадку, коли величина діючого нормативу перевищує суму власних і прирівняних до них коштів та покривається, перш за все, за рахунок частини чистого прибутку. Недолік власних оборотних коштів у підприємств у ринковій економіці часто виникає у зв'язку з високим зростанням цін у результаті інфляційних процесів.

Таким чином, знаючи норму оборотних коштів у днях і денні витрати товарно-матеріальних цінностей у гривнях можна розрахувати норматив оборотних коштів у запасах та в окремих його видах.

Покажемо це на прикладі.

1. Визначення нормативу обігових коштів поточного запасу.

Витрати сировини та матеріалів на квартал, тис. грн.	10900
Кількість днів	90
Денні витрати сировини і матеріалів, тис. грн.	146
Норма запасу, дні	26

Норматив (потреба) в обігових коштах за сировиною і матеріалами склала:

$$146 \times 26 = 3800 \text{ тис. грн.}$$

2. Потреба в обігових коштах за незавершеним виробництвом розраховується шляхом множення денного випуску продукції на норму незавершеного виробництва (в днях).

Випуск продукції за собівартістю на квартал тис. грн.	14900
Денний випуск продукції за собівартістю, тис. грн.	178,68
Норма незавершеного виробництва, дні	3

Потреба в обігових коштах за незавершеним виробництвом, тис. грн.:

$$178,68 \times 3 = 536,04$$

3. Потреба в обігових коштах на готову продукцію визначається шляхом

множення денного випуску продукції за собівартістю на норму обігових коштів на готову продукцію (2 дні):

$$178,68 \times 2 = 357,36 \text{ тис. грн.}$$

4. Потреба в обігових коштах на запас товарів визначається шляхом множення денного обороту цих товарів за купівельними цінами на норму цих запасів (в днях).

Оборот товарів за купівельними цінами на квартал тис. грн. 2890

Денний оборот, тис. грн. 32,1

Норма запасу товарів, дні 2

Потреба в обігових коштах на запас товарів склала:

$$32,1 \times 2 = 64,2 \text{ тис. грн.}$$

5. Потреба в грошових коштах у касі і на перекази в дорозі визначається множенням товарообігу за продажними цінами (роздрібними) на норму запасу грошових коштів (в днях).

Товарообіг у квартал, тис. грн. 3700

Денний товарообіг, тис. грн. 41,1

Норма запасу грошових засобів, дні 1,0

Потреба в грошових засобах склала:

$$41,1 \times 1,0 = 41,1 \text{ тис. грн.}$$

6. Потреба в обігових коштах за іншими матеріальними цінностями визначається методом прямого розрахунку або розрахунково-аналітичним методом (вартість тари 100 тис. грн.)

7. Сукупний норматив обігових коштів дорівнює сумі нормативів за всіма їх елементами і визначає загальну потребу підприємства в обігових коштах:

$$3800 + 536,03 + 357,4 + 64,2 + 41,1 + 100 = 4898,7 \text{ тис. грн.}$$

У цілому проблема створення запасів і зберігання матеріальних цінностей складна, її вирішення залежить від багатьох обставин, у тому числі від прискорення оборотності оборотних коштів, застосування ресурсозберігаючих технологій, характеру замовлень (великі партії сировини та матеріалів, які замовляються, частота поступлень замовлень). Крім того, вирішення цього завдання передбачає організацію відповідної системи управління запасами.

Методика розрахунку показників ефективності використання оборотних коштів. Шляхи покращення використання оборотних коштів

Ефективність використання оборотних коштів характеризується системою економічних показників. *Швидкість оборотності оборотних коштів* є найважливішим показником інтенсивності використання оборотних коштів і, в свою чергу, визначається за допомогою наступних взаємозв'язаних показників: коефіцієнт оборотності, тривалість одного обороту в днях та коефіцієнт завантаження оборотних коштів.

Коефіцієнт оборотності ($K_{об}$) показує кількість оборотів, здійснених оборотними коштами за рік (півріччя, квартал), і визначається за формулою:

$$K_{об} = \frac{Q_{рп}}{O_{об.с.з}}$$

де $Q_{рп}$ – обсяг реалізованої в плановому періоді продукції в діючих гуртових цінах за рік квартал, грн. $O_{об.с.з}$ – залишок оборотних коштів (середньорічний або на кінець

періоду), грн.;

Наприклад: виручка від реалізації за рік склала 200 тис. грн., середньорічний залишок оборотних коштів – 40 тис. грн., тоді коефіцієнт оборотності оборотних коштів буде дорівнювати:

$$K_{об} = 200 / 40 = 5$$

Це означає, що за рік кожна гривня, вкладена в оборотні кошти, здійснила 5 обертів.

Звідси легко визначається і показник середньої тривалості одного обороту у днях.

Тривалість одного обороту в днях ($T_{об}$) визначається за формулою:

$$T_{об} = \frac{D}{K_{об}} \quad \text{або} \quad T_{об} = \frac{D \times O_{об.с.з}}{Q_{пр}}$$

де D – число днів у звітному періоді.

В розглянутому вище прикладі маємо:

$$T_{об} = 360 / 5 = 72 \text{ днів} \quad (360 \times 40 / 200 = 72).$$

Коефіцієнт завантаження оборотних коштів (K_3) – показник, зворотний коефіцієнту оборотності. Він характеризує величину оборотних коштів, які припадають на одиницю (1 грн., 1 тис. грн.) реалізованої продукції і розраховується за формулою:

$$K_3 = \frac{O_{об.с.з}}{Q_{пр}} \quad \text{або} \quad \frac{1}{K_{об}}$$

В розглянутому прикладі:

$$K_3 = 40 / 200 = 0,20$$

Цю величину можна трактувати наступним чином: на 1 гривню виручки від реалізації продукції в середньому за період який розглядається припадало 20 коп. вартості запасів оборотних коштів.

Розглянуті взаємозв'язані показники оборотності відображають загальну оборотність оборотних коштів.

Розрізняють абсолютне і відносне вивільнення оборотних коштів. *Абсолютне вивільнення оборотних коштів* відбувається тоді, коли фактичні залишки оборотних коштів менші нормативу або залишків оборотних коштів за попередній (базовий) період при збереженні або збільшенні обсягу реалізації за цей період. *Відносне вивільнення оборотних коштів* відбувається у тих випадках, коли оборотність оборотних коштів прискорюється за рахунок зростання обсягу виробництва на підприємстві.

Про ступінь використання оборотних коштів можна судити за показником *віддачі оборотних коштів ($O_{вк}$)*, який визначається як відношення прибутку від реалізації (Π) до залишків оборотних коштів ($O_{об.с.з}$):

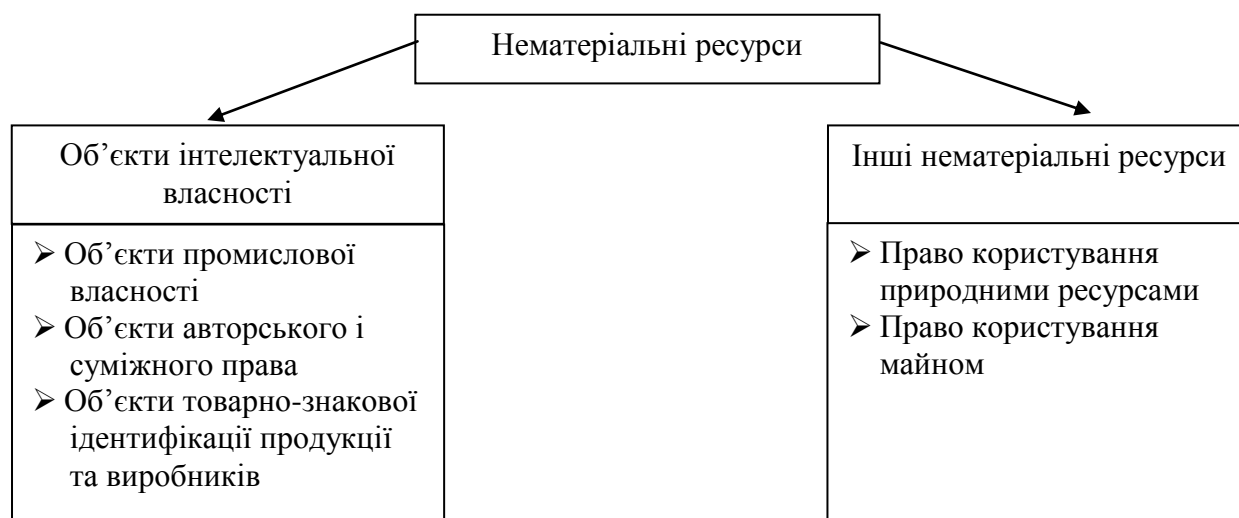
$$O_{вк} = \frac{\Pi}{O_{об.с.з}}$$

Оборотні кошти після основних фондів за своєю величиною займають друге місце в загальному обсязі ресурсів, які визначають економіку підприємства. З позиції вимог ефективного ведення економіки

підприємства обсяг оборотних коштів повинен бути достатнім для виробництва продукції в асортименті й якості, яку вимагає ринок, і в той же час мінімальним, що не веде до збільшення витрат виробництва за рахунок утворення наднормативних запасів.

Поняття і види нематеріальних ресурсів підприємства

Нематеріальні ресурси – це складова потенціалу підприємства, здатна забезпечувати економічну користь протягом тривалого періоду. Для цієї складової характерні відсутність матеріально-речової основи і невизначеність розмірів майбутнього прибутку від її використання.



Інтелектуальна власність – це результат, продукт творчої діяльності людини, тобто ідеї, думки, образи, символи, які втілюються у матеріальних носіях.

Об'єкти промислової власності можна визначити як результат науково-технічної творчості, який може бути використаний для задоволення потреб людини. До них відносяться:

- *винахід* – технічне рішення, яке відповідає умовам патентоспроможності, тобто є новим, має винахідницький рівень і придатне для використання. Об'єктами винаходу можуть бути: *новий пристрій* (машина, прилад чи інструмент тощо); *новий спосіб* (спосіб виготовлення виробу чи спосіб лікування); *нова речовина* (сплав, суміш, розчин, хімічна сполука); *застосування раніше відомих пристроїв, способів, речовин за новим призначенням* (без зміни їх за суттю). Не визнають винаходом: *методи і системи організації та управління господарством* (планування, фінансування, облік, кредит); *умовні позначення* (дорожні знаки, коди); *методи і системи навчання* тощо.

- *корисна модель* – результат творчої діяльності людини, об'єктом якої може бути конструктивне вирішення пристрою або його складових частин, що є новим і промислово придатним. Корисні моделі відрізняються від інших об'єктів промислової власності тим, що їхнім предметом є просторова композиція, взаємне розташування елементів

пристрою, його форма. Це означає, що речовини, штами мікроорганізмів, культури клітин рослин і тварин не можуть бути визнані корисними моделями. Корисна модель відповідає умовам патентоспроможності за законами України, якщо вона є новою і промислово придатною, тобто її можна відтворити промисловими засобами.

- *промисловий зразок* – результат творчої діяльності людини у галузі художнього конструювання, яке визначає його зовнішній (і тільки зовнішній) вигляд: особливості форми, малюнок, у деяких країнах – колір. Міжнародна класифікація промислових зразків охоплює абсолютно всі вироби – від космічних літальних апаратів чи комп'ютерів до іграшок. Не підлягають охороні як промислові зразки: об'єкти архітектури, промислові гідротехнічні та інші стаціонарні споруди; друкована продукція; об'єкти нестійкої форми з рідких, газоподібних, сипких і тому подібних речовин.

- *селекційні досягнення* (сорт рослин, порода тварин). Перелік видів рослин чи порід тварин, на які видаються патенти, визначає Кабінет Міністрів України, тобто, не всі виведені нові сорти рослин чи породи тварин підпадають під правову охорону. Особа, яка отримала патент на сорт рослин чи породу тварин, набуває права на його використання. Власник патенту може надавати право на його використання іншій фізичній чи юридичній особі, при цьому таку передачу оформлюють ліцензійним договором.

- *ноу-хау* – технічний досвід або секрети виробництва, які мають промислову і комерційну цінність і не захищені патентами. Вони не оформлені юридичними документами, тому що є предметом комерційної таємниці, тобто вони можуть бути цілком патентоспроможними, але не запатентовані власником з метою збереження їх таємниці. До ноу-хау належать: незапатентовані винаходи, методи, способи, навички, необхідні для проведення проектування та розрахунків, будівництва, виготовлення виробів; технічна документація, робочі проекти, монтажні схеми, технологічні карти; склад та рецепти матеріалів, речовин, сплавів тощо; оптимальні рішення технологічних процесів; техніко-економічне обґрунтування, статистичні розрахунки тощо. Переважна більшість ноу-хау є результатом науково-пошукових і дослідницько-конструкторських робіт. Зазвичай, без знання ноу-хау виробництво нової техніки за зразками, описаннями патентів та опублікованою інформацією взагалі неможливе, або вимагає додаткових витрат на освоєння.

Захист від недобросовісної конкуренції. Недобросовісною конкуренцією вважаються дії, пов'язані з використанням чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки, товарів іншого виробника; копіюванням зовнішнього вигляду виробу; порівняльною рекламою; створенням перешкод суб'єктам господарювання у процесі конкуренції та використанням неправомірних переваг у конкуренції (дискредитація суб'єкта; надання послуг зі примусовим асортиментом; намовляння до

бойкоту суб'єкта господарювання; намовляння постачальника до дискримінації покупця; намовляння до розірвання договору з конкурентом; підкуп працівника постачальника або покупця); з неправомірним збиранням, розголошенням та використанням комерційної таємниці, включаючи і намовляння до розголошення комерційної таємниці.

Об'єкти авторського і суміжного права – це як оприлюднені, так і неоприлюднені твори науки, літератури та мистецтва, незалежно від їхнього призначення, жанру, обсягу, мети.

Дати повний перелік об'єктів авторського права важко, оскільки виникають нові форми вираження творчої діяльності людей. Право на твір належить його дійсному творцеві, справжньому авторові – тому, хто написав книгу, картину, створив музику, виліпив скульптуру.

Об'єктом авторського права може бути лише той твір, який має творчий характер і виражений у певній формі. Не вважається об'єктом авторського права чисто технічна робота (передрукування чужого твору, або навіть його літературна обробка – редагування, коректура тощо). Зміст художнього чи наукового твору може бути виражений у тій чи іншій формі. Так, наукові твори можуть бути втілені у словесну форму – науково-літературну або іншу – карти (географічні, геологічні), креслення, ескізи, моделі, макети тощо. У той же час задум письменника чи композитора, який ще не виражений у будь-якій формі, не визнається об'єктом авторського права.

Комп'ютерна програма – сукупність даних та команд, призначених для забезпечення функціонування електронне-обчислювальних машин. Авторське право поширюється на будь-які програми як оприлюднені, так і неоприлюднені, подані в об'єктивній формі, незалежно від їхнього матеріального носія, призначення чи якості. Правовому захисту не підлягають ідеї та принципи, на яких побудовано комп'ютерні програми. Вартість програмного забезпечення порівняно з вартістю електронних обчислювальних машин невпинно зростає, тому вони стають важливим об'єктом комерційних відносин.

База даних – сукупність даних, матеріалів або творів, систематизованих у формі, яку читає машина. Бази даних є результатом творчої праці з підбору та організації даних, незалежно від їхнього матеріального носія чи призначення.

Вони охороняються незалежно від того, чи відомості, які вони містять є об'єктами авторського права. Але авторське право на базу даних визнається тоді, коли кожний зі творів, включених до складу цієї бази даних, є об'єктом авторського права. Правовий захист не поширюється на ідеї та принципи, покладені в основу бази даних або будь-якої з її частин.

Типологія інтегральних мікросхем – зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розташування сукупності елементів інтегральної мікросхеми та зв'язків між ними. Умовою їх правового

захисту є оригінальність, тобто коли сукупність їхніх елементів не є загальновідомою розробникам та виробникам інтегральних мікросхем на дату створення цих конкретних схем, або коли сукупність загальновідомих елементів у цілому задовольняє умову оригінальності.

В чинному законодавстві України про інтелектуальну власність з'явилося нове поняття – суміжні права, які безпосередньо пов'язані з авторськими правами.

Суміжні права виникають при реалізації, використанні вже оприлюднених творів літератури і мистецтва: поет написав слова пісні, композитор – музику до неї, а доніс до слухачів виконавець – співак, то у цьому випадку творчість співака вважають суміжною творчою діяльністю з реалізації самої пісні.

До суміжних прав належать: права виконавців, права виробників фонограм, права організацій мовлення. Реалізація цих прав не може порушувати права авторів, чиї твори виконують.

Об'єкти товарно-знакової ідентифікації продукції та виробників – це засоби індивідуалізації виробників, товарів і послуг, які прирівняні до результатів творчої діяльності: знаки для товарів і послуг, зазначення походження товару і фірмове найменування.

Об'єкти товарно-знакової ідентифікації продукції виконують такі функції: з одного боку, забезпечують виробнику вищий, ніж у конкурентів обсяг продажів, а з іншого – певною мірою сприяють захисту прав споживачів і цим створюють новий попит, а новий попит, у свою чергу, підвищує рівень продажу виробника і, відповідно, – рівень прибутку. Отже, об'єкти товарно-знакової ідентифікації продукції одночасно задовольняють інтереси виробників і споживачів.

Знаки для товарів і послуг – позначення, за яким товари чи послуги певного виробника, відрізняються від однорідних товарів і послуг інших, тобто головне завдання товарного знака полягає у ідентифікації (виділенні) товару та його виробника на ринку.

Зазначення походження товару – словесне чи зображувальне (графічне) позначення, що прямо чи опосередковано вказує на географічне місце походження товару.

При цьому під географічним місцем розуміють будь-який географічний об'єкт з офіційно визначеними межами: країна, регіон як частина країни, населений пункт, місцевість тощо. Зазначення походження товару може бути двох видів: просте та кваліфіковане.

Крім об'єктів товарно-знакової ідентифікації продукції, все більшого поширення набуває процес розпізнавання конкретних виробників через фірмове найменування.

Фірмове найменування – це стале позначення підприємства або окремої особи, від імені якої здійснюється виробнича або інша діяльність.

Фірмове найменування використовується для розпізнавання підприємств і виокремлення їх з-поміж інших. На відміну від знаків для

товарів і послуг, які визначають конкретні товари та послуги певного підприємства, фірмове найменування характеризує його репутацію і становище.

Нематеріальні активи підприємства

Нематеріальні ресурси за формою охорони прав поділяються на дві основні групи: об'єкти патентного права (права промислової власності) та об'єкти авторського права.

Об'єктом патентного права є продукти науково-технічної творчості, для охорони яких після певної реєстрації видаються патенти або свідоцтва.

Для правової охорони об'єкта промислової власності необхідно подати заявку до Держпатенту України, яка проходить належну експертизу, і за певних умов отримати правоохоронний документ (патент).

Патент – техніко-юридичний документ, який засвідчує визнання заявленої пропозиції винаходом, корисною моделлю чи промисловим зразком, авторство на них, пріоритет і право власності на зазначені об'єкти.

Патент можна продати, на його підставі видати ліцензію, використати як внесок до статутного фонду або інвестиції у будь-яке підприємство.

У разі, якщо власником патенту стане роботодавець, він зобов'язаний укласти письмовий договір з винахідником і виплатити йому винагороду, а також у чотиримісячний термін з дати отримання повідомлення від винахідника подати заявку до Державного патентного відомства (Держпатенту) України. Якщо він цього не зробить у зазначений термін, то право на отримання патенту переходить до винахідника. Власником патенту може бути як безпосередньо винахідник, так і його роботодавець, якщо винахід було зроблено у зв'язку з виконанням службових обов'язків або за дорученням роботодавця.

Патент надає його власнику виключне право використати винахід на власний розсуд. Власник патенту має право на підставі договору передавати право власності на патент іншій особі, яка стає правонаступником власника патенту. Для використання об'єкта патентного права необхідно отримати патентну ліцензію.

Патентна ліцензія – наданий власником патенту дозвіл на використання технічної документації або запатентованих винаходів.

Продаж ліцензій оформлюється ліцензійним договором, який передбачає умови продажу ліцензії, її оплати, права і обов'язки продавця (ліцензіара) і покупця (ліцензіата).

Ліцензійний договір – двостороння угода, за якою ліцензіар зобов'язується передати право на використання об'єкта інтелектуальної власності ліцензіату за певну винагороду.

На практиці здебільшого використовують два види ліцензійних договорів: виключна ліцензія та невиключна або проста ліцензія. Умови договору згідно цих ліцензій подано в таблиці 8.8.

*Порівняльна характеристика договорів на видачу
виключної і невиключної ліцензії*

<i>Умови договору</i>	<i>Договір на видачу ліцензії</i>	
	<i>виключної</i>	<i>невиключної</i>
Право автора на об'єкт, який передається іншій особі	Автор втрачає право	Автор зберігає право
Обмеження щодо дії у часі й просторі	Можуть встановлюватися за згодою сторін	Здебільшого встановлюються
Права передачі лише одному ліцензіату	Право може передаватися	Право не може бути переданим
Оплата у вигляді періодичних платежів	Проводиться при кожному використанні об'єкта	Проводиться при кожному використанні об'єкта
Участь автора у захисті прав, переданих за договором у разі їх порушення	Здійснює нарівні з ліцензіатом	Може залучати ліцензіата, якщо інше не вказано в договорі

Особливим видом договору вважається ліцензійний договір, який укладається в електронному варіанті при використанні творів, які містяться в електронних комп'ютерних мережах, або при використанні комп'ютерних програм чи баз даних. У міжнародній практиці такі договори прийнято називати клік-ліцензіями. Особливістю є те, що сторони при їх укладенні не перебувають у безпосередньому контакті.

З метою ефективнішого захисту винаходів та інших запатентованих пропозицій певна інформація залишається нерозкритою, тому винахід використовується неповною мірою. При продажу ліцензії на використання винаходу покупець попереджають про наявність певного нерозкритого секрету (ноу-хау). Сам секрет передається покупцеві за додаткову винагороду і з певними застереженнями (вимога дотримання конфіденційності інформації). Класичні приклади – рецепти і способи виготовлення напою «Кока-кола», парфумів «Шанель № 5».

Право на знаки для товарів і послуг охороняється свідоцтвом, яке видається Держпатентом України. Термін чинності свідоцтва на знак десять років від дня подання заявки, хоча чинність його може бути продовжена ще на десять років. Використання товарного знаку певного товару іншим підприємством переслідується законом. Однак власник свідоцтва може передати на підставі договору право власності на знак будь-якій особі, яка стає правонаступником власника свідоцтва. Крім того, власник свідоцтва має право надати будь-якій особі дозвіл (видати ліцензію) на використання знаку на підставі ліцензійного договору, який повинен містити умови про те, що якість товарів і послуг, виготовлених чи наданих за ліцензійним договором, не буде нижчою від якості товарів та послуг власника свідоцтва і що той буде здійснювати контроль за виконанням цієї угоди.

Не підлягають реєстрації як знаки для товарів і послуг позначення, які зображують державні герби, прапори та емблеми, офіційні назви держав, скорочені або повні найменування міжнародних та міжурядових організацій, офіційні контрольні, гарантійні та пробірні клейма, печатки, нагороди та інші відзнаки; не мають розрізняльної здатності або є загальноновживаними; є тотожними або схожими зі знаками, раніше зареєстрованими.

Оцінка та амортизація нематеріальних активів підприємства

Продукт інтелектуальної власності має певну ринкову вартість, а тому його можна: здати в оренду, продати, передати у заставу для отримання кредиту, розширити власні кошти тощо. З економічної позиції, вартість об'єктів інтелектуальної власності – це витрати підприємства на придбання нематеріальних ресурсів, які використовуватимуться для отримання певного економічного результату, тобто для підприємства є нематеріальними активами.

Нематеріальні активи – ресурси, використання яких, як очікується, приведе в майбутньому до отримання економічної вигоди.

До складу нематеріальних активів належать: права користування природними ресурсами; права користування майном; права на знаки для товарів і послуг; права на об'єкти промислової власності (права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, ноу-хау; захист від недобросовісної конкуренції, інші аналогічні нематеріальні активи); авторські і суміжні з ними права; інші нематеріальні активи.

Така видова класифікація використовується у бухгалтерському обліку та статистиці.

За призначенням розрізняють нематеріальні активи:

- *виробничого призначення* (право на знаки для товарів і послуг, вартість прав на об'єкти промислової власності тощо);
- *невиробничого призначення* – об'єкти, які використовуються обслуговуючими (невиробничими) підрозділами підприємства (вартість прав оренди приміщень для організації оздоровчих і спортивних заходів тощо).

Співвідношення окремих видів нематеріальних активів підприємства, виражене у відсотках до їхньої загальної вартості, називають *видовою структурою*.

Для визначення загального обсягу нематеріальних активів та їхньої зміни проводять оцінку нематеріальних активів підприємства. Існують три основні підходи до оцінки нематеріальних активів: витратний, прибутковий, порівняльний.

Витратний підхід ґрунтується на розрахунку витрат на відтворення нематеріальних ресурсів. Він застосовується при оцінці їх вартості у тому випадку, якщо неможливо знайти аналоги, а прогнозований прибуток не є стабільним. При оцінці враховують: витрати на оплату праці

працівників; маркетингові і рекламні витрати; витрати на страхування ризиків, пов'язаних з об'єктами інтелектуальної власності; витрати на вирішення правових конфліктів; матеріальні витрати на формування об'єкта інтелектуальної власності; вартість науково-методичного забезпечення чи індивідуалізації власної продукції-логотипа, ліцензій, сертифікатів тощо.

Наприклад: витрати конструкторського бюро підприємства на дослідження згідно з кошторисом становили 155 тис. грн., з них прямі матеріальні витрати – 14 тис. грн., прямі витрати на оплату праці 88 тис. грн. і інші витрати – 53 тис. грн. Витрати на розроблення промислового зразка становитимуть за розрахунком 218 тис. грн.: прямі матеріальні витрати – 33 тис. грн., прямі витрати на оплату праці – 125 тис. грн., інші – 60 тис. грн. Однак до вартості промислового зразка буде віднесена лише сума витрат на його розроблення, тобто на баланс підприємства буде зарахована вартість промислового зразка на суму 218 тис. грн. після реєстрації й отримання патенту.

Прибутковий підхід застосовується здебільшого при оцінці патентів і ліцензій, торгової марки, майнових прав. Він ґрунтується на розрахунку економічної вигоди, пов'язаної з отриманням прибутку від використання нематеріальних активів у майбутньому, тобто його цінність на поточний момент визначається величиною очікуваного прибутку.

Порівняльний (ринковий) підхід застосовується в умовах розвинутого ринку нематеріальних активів. Цей підхід передбачає визначення вартості активів з урахуванням попиту і пропозиції, яка існує на ринку. Підприємства купують і продають аналогічні активи, приймаючи при цьому незалежні індивідуальні рішення щодо їх вартості.

Наприклад: ПАТ «Промприлад» отримало від ТзОВ «Роботрон» патент на винахід в обмін на випуск 3000 простих акцій номінальною вартістю 0,25 грн. Вартість патенту, розрахована за витратним підходом, становить 6,3 тис. грн. Ринкова вартість акцій на момент здійснення операції – 7 грн. за акцію. Виходячи з цього, вартість придбаного патенту становитиме (3000 x 7) 21 тис. грн.

Нематеріальні активи можуть оцінюватися за первісною і залишковою вартістю у зв'язку з тривалим функціонуванням та поступовим їх спрацюванням.

Первісна вартість нематеріальних активів складається з вартості придбання; митного збору (при імпорті); податків, які не підлягають відшкодуванню; інших податків, пов'язаних з придбанням нематеріальних активів (крім сплати відсотків за кредит банку). За первісною вартістю нематеріальні активи зараховують до майна підприємства.

Залишкова вартість характеризує реальну їхню вартість, тобто не перенесену на вартість виготовленої продукції, і визначається як різниця між первісною вартістю і сумою нарахованого зносу.

У процесі використання нематеріальні активи спрацюються і переносять свою вартість у вигляді амортизаційних відрахувань. Величина амортизаційних відрахувань нараховується щомісячно за нормами, виходячи з первісної вартості і терміну їх корисного використання.

Згідно чинного законодавства, підприємство самостійно встановлює

терміни корисного використання нематеріальних активів, але не більше 20 років. Методи нарахування зносу також визначаються підприємством самостійно. Амортизації підлягають усі нематеріальні активи, які перебувають на балансі підприємства. Здебільшого до нематеріальних активів застосовується прямолінійний метод нарахування зносу, за яким кожен окремий вид нематеріального активу амортизується рівними частинами, виходячи з його первісної вартості протягом терміну його використання.

Наприклад: підприємство придбало нематеріальні активи у вигляді програмного забезпечення вартістю 9,2 тис. грн. і оплатило послуги з його встановлення – 0,72 тис. грн. Термін корисного використання програмного забезпечення становить 2,5 роки. Отже, місячна сума зносу становитиме $9200 + 720 : 30 \text{ міс.} = 330,66 \text{ грн.}$

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, в якому нематеріальний актив зараховано на баланс підприємства. Відповідно, при вибутті нематеріального активу амортизація не нараховується з місяця, наступного за місяцем вибуття.

ТЕМА 9. ІНВЕСТИЦІЇ

Поняття, характеристика та роль інвестицій у відтворенні виробничого потенціалу підприємства

У сучасному світі з його винятково складною і заплутаною системою економічних взаємозв'язків проблема вкладення власних заощаджень стає для кожного з нас все гострішою. Нам все частіше доводиться приймати серйозні і зважені рішення щодо накопичення й інвестування, оскільки заощадження накопичуються в усе більшою частини населення, а в умовах ринкової економіки, що розвивається, для зберігання і збільшення заощаджень доводиться відмовлятися від старих способів накопичення і переходити до принципово відмінних від них способів вкладення коштів, що об'єднуються загальною назвою – *інвестування*.

Інвестиції – одна з найчастіше використовуваних в економічній системі категорій як на макро-, так і на мікрорівні. Однак, незважаючи на виняткову увагу дослідників до цієї ключової економічної категорії, наукова думка ще не виробила універсального визначення інвестицій, що відповідало б потребам як теорії, так і практики, а також було б адекватним з позицій конкретного суб'єкта їхнього здійснення – держави, підприємства, домашнього господарства.

У сучасній літературі ця категорія часто трактується недостатньо чітко або надмірно вузько, акцентуючи увагу лише на окремих її сутнісних сторонах.

Найтиповіша неточність багатьох визначень полягає в тому, що під інвестиціями розуміють будь-яке вкладення коштів, що часто непов'язане з вирішенням інвестиційних цілей суб'єктів їхнього здійснення. До них іноді відносяться так звані «споживчі інвестиції» (купівля телевізорів, автомобілів тощо), що за своєю економічною сутністю до інвестицій не належить – засоби на придбання цих товарів витрачаються у даному випадку на довгострокове користування ними (якщо їх придбали не з

метою перепродажу для одержання прибутку). Крім того, часто не показано різниці між інвестиційними видатками фінансових коштів і їхніми поточковими витратами, що обслуговують операційний процес підприємства.

Багато існуючих визначень пов'язують інвестиції винятково з цілями приросту капіталу або одержання поточкового доходу (прибутку). Хоч в умовах ринкової економіки ця мета не є визначальною, інвестиції можуть переслідувати й інші як економічні, так і позаекономічні цілі вкладення капіталу.

Часто в літературі ідентифікують поняття «*інвестиції*» та «*капітальні вкладення*». Інвестиції в цьому випадку розглядаються як вкладення капіталу у відтворення основних засобів – як виробничого, так і невиробничого характеру. Разом з тим, інвестиції можуть здійснюватися й у приріст оборотних активів, і у різні фінансові інструменти, і в окремі види нематеріальних активів. Отже, капітальні вкладення – вужче поняття; їх слід розглядати лише як одну з форм інвестицій, але не як їхній аналог.

У багатьох визначеннях розділяються вкладення коштів. З таким трактуванням цієї категорії також не можна погодитися. Інвестування капіталу може здійснюватися не тільки у грошовій, і в інших формах – рухомого і нерухомого майна (капітальних товарів), різних фінансових інструментів (насамперед цінних паперів), нематеріальних активів тощо.

І, нарешті, у ряді випадків відзначається, що інвестиції це довгострокове вкладення засобів. Безумовно, окремі форми інвестицій (насамперед капітальні вкладення, інвестиції в акції тощо) довгострокові, однак інвестиції можуть бути і короткостроковими (наприклад, короткострокові фінансові вкладення в облігації, депозитні сертифікати з періодом обертання до одного року).

Розмаїття терміну «інвестиції» у сучасній вітчизняній і зарубіжній літературі значною мірою пояснюються широтою сутнісних сторін цієї складної економічної категорії. Тому щоб з'ясувати зміст її, варто розглянути основні характеристики, що формують її сутність. Однак спочатку наведемо необхідні визначення і торкнемося основних понять, пов'язаних з інвестуванням.

Законом України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року визначено такі поняття:

Інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. До таких цінностей відносяться:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери, рухоме і нерухоме майно;
- майнові права, пов'язані з авторським правом, досвідом та іншими видами інтелектуальних цінностей;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду, необхідного для організації того чи іншого виду виробництва, але незапатентованого («ноу-хау»);
- права користування землею, водою, ресурсами, будівлями, спорудами, устаткуванням, а також інші майнові права;

- інші цінності.

Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій.

Інвестори – це суб'єкти інвестиційної діяльності, що приймають рішення щодо вкладення власних, позикових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

Види інвестицій підприємства, їх характеристика

З метою обліку, аналізу, планування і контролю використання інвестиції класифікують за певними ознаками.

Класифікація інвестицій представлена на рис. 9.1.

Розрізняють реальні (або капітальні) та фінансові (портфельні) інвестиції. *Реальні інвестиції* – це вкладення засобів у фізичний капітал підприємств, наприклад, у створення нових основних фондів, реконструкцію старих фондів або їх технічне переозброєння. *Фінансові інвестиції* – це вкладення в покупку акцій та інших цінних паперів і використання інших фінансових інструментів з метою збільшення фінансового капіталу інвестора. Іншим різновидом фінансових інвестицій є купівля нерухомості (земельних ділянок), майнових прав, ліцензій, патентів, товарних знаків, інших форм нематеріальних активів з метою їх перепродажу, здачі в оренду й іншого використання, що приводить до збільшення та збереження протягом певного періоду часу початково вкладеного (інвестованого) капіталу. У деяких виданнях економічної теорії власне інвестиціями вважаються тільки інвестиції у створення реального капіталу, на відміну від фінансових інвестицій.

Залежно від стадії інвестування розрізняють *нетто-інвестиції* (в основі проекту), *реінвестиції* (спрямування вільних коштів на інвестування) і *брutto-інвестиції* (включають нетто-інвестиції та реінвестиції), а залежно від характеру участі у процесі інвестування – *прямі інвестиції* (при безпосередній участі інвестора у виборі об'єктів інвестування) та *непрямі* (здійснюються інвестиційними компаніями й іншими фінансовими посередниками).

Методологія управління інвестиційними процесами або проектами у загальному вигляді включає наступні етапи:

- планування, яке займає основне місце в операціях інвестування і втілює організуючий початок всього інвестиційного процесу. Суть інвестиційного планування полягає в обґрунтуванні цілей і методів їх досягнення на основі деталізації інвестиційних операцій;

- реалізація інвестиційного проекту, який включає створення управлінської структури проекту та функціонально-цільовий розподіл обов'язків учасників проекту, власне інвестування (здійснення виробництва, збуту і фінансування);

- поточний контроль і регулювання інвестиційного процесу на всіх його стадіях – від первинного інвестування до ліквідації підприємства;

- оцінка та аналіз якості виконання проекту і його відповідності поставленим цілям.

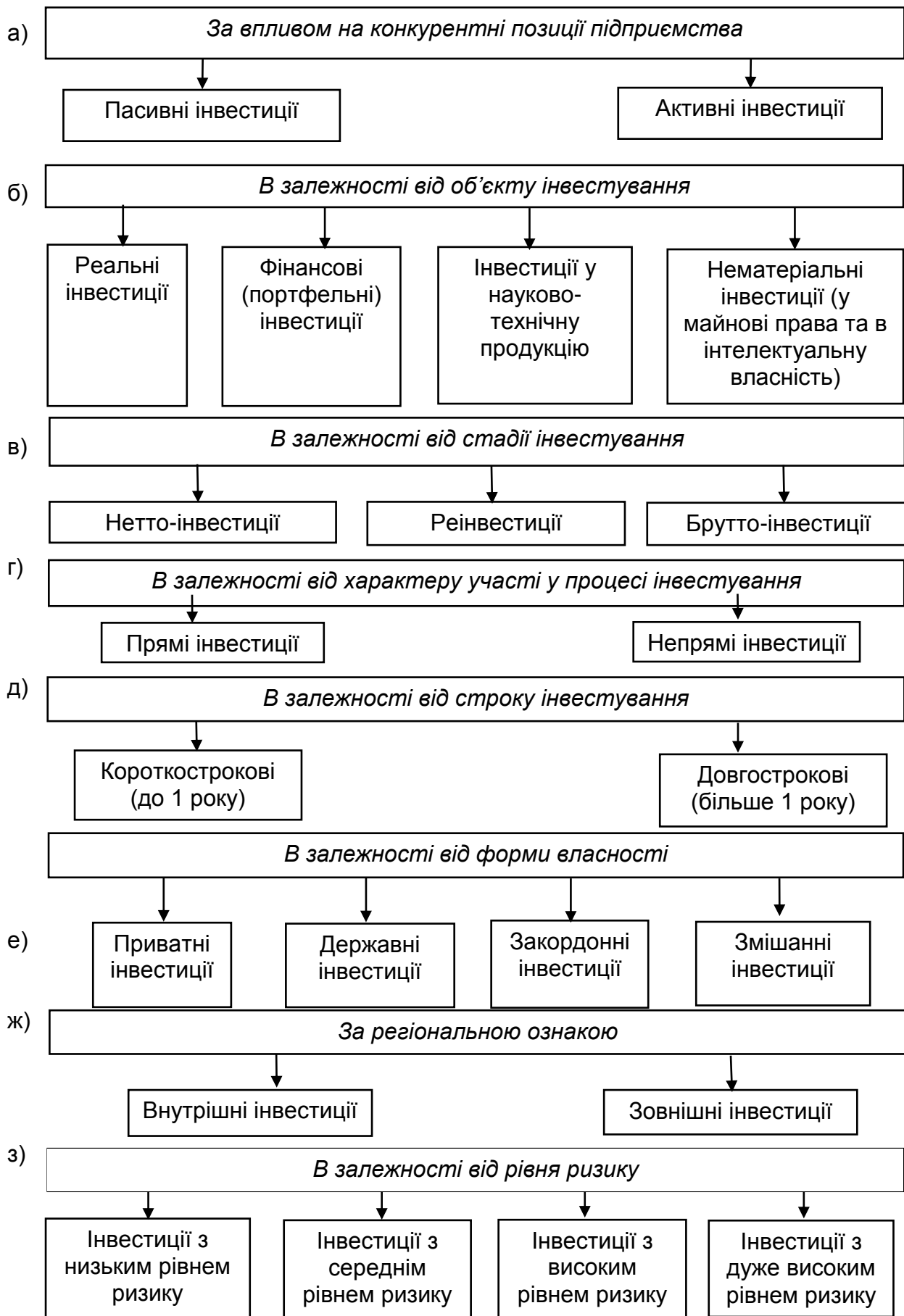


Рис. 9.1. Класифікація інвестицій

Джерелами фінансових коштів для інвестицій можуть бути власні (внутрішні) ресурси і залучені ззовні (від зовнішніх інвесторів) (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

Структура інвестиційних джерел підприємства

<i>Види капіталу</i>	<i>Інвестиційні джерела</i>	
Власний капітал підприємства	Внутрішні	Нерозподілений прибуток Резервний капітал Різні фонди Амортизаційні відрахування і фінансування
	Зовнішні	Звичайні акції Привілейовані акції Вклади засновників Безповоротна фінансова допомога Цільові надходження і фінансування
Позиковий капітал	Внутрішні	Внутрішня кредиторська заборгованість
	Зовнішні	Довгострокові зобов'язання Короткострокові зобов'язання

Власні джерела інвестицій формуються за рахунок амортизаційних відрахувань, відрахувань від прибутку на інвестиційні потреби тощо. *Зовнішні джерела інвестування* формуються в основному за рахунок позикових засобів: кредитів банків, позабюджетних фондів інвестиційної підтримки, інвестиційних фондів і компаній, страхових товариств та пенсійних фондів. Особливим видом зовнішніх інвестицій є засоби, які залучаються підприємством для інвестицій за рахунок емісії власних акцій, облігацій та інших цінних паперів і їх розміщення на відповідних ринках, а також приріст акціонерного капіталу, який утворюється за рахунок зростання котирувальної вартості акцій підприємства.

Основні етапи формування *інвестиційної політики* підприємства зображені на рис. 9.2.

Основні напрями інвестиційної політики підприємства такі:

1) *інвестиції, які спрямовуються на підвищення ефективності діяльності підприємства.* Метою цих інвестицій є створення умов для зниження витрат підприємства за рахунок модернізації застарілого устаткування, перенавчання персоналу або переміщення виробничих потужностей у регіони з вигіднішими умовами виробництва і збуту;

2) *інвестиції у розширення виробництва.* Мета подібних інвестицій полягає у розширенні обсягу випуску товарів і послуг для ринків, що сформувалися, у рамках існуючих виробництв;

3) *інвестиції у створення нових виробництв.* Подібні інвестиції призначені для створення абсолютно нових потужностей і освоєння нових технологій для випуску товарів та послуг, які не проводилися підприємством раніше;



Рис. 9.2. Етапи формування інвестиційної політики підприємства

4) *інвестиції для задоволення вимог державних органів управління (нових екологічних норм або стандартів безпеки).*

З погляду економічної кон'юнктури можливі два типи інвестиційної стратегії підприємства (фірми):

- *пасивні інвестиції*, які забезпечують принаймні підтримку на заданому рівні показників рентабельності даного підприємства;
- *активні інвестиції*, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності підприємства і прибутковість його операцій у порівнянні зі вже досягнутим рівнем. Як правило, це відбувається за рахунок впровадження нових технологій, організації випуску конкурентоспроможної продукції, завоювання нових ринків збуту і поглинання конкуруючих фірм.

Сутність структура реальних (виробничих) інвестицій (капіталовкладень). Джерела фінансування виробничих інвестицій

Економічні ресурси, які направляються на збільшення реального капіталу суспільства (розширення або модернізацію виробничого процесу) називають реальними (виробничими) інвестиціями (капіталовкладенням).

Капітальні вкладення – це витрати матеріальних, трудових і

грошових ресурсів, що спрямовуються на відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів. Це інвестиції, що спрямовуються у будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання, створення необоротних активів, а також авансові платежі для фінансування капітального будівництва.

Відтворювальний зріз капіталовкладень табл. 9.2.

Таблиця 9.2

Відтворювальний зріз капіталовкладень

<i>Шлях відтворення діючого підприємства</i>	<i>Характеристика</i>
Реконструкція	Повне або часткове переозброєння зі здійсненням: <ul style="list-style-type: none"> • заміни морально застарілого та фізично спрацьованого устаткування • механізації та автоматизації виробництва • організації виробництва інновацій • розширення асортименту і підвищення якості продукції • створення безвідходних виробництв
Розширення	Збільшення потужності шляхом будівництва: <ul style="list-style-type: none"> • других та наступних черг підприємства • додаткових виробництв • допоміжних і обслуговуючих об'єктів
Технічне переозброєння	Підвищення технічного рівня виробництва шляхом: <ul style="list-style-type: none"> • заміна застарілого устаткування новим • встановлення додаткового устаткування • освоєння нововведень • модернізація природоохоронних систем
Нове будівництво	Будівництво: <ul style="list-style-type: none"> • комплексу об'єктів основного, підсобного й обслуговуючого призначення новостворюваних підприємств • будівель • споруд • філіалів та окремих виробництв

Фінансування капітальних вкладень здійснюється за рахунок як власних, так і залучених коштів.

До власних джерел фінансування капітальних вкладень підприємства належать: внески засновників підприємства; акумульовані амортизаційні відрахування; кошти створених на підприємстві фінансових резервів та фондів; кошти, отримані від реалізації непотрібного майна; доходи, отримані від продажу придбаних раніше на фінансовому ринку цінних паперів; доходи, отримані від здавання майна в оренду, тощо.

До залучених джерел фінансування капітальних вкладень підприємства належать: кошти, отримані ним від розміщення на фінансовому ринку власних цінних паперів (акції, облігації),

довгострокові кредити банків; інвестиції зарубіжних партнерів у створення спільних підприємств. З огляду на можливість ризику втрати підприємством фінансової самостійності необхідно, щоб структура джерел фінансування інвестиційної діяльності забезпечувала фінансову незалежність підприємства.

Користування зовнішніми джерелами довгострокового фінансування потребує певних витрат. Так, випуск і продаж цінних паперів підприємства пов'язані з витратами на їх випуск та оплату послуг фінансових посередників за їх розміщення на фінансовому ринку. В подальшому – виплату за ними дивідендів акціонерам та відсотків власникам облігацій.

Залучення позик пов'язане з необхідністю повернення основних сум боргу та з виплатою відсотків за користування кредитом.

Для державних підприємств джерелами фінансування капітальних вкладень можуть бути також кошти державного та місцевого бюджетів, державних позабюджетних фондів, благодійних фондів.

Формування структури джерел фінансування капітальних вкладень залежить від дії багатьох факторів, таких як: чинна система оподаткування підприємств; темпи зростання обсягів реалізації продукції підприємства, їхня стабільність; структура активів підприємства; стан ринку капіталів; кредитна політика Національного банку країни тощо.

Вибір оптимальної структури джерел фінансування капітальних вкладень має дуже важливе значення, оскільки дає змогу підприємству мінімізувати ризик втрати своєї платіжної спроможності й уникнути банкрутства.

Структура виробничих інвестицій підприємства

Виробничі інвестиції (капітальні вкладення) забезпечують розширене відтворення основних фондів:

- нове будівництво;
- реконструкцію;
- розширення виробництва і технічне переозброєння.

Усі капітальні вкладення направляються на: будівельно-монтажні роботи; придбання різних видів обладнання (технологічного, енергетичного, підймально-транспортного та іншого); проектно-пошукові роботи, пов'язані з проектуванням об'єктів будівництва, пошуковими роботами і обґрунтуванням майбутнього будівництва, а також з відводом землі; підготовку кадрів для підприємств, що будуються і утримання дирекції цих підприємств.

Розрізняють такі види структури капітальних вкладень:

Технологічна структура – це співвідношення між основними частинами затрат на будівельно-монтажні роботи та іншими витратами.

На сьогоднішній день технологічну структуру характеризують такі дані:

- витрати на будівельно-монтажні роботи;
- вартість обладнання;
- вартість машин і механізмів;
- решта вкладень

Відтворювальна структура відображає співвідношення довготермінових витрат на нове будівництво, реконструкцію і технічне переоснащення, тобто форми відтворення основних фондів.

Враховуючи, що реконструкцію і технічне переозброєння здійснюють значно швидше, ніж нове будівництво, то прогресивною слід вважати таку відтворювальну структуру, яка передбачає співвідношення капітальних вкладень у реконструкцію до вкладень у нове будівництво як 2:1.

Під відтворювальною структурою вважалось також співвідношення між капітальними вкладеннями у просте відтворення (капітальний ремонт діючих фондів) і розширене відтворення (нове будівництво, реконструкцію, технічне переозброєння).

Тут прогресивною вважалась така відтворювальна структура, яка забезпечувала співвідношення 1:4.

Сутність та роль фінансових інвестицій. Види цінних паперів, порядок їх випуску й обігу

Фінансові інвестиції не мають матеріальних компонентів і поряд з матеріальними інвестиціями відіграють значну роль в житті підприємства. До них відносяться вклади підприємства в дебіторську заборгованість або вкладення коштів у різноманітні фінансові інструменти (активи), серед яких найбільшу частку становлять цінні папери, включаючи кошти у банках. Значення фінансових інвестицій буде зростати по мірі розвитку фінансового ринку і накопичення досвіду роботи з фінансовими активами.

Під фінансовими інвестиціями розуміється вкладення коштів у різноманітні фінансові інструменти, серед яких найбільш значну частку представляють цінні папери.

Ринок цінних паперів – це історична категорія, яка з'явилася і розвинулась в умовах товарно-грошових відносин та перетворилась в особливу сферу економічних відносин.

Цінні папери – це грошові документи, що засвідчують, право володіння або відносин позик, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила, та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів, або процентів, а також можливість передачі грошових та інших прав, що впливають з цих документів, іншим особам.

Види цінних паперів, їх класифікація:

Основні цінні папери поділяються на *пайові* та *боргові*. До пайових цінних паперів відносяться *акції*. До боргових цінних паперів відносяться:

- а) облігації внутрішніх державних позик;
- б) облігації зовнішніх державних позик України;

- в) казначейські зобов'язання (векселі);
- г) ощадні сертифікати;
- д) приватизаційні папери;
- е) депозитні сертифікати НБУ;
- є) цінні папери, що розміщуються як за кордоном

Цінні папери обертаються на двох взаємозалежних ринках цінних паперів: *первинному* та *вторинному*.

Первинний ринок цінних паперів – це ринок, що обслуговує випуск (емісію) і первинне розміщення цінних паперів.

Вторинний ринок є ринком, де відбувається купівля-продаж (обіг) раніше випущених цінних паперів.

Порядок випуску та обігу цінних паперів регламентується законодавством.

Випуск в обіг акцій, облігацій та інших цінних паперів, що здійснюється акціонерними товариствами, кредитними установами та державою, називається емісією цінних паперів.

Емісія цінних паперів у загальному випадку містить у собі: ухвалення рішення про випуск цінного папера, розробку проспекту емісії, його реєстрацію, опублікування (у разі відкритої емісії), продаж цінного папера першим інвесторам, реєстрацію звіту про результати емісії.

Емісія цінних паперів може бути відкритою і закритою.

Відкрита емісія – це розміщення цінних паперів серед усіх бажаючих. Закрита емісія – розміщення цінних паперів серед обмеженого кола інвесторів.

Емісія цінних паперів може бути приватною (випуск акцій і облігацій акціонерними товариствами) та державною (випуск облігацій державних позик).

Розрізняють також первинну емісію і додаткові емісії.

Первинна емісія цінних паперів здійснюється при: заснуванні акціонерного товариства і розміщенні акцій серед його засновників; приватизації державного підприємства; залученні позикового капіталу юридичними особами, державою, державними органами або органами місцевої адміністрації шляхом випуску облігацій та інших боргових зобов'язань.

Додаткові емісії проводяться при збільшенні розмірів статутного капіталу (фонду) акціонерного товариства або його індексації шляхом додаткового випуску акцій.

В економічній науці прийнято говорити не просто про емісію, а про цикл життя цінних паперів.

Цикл життя цінних паперів – це період часу, що складається з таких етапів:

- 1) підготовка нового випуску (емісії) цінних паперів;
- 2) первинне розміщення цінних паперів;
- 3) обіг цінних паперів на вторинному ринку;
- 4) погашення (викуп) цінних паперів (для деяких цінних паперів).

Підготовка емісії – це етап підготовки випуску цінних паперів до їх продажу.

Первинне розміщення – це продаж цінних паперів емітентами їх першим власникам (інвесторам).

Первинна емісія цінних паперів може здійснюватися у формі відкритого розміщення цінних паперів серед потенційно необмеженого кола інвесторів (з публічним оголошенням, проведенням рекламної кампанії і реєстрацією проспекту емісії) та закритого розміщення – без привселюдного оголошення, без проведення рекламної кампанії і реєстрації проспекту емісії серед заздалегідь відомого обмеженого кола інвесторів.

Процедура первинної емісії цінних паперів при відкритому розміщенні включає такі етапи:

- 1) прийняття емітентом рішення про випуск цінних паперів;
- 2) підготовка і затвердження проспекту емісії цінних паперів емітентом;
- 3) реєстрація випуску цінних паперів на підставі поданих нотаріально засвідчених копій установчих документів і проспекту емісії;
- 4) видання проспекту емісії і публікація повідомлення про передплату на цінні папери.

Оцінка економічної ефективності виробничих та фінансових інвестицій

Для оцінки ефективності інвестиційних проектів використовуються прості (статистичні) методи і динамічні (методи дисконтування). *Прості (статистичні) методи* поділяються на методи розрахунку норми прибутку і терміну окупності. *Динамічні методи (методи дисконтування)* діляться на методи розрахунку чистого дисконтованого доходу, індексу доходності, внутрішньої норми доходності і дисконтованого терміну окупності. Методи оцінки ефективності інвестиційних проектів подані в табл. 9.3.

Оцінка ефективності інвестиційних проектів методом дисконтування

Для оцінки ефективності проекту використовуються наступні показники: чистий дохід (ЧД), чистий дисконтований дохід (ЧДД), індекс доходності (ІД) і внутрішня норма доходності (ВНД).

Чистий дохід підприємства від реалізації інвестиційного проекту є різницею між надходженнями і виплатами коштів підприємства в процесі реалізації проекту стосовно кожного інтервалу планування (табл. 9.4).

Таблиця 9.3

Методи оцінки ефективності інвестиційних проектів

Описання методу	Переваги	Недоліки	Сфера застосування
1. Розрахунок норми прибутку. Чистий прибуток (дохід) проекту порівнюється з інвестиційними витратами. Показує, яка частина інвестиційних витрат повертається у виді прибутку на протязі одного інтервалу планування. При порівнянні проектів вибирають проект з найбільшим значенням норми прибутку	Простота розрахунків. Дозволяє оцінити прибутковість проекту	Не враховується часовий аспект вартості грошей, доходи від ліквідації старих активів, можливість реінвестування отриманих доходів. Метод не дозволяє вибрати один зі проектів які мають однакові норми прибутку, але різні інвестиційні витрати	Використовується при доцільності подальшого аналізу або відмови від проекту на самій початковій стадії
2. Розрахунок терміну окупності проекту. Загальний обсяг інвестиційних витрат порівнюється з сумою чистих надходжень від операційної діяльності. Коли ці потоки порівнюються, можна розрахувати період, необхідний для відшкодування витрат. З декількох варіантів відбирається проект з найменшим терміном окупності	Простота розрахунків. Дозволяє оцінити ліквідність проекту і його ризикованість	Вибір терміну окупності суб'єктивний. Не враховується вартість грошей у часі. Ігнорується дохідність проектів за межами терміну окупності. Тому проекти з однаковими термінами окупності, але різними термінами реалізації можуть приносити різний дохід, що затрудняє їх порівняння	Використовується для вибору проектів в умовах високої інфляції і нестабільності при дефіциті ліквідних оборотних засобів
3. Розрахунок чистого дисконтованого доходу (ЧДД). Цей показник визначається як різниця дисконтованих надходжень і витрат по проекту. Якщо $ЧДД > 0$, то проект треба прийняти тому, що поточна вартість доходів вища поточної вартості витрат. Якщо $ЧДД = 0$, то інвестор не отримає доходу, хоча підприємство збільшиться в масштабах. Якщо $ЧДД < 0$, то інвестор понесе збитки. З декількох проектів треба вибрати той, в якого ЧДД найбільший	Враховується вартість грошей у часі. Метод орієнтований на збільшення доходів інвесторів	ЧДД є абсолютним показником, і тому важко об'єктивно оцінити вибір між декількома проектами з однаковими ЧДД і різними інвестиційними витратами або проектом з більшим терміном окупності та ЧДД і проектом з меншим терміном окупності та ЧДД. Вибір ставки дисконтування суб'єктивний	При виборі проектів з декількох незалежних варіантів розрахунок ЧДД використовується при визначенні внутрішньої норми доходності. При виборі з взаємовиключних проектів вибираються проекти з найбільшими ЧДД

<p>4. Розрахунок індексу доходності (ІД). Цей показник визначається як відношення поточної вартості майбутніх доходів до початкових витрат. Характеризує відносну прибутковість проекту. Якщо $ІД > 1$, то дохідність інвестицій вища чим вимагають інвестори, і, це означає, що проект є прибутковим. Якщо $ІД = 1$, то дохідність інвестицій дорівнює нормативній рентабельності. Якщо $ІД < 1$, то інвестиції нерентабельні</p>	<p>Є відносним показником і дозволяє судити про резерв безпеки проекту</p>	<p>Вибір ставки дисконтування суб'єктивний</p>	<p>Застосовується при порівнянні незалежних проектів з різними інвестиційними витратами і термінами реалізації при формуванні оптимального портфеля підприємства</p>
<p>5. Розрахунок внутрішньої норми доходності (ВНД). Під ВНД розуміють таку ставку дисконтування, при якій ЧДД проекту рівний нулю, тобто коли всі витрати окупляться. ВНД характеризує нижній гарантований рівень прибутковості проекту і максимальну ставку плати за залучені джерела фінансування, при якій проект залишається беззбитковим. ВНД порівнюють з вартістю джерел засобів для здійснення проекту (ВЗ). Якщо $ВНД > ВЗ$, то проект треба прийняти. Якщо $ВНД = ВЗ$, то проект безприбутковий. Якщо $ВНД < ВЗ$, то проект збитковий</p>	<p>Метод простий для розуміння. Націлений на збільшення доходів інвесторів</p>	<p>Передбачає складні розрахунки. При неординарних потоках можливі декілька варіантів значень ВНД. Вибір проекту за даним критерієм утруднений, так як проекти з низькою ВНД можуть у подальшому принести значний чистий дисконтований дохід.</p>	<p>Використовується при формуванні інвестиційного портфеля підприємства</p>
<p>6. Розрахунок дисконтованого терміну окупності. Дозволяє визначити період за який повертаються початкові інвестиційні витрати з чистих дисконтованих поступлень за проектом</p>	<p>Враховує вартість грошей у часі і можливість реінвестування доходів, які отримуються</p>	<p>Вибір дисконтованого терміну окупності страдає суб'єктивністю. Цей показник ігнорує дохідність проектів за межами терміну окупності. Тому проекти з однаковими дисконтованими термінами окупності, але різними термінами реалізації можуть принести різний дохід, що затрудняє їх порівняння</p>	<p>Використовується для вибору проектів в умовах високої інфляції і нестабільності при дефіциті ліквідних оборотних засобів</p>

Таблиця 9.4

Визначення чистого доходу від інвестиційного проекту

Номер часового інтервалу	Капітальні вкладення у проект, тис. грн.	Поточні витрати здійснювані в даному часовому інтервалі, тис. грн.	Результати, які досягаються в даному часовому інтервалі (надходження) тис. грн.	Дохід від поточної діяльності підприємства на даному етапі, тис. грн.	Чистий дохід від проекту на даному етапі реалізації проекту тис. грн.
1	2	3	4	5 = гр.4 – гр.3	6 = гр.4 – (гр.2 + гр.3)
0	120			0	-120
1		100	130	30	30
2		110	150	40	40
3		110	150	40	40
4		110	150	40	40
всього	120	430	580	150	30

Виплати підприємства діляться на капітальні (одноразові) витрати й поточні витрати. До *капітальних витрат* відносяться витрати, які направлені на створення виробничих потужностей і розробку продукції. Капітальні витрати носять одноразовий характер і проводяться, як правило, на початковому етапі реалізації проекту, який прийнято вважати нульовим етапом. Приклад відображення капітальних витрат поданий у табл. 9.4 (колонка 2). *Поточні витрати* – це витрати на придбання сировини, матеріалів і комплектуючих, оплату праці працівників підприємства, інші види витрат, відносяться до собівартості продукції. Поточні витрати здійснюються протягом всього терміну реалізації проекту. Приклад поточних витрат за проектом поданий у табл. 9.4 (колонка 3).

Надходження – це результат діяльності підприємства в процесі здійснення проекту у вигляді виручки від реалізації виробленої продукції (табл. 9.4, колонка 4). Різниця між результатами діяльності підприємства і його поточними витратами складає дохід від поточної діяльності підприємства (табл. 9.4, колонка 5), розраховується як різниця показників, приведених у колонках 4 і 3 табл. 9.4. Для оцінки величини реального доходу, отриманого підприємством за період реалізації проекту (його життєвий цикл), необхідно зменшити сумарний поточний дохід підприємства на величину капітальних витрат, тобто «очистити» результати діяльності підприємства від усіх витрат, пов'язаних з їх досягненням. Отримана різниця і є чистим *доходом від реалізації* проекту (табл. 9.4, колонка 6), розраховується як різниця між даними колонки 4 і даними колонок 3 і 2.

Використання у практиці оцінки інвестиційних проектів величини *чистого дисконтованого доходу* як похідного від розглянутого вище

показника чистого доходу викликано очевидною нерівноцінністю для інвестора поточних і майбутніх доходів. Іншими словами, доходи інвестора, отримані у результаті реалізації проекту, підлягають коректуванню на величину упущеної вигоди у зв'язку з «заморожуванням» грошових коштів, відмовою від їх використання в інших сферах застосування капіталу.

Для того, щоб відобразити зменшення абсолютної величини чистого доходу від реалізації проекту у результаті зниження «цінності» грошей з часом, використовують коефіцієнт дисконтування (α), який розраховується за формулою:

$$\alpha = 1/(1 + E)^t$$

де E – норма дисконтування (ставка дисконту) у розмірі 25%; t – порядковий номер тимчасового інтервалу отримання доходу.

Прийнятий спосіб розрахунку коефіцієнта дисконтування говорить про те, що найбільша «цінність» грошових коштів є у теперішній час. Чим більше віднесений у майбутнє термін повернення вкладених грошових коштів від моменту їх інвестування у проект (теперішнього моменту), тим нижча «цінність» грошових коштів. Значення коефіцієнта дисконтування для заданого інтервалу (періоду) реалізації проекту визначається вибраним значенням норми дисконтування.

Норма дисконтування (ставка дисконту) розглядається у загальному вигляді як норма прибутку на вкладений капітал, тобто як відсоток прибутку, який інвестор або підприємство хоче отримати, у результаті реалізації проекту. Якщо норма дисконтування відображає інтереси підприємства-ініціатора проекту, вона приймається на рівні середньої норми прибутку для даного підприємства. При врахуванні інтересів іншого підприємства, яке вклало гроші у проект, норма дисконтування розглядається на рівні ставки банківського депозиту; для банків, які надали кредит для реалізації проекту – на рівні ставки міжбанківського відсотку тощо.

Для отримання величини чистого доходу підприємства з врахуванням майбутнього зниження «цінності» грошей (чистого дисконтованого доходу) необхідно визначити *дисконтовані капітальні вкладення* (розраховуються шляхом множення капітальних вкладень у проект, представлених у колонці 2 табл. 9.4 на коефіцієнт дисконтування, приведений у колонці 2 табл. 11.5; результати розрахунків записуються в колонці 3 табл. 9.5), *дисконтовані поточні витрати* підприємства (визначаються аналогічно дисконтованим капітальним вкладенням, записуються у колонці 4 табл. 9.5) і *дисконтовані надходження* (колонка 5 табл. 9.5). У результаті вирахування з дисконтованих надходжень суми дисконтованих поточних витрат і дисконтованих капітальних вкладень отримуємо чистий дисконтований дохід від проекту (колонка 6 табл. 9.5).

Таблиця 9.5

**Визначення чистого дисконтованого доходу
(при нормі дисконтування 25%)**

Номер часового інтервалу	Коефіцієнт дисконтування	Дисконтовані капітальні вкладення	Дисконтовані поточні витрати	Дисконтовані надходження	Чистий дисконтований дохід
1	2	3	4 = гр.3 x гр.2	5 = гр.4 x гр..2	6 = гр.5 –(гр.3 + гр.4)
0	1	120		0	-120,00
1	0,8		80,00	104,00	24,00
2	0,64		70,40	96,00	25,60
3	0,512		56,32	76,80	20,48
4	0,41		45,10	61,50	16,40
Всього		120	251,82	338,3	-33,52

У формалізованому вигляді розрахунок чистого дисконтованого доходу (ЧДД) можна подати у вигляді:

$$ЧДД = \sum_{t=1}^T (R_t - Z_t) \alpha_t - \sum_{t=1}^T K_t \alpha_t$$

де R_t – надходження від реалізації проекту; Z_t – поточні витрати на реалізацію проекту; α_t – коефіцієнт дисконтування; K_t – капітальні вкладення в проект; t – номер тимчасового інтервалу реалізації проекту; T – термін реалізації проекту (у тимчасових інтервалах).

Критерій ефективності інвестиційного проекту виражається таким чином: $ЧДД > 0$. Позитивне значення чистого дисконтованого доходу говорить про те, що проект ефективний і може приносити прибуток у встановленому обсязі. Негативна величина чистого дисконтованого доходу (як у прикладі, табл. 10.5) свідчить про неефективність проекту (тобто при заданій нормі прибутку проект приносить збитки підприємству і/або його інвесторам).

Індекс доходності (ІД) проекту дозволяє визначити, чи зможе поточний дохід від проекту покрити капітальні вкладення у нього. Він розраховується за формулою:

$$ІД = \frac{\sum_{t=1}^T (R_t - Z_t) \alpha_t}{\sum_{t=1}^T K_t \alpha_t}$$

В нашому прикладі

$$ІД = (338,3 - 251,82)/120 = 86,48/120 = 0,72.$$

Ефективним вважається проект, індекс доходності якого вищий за одиницю, тобто сума дисконтованих поточних доходів за проектом перевищує величину дисконтованих капітальних вкладень. Проект, що розглядається нами, неефективний, оскільки індекс доходності менший одиниці і складає 0,72.

Внутрішня норма доходності (ВНД) – це та норма (ставка) дисконту, при якій величина доходів від поточної діяльності підприємства у процесі

реалізації рівна приведеним (дисконтним) капітальним вкладенням. Внутрішня норма доходності визначається розв'язуванням наступного рівняння:

$$\frac{\sum_{t=1}^T (R_t - 3_t)}{(1 - E_{BH})^t} = \frac{\sum_{t=1}^T K_t}{(1 - E_{BH})^t}$$

де E_{BH} – внутрішня норма доходності проекту, яку необхідно визначити.

Внутрішня норма доходності характеризує максимальну віддачу, яку можна отримати від проекту, тобто ту норму прибутку на вкладений капітал, при якій чистий дисконтований дохід рівний нулю. При цьому внутрішня норма доходності є гранично допустимою вартістю грошових коштів (величину процентної ставки за кредитом, розмір дивідендів за акціями, які емітуються, тощо), які можуть залучатися для фінансування проекту. Практично підрахунок величини *ВНД* проводиться *методом послідовного наближення* за допомогою програмних засобів типу електронних таблиць. Приклад розрахунку *ВНД* методом послідовного наближення поданий у табл. 9.6, в якій використані дані табл. 9.4 і 9.5.

Термін окупності інвестицій (T_{OK}) це мінімальний часовий проміжок, який вимірюється у місяцях, кварталах або роках, починаючи з якого первинні вкладення й інші витрати, пов'язані з реалізацією інвестиційного проекту, покриваються сумарними результатами від його здійснення. Рекомендується визначати термін окупності з використанням дисконтування.

Поряд з розглянутими показниками можливе використання й інших: *точки беззбитковості, норми прибутку, капіталовіддачі, інтегральної ефективності витрат* тощо. Застосування цих показників залежить від конкретного проекту і поставлених цілей. Жоден з перерахованих показників не є достатнім для прийняття рішення про ефективність інвестиційного проекту.

Рішення про інвестування засобів у проект повинні ухвалюватися з урахуванням значень всіх перерахованих показників у сукупності, а також інтересів всіх учасників інвестиційного проекту. Важливе значення в прийнятті цього рішення повинні відігравати структура й розподіл капіталу у часі.

Таблиця 9.6

Розрахунок внутрішньої норми доходності

Номер кроку	Номер дисконту %	Значення чистого дисконтованого доходу, тис. грн.
1	25	-33,52
	5	12,31
Значить, <i>ВНД</i> знаходиться між 5 і 25%		
2	10	-2,30
Значить, <i>ВНД</i> знаходиться між 5 і 10%		
3	9,15	0,00
Значить, <i>ВНД</i> дорівнює 9,15%		

ТЕМА 10. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Поняття, характеристика й види інноваційних процесів та їх реалізація на підприємстві

Підвищення ефективності сучасного виробництва та забезпечення конкурентоспроможності продукції ґрунтується в основному на нових рішеннях у сфері техніки та технології, а також на застосуванні нових організаційних форм і економічних методів господарювання, які використовують на різних стадіях циклу «наука-виробництво» та реалізують відповідні ланки управління на рівні підприємств, об'єднань, наукових і проектних організацій. Прийняття та реалізація таких рішень і є змістом інноваційних процесів.

Під інноваційними процесами розуміють сукупність безперервно здійснюваних у просторі та часі якісно нових, прогресивних змін. В економічній літературі ці зміни мають назву процесів впровадження «нової техніки». Тут під поняттям «нова техніка» розуміють вперше реалізовані результати наукових досліджень і прикладних розробок, які містять винаходи та інші науково-технічні досягнення, нові або вдосконалені технологічні процеси виробництва, знаряддя й предмети праці, які забезпечують при їх використанні на всіх рівнях управління підвищення техніко-економічних показників виробництва або вирішення соціальних та інших завдань його розвитку. За своїм характером інноваційні процеси (нововведення) діляться на технічні, організаційні та соціально-економічні.

Технічні нововведення охоплюють процеси освоєння випуску нових видів продукції (виробів, нових знарядь чи предметів праці), а також процеси впровадження нових і вдосконалення діючих технологічних процесів виробництва.

Організаційні нововведення охоплюють процеси впровадження нових форм і методів організації наукової та виробничої діяльності трудових колективів, таких як: нові методи та форми організації виробництва у всіх виробничих підрозділах підприємства; нові організаційні структури управління науковою і виробничою діяльністю підприємства; нові форми та методи організації праці на підприємстві.

Соціально-економічні нововведення охоплюють процеси активізації людського фактора, а також процеси щодо вдосконалення економічних методів управління наукою та виробництвом шляхом: підготовки і підвищення кваліфікації кадрів, морального стимулювання їх творчого ставлення до праці та системи охорони здоров'я, вдосконалення виховної роботи у колективі шляхом впровадження та вдосконалення внутрішньовиробничого госпрозрахунку, повної реалізації функцій прогнозування, планування, фінансування, ціноутворення, аналізу результатів діяльності, а також удосконалення систем оплати праці та

матеріального стимулювання.

Вище сказане дозволяє запропонувати наступну схему класифікації та взаємозв'язку інноваційних процесів на промислових підприємствах (рис. 10.1.)

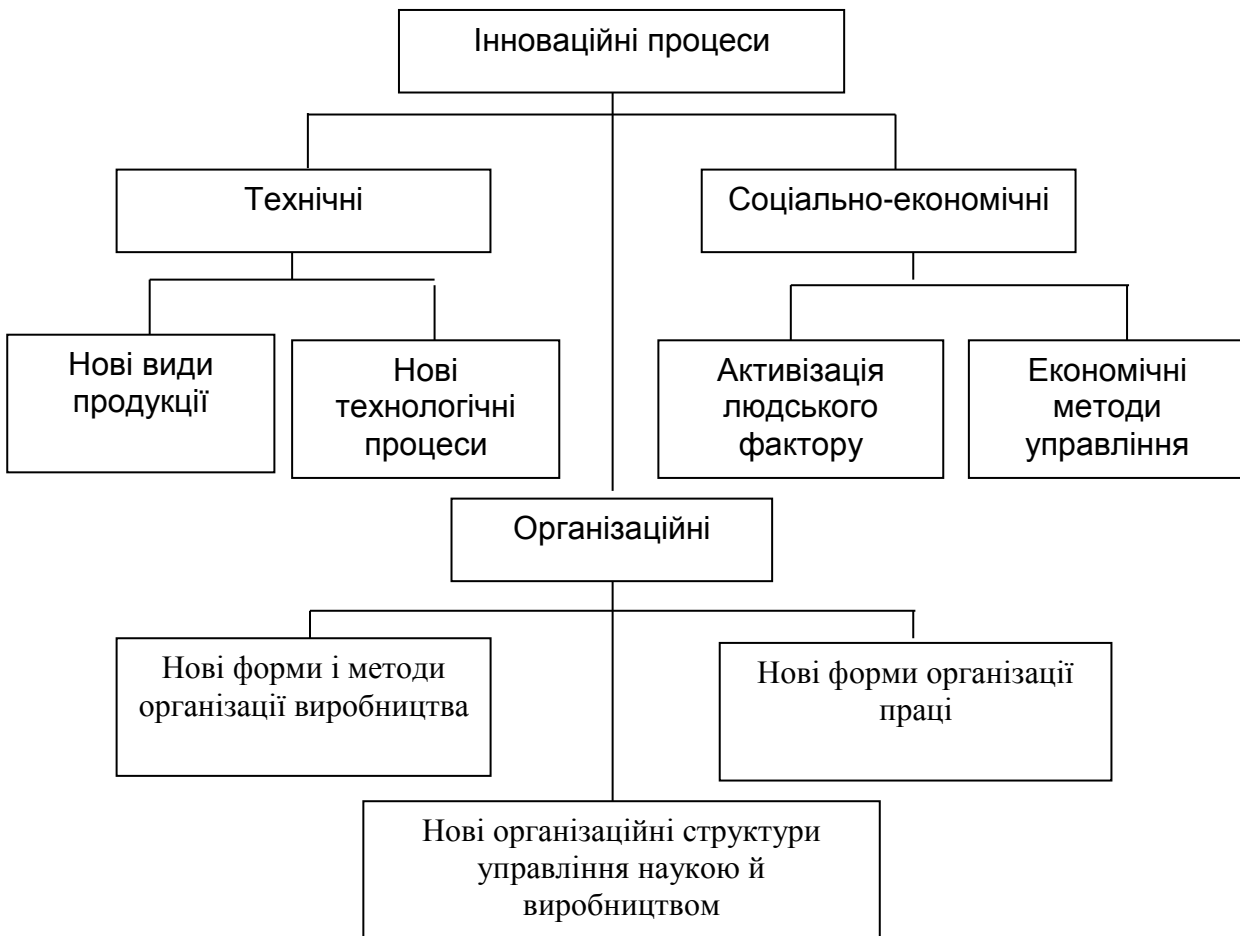


Рис 10.1. Класифікація та взаємозв'язки інноваційних процесів на підприємстві

Як видно з рис. 10.1, технічні новинки мають безпосередній вплив на організаційні нововведення, а ті, у свою чергу, вимагають змін у господарському механізмі. Тісний взаємозв'язок між технічними, організаційними та соціально-економічними інноваційними процесами є двостороннім. Тобто економічні нововведення можуть викликати зміни в організації виробництва, тощо. Так, наприклад, впровадження автоматизованої системи управління технологічним процесом (АСУТП), як нововведення не тільки істотно змінює організацію виробництва, а і приводить до кардинальних змін у сфері управління. З іншого боку, введення внутрівиробничого господарського розрахунку приведе не лише до більш чіткої організаційної структури управління виробництвом і працею, а може спричинити необхідність технічних нововведень. Наприклад, введення матеріального стимулювання підрозділів за економію матеріальних ресурсів чи збільшення цін на них змусить цех перейти на використання безвідходних технологій.

Або інший приклад, завдання активізації людського фактора вимагає поліпшення охорони праці, що, у свою чергу, приводить до необхідності вдосконалення організації виробничих процесів і одночасно вимагає введення нових засобів праці (зміни технології). Сказане доводить, що більшість нововведень носить комплексний характер, а отже, свідчить, що межі між технічними, організаційними та соціально-економічними нововведеннями є умовними.

За масштабом впливу на ефективність функціонування науки і виробництва всі нововведення поділяють на глобальні і локальні.

Глобальні нововведення у більшості є принципово новими, які об'єктивно приводять до революційних, докорінних, якісних змін у науці, техніці, технології, організації управління і, найголовніше, у характері трудової діяльності. Це мало місце в 50-х роках ХХ ст., коли з відкриттям транзистора, а пізніше інтегральних схем розпочалася науково-технічна революція, яка є глибоким всесвітнім явищем, яке істотно вплинуло на загальний рівень ефективності науки і виробництва.

Локальні нововведення складають основу еволюційних перетворень у сфері людської діяльності, які не мають істотного впливу на загальний рівень ефективності виробництва.

Результатом інноваційних процесів є новинки у техніці, організації діяльності та управлінні процесами виробництва та праці, а їх впровадження у господарську практику є нововведеннями.

Нововведення – це зміна з метою впровадження і використання нового вигляду споживчих товарів, нових виробничих та транспортних засобів, важелів і форм організації виробництва та управління. Під *інновацією* розуміють об'єкт, впроваджений у виробництво у результаті проведеного наукового дослідження або зробленого відкриття, якісно відмінного від попереднього аналога і такий, що приносить прибуток.

Період створення, розповсюдження і використання нововведень називають *інноваційним циклом*.

Залежно від ряду факторів підприємство може здійснювати повний інноваційний цикл:

- фундаментальні дослідження;
- пошукові дослідження;
- прикладні науково-дослідні роботи (*НДР*);
- дослідно-конструкторські роботи (*ДКР*);
- промислове освоєння;
- виробництво;
- збут;
- а може здійснювати тільки яку-небудь частину інноваційного циклу.

Інноваційний процес – це сукупність науково-технічних, технологічних і організаційних змін, які відбуваються у процесі реалізації інновацій. Основні етапи інноваційного процесу подані на рис. 10.2. Відзначимо, що інноваційний процес здійснюється шляхом переходу з одного якісного стану в інший – від фундаментальних досліджень до виробництва нової

продукції, що характеризується лінією *життєвого циклу (ЖЦ)* інновацій і масштабом їх розповсюдження.

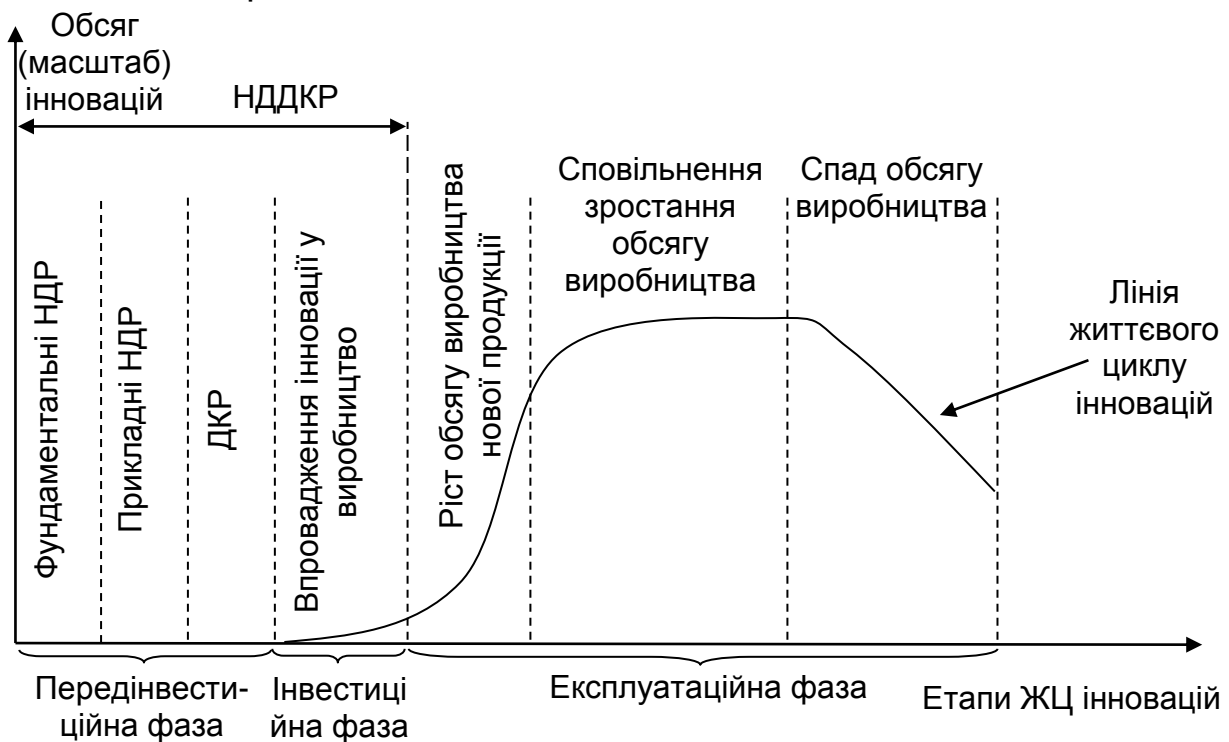


Рис. 10.2. Основні етапи інноваційного процесу

Також під *нововведенням* розуміється оформлений результат досліджень і розробок у будь-якій сфері діяльності, пов'язаний з підвищенням її ефективності, а під *інновацією* – кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкту управління та отримання економічного, соціального, екологічного і інших видів ефекту. Тобто нововведення – це предмет інновації, вони мають різний життєвий цикл. Період часу між появою нововведення та втіленням його в нововведення називається *інноваційним лагом*. Процес введення нововведення на ринок прийнято називати процесом *комерціалізації*.

Ринок інновацій – це сукупність інноваційних продуктів і процесів, продавців та покупців, які набувають науково-технічну, наукомістку продукцію. Основним товаром на ринку інновацій є науковий і науково-технічний результат. Ринок інновацій формують наукові організації, науково-дослідні організації, вузи, тимчасові творчі колективи, самостійні лабораторії, новатори тощо.

Підприємствам найвигідніше концентрувати матеріальні, фінансові та трудові ресурси перш за все на технічному переозброєнні і реконструкції підприємств, які діють. Нове будівництво доцільне тільки для прискорення розвитку найбільш перспективних продуктів і галузей виробництва, які розвиваються, а також для освоєння нової техніки та технології.

Технічне переозброєння підприємства або його підрозділу – це

заміна старої виробничої техніки і технології на нову, з вищими техніко-економічними показниками, без розширення виробничої площі. *Розширення діючих підприємств* – це інвестування з метою збільшення обсягу виробництва шляхом будівництва нових додаткових цехів та інших підрозділів. Як правило, воно ведеться на новій технічній основі і сприяє підвищенню технічного рівня виробництва. До *реконструкції* відносяться заходи, пов'язані як з заміною морально застарілих і фізично зношених машин, устаткування, так і зі вдосконаленням та перебудовою будівель, споруд. Реконструкція направлена на зростання технічного рівня виробництва продукції та сприяє швидшому освоєнню потужностей.

При технічному переозброєнні та реконструкції підприємства оновлюється головним чином активна частина основних фондів без істотних витрат на будівництво будівель і споруд. При розширенні і новому будівництві структура капітальних вкладень менш ефективна, чим при реконструкції та технічному переозброєнні. Велика частка інвестицій при цьому витрачається на зведення будівель та споруд.

Науково-технічний прогрес, його форми і напрями

Науково-технічний прогрес (НТП) – це неперервний, поступальний, взаємопов'язаний розвиток науки і техніки.

У ширшому суттєво-змістовному значенні – це постійний, поступальний процес нагромадження наукових знань, на базі яких забезпечується створення нових і удосконалення використовуваних компонентів техніко-технологічної бази підприємств (засобів виробництва, технологій), розробка й освоєння нової та вдосконалення виготовлюваної продукції, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників.

Форми здійснення *НТП*:

- еволюційна, яка означає порівняно повільне і часткове удосконалення традиційних основ науки і техніки;
- революційна, що відбувається у вигляді науково-технічної революції, яка породжує принципово нову техніку і технологію, зумовлює корінні перетворення продуктивних сил суспільства.

До *еволюційних* форм *НТП* належать: поліпшення окремих техніко-експлуатаційних параметрів виробів чи технології їхнього виготовлення, модернізація або створення нових моделей машин, обладнання, приладів і матеріалів у межах того самого покоління техніки.

До *революційних* форм належать: зміна поколінь техніки і кінцевої продукції, виникнення принципово нових науково-технічних ідей, що відбуваються у вигляді науково-технічної революції (*НТР*) (літаки, телевізори, комп'ютери, автомобілі).

Науково-технічна революція (НТР) – це стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства, їх перехід у якісно новий стан на основі докорінних змін у системі наукових знань.

Основні напрямки розвитку науково-технічного прогресу:

- механізація виробництва;
- автоматизація виробництва;
- комп'ютеризація виробництва;
- електрифікація та енергозберезувальні технології;
- хімізація виробництва.

Показники рівня науково-технічного прогресу

Рівень науково-технічного прогресу (НТП) можна оцінити цілим рядом показників. Серед показників НТП особливе місце належить показникам технічного рівня виробництва, які відображають обсяг фактичного впровадження у виробництво досягнень науки, техніки, технології, організації праці і управління, як у цілому у господарстві країни, так і в окремих галузях і на підприємствах.

До показників технічного рівня виробництва належать:

- фондоозброєність праці;
- технічна озброєність праці;
- (відношення вартості активної частини основних фондів до чисельності виробничого персоналу);
- електроозброєність праці (відношення кількості спожитої електроенергії до чисельності виробничого персоналу);
- коефіцієнти оновлення і вибуття основних виробничих фондів;
- вікові характеристики виробничого устаткування.

Крім того, рівень науково-технічного прогресу може бути охарактеризований рядом допоміжних показників:

- коефіцієнт електрифікації виробництва;
- коефіцієнти механізації виробництва і механізації праці;
- коефіцієнт автоматизації виробництва;
- частка електроенергії, використаної на технологічні цілі;
- та інші.

Поняття та методика визначення економічної ефективності впровадження нової техніки (технічні нововведення)

Єдиним узагальнюючим показником економічної ефективності будь-якої групи технічних нововведень служить економічний ефект, що характеризує абсолютну величину перевищення вартісної оцінки очікуваних (фактичних) результатів над сумарними витратами ресурсів за певний розрахунковий період.

Ефект від впровадження технічних та організаційних нововведень може бути як позитивний (економія витрат), так і негативний (збитки).

Залежно від рівня оцінювання, обсягу врахованих ефектів і витрат розрізняють такі види ефективності.

Народногосподарська ефективність НТП – яка характеризує відношення ефекту до витрат у масштабах народного господарства країни.

Ефект – це зростання національного доходу, а витрати – сукупність спожитих ресурсів.

Госпрозрахункова ефективність НТП, за допомогою якої оцінюється результативність витрат у масштабах галузі, підприємства. Вона розраховується як відношення прибутку до вартості виробничих фондів або собівартості (рентабельність виробництва і продукції).

Порівняльна ефективність НТП, котра обчислюється у разі вибору кращого із можливих варіантів заходів НТП. Як ефект може прийматися зростання прибутку за рахунок зниження собівартості при реалізації одного варіанта порівняно з іншим, а як витрати – додаткові капіталовкладення, що забезпечили це зниження за кращим варіантом.

Абсолютна ефективність НТП характеризує відношення кінцевого народногосподарського або госпрозрахункового ефекту до витрат на реалізацію виробничого варіанту. Цей варіант вибирається за критерієм порівняльної ефективності – мінімум приведених витрат.

Сумарний (народногосподарський) і комерційний (внутрішньогосподарський) ефекти від впровадження нової техніки

Залежно від кола вирішуваних завдань, величина економічного ефекту має обчислюватись в одній зі двох форм вартісних показників:

а) народногосподарського економічного ефекту (загального ефекту за умовами використання нововведень);

б) внутрішньогосподарського (комерційного) економічного ефекту (ефекту, який одержується окремо розробником, виробником і споживачем нововведень).

Народногосподарський економічний ефект визначається через порівнювання результатів за місцем використання нової техніки, інших нововведень і всіх витрат на їхню розробку, виробництво і споживання. Він показує ефективність тієї або іншої групи технічних нововведень з погляду їхнього впливу на кінцеві показники розвитку економіки країни.

Внутрішньогосподарський (комерційний) економічний ефект обчислюється на окремих стадіях «життєвого циклу» нововведень (стадії розробки, виробництва, експлуатації) і дає змогу оцінити ефективність технічних новин зі врахуванням економічних інтересів окремих науково-дослідних (проектно-конструкторських) організацій, підприємств-продуцентів і підприємств-споживачів.

Незважаючи на відмінності між двома формами виразу економічного ефекту, способи їхнього обчислення є ідентичними. Вони визначаються як різниця між результатами (продукцією, роботою, послугами у вартісній оцінці) і витратами на досягнення таких за певний розрахунковий період, тобто:

$$ET_{\text{не}(вг)} = P_T - B_T$$

де P_T – вартісна оцінка результатів від здійснення заходів нововведень (НТП) за розрахунковий період; B_T – вартісна оцінка здійснення заходів нововведень (НТП) за цей самий період.

Оскільки розрахунковий період має певну тривалість, то результати і

витрати за кожний його рік треба визначити з урахуванням фактору часу, тобто приводити витрати і результати до єдиного для всіх варіантів періоду – розрахункового року – за допомогою спеціального коефіцієнта приведення α .

Цей коефіцієнт обчислюється за формулою:

$$\alpha_t = (1 + E_n)^{t_p - t}$$

де E_n – норматив приведення різночасових витрат і результатів ($E_n = 0,1-0,15$ залежно від галузі, де він застосовується); t_p – розрахунковий рік; t – рік, за який витрати і результати приводяться до розрахункового року.

З урахуванням фактора часу народногосподарський економічний ефект від технічних нововведень дорівнює:

$$E_T = \sum_{i=t_n}^{t_k} (P_i - B_i) \times \alpha_i$$

де $P_t - B_t$ – вартісна оцінка відповідно результатів і витрат у t -му році розрахункового періоду; t_n, t_k – відповідно початковий і кінцевий роки розрахункового періоду.

Результати реалізації заходів НТП впливають на госпрозрахункові показники роботи споживачів нової техніки та інших нововведень.

Наприклад, приріст прибутку за рік від виробництва продукції за допомогою нової техніки ($\Delta\Pi$) визначають за формулою:

$$\Delta\Pi = (Ц_2 - C_2) \times N_2 - (Ц_1 - C_1) \times N_1$$

де C_1, C_2 – собівартість одиниці продукції, виготовленої за допомогою базової і нової техніки, грн./од.; $Ц_1, Ц_2$ – оптова ціна одиниці продукції при використанні базової і нової техніки, грн./од.; N_1, N_2 – обсяг виробництва за допомогою базової і нової техніки, натур. од./рік.

Умовне вивільнення працюючих у зв'язку зі впровадження нової техніки ($\Delta\mathcal{U}$) визначають із залежності:

$$\Delta\mathcal{U} = \frac{Ц_1 \times N_1}{B_1} - \frac{Ц_2 \times N_2}{B_2}$$

де B_1, B_2 – продуктивність праці до і після впровадження нової техніки, грн./чол.

Економія капітальних вкладень (ΔK) визначають із співвідношення:

$$\Delta K = \left(K_1 \times \frac{B_2}{B_1} - K_2 \right) \times N_2$$

де K_1, K_2 – питомі капіталовкладення при використанні базової і нової техніки, натур. од./рік; B_1, B_2 – продуктивність одиниці базової і нової техніки за одиницю часу, натур. один. або грн. за одиницю часу.

Зниження матеріальних витрат (ΔM) обчислюють за такою формулою:

$$\Delta M = (M_1 - M_2) \times N_2$$

де M_1, M_2 – матеріальні витрати на одиницю продукції при використанні базової і нової техніки, грн./од.

Термін окупності додаткових витрат на впровадження нової техніки:

$$T_{OK} = \frac{|E_B|}{E_{E\text{ РІЧ}}}$$

де E_B – економічний ефект на витратах на виробництво; $E_{E\text{ РІЧ}}$ – річний економічний ефект на витратах експлуатації.

Організаційний прогрес як узагальнюючий фактор використання

організаційних, економічних і соціальних нововведень, його об'єкти і напрямки

Організаційний прогрес виступає як узагальнена характеристика процесу використання організаційних факторів розвитку та підвищення ефективності виробництва. Його суть полягає в удосконаленні існуючих та застосуванні нових методів і форм організації виробництва і праці, елементів господарського механізму в усіх ланках управління економікою.

Виокремлюють два основні напрямки організаційного прогресу:

- загальносистемний;
- внутрішньовиробничий.

Кожний з яких охоплює ті самі об'єкти: удосконалення організації виробництва; поліпшення організації праці; раціоналізація елементів господарського механізму.

Типовими елементами господарського механізму є: системи управління, планування, фінансування, матеріального забезпечення та стимулювання, науково-технічного обслуговування виробництва.

Особливості оцінки ефективності організаційних нововведень

З огляду на особливості оцінки ефективності всю сукупність нових організаційних рішень можна умовно розподілити на дві групи: першу – організаційні нововведення, здійснення яких потребує певних (нерідко істотних) додаткових одночасних витрат (капітальних вкладень); другу – ті з них, що не потребують додаткових інвестицій.

Визначення й оцінка економічної ефективності організаційних нововведень, що належать до першої групи (наприклад, організація нових спеціалізованих або комбінованих виробництв; концентрація виробництва на діючому підприємстві, що веде до необхідності його розширення, реконструкції або технічного переозброєння), здійснюються так само, як і нових технічних рішень. Водночас слід ураховувати дуже важливу обставину – до складу поточних витрат треба включати додатково транспортні витрати, а також втрати сировини (матеріалів) і готової продукції у процесі їхнього транспортування і зберігання.

Ефективність безвтратних нових організаційних рішень (зокрема запровадження бригадної або іншої прогресивної форми організації та оплати праці; удосконалення окремих елементів господарського механізму – організаційних структур управління, систем планування і фінансування тощо; створення нових ринкових структур) визначають здебільшого на підставі обчислення економії поточних витрат, зумовленої здійсненням таких нововведень. У кожному конкретному випадку необхідно точно окреслювати коло показників для оцінки ефективності тієї чи іншої групи безвтратних організаційних рішень.

Тема 11. Техніко-технологічна база і виробнича потужність підприємства

Характеристика техніко-технологічної бази виробництва

Техніко-технологічна база (ТТБ) підприємства виробничої сфери – системна сукупність найбільш активних елементів виробництва, яка визначає технологічний спосіб одержання продукції (виконання робіт, надання послуг), здійснюваний за допомогою машинної техніки (устаткування, приладів, апаратів), різноманітних транспортних, передавальних, діагностичних та інформаційних засобів, організованих у технологічні системи виробничих підрозділів та підприємства у цілому.

ТТБ кількісно та якісно відрізняється від основних виробничих фондів (виробничого апарату) підприємства.

До складу її технічної компоненти входять лише ті види знарядь і засобів праці, які безпосередньо приймають участь у реалізації виробничих технологій. Це дозволяє:

1) виділити особливі сукупні характеристики, що впливають з органічного техніко-технологічного розвитку виробництва;

2) виявити взаємозв'язки, пріоритети, фактори та шляхи оновлення і підвищення ефективності системного функціонування технологічних процесів і виробничої техніки.

У кожній галузі виробництва є власний підхід до підвищення і вдосконалення **ТТБ** – виробництва, але є певні групи її складників, які можуть бути узагальненими для всіх галузей народного господарства, до них можна зараховувати:

- науково-дослідну роботу за розробки нових виробів;
- підвищення рівня механізації і автоматизації основних виробничих процесів;
- впровадження прогресивних технологічних процесів;
- механізацію важких і трудомістких робіт;
- механізацію управлінської та інженерної праці;
- модернізацію обладнання;
- розвиток спеціалізації і кооперування;
- удосконалення виробничої системи управління, організації праці і виробництва;
- поліпшення якості, надійності і довговічності продукції;
- ефективне використання виробничих фондів підприємства і підвищення рентабельності виробництва;
- впровадження високопродуктивних інструментів, пристосувань та інших засобів, що сприяють удосконаленню виробництва;
- впровадження енергозберігаючих технологій;
- поліпшення умов праці та техніки безпеки;
- удосконалення планування, обліку й аналізу виробництва і інше.

Загальна характеристика **ТТБ** – підприємства крім формування її основних напрямків розвитку, передбачає виокремлення елементної структури.

Структурна характеристика техніко-технологічної бази підприємства

Технічна складова:

- виробнича база (виробничі машини та устаткування, транспортно-переміщувальні машини й засоби);
- енергетична база (сукупність установок і мереж для забезпечення всіма видами енергії);
- технічна база інформаційних процесів (інформаційно-обчислювальна техніка і засоби зв'язку)

Технологічна складова:

- ресурсне забезпечення (видобуток, обробка, переміщення, складування, контроль інші операції);
- технологічне забезпечення (сукупність способів і прийомів переробки ресурсів та виготовлення готової продукції);
- документальне забезпечення (комплекс технологічної документація загального і спеціального призначення)

На сучасному етапі трансформації суспільного виробництва об'єктивно наявні відповідні тенденції поступального розвитку *ТТБ* – підприємств виробничої сфери, визначальними з них є:

- 1) підвищення наукомісткості засобів праці, рівня фундаментальності втілюваних у них знань;
- 2) зростання масштабів і розширення спектра застосування сучасного мікроелектронного устаткування;
- 3) перетворення засобів праці на технічну цілісність більш високого порядку;
- 4) трансформація техніко-технологічних засобів у все більш універсальні системи;
- 5) поглиблення інтеграції окремих елементів *ТТБ* та організаційно-управлінських компонентів виробництва;
- 6) підвищення ступеня автоматизації техніки і технічних систем, поступовий перехід до гнучкої автоматизації виробництва, зумовленої його кількісним урізноманітненням і зменшенням серійності.

Ці тенденції якісної зміни *ТТБ* – виробництва визначають ті основні вимоги, які треба враховувати при формуванні технічного базису підприємства та обґрунтуванні стратегії його оновлення, зокрема, переваги у вигранні часу (тривалість виробничого циклу, термін перебудови виробництва, строки виконання замовлень, постачання матеріалів тощо), якісні показники, інформаційне забезпечення, переважаючий тип автоматизації, система управління, пріоритетні галузі тощо.

Технічний розвиток – процес формування і вдосконалення *ТТБ* підприємства, зорієнтований на кінцевий результат його діяльності. Технічний розвиток охоплює різноманітні форми, що відображають відповідні стадії процесу розвитку виробничого потенціалу і забезпечують просте і розширене відтворення основних фондів підприємства.

Підтримуючі форми розвитку:

- поточний ремонт (регулярні ремонтно-профілактичні операції з метою усунення дрібних неполадок і запобігання фізичному спрацюванню засобів праці);
- капітальний ремонт (ремонтні роботи з метою максимального відновлення первісних техніко-економічних параметрів засобів праці);
- заміна (замість спрацьованого устаткування купується або виготовляється нове такого самого технічного рівня)

Розвиваючі форми розвитку:

- нове будівництво (застосовується для збільшення обсягу випуску продукції, диверсифікації виробництва, перенесення виробництва на нову територію);
- розширення (придбання або виготовлення додаткової кількості існуючого устаткування);
- модернізація (удосконалення діючого виробничого устаткування шляхом конструктивних змін, заміни і зміцнення елементів, вузлів і деталей, забезпечення новими приладами, автоматизація виробничих процесів);
- реконструкція (будівельні й організаційно-технічні заходи з метою покращення основних техніко-економічних показників діючих споруд, будівель тощо);
- технічне переозброєння (покращення технічного рівня окремих виробничих дільниць)

Лізинг як форма оновлення технічної бази виробництва

Розвиток техніко-технологічної бази виробництва (діяльності), який за належних умов господарювання має супроводжуватися систематичним її оновленням, потребує значних інвестиційних ресурсів. Проте сучасний етап господарювання для переважної більшості його суб'єктів позначено різким спадом або цілковитим припиненням інвестування виробництва (діяльності) за рахунок власних коштів. Ось чому у разі тимчасового браку чи нестачі власних інвестицій і сучасних засобів праці підприємства та організації можуть скористатися для оновлення і розвитку своєї технічної бази таким поширеним у світі методом фінансування, як лізинг (оренда на тривалий термін рухомого й нерухомого майна).

Згідно із Законом України «Про лізинг», який набрав чинності 10 січня 1998 року, *лізинг* – це підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, і яка полягає у наданні лізингодавцем (лізинговими фірмами або індивідуальним підприємцем, які здійснюють лізингову діяльність) у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме і рухоме майно, що належить до основних фондів, у тому числі машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, системи

телекомунікацій тощо, стосовно яких немає обмежень щодо передавання їх у лізинг (оренду).

Не можуть бути об'єктами лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти (мисливські угіддя, ліси, водоймища тощо).

Класифікація видів лізингу рухомого та нерухомого майна:

<i>Класифікаційна ознака</i>	<i>Вид лізингу</i>
за терміном використання об'єкта лізингу	● оперативний
	● фінансовий
за масштабом поширення лізингових відносин	● внутрішній
	● міжнародний
за характером лізингових операцій	● сервісний
	● зворотний

Оперативний лізинг передбачає передачу орендного права використання основних фондів, які належать лізингодавцеві, на термін, що не перевищує терміна повної їх амортизації з обов'язковим поверненням цих фондів лізингодавцеві. Право власності на орендовані основні фонди залишається у лізингодавця протягом усього терміну оренди і обов'язки з технічного обслуговування та ремонту орендованих засобів праці бере на себе лізингодавець.

Фінансовий лізинг передбачає придбання лізингодавцем основних фондів на замовлення лізингоодержувача з подальшою передачею йому права користування цими основними фондами на термін, не менший від терміну повної їх амортизації, з обов'язковою передачею лізингоодержувачу права власності. Протягом терміну дії угоди лізингоодержувач сплачує повну вартість взятого в оренду майна.

Внутрішній лізинг буває регіональний або загальнодержавний. Його суб'єктами є підприємства (організації) або їхні інтеграційні утворення в межах держави.

Міжнародний лізинг реалізується суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або тоді, коли лізингове майно чи платежі перетинають кордони.

Сервісний лізинг застосовується за умови придбання на лізингових засадах складної техніки або такої, що зазнає швидкого техніко-економічного старіння (комп'ютерно-обчислювальна та копіювальна техніка, складна побутова техніка, транспортні засоби тощо).

Зворотний лізинг передбачає викуп лізингодавцем майна у власника (виробника) і передачу його майна у лізинг тому самому власнику.

Чинне законодавство України чітко визначає права та обов'язки лізингодавців і лізингоодержувачів.

Лізингодавець має право:

1) здійснювати контроль за умовами експлуатації та належним використанням лізингоодержувачем об'єкта лізингу;

2) вимагати повернення переданого у лізинг майна у разі несплати

лізингових платежів протягом двох чергових строків;

3) вимагати від лізингоодержувача відшкодування збитків, завданих унаслідок його дій або бездіяльності.

Лізингодавець зобов'язаний:

1) передати належне йому на правах власності майно у користування лізингоодержувачеві;

2) не втручатися у вибір лізингоодержувачем продавця майна та у визначення специфікації об'єкта лізингу;

3) своєчасно і у повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання щодо утримання об'єкта лізингу відповідно до умов договору;

4) прийняти об'єкт лізингу після закінчення строку договору, якщо його не буде викуплено лізингоодержувачем.

Лізингоодержувачу надано право:

1) відмовитися від прийняття об'єкта лізингу у разі порушення умов договору та затримати лізингові платежі до усунення порушення;

2) вимагати від лізингодавця відшкодування збитків, заподіяних унаслідок його дій або бездіяльності під час виконання договірних зобов'язань.

Лізингоодержувач зобов'язаний:

1) прийняти і належно користуватися об'єктом лізингу, утримувати його у потрібному технічному стані;

2) своєчасно виплачувати лізингові платежі;

3) у разі несплати лізингових платежів протягом двох чергових строків на вимогу лізингодавця повернути йому об'єкт лізингу;

4) повідомляти лізингодавцю докладні відомості про технічний стан об'єкта лізингу і свій стан фінансовий;

5) повернути об'єкт лізингу у разі, коли лізингоодержувач не реалізує своє право викупу об'єкта лізингу та не продовжує строку чинності договору.

У лізингових операціях беруть участь, як правило, п'ять суб'єктів: виробник (постачальник, продавець); банк; страхова установа; лізингодавець; лізингоодержувач.

Формування та використання виробничої потужності підприємства

Виробнича потужність – це максимально можливий випуск продукції підприємством за певний час (зміну, добу, місяць, рік) у встановленій номенклатурі та асортименті під час повного завантаження обладнання та виробничих площ.

На відміну від виробничої програми, яка характеризує міру освоєння потужності у плановому періоді – *виробнича потужність* показує можливість максимального випуску продукції при заданих організаційно-технічних умовах. Виробнича потужність визначається у тих самих

одиницях виміру, в яких планується та здійснюється облік продукції, що виготовляється (послуг, що надаються).

Здебільшого це натуральні або умовно натуральні вимірники за видами продукції (послуг): тонни, погонні метри, штуки.

Для багатомноменклатурних виробництв потужність може визначатися також вартісним показником усього обсягу продукції (послуг). У паспорті такого підприємства потужність позначають двома вимірниками: у чисельнику – натуральні показники за видами продукції; у знаменнику – загальний вартісний (грошовий) показник.

На підприємствах окремих галузей (наприклад цукрової та молочної промисловості) виробнича потужність характеризується кількістю сировини, що переробляється за добу.

Види виробничої потужності підприємства:

- *проектна потужність* – потужність, що визначається у процесі проектування реконструкції (розширення) діючого або будівництва нового підприємства; вона вважається оптимальною, оскільки склад і структура устаткування відповідає структурі трудомісткості проектної номенклатури продукції, і має бути досягнута протягом нормативного строку її освоєння; визначається проектною організацією;

- *поточна (фактично досягнута) виробнича потужність* визначається періодично у зв'язку зі зміною умов виробництва (номенклатури і трудомісткості виготовлюваних виробів) або перевищенням проектних показників. При цьому розраховують *вхідну* (на початок року), *вихідну* (на кінець року) та *середньорічну* потужність підприємства;

- *резервна потужність підприємства* має формуватися і постійно існувати у певних галузях: електроенергетиці та газовій промисловості – для обслуговування інших галузей н/г; в електро- і газових мережах, для надійного забезпечення енергоресурсами на період виконання ремонтно-аварійних робіт; харчовій індустрії – для переробки істотно зростаючого обсягу сільськогосподарської сировини, що швидко псується, у високоврожайні роки; на транспорті – для перевезення більшої кількості пасажирів у літні місяці; у машинобудуванні – для підготовки виробництва та освоєння випуску нових видів устаткування і конструкційних матеріалів тощо.

Виробнича потужність і фактори, що на неї впливають

Виробнича потужність залежить від:

- продуктивності машин, верстатів, обладнання, тобто від того, скільки продукції може виробити техніка за одиницю часу (чим вища продуктивність обладнання, тим більшою буде виробнича потужність підприємства);

- наявної кількості машин, верстатів, обладнання (при інших рівних умовах збільшення їх кількості у два рази збільшить виробничу потужність підприємства удвічі). При розрахунку потужності враховують все виробниче обладнання (як діюче, так і бездіяльне внаслідок несправності, ремонту, модернізації);
- режиму роботи (при двозмінній роботі потужність значно вища, ніж при однозмінній, перехід на дво- тризмінну роботу дозволить звести до мінімуму втрати, викликані моральним зношенням обладнання);
- рівня спеціалізації виробництва (чим вищий рівень спеціалізації, тим більша виробнича потужність підприємства);
- технології виробництва (наприклад, використання кисневого дуття і використання природного газу значно прискорює виплавку металу, а значить і збільшує виробничу потужність металургійного підприємства);
- культурно-технічного рівня робітників, їх ставлення до праці (зрозуміло, що продуктивність робітника вищої кваліфікації значно вища, ніж робітника першого розряду, отже, підвищення кваліфікації робітників приводить до зростання виробничої потужності підприємства);
- структури основних фондів (співвідношення між активною і пасивною частиною);
- рівня організації праці і виробництва на підприємстві (так, запровадження планово-попереджувального обслуговування робочих місць дозволить вплинути на продуктивність праці, а відповідно і збільшить виробничу потужність підприємства).

Найбільш істотні фактори, які впливають на величину виробничої потужності: номенклатура, асортимент та якість виготовлюваної продукції; кількість встановленого устаткування, розмір і склад виробничих площ, можливий фонд часу роботи устаткування та використання площ на протязі року; прогресивні техніко-економічні норми продуктивності та використання технологічного устаткування, зйому продукції з виробничих площ, нормативи тривалості виробничого циклу і трудомісткості виготовлюваної продукції (виконуваних послуг).

Методи визначення виробничої потужності

Виробнича потужність підприємства (цеху, дільниці) розраховується, як правило, у натуральних (умовно-натуральних) одиницях, іноді у станко-годинах і, як виняток, у вартісному виразі. Різниця між *виробничою потужністю* й *виробничою програмою* (обсягом виробництва) є резервом підприємства, тобто виробнича програма показує ступінь використання виробничої потужності. Взаємозв'язок виробничої потужності та виробничої програми зображений на рис. 11.1.

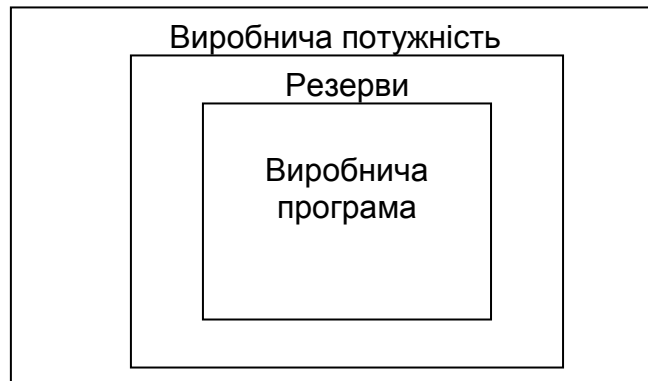


Рис. 11.1. Взаємозв'язок виробничої потужності та виробничої програми

Разом з терміном «виробнича потужність» використовується термін «пропускна спроможність», яка характеризує максимальний випуск продукції певним устаткуванням, верстатом, агрегатом, потоковою лінією, групою верстатів. Пропускна спроможність устаткування розраховується за квартал, добу, зміну та годину, а виробнича потужність структурних одиниць виробництва – за рік (у деяких випадках – за квартал і місяць). Для розрахунку виробничої потужності підприємства використовуються наступні дані (рис. 11.2).

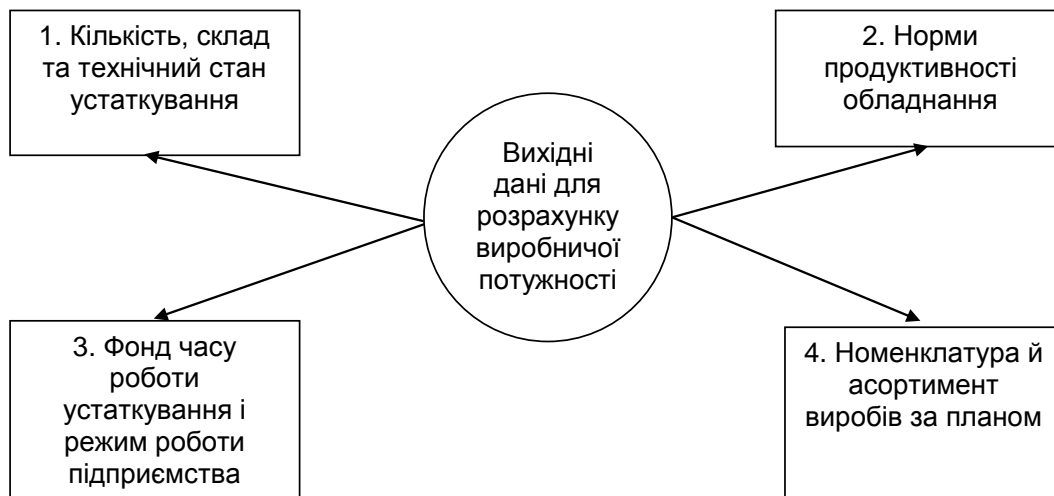


Рис. 11.2. Показники для розрахунку потужності

1. Кількість, склад та технічний стан устаткування і дані про виробничі площі. Склад устаткування за його експлуатаційним станом зображений на рис. 11.3. У розрахунок виробничої потужності підприємства включається все наявне устаткування основного виробництва (зокрема недіюче через ремонт, несправність і модернізацію) за винятком (у межах нормативу) резервного устаткування та обладнання дослідно-експериментальних і спеціалізованих ділянок для професійно-технічного навчання.

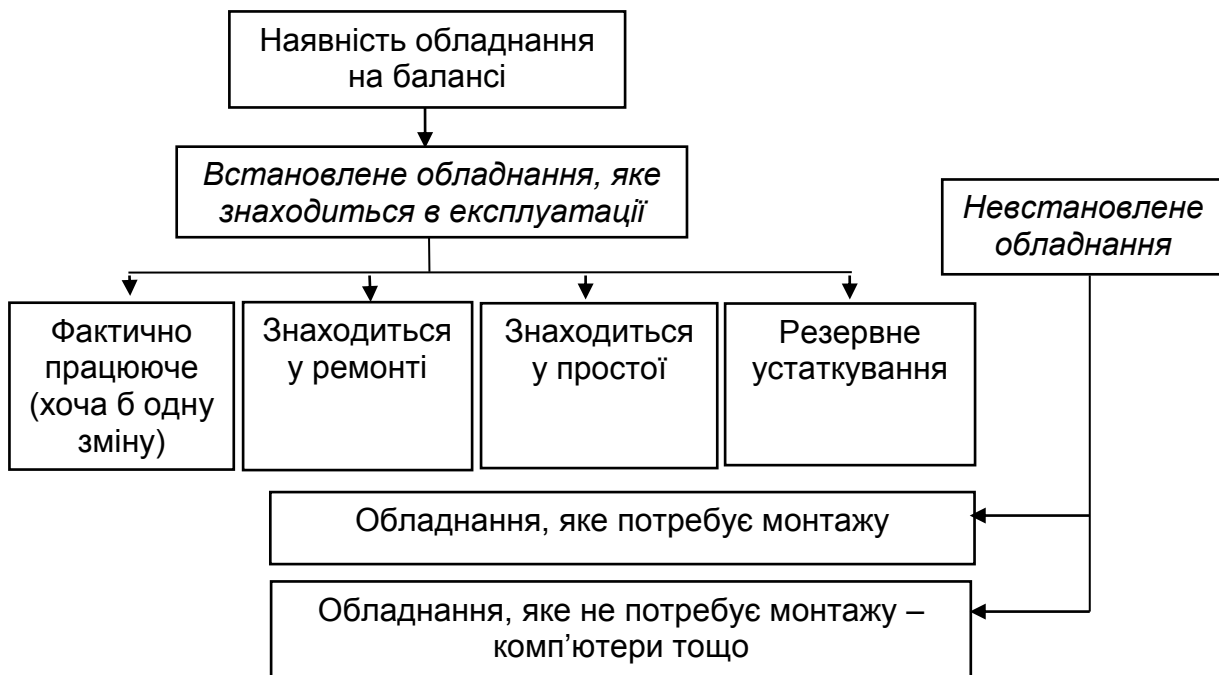


Рис. 11.3. Склад устаткування за його експлуатаційним станом

2. Технічні норми продуктивності устаткування і трудомісткості продукції, яка випускається. Розрізняють наступні норми продуктивності устаткування (рис. 11.4). При розрахунку виробничої потужності новозбудованих підприємств, приймаються паспортні норми продуктивності устаткування, а для підприємств, які діють – технічно обґрунтовані показники продуктивності устаткування, але не нижчі за паспортну продуктивність.



Рис. 11.4. Норми продуктивності устаткування

3. Фонд часу роботи устаткування та режим роботи підприємства. Структура річного фонду часу роботи устаткування зображена на рис. 11.5.

При розрахунку виробничої потужності підприємства приймається максимально можливий плановий (ефективний) річний фонд часу роботи устаткування. Для агрегатів безперервної дії (доменні та мартенівські печі, хімічні агрегати тощо) плановий (ефективний) фонд часу ($T_{непер}$) розраховується за формулою:

$$T_{непер} = [365 - (t_p + t_{mex})] \times 24 \text{ год.},$$

де t_p – час, необхідний за нормативами для виконання капітального і планово-запобіжного ремонту; t_{mex} – час, необхідний для технологічних зупинок агрегатів і устаткування, якщо він не включений у норми їх використання.

Для устаткування перервної дії плановий (ефективний) фонд часу ($T_{перер}$) визначається за формулою:

$$T_{перер} = [(365 - t_v - t_{к.р.}) \times K_{зм} \times t_{зм}] \times [(100 - П_{пр}) / 100]$$

де t_v – число вихідних і святкових днів у році; $t_{к.р.}$ – число днів капітального і планово-запобіжного ремонту, якщо він проводився в робочий час; $K_{зм}$ – число змін роботи устаткування у добу (для підприємств повинен застосовуватися двох- або трьохзмінний режим); $t_{зм}$ – тривалість зміни, год.; $П_{пр}$ – відсоток планованих поточних простоїв.

Календарний фонд часу (365 днів × 24 = 8760 год.)		
Режимний фонд часу	Неробочі зміни	Неробочі дні
Плановий (ефективний) фонд часу	Час на ремонт і зупинки	
Фактичний фонд часу	Втрати	
Машинний час	Допоміжний	
Корисний машинний час	Брак	

Рис. 11.5. Фонди часу роботи устаткування

4. Номенклатура виробів, які випускаються, та їх кількісне співвідношення у програмі. Розрізняють наступні види номенклатури продукції, які випускається (рис. 11.6).

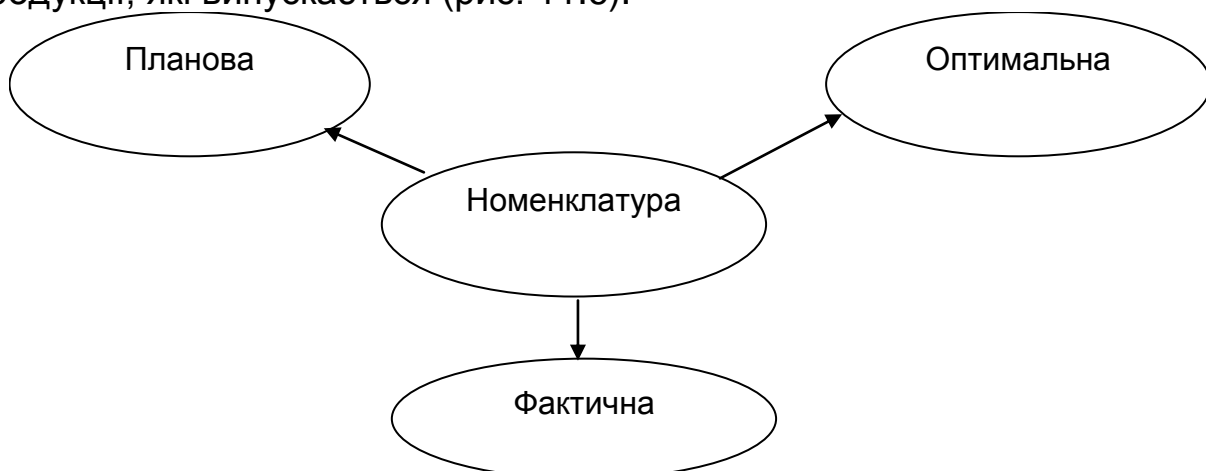


Рис. 11.6. Види номенклатури продукції, яка випускається

Номенклатура та кількісне співвідношення виробів, які випускаються,

встановлюються виходячи з раціональної спеціалізації підприємства, цеху або дільниці. При визначенні виробничої потужності підприємства приймаються планова номенклатура і асортимент (трудомісткість) продукції, яка випускається. При розрахунку середньорічної виробничої потужності обсяг збільшення (зменшення) потужності за рахунок зміни номенклатури продукції (зменшення або збільшення трудомісткості) враховується у повному розмірі.

В слабомеханізованих та інших цехах різних промислових комплексів часто найважливішим фактором, який визначає величину виробничої потужності, є розмір виробничої площі. Порядок і принцип розрахунку виробничих потужностей промислових підприємств здійснюється згідно з галузевими інструкціями за групами технологічного устаткування, агрегатів та інших основних виробничих ділянок та цехів.

Виробнича потужність підприємства визначається за потужністю основних (провідних) виробничих одиниць – цехів, ділянок. Виробнича потужність цехів і ділянок визначається за потужністю основного технологічного устаткування (агрегатів, установок, груп устаткування тощо). Розрахунок виробничої потужності підприємства здійснюється у всіх його виробничих підрозділах – від групи технічно однотипного устаткування до виробничих ділянок, від цехів до виробничих одиниць, від виробничих одиниць до підприємства у цілому.

Потужність провідного підрозділу (наприклад, групи устаткування) визначає потужність підрозділу наступного рівня (дільниці); за потужністю провідної дільниці встановлюють потужність цеху тощо. За наявності на підприємстві декількох провідних виробництв, цехів, ділянок, агрегатів або групи устаткування виробнича потужність визначається на тих з них, які виконують найбільший за трудомісткістю обсяг робіт. Якщо є декілька виробництв або цехів з замкнутим циклом виробництва з випуску однотипної продукції, то виробнича потужність комплексу визначається як сума потужностей провідних виробництв або цехів.

Метод розрахунку виробничої потужності дільниці, цеху, заводу багато у чому визначається типом виробництва. На заводах серійного і одиничного виробництва розрахунок ведеться за групами обладнання і виробничими підрозділами. Визначення виробничої потужності починається зазвичай з розрахунку пропускної спроможності агрегатів або групи устаткування. Розрізняють агрегати періодичної дії, наочно-спеціалізовані та агрегати з технологічною спеціалізацією.

Виробнича потужність (*ВП*) цеху або дільниці, оснащеної однотипним наочно-спеціалізованим устаткуванням (ткацькі верстати, прядильні машини тощо), визначається за формулою:

$$ВП = П_{год} \times T_{пл} \times H$$

де $П_{год}$ – годинна продуктивність устаткування; $T_{пл}$ – плановий (ефективний) річний фонд часу роботи одиниці устаткування, год.; H – середньорічний парк цього виду устаткування, врахований при розрахунку виробничої потужності.

Виробнича потужність (*ВП*) агрегатів періодичної дії (хімічні агрегати, автоклави тощо) визначається за формулою:

$$ВП = B_m \times \left(\frac{T_{пл}}{t_{ц.п}} \right) \times KBГ$$

де B_m – вага сирих матеріалів; $T_{пл}$ – плановий річний фонд часу роботи устаткування, год; $t_{ц.п}$ – тривалість циклу переробки сировини, год.; $KBГ$ – коефіцієнт виходу готової продукції з сирих матеріалів.

Виробнича потужність (*ВП*) цехів масового і великосерійного виробництва визначається виходячи з планового (ефективного) фонду часу, ритму, або такту, роботи конвеєрів:

$$ВП = \frac{T_{пл}}{t}$$

де $T_{пл}$ – плановий фонд часу роботи конвеєра (доба, рік), хв.; t – такт сходу готових виробів з конвеєра, хв.

Виробнича потужність (*ВП*) підприємства або цеху при однорідному устаткуванні (текстильна фабрика, тощо) розраховується за формулою:

$$ВП = \frac{T_{пл}}{t_{од}} \times H$$

де $T_{пл}$ – плановий фонд часу роботи устаткування, год.; $t_{од}$ – затрати часу на одиницю продукції (трудомісткість), год./од.; H – середньорічна кількість однотипного устаткування.

Для агрегатів і верстатів з технологічною спеціалізацією потужність розраховується шляхом визначення потреби в станко-годинах по цих агрегатах або за групою верстатів і зіставлення результатів з наявним фондом часу.

Розрахунки за виробничими площами проводяться в основному тільки на маломеханізованих складальних і ливарних цехах, обсяг випуску яких лімітується розміром виробничої площі. Пропускна здатність за виробничими площами $P_{пл}$ ($m^2 \times дні$) визначається за формулою:

$$P_{пл} = П_n \times T_{пл},$$

де $П_n$ – виробнича площа цеху, m^2 ; $T_{пл}$ – плановий (ефективний) річний фонд часу роботи цеху (дільниці), днів.

При розрахунку виробничої потужності підприємства необхідно одночасно з розрахунком виробничих потужностей провідних цехів визначити потужність устаткування інших цехів і служб з метою виявлення «вузьких місць» та намітити шляхи їх усунення. Під «вузьким місцем» слід розуміти ті цехи, дільниці, агрегати та групи устаткування основного і допоміжного виробництва, чия пропускна спроможність не відповідає потужності провідної ланки, за якою встановлюється виробнича потужність підприємства.

Розрахунок виробничої потужності провідного цеху ($ВП_ц$) здійснюється за формулою:

$$M_ц = M_1 a_1, M_2 a_2, \dots, M_n a_n,$$

де M_1, M_2, \dots, M_n – виробнича річна потужність однотипного устаткування; a_1, a_2, \dots, a_n – кількість одиниць даного виду устаткування.

Розрахунок виробничої потужності підприємства у цілому не зводиться до простого підсумовування потужностей однорідних ділянок. Вона визначається на провідних дільницях і цехах на основі попереднього вирівнювання завантаження, тобто узгодження рівня використання устаткування за його групами та стадіями обробки з розшиванням «вузьких місць».

Ступінь використання виробничої потужності підприємства характеризується коефіцієнтом використання потужності ($K_{в.п}$), який визначається за формулою:

$$K_{в.п.} = \frac{Q_{факт}}{ВП_{с.р.}}$$

де $Q_{факт}$ – фактичний обсяг випуску продукції; $ВП_{с.р.}$ – середньорічна виробнича потужність.

У результаті постійного удосконалення процесів праці і організації виробництва виробнича потужність підприємства змінюється протягом планового періоду

Вона встановлюється на дві дати на 1 січня розрахункового року – *вхідна потужність* і на 1 січня наступного року – *вихідна потужність*.

Вихідна виробнича потужність визначається за формулою:

$$ВП_{ВИХ} = ВП_{ВХ} + ВП_{ВВ} - ВП_{ВИВ}$$

де $ВП_{ВХ}$ – вхідна виробнича потужність; $ВП_{ВВ}$ – введена протягом року виробнича потужність; $ВП_{ВИВ}$ – виведена за рік виробнича потужність.

Отже виникає необхідність розрахунку середньорічної виробничої потужності, який здійснюють за формулою:

$$ВП_{СР} = ВП_{ВХ} + ВП_{ВВ} \cdot \frac{K}{12} - ВП_{ВИВ} \cdot \frac{12 - K}{12}$$

де $ВП_{ВХ}$ – вхідна виробнича потужність; $ВП_{ВВ}$ – введена протягом року виробнича потужність; $ВП_{ВИВ}$ – виведена за рік виробнича потужність; K – кількість місяців, протягом яких використовувалася введена і виведена потужність.

ТЕМА 12. ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Поняття і принципи організації виробничого процесу. Класифікація виробничих процесів

Виробничий процес – це сукупність взаємопов'язаних дій людей, засобів праці та природи, потрібних для виготовлення продукції.

Головним завданням організації виробничого процесу є створення найкращих умов для скорочення усіх матеріальних потоків – від отримання сировини до випуску готової продукції, та забезпечення безперервного обслуговування виробництва як засобу нарощування продуктивності і поліпшення використання виробничих потужностей підприємства. Щоб виконувати ці завдання, організація виробничих процесів повинна відповідати певним принципам.

Принципи організації виробничого процесу: спеціалізація;

пропорційність; паралельність; прямо точність; безперервність; ритмічність; автоматичність; гнучкість.

Принцип *спеціалізації* – це форма поділу суспільної праці, яка розвиваючись планомірно, обумовлює виділення на підприємстві цехів, дільниць, ліній і окремих робочих місць. Вони виготовляють продукцію обмеженою номенклатури і відрізняються особливим виробничим процесом.

Принцип *пропорційності* вимагає, щоб у всіх частинах виробничого процесу, у всій взаємопов'язаній системі підрозділів і машин була узгоджена пропускна спроможність, тобто однакова здатність виконання робіт і випуску продукції.

Принцип *паралельності* передбачає одночасне виконання окремих операцій і процесів.

Принцип *прямоточності* означає, що предмети праці в процесі обробки повинні мати найкоротші маршрути по всіх стадіях і операціях виробничого процесу, без зустрічних і зворотних переміщень.

Принцип *безперервності* вимагає, щоб перерви між суміжними технологічними операціями були мінімальні або зовсім ліквідовані.

Принцип *ритмічності* полягає в тому, що робота всіх підрозділів підприємства і випуск продукції повинні здійснюватися за певним ритмом, планомірною повторюваністю.

Принцип *автоматичності* передбачає економічно обґрунтоване вивільнення людини від безпосередньої участі у виконанні операцій виробничого процесу.

Принцип *гнучкості* означає, що виробничий процес повинен оперативно адаптуватися до зміни організаційно-технічних умов, пов'язаних з переходом на виготовлення іншої продукції або її модифікацією

З метою систематизації виробничі процеси класифікують за певними ознаками. Найголовнішою з них є роль виробничого процесу в загальному процесі виготовлення продукції. За призначенням виробничі процеси поділяються на: основні, допоміжні, обслуговуючі.

Основні процеси – це процеси зміни форми, розмірів, фізичних або хімічних властивостей сировини, матеріалів, напівфабрикатів у ході їх перетворення на готову продукцію (*наприклад*, виготовлення машини, пошиття одягу, вирощування зернових культур).

До *допоміжних* належать процеси виготовлення продукції, яка використовується на самому підприємстві для забезпечення нормального протікання основних процесів. Допоміжні процеси групуються за їх призначенням, утворюючи такі допоміжні виробництва, як: ремонтне, інструментальне, енергетичне, та інше.

Обслуговуючі процеси забезпечують нормальні умови здійснення основних і допоміжних процесів. До них належать: складські і транспортні процеси.

За формою впливу на предмет праці виробничі процеси поділяють на

технологічні (що відбуваються за участю людини) та *природні* (бродіння вина, сушіння, дощок, цегли).

За характером виконуваних робіт розрізняють *аналітичні*, *синтетичні* та *прямі* виробничі процеси.

Аналітичні виробничі процеси передбачають розщеплення одного виду сировини (наприклад, нафти, руди, молока) на окремі продукти, які надходять у різні процеси наступної обробки.

Під час *синтетичних* процесів здійснюється об'єднання напівфабрикатів, що надійшли з інших процесів, у єдиний продукт (складання приладів).

При *прямих* процесах з одного виду матеріалу отримують один вид напівфабрикатів чи готового продукту (розпилювання дерева на дошки).

За ступенем безперервності виконуваних робіт виробничі процеси поділяють на *неперервні* та *перервні* (дискретні). Непередбачена зупинка неперервного процесу пов'язана з великими втратами для виробництва (наприклад, доменної печі). Дискретним процесам притаманна циклічність, пов'язана з виготовленням виробів певної форми, які обчислюються в штуках (машини, прилади, одяг тощо)

Характер використовуваного устаткування при виконанні робіт є ознакою для виділення *апаратурних* (замкнених) та *відкритих* (локальних) процесів. У першому випадку технологічний процес здійснюють у спеціальних агрегатах (апаратах, печах, ваннах), а у другому – робітник здійснює обробку предметів праці з допомогою певних інструментів і механізмів.

Організаційні типи виробництва, їх техніко-економічна характеристика

Ефективність організації того чи іншого виробничого процесу залежить від організаційного типу виробництва. Він становить собою сукупність основних ознак, що визначають організаційно-технологічну характеристику виробничого процесу. Від типу виробництва залежать конкретні форми й методи його підготовки, планування, обліку і контролю

Виробництво – це класифікаційна категорія виробництва, яка враховує такі його властивості, як широта номенклатури, регулярність, стабільність і обсяг випуску продукції.

Є чотири типи виробництва: *одиничне, серійне, масове, дослідне*.

Одиничне виробництво характеризується широкою номенклатурою продукції, малим обсягом випуску однакових виробів, повторне виготовлення яких здебільшого не передбачається (наприклад, виготовлення гідротурбін, великих лайнерів, доменних печей автомобілів на замовлення, яхт).

Характеристики одиничного виробництва: виготовлення широкого асортименту продукції; невеликий обсяг випуску однакових виробів; асортимент продукції не повторюється або повторюється нерегулярно; на робочих місцях відсутня глибока спеціалізація, закріплення операцій

за робочими місцями; застосування універсального устаткування, що розміщується однотипними технологічними групами; потреба в наявності висококваліфікованих робітників-універсалів; значна питома вага ручної праці; висока трудомісткість та собівартість продукції; значна кількість незавершеного виробництва; мобільність та висока ступінь пристосування до умов зміни попиту на готову продукцію.

Серійне виробництво має обмежену номенклатуру продукції, виготовлення окремих виробів періодично повторюється певними партіями (серіями) і загальний їх випуск може бути досить великим (виготовлення світильників, щогл для ліній електропередач, сільськогосподарських знарядь). Залежно від кількості виробів у серії, характеру і трудомісткості їх виготовлення, частоти повторення серій, значення коефіцієнта закріплення операцій розрізняють *дрібносерійне*, *середньосерійне* і *великосерійне* виробництво.

Серійність встановлюють за допомогою коефіцієнта серійності:

$$K_{СЕР} = \frac{N_{Д.О.}}{N_{Р.М.}}$$

де $N_{Д.О.}$ – кількість детале-операцій, що виконуються в цеху; $N_{Р.М.}$ – кількість *робочих місць в цеху*.

- при масовому виробництві $K_{СЕР} = 1$
- при крупносерійному $K_{СЕР} = 2-5$
- при середньосерійному $K_{СЕР} = 5-20$
- при дрібносерійному $K_{СЕР} = 20-40$
- при одиничному $K_{СЕР} > 40$

Характеристики серійного виробництва: випуск достатньо широкої, але більш обмеженої, ніж в одиничному виробництві, номенклатури продукції; виготовлення окремих виробів періодично повторюється певними партіями (серіями); спеціалізація на робочих місцях, можливість закріплення за кожним робочим місцем певного ряду операцій; використання як універсального, так і спеціального устаткування, яке обслуговується спеціальними робітниками; зниження собівартості; кваліфікація робітників середня або висока; зниження трудомісткості та використання ручної праці.

Масове виробництво характеризується вузькою номенклатурою продукції, великим обсягом безперервного і тривалого виготовлення окремих виробів. *Наприклад*, виготовлення облицювальної плитки, цегли, автомобілів однієї марки.

Характеристики масового виробництва: виготовлення однотипної продукції у великих обсягах протягом тривалого проміжку часу; вузька номенклатура продукції; вузька спеціалізація робочих місць; значна кількість вузько спеціалізованого високопродуктивного обладнання, застосування спеціального оснащення; високий відсоток механізованих, автоматизованих технологічних процесів; високий рівень автоматизації контролю якості; різке скорочення ручної праці; використання праці як

вужькоспеціалізованих робітників невисокої кваліфікації, так і висококваліфікованого персоналу; мінімальна собівартість продукції в порівнянні з одиничним або серійним.

До переваг *масового* виробництва слід віднести стабільність технологічних процесів, можливість застосування продуктивнішого і дешевшого спеціалізованого устаткування, скорочення непродуктивних витрат часу, пов'язаних з переходом від однієї роботи до іншої, високий рівень поділу праці та підвищення її ефективності, спрощення і здешевлення обліку, нормування і планування виробництва.

Дослідне виробництво – це виробництво, де виготовляють зразки або партії (серії) виробів для проведення дослідних робіт, випробувань, доопрацювання конструкцій. За своїми характеристиками дослідне виробництво близьке до одиничного.

Тип виробництва на дільниці визначають за типом переважної більшості робочих місць, а цеху – за типом переважної більшості дільниць; по заводу у цілому – за типом виробництва, який переважає на дільницях і в цехах. На практиці на одному підприємстві можуть зустрічатись дільниці і цехи масового, серійного та індивідуального виробництва. Найважливішим є віднесення до певного типу підприємства у цілому, яке визначають умовно за типом виробництва, що переважає на ньому.

Тип виробництва вирішальним чином впливає на ефективність використання ресурсів підприємства. Найефективнішим є масове виробництво, яке дає змогу вибирати прогресивні вихідні матеріали і заготовки, високопродуктивне устаткування та оснащення, найпрогресивніші методи організації виробничих процесів, краще використовувати трудові ресурси. В результаті на підприємствах такого типу значно нижча собівартість виготовленої продукції.

Використання групових методів обробки, автоматизація та електронізація виробничих процесів дають змогу застосувати організаційні форми масового виробництва у серійному, або навіть і у дрібносерійному виробництвах. Організаційно-технічний рівень серійних виробничих процесів підвищують гнучкі виробничі системи

Поняття і класифікація методів організації виробничого процесу

Організаційним типам виробництва відповідають методи його організації, тобто як буде здійснюватись власне процес виготовлення продукції.

Є два методи організації виробництва: *непотоківий* і *потоківий*.

Непотоківий вид виробничих процесів характерний для одиничних типів виробництва з непостійною номенклатурою виробів. Йому властиві такі ознаки: на робочих місцях обробляються різні за конструкцією і технологією виготовлення предмети праці, бо кількість кожного з них невелика і недостатня для нормального завантаження устаткування;

робочі місця розташовуються однотипними технологічними групами без певного зв'язку з послідовністю виконання операцій (*наприклад*: групи токарних, фрезерних, свердлильних та інших верстатів); предмети праці переміщуються у процесі обробки складними маршрутами, внаслідок чого є великі перерви між операціями. Це великою мірою впливає на збільшення перерв між операціями.

Непотоковий метод може застосовуватись і у серійному виробництві відповідно до номенклатури й асортименту виробів.

Потоковий метод організації виробничого процесу – один з найбільш високоефективних. Він здійснюється в максимальній відповідності до принципів раціональної організації виробництва.

Загальна характеристика поточкового виробництва

Ознаки *поточкового* виробництва: за групою робочих місць закріплюється обробка або складання виробів однієї назви (обмеженої кількості найменувань конструктивно і технологічно однорідних виробів); технологічний процес має високу поопераційну диференціацію; на кожному робочому місці виконуються одна чи кілька подібних операцій; предмети праці передаються з операції на операцію поштучно або невеликими транспортними партіями відповідно до ритму роботи; робочі місця розміщуються послідовно по ходу технологічного процесу.

Потокові методи організації виробництва застосовуються за умов виготовлення продукції у значних обсягах і на протязі тривалого часу, що властиве для великосерійного та масового виробництва.

Основною структурною ланкою поточкового виробництва є потокова лінія, тобто технологічно та організаційно виокремлена група робочих місць, на яких виготовляється один чи кілька типорозмірів подібних виробів у відповідності з ознаками поточкового виробництва.

Класифікація поточкових ліній за певними ознаками зображена у табл. 12.1.

За умови виробництва (складання) великогабаритних виробів організується так званий стаціонарний потік. Він відображає організацію виробництва, за якої вироби формуються у нерухомому положенні на складальних стендах, а пересуваються спеціалізовані групи (бригади) робітників, які виконують відповідні операції.

При проектуванні поточкових ліній проводять ряд розрахунків. Для поточкового методу виробництва використовуються наступні нормативи: такт, ритм потокової лінії, крок конвеєра, загальна довжина і швидкість руху потокової лінії.

Такт потокової лінії (r) – інтервал часу між послідовним випуском двох деталей або виробів:

$$r = \frac{(T_{зм} - t)}{N}$$

де $T_{зм}$ – тривалість зміни, хв.; t – регламентовані втрати часу, хв.; N – виробнича програма в зміну.

Класифікація поточкових ліній

Ознака класифікації	Потокова лінія	Сутнісна характеристика
Номенклатура виробів	Однопредметна	Лінія, на якій обробляється або складається виріб одного типорозміру на протязі тривалого часу
	Багатопредметна	Лінія, на якій одночасно або послідовно виготовляється кілька типорозмірів виробів, подібних за конструкцією і технологією виготовлення
Ступінь безперервності процесу	Безперервна	Лінія, на якій предмети праці переміщуються по операціях безперервно
	Перервна (прямоточна)	Лінія, яка не може забезпечити безперервну обробку предметів внаслідок несинхронності операцій. Предмети праці чекають своєї черги на обробку
Спосіб підтримання ритму	З регламентованим ритмом	Предмети праці передаються з операції на операцію через точно визначений час, тобто з заданим ритмом
	З вільним ритмом	Предмети праці з операції на операцію можуть передаватися з відхиленням від розрахункового ритму
Місце виконання операції	З робочим конвеєром	Робочий конвеєр окрім транспортування і підтримки ритму є безпосереднім місцем виконання операцій
	Конвеєр із зняттям предметів	Є характерним для процесів, операції яких виконуються на технологічному устаткуванні
Спосіб Переміщення предметів	Конвеєр з безперервним рухом	Має постійну швидкість та під час роботи не зупиняються
	Конвеєр з пульсуючим рухом	Під час виконання операцій стоїть нерухомо, приводиться в дію періодично через проміжок часу рівному такту лінії

Підставимо у формулу умовні дані і виконаємо відповідні розрахунки:

$$r = (480 - 30) / 90 = 5 \text{ хв.}$$

Для безперервно-поточкового виробництва необхідно обов'язково дотримуватись принципу синхронізації. *Принцип синхронізації* полягає в тому, що час виконання кожної операції (t_{um}) повинен бути рівний розрахунковому такту поточної лінії ($r = 5$). Це досягається шляхом розрахунку числа робочих місць на кожній операції. Якщо тривалість операції рівна або менша часу такту, то число робочих місць і одиниць устаткування рівне кількості операцій. Якщо тривалість операції більша часу такту, то необхідно декілька робочих місць для синхронізації. Число робочих місць на кожній операції (P_m) визначається шляхом ділення штучного часу (t_{um}) на час такту (r):

$$P_m = \frac{t_{um}}{r}$$

Штучний час – це час, необхідний для виконання всіх трудових прийомів за кожною окремою операцією.

Ритм потокової лінії (R) – це час, обернений такту. Ритм характеризує число виробів, які випускаються в одиницю часу:

$$R = 1/r$$

Проведемо розрахунки: $R = 1 : 1/12 = 12$ вир./год. Відзначимо, що при визначенні ритму потокової лінії необхідні однакові величини. Слід хвилини перевести в години (5 хв. = 1/12 год.), інакше розрахунок буде невірний. Або ж за одиницю приймати 1 год. = 60 хв. Тоді $R = 60/5 = 12$ вир./год.

Крок конвеєра (l) – відстань між центрами двох суміжних робочих місць. Візьмемо умовно $l = 6$ м.

Загальна довжина потокової лінії конвеєра залежить від кроку і кількості робочих місць:

$$L = l \times q,$$

де l – крок конвеєра, або відстань між центрами двох робочих місць; q – число робочих місць. У нашому прикладі:

$$L = 6 \times 8 = 48 \text{ м.}$$

При двосторонньому розміщенні робочих місць:

$$L = \frac{q \times l}{2} + 2 \cdot R$$

де q – кількість робочих місць; l – крок конвеєра (віддаль між центрами двох сусідніх робочих місць); R – радіус закруглення конвеєра.

Швидкість руху потокової лінії (v) залежить від кроку конвеєра і такту потокової лінії, вимірюється в м/хв.:

$$v = \frac{l}{r}$$

В нашому прикладі $v = 6/5 = 1,2$ м/хв.

Тривалість технологічної частини виробничого циклу виготовлення виробу на потоковій лінії (T_u^{nom}) визначається за формулою:

$$T_u^{nom} = q \times r$$

де q – число робочих місць; r – такт потокової лінії.

В нашому прикладі $T_u^{nom} = 8 \times 5 = 40$ хв.

Розрахункову кількість робочих місць на i -ій операції визначають виходячи з тривалості цієї операції і такту потокової лінії:

$$Q_{POЗP} i = \frac{T_{шт} i}{r}$$

де $T_{шт}$ – норма часу на виконання i -тої операції; r – такт потокової лінії.

Кількість робочих місць на багатопредметній потоковій лінії:

$$Q = \frac{\sum_{i=1}^n T_{цi} \cdot N_i}{T_D}$$

де n – кількість різних видів виробів, що виготовляється на лінії; $T_{Цi}$ – тривалість циклу виготовлення i -того виробу; N_i – обсяг випуску i -тих виробів в розрахунковому періоді; T_d – дійсний (ефективний) фонд часу роботи потокової лінії.

Перевагами потокового виробництва над традиційними формами його організації у сучасних умовах є: підвищення продуктивності праці; збільшення випуску продукції; зниження собівартості продукції; значне скорочення тривалості виробничого циклу; спрощення обліку та планування виробництва.

Недоліки потокової організації виробництва наступні: до основних вимог при виборі продукції для виготовлення поточним методом відносяться відпрацьованість і відносна стабільність їх конструкцій, великі масштаби виробництва, що не завжди відповідає потребам ринку; використання конвеєрних ліній транспортувань збільшує транспортний заділ (незавершене виробництво) і затрудняє передачу інформації про якість продукції на інші робочі місця і дільниці; монотонність праці на поточних лініях знижує матеріальну зацікавленість робітників і сприяє збільшенню плинності кадрів.

До заходів щодо вдосконалення поточних методів відносяться:

- організація роботи при змінних протягом дня такті і швидкості потокової лінії;
- переведення робітників протягом зміни з однієї операції на іншу;
- застосування багатоопераційних машин, які вимагають регулярного переключення уваги робітників на різні процеси;
- заходи матеріального стимулювання;
- впровадження агрегатно-групових методів організації виробничого процесу, поточних ліній з вільним ритмом.

Тенденції розвитку потокового виробництва: створення все більшої кількості автоматичних ліній, спрямоване на усунення істотного недоліку поточного виробництва – примітивізації праці робітників; підвищення гнучкості виробництва шляхом впровадження устаткування з числовим програмним управлінням (ЧПУ), багатофункціональних роботів, гнучких автоматизованих систем, яке спрямоване на більш швидкий перехід на випуск нових виробів.

Організація виробничого процесу в часі

Організація виробничого процесу у часі характеризується способами поєднання операцій технологічного процесу, структурою та тривалістю виробничого циклу. *Виробничий цикл* – це інтервал від початку до закінчення процесу виготовлення продукції, тобто час, протягом якого запуснені у виробництво предмети праці перетворюються на готову продукцію.

Він обчислюється для одного виробу або для певної кількості виробів, що виготовляються одночасно. Виробничий цикл є важливим календарно-плановим нормативом організації виробничого процесу у часі. Виходячи з його тривалості, визначають термін запуску продукції у

виробництво, складають календарні плани її виготовлення на всіх стадіях виробничого процесу, узгоджують роботу суміжних підрозділів (дільниць, цехів). На підставі виробничого циклу обчислюється величина незавершеного виробництва – важливого елемента оборотних коштів підприємства.

З нього видно, що виробничий цикл складається зі власне виробничого часу і перерв. Час виробництва особливих пояснень не потребує. Час перерв включає перерви у робочий час, тобто тоді, коли підприємство працює, і неробочий час, який визначається режимом роботи (вихідні, святкові дні, перерви між робочими змінами).

Перерви в робочий час поділяються на перерви партійності та чекання. Перерви партійності виникають тоді, коли предмети праці обробляються партіями. Партія предметів – це певна кількість однакових предметів, які обробляються на кожній операції безперервно з одноразовою витратою підготовчо-завершального часу. Предмети партії обробляються не одночасно, а по одному або кілька одразу. Кожний предмет праці чекає спочатку своєї черги на обробку, а потім – кінця обробки всієї партії. Перерви партійності обчислюються не окремо, а разом із тривалістю технологічних операцій, утворюючи технологічний цикл. Перерви чекання виникають унаслідок несинхронності операцій виробничого процесу: предмети праці нема де обробляти, бо робочі місця зайнято іншими операціями. Перерви чекання виникають також тоді, коли деталі, що входять до одного комплекту, виготовляються в різний час.

Конкретна структура виробничого циклу залежить від особливостей продукції, технологічних процесів її виготовлення, типу виробництва та деяких інших факторів. У безперервних виробництвах (хімічному, металургійному і т.п.) найбільшу частку у виробничому циклі займає час виробництва. У дискретних виробництвах істотну частку виробничого циклу становлять перерви. Особливо тривалими є перерви в одиничному виробництві, меншими – в серійному і мінімальними – у масовому.

Поняття якості продукції, показники та методи оцінки якості

Якість продукції – сукупність властивостей продукції, яка обумовлює її придатність задовольняти певні потреби відповідно до призначення.

Якість продукції (робіт, послуг) визначається такими поняттями, як «характеристика», «властивість» і «якість». *Характеристика* – це взаємозв'язок залежних і незалежних змінних, виражених у вигляді тексту, таблиці, математичної формули, графіка. Описується, як правило, функціонально. *Властивість продукції* є об'єктивною особливістю продукції, яка може виявлятися при її створенні, експлуатації або споживанні. Якість продукції формується на всіх етапах її життєвого циклу. Властивість продукції виражається *показниками якості*, тобто кількісними характеристиками одного або декількох

властивостей продукції, які входять у якість і розглядаються стосовно певних умов її створення й експлуатації або споживання.

Залежно від ролі, що виконується при оцінці, розрізняють класифікаційні й оціночні показники. *Класифікаційні показники* характеризують приналежність продукції до певної групи у системі класифікації і визначають призначення типорозмір, область застосування й умови використання продукції. Класифікаційні показники використовуються на початкових етапах оцінки якості продукції для формування груп аналогів оцінюваної продукції. В оцінці якості продукції ці показники, як правило, не беруть участь.

Оціночні показники кількісно характеризують ті властивості, які утворюють якість продукції як об'єкту виробництва і споживання або експлуатації. Вони використовуються для нормування вимог до якості, оцінки технічного рівня при розробці стандартів, перевірки якості при контролі, випробуваннях і сертифікації. Оціночні показники розділяють на функціональні, ресурсозберігаючі і природоохоронні.

Функціональні показники характеризують властивості, які визначають функціональну придатність продукції задовольняти задані потреби. Вони об'єднують показники функціональної придатності, надійності, ергономісткості та естетичності.

Показники функціональної придатності характеризують технічну суть продукції, властивості, які визначають здатність продукції виконувати свої функції у заданих умовах використання за призначенням (наприклад, одиничні показники – вантажопідйомність, місткість і водонепроникність, комплексні, – калорійність, продуктивність тощо).

Показники надійності продукції характеризують її здатність зберігати у часі (у встановлених межах) значення всіх заданих показників якості при дотриманні заданих режимів і умов застосування, технічного обслуговування, ремонту, зберігання і транспортування. Одиничними показниками надійності є показники безвідмовності, ремонтпридатності, довговічності та зберігання. Надійність може характеризуватися також комплексними показниками, які забезпечують декілька властивостей (безвідмовність і відновлюваність). Показники надійності доповнюють характеристику продукції, яка дається показниками функціонального призначення.

Показники ергономісткості продукції характеризують зручність і комфорт продукції у виробничих і побутових процесах системи «чоловік – предмет – середовище». До цієї групи входять підгрупи гігієнічних, антропометричних, фізіологічних, психофізіологічних і психологічних показників.

Показники естетичності продукції характеризують естетичну дію продукції на людину і призначені для оцінки її естетичної цінності, ступеня відповідності естетичним запитам тих або інших груп споживачів у конкретних умовах споживання. Виділяють підгрупи показників художньої виразності, раціональності форми, цілісності композицій,

досконалості виробничого виконання і збереження товарного вигляду.

Ресурсозберігаючі показники характеризують властивості продукції, які визначають рівень ресурсів, що витрачаються, при її створенні та застосуванні. Група ресурсозберігаючих показників включає підгрупи показників технологічності і ресурсоспоживання.

Показники технологічності характеризують особливості складу і структури продукції, що впливають на рівень витрат сировини, матеріалів, палива, енергії, праці та часу для виробництва продукції і (або) її споживання (експлуатації). Показники технологічності продукції у сфері виробництва виражають технологічну раціональність і спадкоємність продукції за конструктивними і технологічними ознаками (складовими частинами, вихідними матеріалами, структурній композиції тощо).

Показники ресурсоспоживання продукції характеризують витрати матеріалів, палива, енергії, праці і часу при безпосередньому використанні продукції за призначенням. Для кількісної оцінки ресурсоспоживання слід конкретизувати вид ресурсів і використовувати відповідні показники (наприклад, витрати палива, мастил або масел тощо). В кожену групу ресурсозберігаючих показників, разом з одиничними, можуть входити комплексні показники, які виражають сумарні витрати всіх видів ресурсів на відповідні види робіт і приведені до вартісного виразу на одиницю або партію продукції за певний період часу.

Природоохоронні показники якості продукції характеризують її властивості, пов'язані з дією на людину і навколишнє середовище. Вони об'єднуються у дві групи показників – безпеки й екологічності.

Показники безпеки характеризують особливості продукції, які забезпечують безпеку людини при споживанні або експлуатації, транспортуванні, зберіганні й утилізації продукції. Показники безпеки продукції групують за однорідністю властивостей, що характеризуються ними, та з урахуванням різних видів небезпек.

Показники екологічності характеризують властивості продукції, пов'язані зі шкідливими діями на навколишнє середовище при виробництві, монтажі, споживанні або експлуатації, а також при її зберіганні й утилізації, та визначають:

- рівень небезпечних і шкідливих хімічних викидів у навколишнє середовище;
- питому концентрацію шкідливих речовин, газів, які викидаються у навколишнє середовище;
- рівень акустичної дії на навколишнє середовище;
- рівень електромагнітних, радіаційних і інших випромінювань;
- здібність до утворення шкідливих продуктів розпаду в умовах зберігання, транспортування, утилізації або використання;
- здатність шкідливих речовин акумулюватися у ґрунті, воді, об'єктах флори і фауни, в організмі людини тощо.

Управління якістю продукції

Управління якістю продукції повинне здійснюватися системно, тобто на підприємстві повинна функціонувати система управління якістю продукції, що є організаційною структурою, яка розподіляє відповідальність, процедури і ресурси, необхідні для управління якістю.

Стандартизація продукції. Вітчизняні стандарти

Стандартизація – це діяльність, пов'язана з встановленням норм, правил і характеристик у цілях забезпечення: безпеки продукції; технічної та інформаційної сумісності; якості продукції; економії всіх видів ресурсів; безпеки господарюючих суб'єктів; обороноздатності.

Головне завдання стандартизації – створення системи нормативно-технічної документації, яка визначала б прогресивні вимоги до продукції, що виготовляється для потреб народного господарства, населення, експорту, а також контроль за відповідним використанням названої документації.

Нормативні документи із стандартизації поділяються на:

- державні стандарти України – ДСТУ;
- галузеві стандарти – ГСТУ;
- стандарти науково-технічних та інженерних товариств і спілок – СТТУ;
- технічні умови – ТУ;
- стандарти підприємств – СТП.

Економічне значення сертифікації продукції. Види сертифікації

Сертифікація продукції – це процес випробувань товару на відповідність до стандартних вимог під час його реалізації.

Економічна віддача від підвищення якості продукції визначається за наступними показниками:

- річний економічний ефект від виробництва продукції підвищеної якості;
- річна економія від збільшення прибутку внаслідок зміни якості продукції;
- термін окупності додаткових капіталовкладень у поліпшення якості продукції;
- коефіцієнт економічної ефективності додаткових капіталовкладень у поліпшення якості продукції;
- загальний річний економічний ефект при виробництві і використанні нових конструкцій засобів праці тривалого використання;
- загальний річний економічний ефект від виробництва і використання нових або удосконалених предметів праці;
- приведені витрати по *i*-тому варіанту.

Розрізняють такі види сертифікації:

1. Обов'язкова;
2. Добровільна.

В Україні *обов'язковій сертифікації* підлягають товари і послуги з Переліку, затвердженого Наказом Держкомітету. Вона проводиться на підставі вимог, визначених законодавчими актами та нормативними документами України.

Якщо продукція або товари ввозяться на територію України для подальшої реалізації. Їх якість повинна відповідати стандартам цієї країни. У такому випадку, сертифікат може бути або виданий, або визнаний центральним органом виконавчої влади, який регулює технічні питання.

Сертифікована продукція може бути включена в Єдиний реєстр сертифікованої продукції в Україні на підставі:

- безпосередньо декларації відповідності, що видається виробником на кожен партію товарів;
- свідоцтв про визнання відповідності або самих сертифікатів відповідності.

Добровільна сертифікація проводиться з волі самої організації. Вона може бути здійснена уповноваженими органами. Головними цілями, які переслідує добровільна сертифікація, є повне усунення загрози для життя і здоров'я потенційних покупців, а також заради безпеки довілля. Також, сертифікація допомагає вийти на міжнародний рівень, як у торгівлі, так і у науково-технічне та економічне співробітництво.

Незалежно від того, обов'язковою чи добровільною є сертифікація, отримання сертифікату можна розділити на наступні етапи: дослідження продукції, що супроводжується оформленням відповідних документів; видача сертифіката УкрСЕПРО (українська національна система сертифікації).

Шляхи підвищення якості продукції

Планування підвищення якості продукції повинно базуватися передовсім на старанному вивченні поточного та перспективного попиту на його продукцію, аналізі відгуків споживачів. Досягти необхідного рівня якості реалізованих на відповідних ринках товарів можна різними способами, які можна поділити на три групи:

Технічні:

- 1) використання досягнень науки і техніки у процесі проектування виробів;
- 2) запровадження новітньої технології виробництва і суворе дотримання технологічної дисципліни;
- 3) забезпечення належної технічної оснащеності виробництва;
- 4) удосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов;
- 5) поліпшення стандартизації як головного інструменту фіксації та забезпечення заданого рівня якості, адже саме стандарти і технічні умови відображають сучасні вимоги споживачів до технічного рівня та ін.;

6) збільшення випуску сертифікованої продукції;

7) покращення окремих показників якості продукції, що випускається (надійність, економічність);

8) удосконалювати показники транспортабельності продукції, куди відносяться допустимі температура, вологість, тиск, час транспортування;

9) підприємство повинно вимагати від своїх постачальників відповідного покращення якості сировини, матеріалів, напівфабрикатів, що постачається;

10) досягнення і перевершення технічного рівня та якості найкращих вітчизняних та зарубіжних зразків;

Організаційні:

1) запровадження сучасних форм і методів організації виробництва та управління;

2) удосконалення методів контролю і розвиток масового самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції;

3) розширення прямих господарських зв'язків між продуцентами та покупцями (споживачами);

4) використання власного або іншого автопарку, автомашин для надійного та безпечного транспортування готової продукції та сировини.

Економічні та соціальні:

1) застосування узгодженої системи прогнозування і планування необхідного рівня якості виробів;

2) установлення прийнятних для продуцентів і споживачів цін на окремі види товарів;

3) використання ефективної мотивації праці всіх категорій персоналу підприємства;

4) всебічна активація людського фактора та проведення кадрової політики, адаптованої до ринкових умов господарювання.

Покращення якості продукції відображається у збільшенні її сортності, додатковий прибуток створюється за рахунок підвищення ціни на продукцію вищого сорту. При покращенні якості продукції зростає собівартість, як правило, збільшується строк служби нового виробу. Економічна ефективність цього полягає у додатковому прибутку підприємства, що отримується від виробництва і реалізації продукції підвищеної якості.

ТЕМА 13. ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ

Поняття витрат та собівартості продукції

Підприємство будь-якої форми власності під час своєї діяльності здійснює певні витрати (матеріальні, нематеріальні, грошові і трудові), пов'язані з простим і розширеним відтворенням основних та оборотних засобів, виробництвом і реалізацією продукції, наданням послуг, виконанням робіт, соціальним розвитком колективу і т.п.

Витрати (видатки, затрати, виплати) – це грошова оцінка вартості матеріальних, трудових, фінансових, природних, інформаційних і інших видів ресурсів на виробництво та реалізацію продукції за певний період часу. Як видно з визначення витрати характеризуються: 1) грошовою оцінкою ресурсів, забезпечуючи принцип вимірювання різних видів ресурсів; 2) цільовою установкою (пов'язаною з виробництвом і збутом продукції у цілому або з якоюсь зі стадій цього процесу); 3) певним періодом часу, тобто віднесенням на продукцію за даний період часу. Відзначимо ще одну властивість витрат: якщо витрати не залучені у виробництво і не списані (не повністю списані) на дану продукцію, то вони перетворюються на запаси сировини, матеріалів, запаси у незавершеному виробництві, запаси готової продукції і т.п. Витрати володіють властивістю бути запасомісткими і відноситися до активу підприємства.

Собівартість продукції – це виражені у грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції. В умовах ринкової економіки собівартість продукції є найважливішим показником виробничо-господарської діяльності підприємства. У країнах з розвинутою ринковою економікою облік витрат на виробництво та калькуляцію собівартості продукції виділений в управлінський облік, який покликаний дати інформацію для управління собівартістю продукції спеціалістам, адміністративно-управлінському персоналу підприємства.

Класифікація витрат і структура собівартості

Розрізняють витрати, пов'язані з *операційною (звичайною), інвестиційною та фінансовою* діяльністю підприємства та надзвичайних подій.

Відповідно до перелічених вище видів діяльності підприємства утворюються такі витрати: операційні, фінансові, інвестиційні та непередбачувані.

Витрати, що зумовлюються основним видом діяльності підприємства (виробництвом продукції, наданням послуг, виконанням робіт), або такі, що забезпечують її здійснення, називаються *операційними (звичайними)*.

Витрати, пов'язані з *інвестиційною* діяльністю, підприємство здійснює при довготерміновому вкладанні капіталу з метою отримання прибутку (капітальне будівництво, розширення та розвиток виробництва,

придбання цінних паперів тощо).

Витрати, пов'язані з *фінансовою* діяльністю, підприємство здійснює у разі сплати відсотків за отримані від інших юридичних і фізичних осіб фінансові кошти у вигляді кредитів та позик, при первинному розміщенні на ринку цінних паперів акцій, облігацій власної емісії тощо.

Витрати також можна розподілити на *прямі* і *непрямі*. Прямі витрати безпосередньо пов'язані з виготовленням даного виду продукції і можуть бути прямо віднесені на її одиницю. До складу прямих матеріальних витрат зараховується вартість сировини й основних матеріалів, що складають основу виробленої продукції, покупні напівфабрикати, комплектуючі вироби, допоміжні матеріали, які відносяться до конкретного об'єкту витрат. До складу прямих витрат на оплату праці включаються заробітна плата й інші виплати працівникам, зайнятим безпосередньо на виробництві продукції, виконанні робіт, наданні послуг, що можуть бути віднесені до певного об'єкту витрат. Інші прямі витрати складаються зі всіх інших виробничих витрат, що відносяться до конкретного об'єкту витрат, наприклад, відрахування на соціальні заходи, амортизація і т.д. Суму прямих витрат можна розрахувати за такою формулою:

$$P_{\text{в}} = M + Z + A,$$

де $P_{\text{в}}$ – прямі витрати на виготовлення продукції; M – вартість матеріалів, які використовуються при виготовленні продукції робіт матеріалів. Вартість придбання матеріальних ресурсів визначається за діючими цінами, не враховуючи податку на додану вартість; Z – витрати на оплату праці, включаючи виплати стимулюючого характеру (премії, надбавки та ін.); компенсації, пов'язані з розкладом роботи та умовами праці; оплата чергових та додаткових відпусток тощо; A – витрати на утримання та експлуатацію машин і механізмів, які включають амортизаційні відрахування на повне відновлення машин, механізмів та інших промислових основних фондів; орендну плату за використання орендованої техніки у розмірах, зумовлених договором; витрати на технічне обслуговування, витрати на ремонт; витрати на паливо, енергію та інші експлуатаційні ресурси і деякі інші витрати.

Прямі витрати розподіляються на *постійні* та *змінні*. Сума постійних витрат у певних межах не залежить від кількості виготовленої продукції. До складу цих витрат належать витрати на утримання й експлуатацію будівель і споруд, управління. Сума змінних витрат за певний час залежить від обсягу виробництва продукції. У складі таких витрат виокремлюють: *пропорційні* витрати, що змінюються прямо пропорційно до зміни обсягу виробництва (сировина, матеріали, комплектуючі тощо); *непропорційні*, що також можна розподілити на *прогресуючі* і *дегресуючі* (тобто ті, які змінюються швидше за обсяги виробництва, та ті, які змінюються повільніше за обсяги виробництва).

Непрямі витрати пов'язані з виготовленням різних виробів і не можуть прямо відноситись до того чи іншого виду продукції (заробітна плата управлінського і обслуговуючого персоналу тощо). *Непрямі* витрати включають: адміністративно-господарські витрати, які передбачають оплату праці адміністративно-господарського персоналу, відчислення на

соціальні потреби (на державне соціальне та медичне страхування, пенсійне забезпечення, в державний фонд зайнятості населення і та ін.), утримання на канцелярські потреби, відрядження тощо; витрати на обслуговування робітників, включаючи витрати на підготовку та перепідготовку кадрів, на забезпечення необхідних санітарно-гігієнічних та побутових послуг, витрати на охорону праці і техніку безпеки тощо; витрати на організацію виробництва продукції на майданчиках, включаючи витрати, що пов'язані зі знесенням та ремонтом малоцінних і швидкозношуваних інструментів та інвентарю, які використовуються у виробництві підрядних робіт і робіт, що не мають відношення до основних доходів; утримання пожежної та сторожової охорони; витрати по проектуванню промислових робіт та ін.; інші непрямі витрати, які включають платежі з обов'язкового страхування майна господарюючої організації; платежі за кредитами банків у межах ставки, встановленої законом; витрати, що пов'язані з рекламою та ін.; витрати, що не враховані в нормах накладних витрат, але віднесені на їх рахунок. Сюди можуть бути включені допомоги у зв'язку зі втратою працездатності внаслідок промислових травм, що виплачується робітникам на основі судових рішень; податки, збори, платежі та інші обов'язкові відрахування (податок на користувачів автомобільних доріг, плата за землю та ін.).

Відмінності між постійними та змінними витратами є базою для розмежування двох часових інтервалів діяльності підприємства: *короткострокового* і *довготривалого*. Впродовж короткострокового періоду керівництво підприємства не має можливості змінити свою виробничу потужність. Воно збільшує або зменшує обсяг залучених матеріальних і трудових ресурсів і тим самим змінює обсяги випуску продукції. У цьому періоді обсяг виробництва продукції залежить виключно від зміни змінних витрат. Кількість постійних витрат залишається незмінною.

У довготривалому періоді обсяг випуску здійснюється з використанням усієї виробничої потужності підприємства, включаючи додатково створені потужності. У цьому випадку всі фактори виробництва розглядаються як змінювані.

У сумі постійні та змінні витрати утворюють загальні, або валові, витрати:

$$TC = FC + VC,$$

де TC – валові витрати; FC – постійні витрати; VC – змінні витрати.

Безповоротні витрати є раніше утвореними та невідшкодованими навіть у разі припинення підприємством своєї діяльності у цій сфері.

Велике значення для визначення обсягу виробництва, здатного забезпечити прибуток підприємству, має розрахунок граничних витрат.

Додаткові витрати, пов'язані зі збільшенням випуску продукції на одну одиницю, називаються граничними (S_{gr}). Оскільки постійні витрати не змінюються зі зміною обсягу випуску продукції, рівень і динаміка граничних витрат визначаються лише змінними витратами.

Отже, ми можемо записати граничні витрати так:

$$S_{\text{гр}} = \Delta VC / \Delta Q,$$

де ΔVC – приріст змінних витрат; ΔQ – приріст об'єму випуску продукції.

Середні витрати є витратами на одиницю випуску продукції. Розрізняють три види середніх витрат: *середні валові, середні постійні, середні змінні витрати*.

Середні валові витрати є часткою від ділення валових витрат на обсяг випуску продукції:

$$S_{\text{свр}} = TC / Q,$$

де $S_{\text{свр}}$ – середні валові витрати; TC – валові витрати; Q – обсяг випуску продукції.

Середні постійні витрати відповідно дорівнюють:

$$AFC = FC / Q,$$

де AFC – середні постійні витрати; FC – постійні витрати; Q – обсяг випуску продукції.

Середні же змінні можна розрахувати так:

$$AVC = VC / Q,$$

де AVC – середні змінні витрати; VC – змінні витрати; Q – обсяг випуску продукції.

Порівнюючи середні валові витрати з ціною продукції, можна визначити прибутковість виробництва продукції.

Розглянуті поняття і види витрат виробництва знаходять застосування у підприємницькій діяльності та при розробці бізнес-планів, економічному обґрунтуванні проектів і проведенні фінансового аналізу.

Облік витрат на виробництво виконується на основі первинної облікової документації, яка складається з обов'язковим копіюванням, що забезпечує облік за об'єктами виробництва та видами робіт.

Структура собівартості – це поелементний її склад, обчислений у відсотковому відношенні до загальної суми витрат, тобто питома вага різних елементів витрат на виробництво продукції.

У різних галузях промисловості структура собівартості неоднакова. У видобувних галузях здебільшого немає витрат на сировину, оскільки вони дані самою природою. У цих галузях найбільшу питому вагу становлять витрати на заробітну плату і амортизацію обладнання. Такі галузі вважають трудомісткими. У собівартості взуттєвої, харчової, текстильної промисловості велику питому вагу становлять витрати на матеріали. Це матеріаломісткі галузі. У хімічній промисловості, кольоровій металургії значні витрати йдуть на електроенергію. Такі галузі називають енергомісткими. У нафтовидобувній і нафтопереробній промисловості, чорній металургії найбільша питома вага припадає на амортизаційні відрахування. Це фондомісткі галузі.

Основними шляхами зниження собівартості в даних галузях є скорочення тих витрат, які займають найбільшу питому вагу у собівартості продукції. Умовна структура витрат на виробництво продукції, робіт, послуг подана на рис. 13.1.

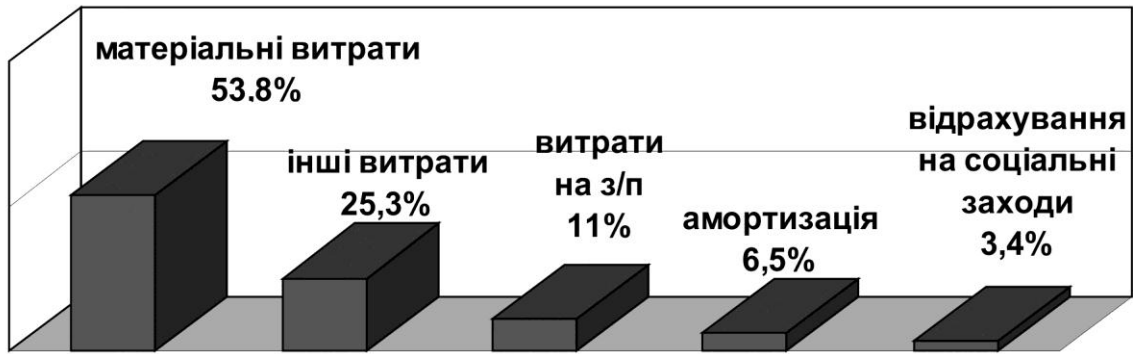


Рис. 13.1. Умовна структура витрат

Управління витратами на підприємстві

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження. Воно є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства.

Система управління витратами має функціональний та організаційний аспекти. Вона включає такі організаційні підсистеми:

- пошук і виявлення факторів економії ресурсів;
- нормування витрат ресурсів;
- планування витрат за їхніми видами;
- облік та аналіз витрат;
- стимулювання економії ресурсів і зниження витрат.

Такими підсистемами керують відповідні структурні одиниці підприємства залежно від його розміру (відділи, бюро, окремі виконавці).

Виявлення й використання факторів економії ресурсів, зниження витрат є обов'язком кожного працівника підприємства, передусім спеціалістів і керівників усіх рівнів. Згідно з певними організаційно-технічними рішеннями та умовами розробляються норми витрат усіх видів ресурсів: сировини, основних і допоміжних матеріалів, енергії, трудових ресурсів тощо.

Встановлені норми витрат – це граничні витрати окремих видів ресурсів за даних організаційно-технічних умов виробництва. Вони є важливим фактором забезпечення режиму жорсткої економії і відповідно конкурентоспроможності підприємства.

У процесі планування встановлюються граничні (допустимі) загальні витрати у підрозділах і у цілому по підприємству (кошториси) та на одиницю продукції. Фактичний рівень витрат обчислюється за даними поточного обліку

Методи визначення собівартості продукції

У господарській практиці та законодавчих актах нашої країни для визначення величини витрат виробництва часто використовують термін «собівартість». Собівартість відповідає розглянутому поняттю «явні (бухгалтерські) витрати виробництва».

Тому необхідно детальніше зупинитися на витратах виробництва, що включаються у собівартість продукції. Визначення собівартості містить у собі три важливих моменти:

- собівартість відображає, скільки і яких ресурсів було використано у виробництві;
- величина використаних ресурсів представлена у грошовому виразі, що дозволяє розраховувати загальну вартість ресурсів;
- конкретна мета використання ресурсів зумовлює необхідність чітко встановити об'єкт собівартості (виробництво чи реалізація).

Собівартість продукції як грошовий вираз витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції характеризує ефективність усього процесу виробництва на підприємстві, тому що цей показник відображає:

- рівень організації виробничого процесу;
- продуктивність праці;
- технічний рівень.

На практиці не завжди собівартість продукції є повним відображенням дійсних витрат на її виробництво: одні з них мають відношення до процесу виробництва продукції, але відшкодовуються за рахунок прибутку, а інші входять у собівартість, але не мають прямого зв'язку з виробництвом.

Виокремлюють такі види собівартості:

а) залежно від часу формування затрат: планова; фактична; нормативна; кошторисна;

б) виходячи із місця формування затрат: цехова; виробнича; повна;

в) залежно від тривалості розрахункового періоду: місячна; квартальна; річна;

г) за складом продукції: товарна; валова; реалізована; незавершене виробництво;

ґ) за ступенем охоплення підприємств: індивідуальна; галузева.

Надамо визначення основних видів собівартості.

Планова собівартість виготовленої продукції являє собою прогноз величини витрат певної господарчої організації на виготовлення конкретної продукції.

Фактична собівартість продукції – це сума витрат, здійснених конкретною господарчою організацією у ході виготовлення продукції за умов, що склалися на виробництві.

Метою врахування фактичної собівартості продукції є своєчасне, повне та достовірне відображення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом продукції та її реалізації замовникові, виявлення

відхилень від очікуваних значень, а також контроль за використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Окрім того, дані обліку собівартості продукції використовуються у процесі аналізу для виявлення всередині організації виробничих резервів, а також при визначенні фактичних фінансових результатів діяльності господарчої організації та її підрозділів.

Кошторисна собівартість визначається господарчою організацією під час складання необхідного комплексу проектних документів за кошторисними нормами та цінами, які діють на момент її розрахунку.

Вона є базою для розрахунку планової собівартості виготовленої продукції і дає змогу, з одного боку, господарчій організації прогнозувати рівень своїх майбутніх витрат, а з іншого – надає можливість замовнику оцінити межі (рамки), в яких може відбуватися торг із цією організацією. І нарешті, кошторисна собівартість є одним із документів, за яким державні органи оподаткування контролюють прибутки конкретної угоди деяких господарчих організацій.

Для економічного оцінювання варіантів техніки та вибору найефективнішого з них розраховується насамперед технологічна собівартість, яку можна представити як суму витрат цеху, що безпосередньо пов'язані з виконанням технологічних операцій. Цей вид собівартості розраховують за такою формулою:

$$C_m = V_m + V_{зп} + V_{уе} ,$$

де V_m – вартість сировини і матеріалів; $V_{зп}$ – основна та додаткова заробітна плата; $V_{уе}$ – витрати на експлуатацію та утримання устаткування.

Цехова собівартість складається з усіх витрат цеху на виробництво певного виду продукції. Вона розраховується за формулою:

$$C_c = V_m - V_{пов} + V_{нвв} + V_{пк} + V_{п} + V_e + V_{зо} + V_{зд} + \\ + V_{сп} + V_{ів} + V_{уе} + V_{ни} + V_{ц} + V_b$$

де V_m – вартість сировини і матеріалів; $V_{пов}$ – поворотні відходи виробництва; $V_{нвв}$ – вартість напівфабрикатів власного виробництва; $V_{пк}$ – вартість покупних комплектуючих; $V_{п}$ – витрати на паливо для технологічних цілей; V_e – витрати на енергію для технологічних цілей; $V_{зо}$ – основна заробітна плата; $V_{зд}$ – додаткова заробітна плата; $V_{сп}$ – відрахування на соціальні потреби; $V_{ів}$ – витрати на відтворення інструменту; $V_{уе}$ – витрати на утримання і експлуатацію устаткування; $V_{ни}$ – витрати на розробку та освоєння нової продукції; $V_{ц}$ – інші цехові витрати; V_b – втрати від браку.

Таким чином, виходячи з місця формування витрат, основними є показники виробничої і повної собівартості. Отже, виробнича собівартість – це сума всіх виробничих витрат, а повна собівартість – це сума виробничої собівартості і невиробничих витрат.

За допомогою виробничої собівартості обліковується незавершене виробництво та виготовлена продукція, яка знаходиться у вигляді товарно-матеріальних запасів підприємства. Виробнича собівартість лежить в основі формування собівартості реалізованої продукції. Цей вид собівартості розраховують за такою формулою:

$$C_v = C_c + V_{зв} ,$$

де $V_{зв}$ – загальновиробничі витрати.

До складу невиробничих витрат відносяться операційні невиробничі витрати (адміністративні витрати, витрати на збут тощо), а також витрати за період, що пов'язані із залученням позикового капіталу.

Показник повної собівартості використовується для визначення фінансових результатів діяльності підприємства, аналізу рентабельності та ціноутворення продукції.

Необхідно визначити, що індивідуальна собівартість показує рівень організації виробництва, автоматизації та механізації, спеціалізації та концентрації, що є неоднаковими для різних підприємств однієї галузі.

Проте галузева собівартість даного виду продукції показує середній за галузю рівень техніки, організації виробництва, продуктивності праці та прогресуючих норм витрат матеріальних ресурсів. Цей показник можна обчислити за формулою:

$$C_{Гi} = \sum_{i=1}^k C_i \times \frac{O_{Ti}}{\sum_{i=1}^k O_{Ti}}$$

де $C_{Гi}$ – середньогалузева собівартість i -го виробу; C_i – індивідуальна собівартість з виробництва i -го виробу на i -му підприємстві; O_{Ti} – обсяг товарної продукції з виробництва i -го виробу на i -му підприємстві; k – кількість підприємств галузі, що випускають i -й виріб.

Визначення собівартості одиниці продукції за встановленими статтями (номенклатурою) витрат називається калькулюванням. Проте розрізняють калькулювання планової (обчислюється за плановими нормами і нормативами) та звітної собівартості (розраховується за фактичними даними).

Калькулювання витрат на виробництво продукції. Об'єкти калькулювання і калькуляційна одиниця

Калькулювання (від лат. calculatio – рахунок, підрахунок) – це система розрахунків, за допомогою яких визначається собівартість всієї проданої продукції та її частин, собівартість конкретних видів виробів, сума витрат окремих підрозділів підприємства на виробництво та продаж продукції. Процес калькулювання собівартості продукції включає розмежування витрат на виробництво між закінченою продукцією і незавершеним виробництвом; розрахунок витрат на забраковану продукцію; оцінку відходів виробництва і побічної продукції; визначення суми витрат, яка відноситься до готових виробів; розподіл витрат між видами продукції; розрахунок собівартості одиниці продукції.

Розрахунок планової калькуляції. Калькуляція собівартості необхідна для визначення ціни одиниці продукції, порівняння витрат підприємства з результатами його виробничо-господарської діяльності, визначення рівня ефективності роботи підприємства тощо. Об'єктами калькуляції залежно від особливостей продукції, яка випускається, та характеру технологічного процесу можуть бути: технологічний переділ;

деталеоперація; деталь; складальна одиниця (вузол); виріб у цілому; замовлення на виготовлення декількох виробів; 1 т лиття прокату або штампувань, 1 кВт-год. електроенергії, одиниця ремонтоскладності, 1 т-км. роботи транспортних засобів тощо.

Провідне місце займає калькуляція собівартості готових виробів, напівфабрикатів, послуг. *Калькуляційна одиниця* повинна відповідати одиниці вимірювання, прийнята у стандартах (технічних умовах) і плані виробництва у натуральному вираженні.

Для калькуляції собівартості одиниці продукції витрати класифікуються за статтями витрат, у яких об'єднуються витрати за ознакою місця їх виникнення і призначення.

Підприємства можуть вносити зміни у номенклатуру статей витрат на виробництво зі врахуванням особливостей техніки, технології і організації виробництва. Залежно від повноти обсягу класифікаційних статей витрат на підприємствах розрізняють наступні види собівартості:

1) собівартість проданої продукції;

2) виробнича собівартість, яка поділяється на повну і неповну виробничу собівартість.

Собівартість проданої (реалізованою) продукції – це витрати підприємства на її виробництво та продаж, включає підсумок всіх 15 статей витрат. *Виробнича собівартість* – це витрати підприємства на виробництво випущеної продукції. *Повна виробнича собівартість (фабрично-заводська)* формується зі всіх витрат підприємства, пов'язаних зі процесом виробництва й управління підприємством. *Неповна виробнича собівартість продукції (цехова)* складається з витрат підрозділів підприємства (цехів, ділянок). Докладна калькуляція собівартості продукції:

Сировина та матеріали:

- витрати на сировину та матеріали;
- витрати на допоміжну сировину та матеріали.

Відходи:

- поворотні;
- безповоротні.

Куповані комплектуючі вироби і напівфабрикати.

Паливо та енергія, спожиті у технологічних цілях:

- витрати на всі види палива та енергії, які витрачаються у процесі виробництва продукції, що надходять зі сторони і виробляються самим підприємством.

Заробітна плата працівників, зайнятих у виробництві:

- основна;
- додаткова

Відрахування на соціальні заходи.

Витрати на підготовку і освоєння виробництва:

- витрати на освоєння нових підприємств і цехів;

- витрати на підготовку й освоєння виробництва нових видів продукції;
- витрати на підготовчі роботи в добувній промисловості.

Витрати на утримання й експлуатацію обладнання.

Загальновиробничі витрати:

- заробітна плата апарату управління цехів;
- амортизація і затрати на поточний ремонт та утримання будівель (споруд) загальноцехового призначення;
- витрати на досліді, випробування і раціоналізацію цехового характеру;
- витрати на заходи з охорони праці;
- втрати від простоїв у цехах.

Адміністративні витрати:

- заробітна плата управлінського персоналу;
- витрати на відрядження та службові роз'їзди;
- поштові та телефонні витрати;
- амортизація, утримання та поточний ремонт будівель і споруд;
- загальнозаводські призначення;
- витрати на підбір робочої сили, підготовку кадрів;
- податки, збори, відрахування на охорону підприємства.

Інші виробничі витрати:

- витрати на гарантійне обслуговування і ремонт продукції;
- витрати на дослідні роботи тощо.

Втрати від браку.

Збутові витрати:

- витрати на тару й упаковку продукції на складах готової продукції;
- витрати на доставку продукції;
- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції.

Витрати за окремими статтями калькуляції визначаються у наступному порядку: 1) нормативний розрахунок прямих витрат на виготовлення виробів; 2) розподіл непрямих витрат на собівартість окремих виробів.

Розрахунок прямих витрат. Витрати на сировину і матеріали розраховуються шляхом множення норми витрат на даний виріб на ціну відповідного виду матеріальних ресурсів. До результату додають транспортно-заготівельні витрати і віднімають вартість повернених відходів за ціною їх реалізації (використання). Вартість купованих комплектуючих виробів і напівфабрикатів відноситься на собівартість відповідного виробу, виконання замовлення, будівництво об'єкту на основі первинних документів обліку. Аналогічно матеріалам обчислюються витрати за статтею «Паливо та енергія, спожиті у технологічних цілях» – шляхом множення норми витрат паливно-енергетичних ресурсів на одиницю продукції на відповідні ціни.

Витрати на основну заробітну платню виробничих робітників визначаються при відрядній оплаті праці за відрядними розцінками, при почасовій оплаті – за тарифними ставками за певний час. У цю ж калькуляційну статтю включаються доплати за відрядно-преміальними системами оплати праці і премії робітників-відрядників. Додаткова заробітна плата виробничих робітників включається у собівартість виробів пропорційно основній. Єдиний соціальний податок і галузевий страховий внесок визначаються відповідно до встановленої норми відрахувань у відсотках до витрат на заробітну плату виробничих робітників (основну і додаткову).

Витрати на підготовку й освоєння виробництва включаються у планову калькуляцію окремих видів продукції на підставі кошторису та планованого обсягу випуску продукції за встановлений термін погашення витрат.

Розподіл непрямих витрат. Непрямі витрати розподіляються на собівартість окремих видів продукції різними методами. До витрат на обслуговування виробництва й управління відносять витрати на утримання й експлуатацію машин і устаткування, загальновиробничі та загальногосподарські витрати. *Витрати на утримання й експлуатацію устаткування* розподіляються на собівартість окремих виробів наступними методами: за допомогою кошторисних ставок, які розраховуються на основі коефіцієнто-машинних годин; прямим розрахунком відповідних витрат на одиницю продукції; пропорційно основній заробітній платі виробничих робітників тощо.

Загальновиробничі (цехові) витрати за окремими видами виробів розподіляються на продукцію, яка виготовляється, пропорційно основній заробітній платі виробничих робітників окремо у кожному цеху. Розподіл *загальногосподарських витрат* між окремими видами продукції проводиться аналогічно розподілу цехових витрат, враховуючи, що це витрати, загальні для всієї організації. Між видами виробленої або проданої продукції загальногосподарські витрати розподіляються пропорційно витратам на оплату праці працівників, пропорційно сукупним витратам на оплату праці працівників і витратам на утримання й експлуатацію устаткування, пропорційно витратам на перерозподіл, неповної виробничої собівартості продукції тощо.

Втрати від браку плануються як виняток в окремих виробництвах, перелік яких встановлюється у галузевих інструкціях. *Інші виробничі витрати* прямо включаються у собівартість відповідних виробів або розподіляються між окремими виробами пропорційно їх виробничій собівартості (без інших виробничих витрат). *Комерційні витрати* розподіляються на собівартість одиниці виробу пропорційно виробничій собівартості окремих видів продукції. Відзначимо, що собівартість продукції включає тільки ті витрати, які безпосередньо пов'язані з виробництвом і продажем продукції.

Види калькуляцій. Залежно від призначення розрізняють планову,

кошторисну, нормативну, проектну, звітну та госпрозрахункову калькуляцію. *Планову калькуляцію* складають на підставі прогресивних норм витрат сировини, матеріалів, палива, енергії, витрат праці, використання устаткування і норм витрат організації, обслуговування виробництва. Ці норми витрат є середніми для планованого періоду. Планова калькуляція визначає середню собівартість продукції або виконання робіт на плановий період (рік, квартал). *Кошторисна калькуляція* розробляється аналогічно плановій на разові роботи і виробництво виробів на замовлення зі сторони. Вона є основою ціни при розрахунках з замовником.

Нормативна калькуляція – це розрахунок собівартості виробу за нормами витрат сировини, матеріалів, палива, енергії, напівфабрикатів, нормами і розцінками заробітної плати, затверджених кошторисом витрат з управління й обслуговування виробництва. На відміну від планової, нормативна калькуляція відображає рівень собівартості виробу на момент її складання. *Проектна калькуляція* складається для підготовки виробництва продукції і призначена для обґрунтування ефективності проєктованих нових виробництв і технологічних процесів, її розробляють за укрупненими витратними нормативами.

Звітна калькуляція показує фактичну собівартість одиниці продукції, її складають за тими самими статтями витрат, що і у плановій, але включають деякі обґрунтовані втрати й витрати, не передбачені плановою калькуляцією (наприклад, втрати від браку, витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування виробів, недостача матеріальних цінностей у виробництві та на складі за відсутності винних осіб тощо). *Госпрозрахункову калькуляцію* розробляють на продукцію підрозділів підприємства, як правило, тільки за тими статтями, на які вони роблять вплив.

Кошторис витрат – це документ, у якому фіксується повне зведення витрат на виробництво і реалізацію продукції, груповане за економічними елементами.

Існують *заводський* метод і метод *зведеного* кошторису. Заводський метод полягає у тому, що кошторис витрат складають у цілому на підприємстві за економічними елементами. У кошторисі не враховують внутрізаводський оборот (вартість продукції власного виробництва, яку споживають всередині підприємства на виробничі потреби).

Метод *зведеного* кошторису полягає у тому, що кошторис витрат на виробництво розробляється на основі кошторисів у окремих цехах. Спочатку розробляють кошториси допоміжних цехів, потім основних і вже тоді загальнозаводський кошторис

Шляхи зниження витрат у розрахунку на одиницю продукції

Вирішальною умовою зниження собівартості служить безперервний технічний прогрес. Впровадження нової техніки, комплексна механізація і автоматизація виробничих процесів, вдосконалення технології,

впровадження прогресивних видів матеріалів дозволяють значно знизити собівартість продукції.

Важливим резервом зниження собівартості продукції є розширення спеціалізації і кооперування. На спеціалізованих підприємствах з масово-потокним виробництвом собівартість продукції є значно нижчою, ніж на підприємствах, що виробляють цю ж продукцію у невеликих кількостях. Розвиток спеціалізації вимагає встановлення найбільш раціональних кооперованих зв'язків між підприємствами.

Зниження собівартості продукції забезпечується, насамперед, за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці скорочуються витрати праці у розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості.

Успіх боротьби за зниження собівартості вирішує, перш за все, зростання продуктивності праці робітників, що забезпечує у певних умовах економію на заробітній платі.

Найважливіше значення у боротьбі за зниження собівартості продукції має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії проявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скорочення витрат з обслуговування виробництва і управління, у ліквідації втрат від браку й інших непродуктивних витрат.

Скорочення витрат на обслуговування виробництва і управління також знижує собівартість продукції. Розмір цих витрат на одиницю продукції залежить не тільки від обсягу випуску продукції, але і від їх абсолютної суми.

Економічний зміст, функції і види цін

Ціна – це економічна категорія, що означає суму грошей, за яку продавець згідний продати, а покупець готовий купити товар.

Виділяють три види цін:

- оптова ціна підприємства – це ціна, за якою реалізується продукція підприємства-виробника;
- оптова ціна реалізації – ціна, за якою підприємства й організації-постачальники оплачують продукцію підприємствам-виробникам або збутовим (оптовим) організаціям;
- роздрібна ціна – ціна, за яку товари реалізуються у роздрібній торговельній мережі населенню

Оптова ціна підприємства = собівартість і прибуток + податок на додану вартість;

Оптова ціна реалізації = собівартість і прибуток + податок на додану вартість + акцизний збір + оптово-збутова надбавка;

Роздрібна ціна = собівартість і прибуток + податок на додану вартість + акцизний збір + оптово-збутова надбавка + торговельна

надбавка і прибуток торговельних організацій.

Методи встановлення цін

Розрахунок ціни за методом «собівартість (середні витрати) плюс прибуток»:

$$Ц = C_c + П_v$$

де C_c – собівартість виготовлення виробу; $П_v$ – прибуток, який встановлюється самим підприємством.

Розрахунок ціни на підставі фіксованої величини прибутку:

$$Ц = C_{зм.о} + \frac{C_{пост} + П_{заг}}{N}$$

де $C_{зм.о}$ – змінні витрати на одиницю продукції (послуги); $C_{пост}$ – постійні витрати на одиницю продукції (послуг) за певний період (квартал, рік); $П_{заг}$ – загальна сума прибутку, яку можна одержати від реалізації продукції (послуг) в натуральному вираженні.

На практиці використовують *три підходи* до визначення цін на продукцію.

Ціноутворення з орієнтацією на витрати враховує такі фактори: витрати основного виробництва; витрати супутнього виробництва; маркетингові витрати; фіксовані націнки на прибуток.

Ціноутворення, орієнтоване на попит, враховує такі фактори: смаки і звички клієнтів; доходи клієнтів; наявність аналогових товарів на ринку і ціну на них; умови впровадження на ринок.

Ціноутворення з орієнтацією на конкуренцію передбачає врахування таких факторів: кількість фірм у галузі; аналогічні імпорتنі товари; знання цін на товари конкурентів.

ТЕМА 14. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Загальна характеристика фінансової діяльності підприємства (організації)

Основні завдання та напрямки фінансової діяльності підприємства такі:

- 1) вибір форм фінансування та їх оптимальне співвідношення;
- 2) вибір структури капіталу підприємства і напрямків його використання з метою забезпечення стабільно високої прибутковості;
- 3) збалансування надходжень і витрат платіжних засобів підприємства у часі;
- 4) забезпечення своєчасності розрахунків;
- 5) підтриманні належної ліквідності.

Залежно від джерел коштів розрізняють такі види фінансування: внутрішнє; зовнішнє.

Внутрішнє фінансування здійснюється за рахунок коштів, одержаних від діяльності самого підприємства: прибуток, амортизаційні відрахування, виручка від продажу чи здавання в оренду майна (лізинг).

Зовнішнє фінансування використовує кошти, не пов'язані з діяльністю підприємства: внески власників у статутний капітал (безпосередньо або у формі купівлі акцій), кредит, зобов'язання боржників, державні субсидії та ін.

Треба розмежовувати фінансування виробництва (діяльності) за рахунок власних і залучених (позикових) коштів. До залучених коштів належать ті, які через певний час треба повертати кредиторю. Всі інші кошти є власними капіталом. При цьому важливо забезпечувати оптимальне співвідношення власного і залученого капіталу

Специфічною формою довготермінового кредиту слугує оренда майна – договірне строкове платне володіння і користування майном.

Важливим інструментом управління фінансами підприємства є фінансовий план. Основна мета складання фінансового плану – узгодження доходів з витратами у плановому періоді.

Розробляються перспективні та поточні фінансові плани. У перспективному фінансовому плані вирішуються принципові питання фінансування діяльності і розвитку підприємства (організації). До них належать насамперед фінансування капітальних вкладень, повернення боргів і сплата відсотків за кредит.

Поточні фінансові плани на рік (квартал, місяць) розробляються більш детально за видами доходів і витрат з урахуванням їхньої календарної динаміки.

Фінансовий план підприємства складається у формі балансу доходів і витрат.

Інструментом оперативного планування фінансової діяльності підприємства є платіжний календар, який розробляється на декади або тижні. Незбалансованість платіжного календаря спонукає підприємство шукати додаткові резерви збільшення обсягу фінансових ресурсів (наприклад, за рахунок прискорення відвантаження продукції, ліквідації недоліків у сфері розрахунків зі споживачами продукції, оптимізації витрат тощо).

Прибутковість (дохідність) підприємства

Прибуток є кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємств і у загальному вигляді є між виручкою від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції. Як економічна категорія прибуток відображає *чистий дохід*, створений у процесі підприємницької діяльності. Прибуток як головний результат підприємницької діяльності забезпечує підприємство його працівників і державу у цілому обіговими коштами.

Прибуток як ключова економічна категорія виконує ряд функцій. По-перше, він є показником ефективності діяльності підприємства. По-друге,

прибуток виконує стимулюючу функцію, оскільки він є основним джерелом приросту власного капіталу. В умовах ринкових відносин власники і менеджери, орієнтуючись на розмір прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, ухвалюють рішення зі приводу дивідендної й інвестиційної політики, яка проводиться підприємством з урахуванням перспектив його розвитку. Прибуток у ринковій економіці – рушійна сила і джерело оновлення виробничих фондів та продукції, яка випускається. По-третє, прибуток є джерелом соціальних благ для членів трудового колективу. За рахунок нього на підприємстві після сплати податків і виплати дивідендів, а також інших першочергових відрахувань, здійснюються матеріальні заохочення, надаються соціальні пільги працівникам, утримуються об'єкти соціальної сфери. По-четверте, прибуток є джерелом формування доходів бюджетів різного рівня. Він поступає до бюджету у вигляді податків, а також економічних санкцій і використовується на різні цілі, визначені витратною частиною бюджету.

Таким чином, прибуток підприємства – основний фактор його економічного і соціального розвитку. Тому важливо визначити механізм формування прибутку на підприємстві, розглянути різні види прибутку та сферу його застосування. Відповідно до бухгалтерської звітності підприємства визначають наступні види прибутку:

- валовий прибуток;
- прибуток (збиток) від продажу;
- прибуток (збиток) до оподаткування;
- прибуток (збиток) від звичайної діяльності;
- чистий (нерозподілений) прибуток (збиток) звітного періоду.

Валовий прибуток визначається як різниця між виручкою від продажу товарів (робіт, послуг) і повною виробничою собівартістю реалізованої продукції.

Прибуток від продажу визначається як різниця між валовим прибутком і комерційними (витратами на збут) й управлінськими (загальногосподарськими) витратами, якщо останні визнані організацією як витрати зі звичайних видів діяльності. Прибуток від продажу можна обчислити й іншим способом: шляхом віднімання від виручки з продажу повної собівартості реалізованої продукції.

Прибуток (збиток) до оподаткування розраховується таким чином: до прибутку від продажу додається (віднімається) сальдо операційних і позареалізаційних доходів і витрат.

Прибуток від звичайної діяльності визначається шляхом віднімання від прибутку до оподаткування податку на прибуток і інших аналогічних платежів.

Чистий прибуток (нерозподілений прибуток), який залишається у розпорядженні підприємства, визначається зі врахуванням сальдо надзвичайних доходів і витрат.

Поряд з показниками прибутку у даний час велику увагу приділяють поняттю «доходи підприємства (організації)», які є початковою базою для обчислення показників прибутку.

Доходами організації, згідно бухгалтерського обліку, вважається збільшення економічних вигад у результаті надходження активів (грошових коштів, іншого майна) і (або) погашення зобов'язань, що приводить до збільшення капіталу цієї організації, за винятком внесків учасників (власників майна). Доходи поділяються на доходи від звичайних видів діяльності й інші надходження. До інших надходжень відносяться:

- інші операційні доходи;
- фінансові доходи;
- інші доходи.

Організація самостійно визнає надходження доходами від звичайних видів діяльності або іншими надходженнями, використовуючи Положення стандартів бухгалтерського обліку «Доходи».

Класифікація доходів і їх склад подані в табл. 14.1. Основними видами доходів є доходи від реалізації продукції й інші операційні доходи. Основним доходом є *виручка від продажу*, яка включає суму грошових коштів, які поступили у рахунок оплати продукції (товарів, виконаних робіт, наданих послуг) і (або) величина дебіторської заборгованості.

Таблиця 14.1

Класифікація доходів і їх склад

<i>Види доходів</i>	<i>Склад доходів</i>
1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);	виручка від продажу продукції і товарів находження, пов'язані з виконанням робіт, наданням послуг
2. Інші операційні доходи	дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю дохід від купівлі-продажу іноземної валюти дохід від реалізації інших оборотних активів дохід від операційної оренди активів дохід від операційної курсової різниці одержані штрафи, пені, неустойки відшкодування раніше списаних активів дохід від списання кредиторської заборгованості дохід від безоплатно одержаних оборотних активів інші доходи від операційної діяльності
3. Фінансові доходи	дохід від участі в капіталі інші фінансові доходи (одержані дивіденди, відсотки, інші доходи від фінансових операцій)
4. Інші доходи	дохід від реалізації фінансових інвестицій дохід від відновлення корисності активів дохід від неопераційної курсової різниці дохід від безоплатно одержаних активів інші доходи від звичайної діяльності

Розподіл прибутку – це відрахування до бюджету і використання його за статтями на підприємстві. Законодавчо розподіл прибутку регулюється лише у тій його частині, яка поступає до бюджету різного рівня у вигляді податків і інших обов'язкових платежів. Відповідно до законодавства прибуток за вирахуванням всіх податків отриманий від різних форм господарської діяльності, називається *чистим прибутком*. Чистий прибуток у розпорядженні підприємства, використовується ним самостійно і спрямовується на подальший його розвиток. Розподіл чистого прибутку підприємства у загальному вигляді зображений на рис. 14.1.

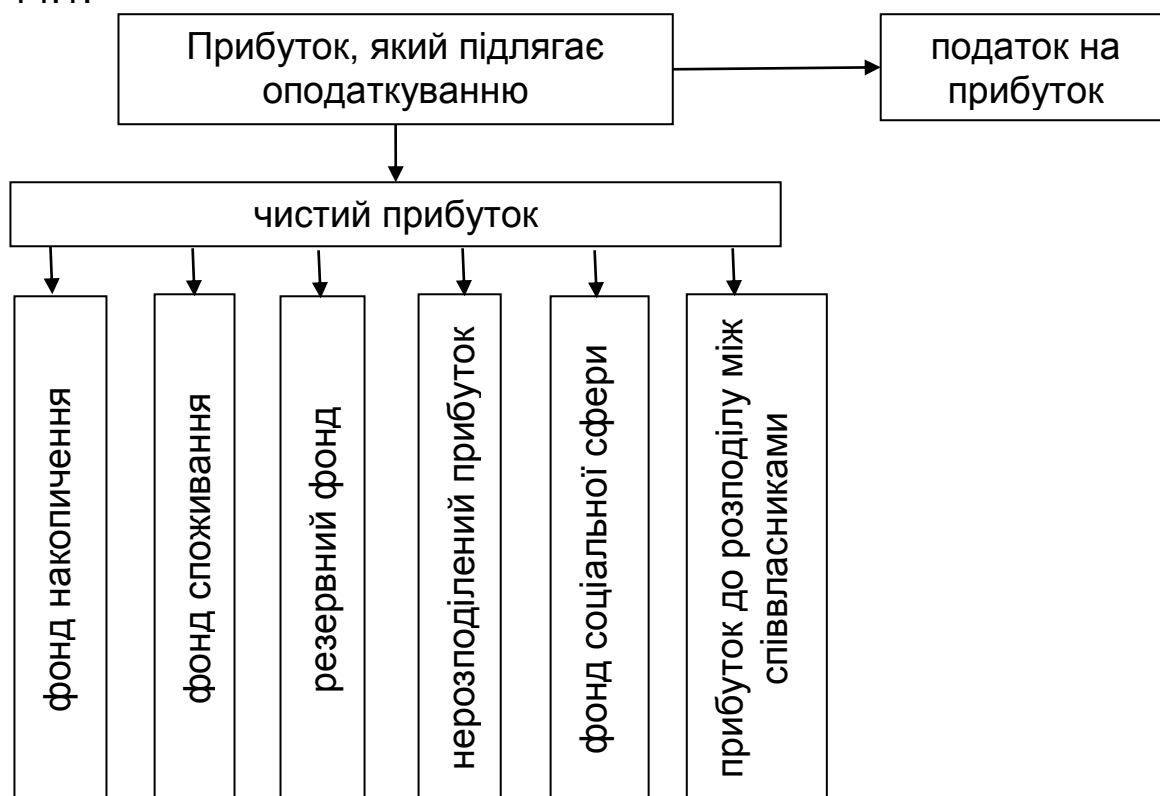


Рис. 14.1. Розподіл прибутку підприємства

Існує більш простий варіант використання чистого прибутку, коли не утворюються планові фонди накопичення та споживання (рис. 14.2).

Чистий прибуток спрямовується на фінансування виробничого розвитку підприємства, задоволення споживацьких і соціальних потреб, фінансування соціально-культурної сфери, відрахування до фонду оплати праці понад заробітну плату тощо. Частина чистого прибутку може бути направлена на благодійні потреби, надання допомоги театральним колективам, організацію художніх виставок тощо. Проте не вся величина чистого прибутку використовується підприємством на власний розсуд. За рахунок чистого прибутку сплачуються деякі види зборів і податків, наприклад податок на майно підприємства, збір за право торгівлі тощо. З чистого прибутку сплачуються штрафи за недотримання вимог з охорони довкілля від забруднення, порушення

санітарних норм і правил, а також застосовуються штрафні санкції у разі приховування прибутку від оподаткування або внесків до позабюджетних фондів і інших платежів.

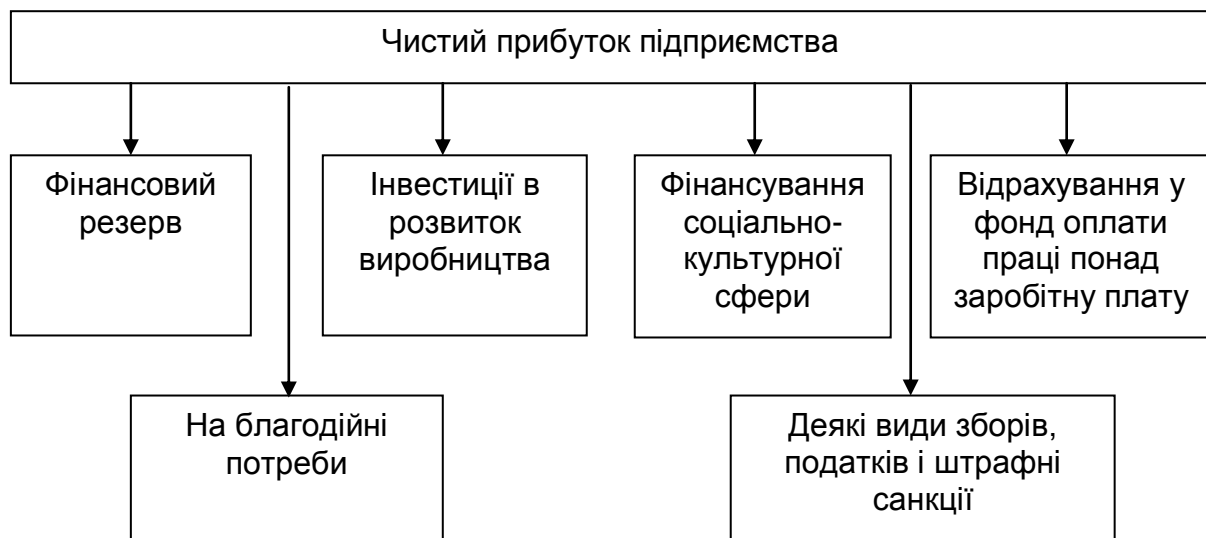


Рис. 14.2. Механізм використання чистого прибутку підприємства

Нерозподілений прибуток приєднується до статутного капіталу підприємства. Розподіл і використання прибутку мають особливості, обумовлені організаційно-правовою формою підприємства.

Прибуток, як вже наголошувалося, є основним фактором економічного і соціального розвитку не тільки для підприємства, але і для економіки країни в цілому. Тому економічно обґрунтоване планування прибутку на підприємствах має важливе значення.

Прибуток (збиток) планується окремо за видами, а саме:

- від продажу продукції і товарів;
- від реалізації іншої продукції та послуг нетоварного характеру;
- від реалізації основних засобів;
- від продажу іншого майна і майнових прав;
- від оплати виконаних робіт і наданих послуг тощо;
- від інших операцій.

Основними методами планування прибутку є метод прямого рахунку, аналітичний метод і метод поєднання розрахунків. *Метод прямого рахунку* найбільш розповсюджений на підприємствах у сучасних умовах господарювання. Він застосовується, як правило, при невеликому асортименті продукції. Суть його у тому, що прибуток розраховується як різниця між виручкою від реалізації продукції (у відповідних цінах, за мінусом ПДВ і акцизів) і повною її собівартістю. Розрахунок планового прибутку (Π) здійснюється за формулою:

$$\Pi = (Q \times Ц) - (Q \times С),$$

де Q – обсяг випуску продукції у плановому періоді, у натуральному виразі; $Ц$ – ціна за одиницю продукції (за мінусом ПДВ і акцизів); $С$ – повна собівартість одиниці

продукції.

Прибуток з товарного випуску (Π_m) планується на основі кошторису витрат на виробництво та реалізацію продукції, в якому визначається собівартість планового товарного випуску:

$$\Pi_m = \Pi_m - C_m,$$

де Π_m – вартість планового товарного випуску у діючих цінах реалізації (без ПДВ, акцизів, торгових і збутових знижок); C_m – повна собівартість планової товарної продукції (розраховується у кошторисі витрат на виробництво і реалізацію продукції).

Слід відрізнити плановий розмір прибутку з розрахунку на товарний випуск від прибутку, який планується на обсяг реалізованої продукції. Прибуток на реалізовану продукцію ($\Pi_{рп}$) у загальному вигляді розраховується за формулою:

$$\Pi_{рп} = B_{рп} - C_{рп}$$

де $B_{рп}$ – планова виручка від реалізації продукції у діючих цінах (без ПДВ, акцизів, торгових і збутових знижок); $C_{рп}$ – повна собівартість продукції, яка реалізується у майбутньому періоді.

Більш детально прибуток від обсягу реалізованої продукції у плановому періоді визначається як сума прибутку залишків нереалізованої продукції на початок планового періоду ($\Pi_{пн}$) плюс прибуток від обсягу випущеної товарної продукції у плановому періоді ($\Pi_{пн}$) за вирахуванням прибутку від залишків нереалізованої продукції у кінці планового періоду ($\Pi_{пк}$) за формулою:

$$\Pi_{рп} = \Pi_{пн} + \Pi_{пн} - \Pi_{пк}$$

Дані алгоритми відносяться до методу прямого рахунку, коли легко визначити обсяг реалізованої продукції і собівартість. Різновидом методу прямого рахунку є *метод асортиментного планування прибутку*. За цим методом прибуток підсумовується за всіма асортиментними позиціями. До отриманого результату додається прибуток у залишках готової продукції, нереалізованої на початок планованого періоду.

Аналітичний метод планування прибутку застосовується при великому асортименті продукції, яка випускається, а також як доповнення до методу прямого рахунку, оскільки він дозволяє виявити вплив окремих факторів на плановий прибуток. При аналітичному методі прибуток розраховується не за кожним видом продукції, який випускається у плановому році, а за всією продукцією у цілому. Розрахунок прибутку за цим методом складається з трьох послідовних етапів:

1) визначення базової рентабельності як відношення очікуваного прибутку за звітний рік до повної собівартості товарної продукції за той же період;

2) розрахунок обсягу товарної продукції у планованому періоді за собівартістю звітного року і визначення прибутку товарної продукції, виходячи з базової рентабельності;

3) врахування впливу на плановий прибуток різних факторів (зниження собівартості продукції, підвищення її якості та сортності, зміна

асортименту, цін тощо).

Після виконання розрахунків за всіма трьома етапами визначається прибуток від реалізації товарної продукції. Окрім прибутку від реалізації товарної продукції у складі прибутку враховується прибуток від реалізації іншої продукції і послуг нетоварного характеру, прибуток від реалізації основних фондів і іншого майна, а також планові інші операційні доходи та витрати. Прибуток від іншої реалізації (продукції і послуг підсобного сільського господарства, автогосподарств, послуг непромислового характеру для капітального будівництва, капітального ремонту тощо) планується методом прямого рахунку. Результат від іншої реалізації може бути як позитивним, так і негативним. Прибуток (збитки) від традиційної статті інших операційних доходів і витрат (штрафи, пеня, неустойки тощо) визначається, як правило, на основі досвіду минулих років. Після розрахунку прибутку (збитків) за рештою видів діяльності, а також інших операційних доходів і витрат та з урахуванням прибутку реалізації товарної продукції визначається валовий (загальний) прибуток підприємства.

Окрім наведених методів планування прибутку існує так званий *метод поєднання розрахунків*. У цьому випадку застосовуються елементи першого і другого методів.

Рентабельність продукції та ресурсів

Рентабельність – це відносний показник ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі витрат і ступінь використання ресурсів. В основі моделі коефіцієнтів рентабельності лежить відношення прибутку (частіше всього у розрахунок показників рентабельності включають чистий прибуток) або до затрачених засобів, або до виручки від реалізації, або до активів підприємства. Таким чином, коефіцієнти рентабельності показують ступінь ефективності діяльності компанії. Показники рентабельності можна розподілити за наступними основними групами (табл. 14.2).

Найбільш часто використовуються показники рентабельності активів (капіталу), рентабельності чистих активів, рентабельності власного капіталу і рентабельності реалізації.

В аналітичній роботі також часто повну суму активів замінюють на вартість поточних активів і аналізують рентабельність використання останніх. В якості показника прибутку, залежно від конкретних умов діяльності, використовуються показники прибутку до оподаткування, прибутку від звичайної діяльності або чистого прибутку. У зарубіжній практиці, як правило, застосовуються показники прибутку до оподаткування, а деякі організації враховують показники чистого прибутку. В якості активів (знаменника формули) використовують наступні показники:

- вартість активів на балансі;
- вартість активів на балансі плюс сума амортизації з активів, які амортизуються;
- діючі активи;

- оборотний капітал плюс позаоборотні активи.

Таблиця 14.2

Показники рентабельності

Показники рентабельності	Формули розрахунку	Призначення
Рентабельність окремих видів продукції, всієї товарної продукції виробництва	$\frac{\text{прибуток в розрахунку на одиницю продукції}}{\text{собівартість одиниці продукції}} \times 100\%$ $\frac{\text{прибуток в розрахунку на товарний випуск}}{\text{собівартість товарної продукції}} \times 100\%$ $\frac{\text{балансовий (чистий) прибуток}}{\text{сума основних виробничих фондів і матеріальних оборотних засобів}} \times 100\%$	Характеризує прибутковість різних видів продукції, всієї товарної продукції і рентабельність (прибутковість) підприємства. Служить основою для встановлення ціни
Рентабельність реалізації (продажу)	$\frac{\text{прибуток від продажів продукції}}{\text{виручка від реалізації}} \times 100\%$ $\frac{\text{балансовий прибуток}}{\text{чиста виручка від реалізації продукції} - \text{доходи від іншої реалізації}} \times 100\%$	Показує, який процент прибутку одержує підприємство з кожної гривні реалізації. Служить основою для вибору номенклатури продукції, яка випускається
Рентабельність активів (капіталу) Рентабельність поточних активів Рентабельність чистих активів	$\frac{\text{прибуток}}{\text{сукупні активи}} \times 100\%$ $\frac{\text{прибуток}}{\text{поточні активи}} \times 100\%$ $\frac{\text{прибуток}}{\text{чисті активи}} \times 100\%$	Ці комплексні показники характеризують віддачу, яка припадає на 1 грн. відповідних активів. Відображає ефективність вкладених у підприємство грошових засобів
Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{власний капітал}} \times 100\%$	Характеризує прибуток, який припадає на 1 грн. власного капіталу після сплати процентів за кредити і податків. Характеризує віддачу або дохідність власних засобів

Оцінка фінансово-економічного стану підприємства

Фінансово-економічний стан підприємства характеризується: ступенем його прибутковості та оборотності капіталу; фінансовою стійкістю і динамікою структури джерел фінансування; спроможністю своєчасно розраховуватися за борговими зобов'язаннями.

Прибутковість – основний показник економічної ефективності виробництва. Він характеризує ефективність використання всіх видів ресурсів, які забезпечили одержання певного валового доходу.

Коефіцієнт прибутковості власного капіталу розраховується за формулою:

$$P_{вл.к} = \frac{П_{п.ч}}{K_{вл}} \cdot 100\%$$

де $П_{п.ч}$ – чистий прибуток підприємства грн.; $K_{вл}$ – власний капітал.

Коефіцієнт прибутковості активів:

$$P_{акт} = \frac{П_{п.ч}}{A_{заг}} \cdot 100\%$$

де $A_{заг}$ – загальна сума активів, грн.

Коефіцієнт прибутковості інвестицій:

$$P_i = \frac{П_{п.ч}}{I} \cdot 100\%$$

де I – обсяг інвестицій, грн.

Показники ліквідності характеризують здатність підприємства виконувати свої поточні зобов'язання за рахунок поточних активів. Вони показують наскільки короткострокові зобов'язання покриваються ліквідними активами.

Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття). Відношення поточних (оборотних) активів ($A_{пот}$) до поточних зобов'язань ($З_{пот}$):

$$K_{з.л} = \frac{A_{пот}}{З_{пот}}$$

При $K_{з.л} < 2$ платоспроможність невисока є певний фінансовий ризик. При $K_{з.л} > 3$ сумнів ефективності використання поточних активів. Співвідношення 2:1 вважається нормальним.

Коефіцієнт термінової ліквідності – це відношення активів високої ліквідності ($A_{лікв}$) до поточних зобов'язань ($З_{пот}$):

$$K_{терм.л} = \frac{A_{лікв}}{З_{пот}}$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності – це відношення грошових запасів та короткострокових цінних паперів ($\Gamma, Ц$) до поточних зобов'язань:

$$K_{абс.л} = \frac{\Gamma + Ц}{З_{пот}}$$

Значення коефіцієнта є достатнім, якщо він перевищує 0,2-0,25.

Показники оборотності – це специфічні показники ділової активності, які характеризують оборотність активів і товарно-матеріальних запасів, величини дебіторської та кредиторської заборгованості.

Показники фінансової стійкості (стабільності) – це здатність

підприємства виконувати свої коротко- та довгострокові зобов'язання за рахунок власних (автономних) активів. Фінансова стійкість підприємства характеризується співвідношенням власного і залученого капіталу (коефіцієнт автономії та забезпечення боргів).

Інформаційною базою для оцінки фінансово-економічного стану підприємства є: баланс підприємства; звіт про фінансові результати; звіт про рух грошових коштів; звіт про власний капітал.

Сутнісна характеристика та вимірювання ефективності виробництва

Ефективність виробництва – це комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили (працівників) за певний проміжок часу.



Фактори підвищення ефективності виробництва

Класифікацію факторів зростання ефективності (продуктивності) виробничо-економічних та інших систем діяльності доцільно здійснювати за трьома ознаками:

- 1) видами витрат і ресурсів (джерелами підвищення);
- 2) напрямками розвитку та вдосконалення виробництва (діяльності);
- 3) місцем реалізації у системі управління виробництвом (діяльністю).

Особливо важливим є виділення *внутрішніх* (внутрішньовиробничих) і *зовнішніх* (народногосподарських) факторів, оскільки вони справляють найбільш вагомий вплив на рівень ефективності виробництва (діяльності).

Класифікація внутрішніх чинників на «тверді» та «м'які» є достатньо умовною, але широко використовуваною у зарубіжній практиці господарювання. «Твердими» прийнято вважати ті з них, які піддаються вимірюванню і мають фізичні параметри, а «м'якими» - ті, що не можна фізично відчутися. Проте «м'які» чинники справляють істотний вплив на ефективність виробництва, а відтак і на процес економічного управління виробничо-господарською системою.

Внутрішні фактори підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання:

- технологічні нововведення;
- продуктивність устаткування;
- зниження матеріаломісткості та енергомісткості продукції;
- підвищення якості продукції;
- підвищення продуктивності праці;
- вдосконалення організаційної структури підприємства;
- вдосконалення методів праці;
- впровадження ефективних стилів управління.

Зовнішні чинники підвищення ефективності виробництва:

- державна економічна і соціальна політика істотно впливає на ефективність суспільного виробництва;
- розвиток мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури;
- структурні зміни економічного та соціального характеру.

ТЕМА 15. РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНІ МОДЕЛІ, ТРАНСФОРМАЦІЯ ТА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ

Характеристика та аналіз бізнес-процесів підприємства. Визначення і структура бізнес-процесів. Основні характеристики бізнес-процесів: вхід, вихід, виконавці, керівники, клієнти. Основні категорії, класифікація, якісні і кількісні параметри бізнес-процесів

За сучасних умов мінливого бізнес-середовища головним завданням

підприємства стає швидке реагування на зміни і відповідне впровадження адекватних заходів в організації і веденні власної підприємницької діяльності. Аналіз ринку і потреб споживачів, моніторинг змін в їх перевагах і поведінці стали основними, стратегічно важливими процесами підприємства, що визначають усю подальшу його діяльність щодо створення продукту, його виробництва, доведення до споживача й одержання прибутку.

Під *бізнес-процесом* у широкому значенні розуміється структурована послідовність дій з виконання певного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета діяльності – від створення концептуальної ідеї через проектування до реалізації і результату (здача в експлуатацію об'єкта, постачання продукції, надання послуг, закінчення певної фази діяльності), тобто певний системно-замкнений процес.

Бізнес-процес являє собою сукупність бізнес-операцій, певну кількість внутрішніх видів діяльності, що починаються з одного або більше входів і закінчуються створенням продукції, необхідної клієнту (клієнт – не обов'язково зовнішній відносно підприємства споживач, це може бути підрозділ організації або конкретний працівник). Призначення кожного бізнес-процесу полягає у тому, аби запропонувати клієнтові продукцію, що задовольняє його за вартістю, довговічністю, сервісом та якістю. Під продукцією у такому разі розуміється результат бізнесу, що має матеріальну або нематеріальну цінність для конкретного клієнта.

Існують три види бізнес-процесів:

- *процеси управління* – це бізнес-процеси, які управляють функціонуванням системи. Прикладом управлінського процесу може служити корпоративне управління та стратегічний менеджмент.

- *основні процеси* – це бізнес-процеси, які складають основний бізнес компанії і створюють основний потік доходів. Прикладами основних бізнес-процесів є постачання, виробництво, маркетинг та збут.

- *забезпечувальні процеси* – це бізнес-процеси, які обслуговують основний бізнес. *Наприклад*, бухгалтерський облік, кадрове, інформаційне забезпечення.

Розрізняють *якісні* і *кількісні* параметри бізнес-процесу. Якісними параметрами процесу прийнято вважати результативність, ефективність і адаптивність. Результативність описує співвідношення отриманого результату і того, чого хочуть або очікують замовники. Ефективність показує, наскільки добре виконуються процеси. Основними показниками оцінки ефективності бізнес-процесів є:

- кількість реалізованої за певний період продукції заданої якості;
- кількість споживачів продукції;
- кількість типових операцій, які необхідно виконати при виробництві продукції за визначений інтервал часу;
- витрати на виробництво продукції;
- тривалість виконання типових операцій;

- капіталовкладення у виробництво продукції.

Адаптивність свідчить про те, наскільки добре процес здатний реагувати на зміни у навколишньому середовищі.

До кількісних параметрів бізнес-процесу відносяться продуктивність, тривалість, вартість, кількість входів і виходів.

Продуктивність – це відношення кількості одиниць на виході до кількості одиниць на вході.

Тривалість – це час, який необхідно для виконання процесу, або, іншими словами, проміжок часу між початком процесу і його завершенням.

Вартість процесу – це сукупність усіх витрат у грошовому виразі, які необхідно здійснити для однократного виконання процесу.

Моделювання бізнес-процесів підприємства

Моделювання бізнес-процесів – це формалізований, виконаний за певними правилами опис послідовності дій фахівців у формі логічних блок-схем, що визначають вибір подальших дій, виходячи з ситуативного факту. *Наприклад:* якщо всі документи для створення підприємства є у наявності, то створюємо це підприємство. Якщо немає, то приймаємо заходи для отримання документів, яких бракує.

У моделі бізнес-процесів певні послідовності окремих дій об'єднуються у відповідні процедури і сценарії бізнес-процесів. Описується взаємодія фахівців різних підрозділів у рамках одного бізнес-процесу.

Моделювання бізнес-процесів – це відображення (як правило графічне) діяльності підприємства по процесах, з тим, щоб у подальшому дані процеси можна було аналізувати і вдосконалювати.

Реінжиніринг бізнес-процесів

Реінжиніринг бізнес-процесів (РБП) (Business Process Reengineering) – фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення суттєвих покращень у таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність. На відміну від інших технологій поліпшення бізнесу (виробництва) головна риса *РБП* – створення абсолютно нових і більш ефективних процесів (бізнесу, виробництва), без урахування того, що було раніше.

Бенчмаркінг як інструмент впровадження кращої практики ведення бізнесу і досягнення максимальної результативності здійснення підприємницької діяльності

Бенчмаркінг (англ. *Benchmarking*) – це процес пошуку *стандартного* чи еталонного економічно ефективнішого підприємства-конкурента з метою порівняння зі власним та переймання його найкращих методів роботи. Бенчмаркінг – безупинний систематичний пошук і впровадження

найкращих практик, що приведуть організацію до досконалішої форми. Дієвий інструмент для визначення становища компанії порівняно з іншими, подібними за розмірами та/або сферою діяльності, організаціями.

Впровадження бенчмаркінгу має певні особливості. Насамперед слід пам'ятати, що бенчмаркінг може проводитися на різних рівнях:

- на мікрорівні – це інструмент, який використовується для зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку;
- на мезорівні – здійснюється за факторами, які характерні для галузі у цілому;
- на макрорівні – зіставляється ефективність державної політики, що впливає на конкурентоспроможність (ціни на основні фактори виробництва, дані, що характеризують інфраструктуру, рівень інновацій тощо).

Відповідно до такого розподілу, найбільш поширеними та максимально вживаними, на сьогоднішній день є три види бенчмаркінгу: внутрішній, зовнішній та функціональний.

До основних завдань бенчмаркінгу відносяться:

1. Визначення конкурентоспроможності компанії і її слабких сторін.
2. Усвідомлення необхідних змін.
3. Відбір ідей щодо кардинального поліпшення процесів.
4. Виявлення найкращих прийомів роботи для компаній даного типу.
5. Розробка інноваційних підходів до вдосконалення бізнес-процесів.
6. Постановка довгострокових цільових показників якості роботи, що значно перевершують поточні.
7. Переорієнтація корпоративної культури.

Результати бенчмаркінгу для компанії:

1. Поліпшення власного бізнесу.
2. Усвідомлення порівняльного становища компанії.
3. Придбання стратегічної переваги.
4. Збільшення рівня організаційного знання про компанію.

Комплексна трансформація підприємства, етапи її здійснення

Комплексна трансформація підприємства (слово, що прижилося у нас – «реструктуризація») передбачає виведення підприємства з кризи, доведення до бажаного для підприємства стану.

Комплексна трансформація включає такі етапи роботи: розвиток місії і стратегії підприємства (визначення критичних факторів успіху для організації на сьогоднішній день і на майбутнє з урахуванням її конкурентних переваг, що можуть бути досягнуті і повинні підтримуватися та розвиватися); створення бажаної бізнесу-культури компанії; повне і часткове покращення підприємства (покращення/реінжиніринг бізнес-процесів на підприємстві); розвиток технологічних рішень

Сутність, характеристика реструктуризації підприємства. Види та форми реструктуризації

Реструктуризація підприємства – це комплекс організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на відновлення фінансової життєздатності, збільшення обсягу випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва тощо.

Реструктуризація спрямована на розв'язання наступних завдань:

- 1) швидке забезпечення виживання підприємства;
- 2) відновлення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Форми реструктуризації підприємств:

Оперативна забезпечує ліквідність та поліпшення результатів діяльності підприємства; період реструктуризації триває 3-4 місяці.

Стратегічна забезпечує довготермінову конкурентоспроможність підприємства.

Види реструктуризації: організаційно-правова; технічна; економічна; фінансова; управлінська.

Організаційно-правова характеризується процесами комерціалізації, корпоратизації, зміни організаційної структури та власника державних підприємств.

Технічна передбачає досягнення такого рівня виробничого потенціалу, технології, «ноу-хау», управлінських навичок, кваліфікації персоналу, ефективних систем постачання й логістики, при якому підприємство може вийти на ринок з ефективною та конкурентоспроможною продукцією.

Економічна забезпечує такий рівень економічної рентабельності підприємства, що відповідає сучасним умовам господарювання.

Фінансова характеризується такими показниками ліквідності і платоспроможності, які задовольняють вимогам ринку.

Управлінська орієнтована на конкурентоспроможне функціонування підприємства. Зміни його організаційної структури, менеджменту, технологічної, інноваційної та маркетингової політики

Варіанти реструктуризації:

- Об'єднання (злиття) підприємств з утворенням нової юридичної особи;
- Перепрофілювання підприємства;
- Передача виділених структурних підрозділів у сферу управління іншого органу управління;
- Створення державної холдінгової компанії з дочірнім підприємством;
- Виокремлення окремих структурних підрозділів для подальшої діяльності;
- Виокремлення окремих структурних підрозділів з утворенням нових юридичних осіб.

Алгоритм проведення реструктуризації та характеристика

Його елементів

Реструктуризація підприємств здійснюється після занесення їх до Реєстру неплатоспроможних суб'єктів господарювання і поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності з висновками про можливі напрями фінансового оздоровлення.

Процес реструктуризації передбачає сукупність певних дій, операцій, які виконуються паралельно чи послідовно, але за певною технологією, тобто процес має свої етапи. Можна по-різному виділяти ці етапи, розбиваючи загальний процес на під процеси залежно від конкретної ситуації, але типовими є такі етапи:

1. Усвідомлення необхідності змін.
2. Формування команди.
3. Діагностика стану підприємства, виявлення існуючих проблем.
4. Визначення цілей.
5. Розробка бізнес-плану реструктуризації.
6. Реалізація бізнес-плану реструктуризації.
7. Моніторинг реалізації бізнес-плану.
8. Коригувальні дії.

Завданням першого етапу є «пробудитися», тобто розуміння керівництвом підприємства, що необхідні зміни і без внутрішньої перебудови перспектив немає. Таке розуміння приходить, спочатку до лідерів – менеджерів підприємства, які готові до принципових змін і можуть чітко сформулювати цілі і завдання реструктуризації.

Закладені на першому етапі реальні мотиваційні аспекти дозволяють сформувати професійну команду, здатну провести діагностику фінансово-економічного стану підприємства і виявити головні проблеми.

Цей етап носить здебільшого аналітичний характер, оскільки аналізуються сильні і слабкі сторони підприємства, вплив різних факторів на його розвиток і оцінюються реальні шанси на реалізацію змін.

Наступний етап, який належить до пріоритетних – це створення бажаного «образу» підприємства, виходячи з тенденцій ринку, ключових компетенцій команди професіоналів, реальних ресурсних можливостей і адекватного розуміння вимог ринку. Досягнення бажаного «образу» чи стану підприємства має відповідати ідеї – цілі, вибраній ще на першому етапі. А вже під цю ідею – ціль формується чи переформовується команда, яка буде її реалізувати і опрацьовується основна ідея стратегії змін.

Наступні етапи охоплюють технічні питання, пов'язані з обґрунтуванням концепції реструктуризації, розробленням плану реструктуризації і бізнес-плану реорганізованого підприємства. Всі зазначені питання (їх коло може бути розширеним) є однаково важливими, а глибина їх опрацювання залежить від конкретного підприємства, його фінансово-господарського стану і ділової активності.

Розроблення концепції реструктуризації має виходити з мети

реструктуризації і охоплювати такі складові: аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на ділову активність підприємства; вибір варіанта чи виду реструктуризації підприємства; обґрунтування стратегічного розвитку підприємства; оцінка можливості подолання труднощів у період реструктуризації; деталізація стратегії з моделюванням бізнес-процесів.

Прикладне спрямування має етап розроблення програми реструктуризації або бізнес-плану реструктуризації. Проект плану реструктуризації повинен містити: економічне обґрунтування її проведення; пропозиції щодо форм і методів реструктуризації; способи розв'язання фінансових, технологічних, соціальних та інших проблем, пов'язаних зі проведенням реструктуризації; вартісні аспекти цього процесу, а також конкретні заходи, спрямовані на реалізацію проекту.

Найважливішим етапом є розробка бізнес-плану реструктуризації – це трансформація обраного з декількох альтернатив варіанту досягнення встановлених цілей реструктуризації у комплексний план конкретних дій з визначенням строків, ресурсів, відповідальних за їх реалізацію.

ТЕМА 16. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА АНТИКРИЗОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Сутність, мета та функціональні цілі економічної безпеки підприємства

Економічна безпека фірми – це такий стан корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, при якому гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним загрозам.

Необхідність дотримання економічної безпеки зумовлюється завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень економічної безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно її керівництво і менеджери будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Джерела негативних впливів на економічну безпеку:

1) свідомі чи несвідомі дії посадових осіб і органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств-конкурентів;

2) збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо).

Головна мета економічної безпеки підприємства – це гарантія його стабільного та максимально ефективного функціонування тепер і високий потенціал розвитку у майбутньому.

Основні цілі економічної безпеки фірми:

- забезпечення фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- забезпечення конкурентоспроможності технічного потенціалу;
- ефективність менеджменту та оптимальна організаційна структура управління;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу;
- мінімізація руйнівного впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище;
- правовий захист усіх аспектів діяльності підприємства;
- захист інформаційного поля і комерційної таємниці підприємства;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства.

Економічна безпека підприємства має такі основні функціональні складові:

Фінансова – забезпечення ефективного використання корпоративних ресурсів;

Інтелектуальна і кадрова – збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства; ефективне управління персоналом.

Техніко-технологічна – ступінь відповідності застосовуваних на підприємстві технологій сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів

Правова – всебічне правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання фактичного законодавства;

Інформаційна – інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства;

Екологічна – дотримання фактичних екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення довкілля;

Силова – забезпечення фізичної безпеки працівників фірми (передовсім керівників) і (збереження її майна, охорона перевезень, охорона співробітників, захист від промислового шпіонажу тощо).

Структурні елементи і схеми організації економічної безпеки

Основними структурними елементами системи економічної безпеки підприємства є:

- 1) захист комерційної таємниці та конфіденційності інформації;
- 2) комп'ютерна безпека;
- 3) внутрішня безпека;
- 4) безпека будинків і споруд;
- 5) фізична безпека;
- 6) технічна безпека;
- 7) безпека зв'язку;
- 8) безпека господарсько-договірної діяльності;
- 9) безпека перевезень вантажів та осіб;
- 10) безпека рекламних, культурних, масових заходів, ділових зустрічей та переговорів;

- 11) протипожежна безпека;
- 12) екологічна безпека;
- 13) радіаційно-хімічна безпека;
- 14) конкурентна розвідка;
- 15) інформаційно-аналітична робота;
- 16) експертна перевірка механізму системи забезпечення.

Загальна схема процесу організації економічної безпеки включає такі дії (заходи), що здійснюються послідовно або одночасно:

- 1) формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав, інформації, технології та устаткування);
- 2) загальностратегічне прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- 3) стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);
- 4) загальнотактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- 5) тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);
- 6) оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства (організації);
- 7) здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;
- 8) загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

Тільки за здійснення у необхідному обсязі зазначених дій (заходів) можна буде досягти належного рівня економічної безпеки підприємства.

Аналіз та оцінка досягнутого рівня економічної безпеки

Рівень оцінки економічної безпеки пропонується оцінювати на основі сукупного критерію шляхом зважування та сумування окремих функціональних критеріїв, що визначаються за допомогою порівняння з можливою величиною збитків, які можуть бути завдані підприємству, та ефективності заходів щодо запобігання цих збитків.

Алгоритм проведення функціонального аналізу заходів щодо забезпечення необхідного рівня економічної безпеки підприємства (ЕБП):

1. Визначення структури негативних впливів за функціональними складовими *ЕБП*, розподіл об'єктивних та суб'єктивних негативних впливів.
2. Фіксація здійснених превентивних заходів з попередження негативних впливів за всіма складовими *ЕБП*.
3. Оцінка ефективності вжитих заходів з точки зору нейтралізації негативних впливів за кожною складовою *ЕБП*.
4. Визначення причин недостатньої ефективності заходів, здійснених для подолання вже наявних та можливих негативних впливів на *ЕБП*.
5. Виявлення неусунених та очікуваних впливів на рівень *ЕБП* і тих, що можуть з'явитися у майбутньому.

6. Опрацювання рекомендацій щодо усунення існуючих негативних впливів на *ЕБП* та запобігання можливим таким впливам.

7. Оцінка вартості кожного зі запропонованих заходів щодо усунення негативних впливів на рівень *ЕБП* та визначення відповідальних за їх реалізацію.

Служба безпеки фірми (підприємства, організації). Принципи організації та ключові завдання

Основні завдання служби безпеки підприємства:

1) охорона виробничо-господарської діяльності та захист відомостей, що вважаються комерційною таємницею даної фірми;

2) організація роботи зі правового та інженерно-технічного захисту комерційних таємниць фірми;

3) запобігання необґрунтованому допуску і доступу до відомостей та робіт, які становлять комерційну таємницю;

4) організація спеціального діловодства, яке унеможлиблює несанкціоноване одержання відомостей, віднесених до комерційної таємниці відповідної фірми;

5) виявлення та локалізація можливих каналів витоку конфіденційної інформації у процесі звичайної діяльності та за екстремальних ситуацій;

6) організація режиму безпеки за здійснення всіх видів діяльності, включаючи зустрічі, переговори і наради у рамках ділового співробітництва фірми з іншими партнерами;

7) забезпечення охорони приміщень, устаткування, офісів, продукції та технічних засобів, необхідних для виробничої або іншої діяльності;

8) організація особистої безпеки керівництва та провідних менеджерів і спеціалістів фірми;

9) оцінка маркетингових ситуацій та неправомірних дій конкурентів і зловмисників.

Захисту від потенційних загроз підлягають:

- персонал (керівні працівники; персонал, який володіє інформацією, що становить комерційну таємницю фірми);
- матеріальні засоби праці та фінансові кошти (приміщення, споруди, устаткування, транспорт; валюта, коштовні речі, фінансові документи);
- інформаційні ресурси з обмеженим доступом;
- засоби та системи комп'ютеризації діяльності фірми (підприємства, організації);
- технічні засоби та системи охорони і захисту матеріальних та інформаційних ресурсів

Головна мета діяльності кризової групи протидіяти зовнішнім загрозам для безпеки фірми. Служба безпеки фірми має бути готовою до подолання критичної ситуації, що може постати через зіткнення інтересів бізнесу та злочинного світу. Для управління безпекою на фірмах

створюють кризові групи, до складу яких входять керівник фірми, юрист, фінансист і керівник служби безпеки.

Суть і мета санації підприємств (організації)

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

Господарський суд за клопотанням комітету кредиторів у строк, що не перевищує строку дії процедури розпорядження майном, установленого відповідно до Закону, має право винести ухвалу про проведення санації боржника та призначення керуючого санацією.

Санація вводиться на строк не більше дванадцяти місяців.

За клопотанням комітету кредиторів чи керуючого санацією або інвесторів цей строк може бути продовжено ще до шести місяців або скорочено.

Протягом трьох місяців з дня винесення ухвали про санацію боржника керуючий санацією зобов'язаний подати комітету кредиторів для схвалення план санації боржника, крім випадків, передбачених Законом.

План санації повинен містити заходи щодо відновлення платоспроможності боржника, умови участі інвесторів, за їх наявності, у повному або частковому задоволенні вимог кредиторів, зокрема шляхом переведення боргу (частини боргу) на інвестора, строк та черговість виплати боржником або інвестором боргу кредиторам та умови відповідальності інвестора за невиконання взятих згідно зі планом санації зобов'язань.

План санації повинен передбачати строк відновлення платоспроможності боржника. Платоспроможність вважається відновленою за відсутності ознак банкрутства, визначених Законом.

У разі наявності інвесторів план санації розробляється та погоджується за участю інвесторів.

План санації може містити умови про: виконання зобов'язань боржника третіми особами; обмін вимог кредиторів на активи боржника та (або) його корпоративні права; задоволення вимог кредиторів іншим способом, що не суперечить закону.

Заходами щодо відновлення платоспроможності боржника, які містять план санації, можуть бути:

- реструктуризація підприємства;
- перепрофілювання виробництва;
- закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочка та (або) розстрочка платежів або прощення (списання)

частини боргів, про що укладається мирова угода;

- ліквідація дебіторської заборгованості;
- реструктуризація активів боржника відповідно до вимог Закону;
- продаж частини майна боржника;
- зобов'язання інвестора про погашення боргу (частини боргу) боржника, зокрема шляхом переведення на нього боргу (частини боргу) та його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань;
- виконання зобов'язань боржника власником майна боржника та його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань;
- продаж майна боржника як цілісного майнового комплексу (для недержавних підприємств);
- одержання кредиту для виплати вихідної допомоги працівникам боржника, які звільняються згідно зі планом санації, який відшкодовується у першу чергу згідно зі статтею 31 Закону за рахунок реалізації майна боржника;
- звільнення працівників боржника, які не можуть бути задіяні у процесі реалізації плану санації. Вихідна допомога у цьому разі виплачується за рахунок інвестора, а за його відсутності – за рахунок реалізації майна боржника або за рахунок кредиту, одержаного для цієї мети;
- інші способи відновлення платоспроможності боржника.

Причини і симптоми банкрутства

Банкрутство – визнана арбітражним судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури. Процес банкрутства в Україні регулюється законом України «Про банкрутство» від 30 червня 1999 р. Зовнішніми ознаками неспроможності (банкрутства) є нездатність підприємства платити за боргами, якщо відповідні грошові зобов'язання або обов'язок не виконані ним протягом відповідного терміну з дати, коли вони повинні були бути виконані. Склад і розмір грошових зобов'язань, у тому числі розмір заборгованості за передані товари, виконані роботи і надані послуги, сума кредитів з урахуванням процентів, які зобов'язаний сплатити боржник, визначаються на день подачі в арбітражний суд заяви про порушення провадження у справі про банкрутство, якщо інше не встановлено Законом.

Правом на звернення в арбітражний суд з заявою про визнання боржника банкрутом володіють сам боржник, конкурсний кредитор і уповноважені органи. **Конкурсними кредиторами** є кредитори за грошовими зобов'язаннями, за винятком уповноважених органів і громадян, перед якими боржник несе відповідальність за спричинення шкоди життя або здоров'ю, моральної шкоди, має зобов'язання за виплатою винагороди за авторськими договорами, а також засновників

(учасників) підприємства-боржника за зобов'язаннями, що витікають з такої участі. *Уповноваженими органами* є органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, уповноважені представляти у справі про банкрутство і у процедурах банкрутства вимоги про сплату обов'язкових платежів (податків, зборів тощо) і виконання грошових зобов'язань.

Для порушення справи про банкрутство за заявою конкурсного кредитора, а також за заявою уповноваженого органу за грошовими зобов'язаннями беруться до уваги вимоги, підтверджені рішенням суду, що вступило у законну силу (арбітражного або третейського суду). Вимоги уповноважених органів про сплату обов'язкових платежів беруться до уваги для порушення справи про банкрутство, якщо вони підтверджені рішенням податкового органу, митного органу про стягнення заборгованості за рахунок майна боржника. Право на звернення в арбітражний суд виникає у конкурсного кредитора, уповноваженого органу за грошовими зобов'язаннями після закінчення 30 днів з дати направлення (пред'явлення до виконання) виконавчого документа у службу судових приставів і його копії боржнику.

Боржник має право подати до арбітражного суду заяву у разі передбачення банкрутства за наявності обставин, що очевидно свідчать про те, що він не у змозі буде виконати грошові зобов'язання й (або) обов'язок за сплатою обов'язкових платежів у встановлений термін. Обов'язком боржника з подачі заяви у суд є виникнення наступних обставин:

- задоволення вимог одного або декількох кредиторів приводить до неможливості виконання боржником грошових зобов'язань, обов'язків зі сплати обов'язкових платежів або інших платежів у повному обсязі перед іншими кредиторами;
- органом підприємства-боржника, уповноваженим відповідно до його засновницьких документів на ухвалення рішення про його ліквідацію, ухвалене рішення про обіг в арбітражний суд з заявою;
- органом, уповноваженим власником майна унітарного підприємства-боржника, ухвалене рішення про звернення в арбітражний суд з заявою;
- звернення про стягнення на майно боржника істотно ускладнить або зробить неможливою його господарську діяльність.

Процедура банкрутства відносно сільськогосподарських, фінансових організацій, стратегічних підприємств і організацій, а також суб'єктів природних монополій здійснюється з рядом особливостей, обумовлених у законі.

Законом передбачена спрощена процедура банкрутства відносно підприємств, які ліквідовуються і підприємств, що фактично припинили свою діяльність. У першому випадку, якщо вартість майна боржника – юридичної особи, відносно якої ухвалено рішення про ліквідацію, недостатня для задоволення вимог кредиторів, арбітражний суд ухвалює рішення про визнання його банкрутом і про відкриття конкурсного

виробництва та затверджує конкурсного керівника. Спостереження, фінансове оздоровлення і зовнішнє управління при банкрутстві підприємства яке ліквідується не застосовуються. Кредитори мають право пред'явити свої вимоги до такого підприємства протягом місяця з дати публікації оголошення про визнання його банкрутом.

У другому випадку, якщо керівник підприємства-боржника – юридичної особи, що фактично припинила свою діяльність, відсутній або встановити його місцезнаходження не можливо, заява про визнання підприємства банкрутом може бути подане конкурсним кредитором, уповноваженим органом незалежно від розміру кредиторської заборгованості. Арбітражний суд протягом місяця з дати ухвалення заяви щодо визнання відсутнього боржника банкрутом ухвалює рішення про визнання його банкрутом і про відкриття конкурсного виробництва. Спостереження, фінансове оздоровлення і зовнішнє управління при банкрутстві відсутнього боржника також не застосовуються. Конкурсний керівник повідомляє у письмовій формі про банкрутство відсутнього боржника всіх відомих йому кредиторів цього боржника, які протягом місяця з дня отримання повідомлення можуть пред'явити свої вимоги конкурсному керівнику.

Неспроможність (банкрутство) підприємства може бути наслідком не тільки не добросовісних дій керівників підприємства відносно розпорядження майном у цілях приховування прибутку, але і бути слідством неправомірних дій. Проявом такого роду дій можуть бути неправомірні дії при банкрутстві, навмисне банкрутство та фіктивне банкрутство.

Неправомірними діями при банкрутстві є дії керівника, власника організації-боржника, направлені на приховування майна або майнових зобов'язань, відомостей про майно, його розмір, місцезнаходження або іншу інформацію про майно, передача майна у інше володіння, відчуження або знищення майна, приховування, знищення, фальсифікація бухгалтерських і інших облікових документів, що відображають економічну діяльність. Відповідно до Кримінального кодексу такі дії караються обмеженням свободи на певний строк або штрафом у визначеному розмірі.

Навмисне банкрутство – це свідоме створення або збільшення неплатоспроможності, здійснене керівником або власником комерційної організації в особистих інтересах або інтересах інших осіб. Такі дії караються штрафом або позбавленням волі.

Фіктивне банкрутство — це явно помилкове оголошення керівником або власником комерційної організації про свою неспроможність у цілях введення в оману кредиторів для отримання відстрочення або розстрочки платежів, що належать кредиторам, або знижки з боргів, для несплати боргів. Особа, що допустила такі дії, карається штрафом або позбавленням волі.

Процедура банкрутства – це передбачені законом способи і порядок дій вповноважених осіб при здійсненні встановлених судом дій відносно підприємства-боржника. При розгляді справи про банкрутство боржника – юридичної особи застосовуються наступні процедури банкрутства:

- розпорядження майном боржника;
- санація (відновлення платоспроможності) боржника;
- ліквідація банкрута;
- мирова угода.

З метою забезпечення майнових інтересів кредиторів в ухвалі арбітражного суду про порушення провадження у справі про банкрутство або в ухвалі, прийнятій на підготовчому засіданні, вказується про введення процедури розпорядження майном боржника і призначається розпорядник майна у порядку, встановленому Законом.

Розпорядник майна призначається арбітражним судом з числа осіб, зареєстрованих державним органом з питань банкрутства як арбітражні керуючі, відомості про яких надаються в установленому порядку Вищому арбітражному суду України.

Розпорядником майна не можуть призначатися особи, які: здійснювали раніше управління боржником – юридичною особою, за винятком випадків, коли з моменту усунення даної особи від управління боржником пройшло не менше трьох років; мають судимість за вчинення корисливих злочинів.

Розпорядник майна призначається на строк не більше ніж на шість місяців. Цей строк може бути продовжений або скорочений судом за клопотанням комітету кредиторів чи самого розпорядника майна або власника (органу, уповноваженого управляти майном) боржника.

Розпорядник майна має право: скликати збори кредиторів і брати у них участь зі правом дорадчого голосу; аналізувати фінансове становище боржника та рекомендувати зборам кредиторів заходи щодо фінансового оздоровлення боржника; звертатися до арбітражного суду у випадках, передбачених Законом; одержувати винагороду у розмірі та порядку, передбачених Законом; залучати для забезпечення виконання своїх повноважень на договірній основі спеціалістів з оплатою їх діяльності з коштів боржника, якщо інше не передбачено Законом або рішенням комітету кредиторів; подавати в арбітражний суд заяву про дострокове припинення своїх обов'язків; здійснювати інші повноваження, передбачені Законом.

Розпорядник майна зобов'язаний: розглядати разом з посадовими особами боржника копії заяв кредиторів про грошові вимоги до боржника, які надійшли до арбітражного суду у зв'язку з порушенням справи про банкрутство та надіслані боржнику в установленому Законом порядку; вести реєстр вимог кредиторів у встановленому порядку; повідомляти кредиторів про результати розгляду їх вимог боржником та включення визнаних вимог до реєстру вимог кредиторів або про відмову визнання вимог боржником; вживати заходів для захисту майна

боржника; аналізувати фінансову, господарську та інвестиційну діяльність боржника, його становище на товарних ринках; виявляти ознаки фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства; скликати збори кредиторів; надавати державному органу з питань банкрутства відомості, необхідні для ведення єдиної бази даних про підприємства, щодо яких порушено справу про банкрутство; надавати арбітражному суду та комітету кредиторів звіт про свою діяльність, відомості про фінансове становище боржника, пропозиції щодо можливості відновлення платоспроможності боржника; виконувати інші функції, передбачені Законом.

Розпорядник майна несе відповідальність за неналежне виконання своїх повноважень відповідно до законодавства України.

Повноваження арбітражного керуючого як розпорядника майна припиняються з дня затвердження арбітражним судом мирової угоди чи призначення керуючого санацією або призначення ліквідатора, якщо інше не передбачено Законом.

Після призначення розпорядника майна і до припинення процедури розпорядження майном органи правління боржника не мають права без згоди розпорядника майна приймати рішення про:

- реорганізацію (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення) і ліквідацію боржника;
- створення юридичних осіб або про участь у інших юридичних особах;
- створення філій та представництв;
- виплату дивідендів;
- проведення боржником емісії цінних паперів;
- вихід із складу учасників боржника юридичної особи, придбання в акціонерів раніше випущених акцій боржника.

З дня винесення арбітражним судом ухвали про припинення повноважень керівника боржника або органів управління боржника розпоряднику майна протягом трьох днів передаються бухгалтерська та інша документація боржника, печатки і штампи, матеріальні та інші цінності.

Організація і наслідки ліквідації збанкрутілих підприємств (організацій). Форми ліквідації підприємств-банкрутів

Ліквідація – це припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного арбітражним судом банкрутом, з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна.

У випадках, передбачених Законом, арбітражний суд приймає постанову про визнання боржника банкрутом і відкриває ліквідаційну процедуру.

Строк ліквідаційної процедури не може перевищувати дванадцяти місяців. Арбітражний суд може продовжити цей строк на шість місяців, якщо інше не передбачено Законом.

З дня прийняття арбітражним судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури:

- підприємницька діяльність банкрута завершується закінченням технологічного циклу з виготовлення продукції у разі можливості її продажу;

- строк виконання всіх грошових зобов'язань банкрута та зобов'язання щодо сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інші види загальнообов'язкового державного соціального страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів) вважається таким, що настав;

- припиняється нарахування неустойки (штрафу, пені), процентів в інших економічних санкцій по всіх видах заборгованості банкрута;

- відомості про фінансове становище банкрута перестають бути конфіденційними чи становити комерційну таємницю;

- укладення угод, пов'язаних з відчуженням майна банкрута чи передачею його майна третім особам, допускається у порядку, передбаченому цим розділом;

- скасовується арешт, накладений на майно боржника, визнаного банкрутом, чи інші обмеження щодо розпорядження майном такого боржника. Накладення нових арештів або інших обмежень щодо розпорядження майном банкрута не допускається;

- вимоги за зобов'язаннями боржника, визнаного банкрутом, що виникли під час проведення процедур банкрутства, можуть пред'являтися тільки у межах ліквідаційної процедури;

- виконання зобов'язань боржника, визнаного банкрутом, здійснюється у випадках і порядку, передбаченому цим розділом.

З дня прийняття арбітражним судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури припиняються повноваження органів управління банкрута щодо управління банкрутом та розпорядження його майном, якщо цього не було зроблено раніше, керівник банкрута звільняється з роботи у зв'язку з банкрутством підприємства, про що робиться запис у його трудовій книжці, а також припиняються повноваження власника (власників) майна банкрута, якщо цього не було зроблено раніше.

Опублікування відомостей про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури здійснюється ліквідатором у офіційних друкованих органах за рахунок банкрута у п'ятиденний строк зі дня прийняття постанови про визнання боржника банкрутом.

Відомості про визнання боржника банкрутом і про відкриття ліквідаційної процедури повинні містити:

- найменування та інші реквізити боржника, визнаного банкрутом;

- найменування арбітражного суду, у провадженні якого знаходиться справа про банкрутство;

- дату прийняття арбітражним судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури;

- відомості про ліквідатора (ліквідаційну комісію).

Під *мировою угодою* у справі про банкрутство розуміється домовленість між боржником і кредиторами стосовно відстрочки та (або) розстрочки, а також прощення (списання) кредиторами боргів боржника, яка оформляється угодою сторін. Не підлягає списанню за умовами мирової угоди заборгованість зі сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інші види загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Мирова угода може бути укладена на будь-якій стадії провадження у справі про банкрутство.

Рішення про укладення мирової угоди від імені кредиторів приймається комітетом кредиторів більшістю голосів кредиторів членів комітету та вважається прийнятим за умови, що всі кредитори, вимоги яких забезпечені заставою майна боржника, висловили письмову згоду на укладення мирової угоди.

Рішення про укладення мирової угоди приймається від імені боржника керівником боржника чи арбітражним керуючим (керуючим санацією, ліквідатором), які виконують повноваження органів управління та керівника боржника і підписують її.

Від імені кредиторів мирову угоду підписує голова комітету кредиторів.

Мирова угода може бути укладена тільки щодо вимог, забезпечених заставою, вимог другої та наступних черг, визначених статтею 31 Закону.

В разі, коли умови мирової угоди, укладеної згідно з правилами статті 35 Закону, передбачають розстрочку чи відстрочку або списання боргів чи їх частини, орган стягнення зобов'язаний погодитися на задоволення частини вимог з податків, зборів (обов'язкових платежів) на умовах такої мирової угоди з метою забезпечення відновлення платоспроможності підприємства. При цьому податковий борг, який виник у строк, що передував трьом повним календарним рокам до дня подання заяви про порушення справи про банкрутство до арбітражного суду, визнається безнадійним та списується, а податкові зобов'язання чи податковий борг, які виникли у строк протягом трьох останніх перед днем подання заяви про порушення справи про банкрутство до арбітражного суду календарних років, відстрочується або списується на умовах мирової угоди. Зазначену мирову угоду підписує керівник відповідного податкового органу за місцезнаходженням боржника.

Для конкурсних кредиторів, які не брали участі у голосуванні або проголосували проти укладення мирової угоди, не можуть бути встановлені умови гірші, ніж для кредиторів, які висловили згоду на укладення мирової угоди, вимоги яких віднесені до однієї черги.

5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАВДАНЬ

Мета проведення практичних занять полягає у тому, щоб виробити у студентів навички знань про економічні основи; вміння на практиці застосовувати отримані теоретичні знання; мотивацію необхідну для поставлення та досягнення цілей ефективного господарювання.

Практичне заняття за темою 1 Теорії підприємств і основи підприємництва

1. Підприємство (фірма) як суб'єкт ринкової економіки, його основні риси. Теорія фірми Р. Коуза.
2. Основні теорії (концепції) підприємства.
3. Сутність, принципи, форми і типи підприємницької діяльності. Законодавче забезпечення підприємництва.
4. Підприємницькі договори (контракти, угоди): структура і порядок укладання. Партнерські зв'язки та угоди.
5. Міжнародний бізнес: поняття, суб'єкти, типи та види. Форми зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Література:

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

Практичне заняття за темою 2

Види підприємств, їх організаційно-правові форми

1. Класифікація підприємств.
2. Добровільні та інституціональні об'єднання підприємств.
3. Правові основи його функціонування підприємств в Україні.

Література:

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

Практичне заняття за темою 3

Зовнішнє середовище господарювання підприємства

1. Середовище діяльності підприємства, його структура.
2. Зовнішнє макросередовище господарювання підприємства, його чинники середовище функціонування підприємства.
3. Зовнішнє мікросередовище господарювання підприємства, його елементи. Модель «галузевої конкуренції» М. Портера.
4. Вплив чинників зовнішнього середовища на діяльність підприємства.
5. Призначення, зміст та особливості аналізу зовнішнього середовища підприємства.

Література:

- Ахновська І.О. Методи регулювання платіжних взаємовідносин суб'єктів господарської діяльності. / І.О. Ахновська // Економіка промисловості. – 2004. – №4. – С. 114-121.
- Бобров В.Я. Основи ринкової економіки і підприємництва: Підручник. / Бобров В.Я. – Київ: Вища школа, 2003. – 719 с.
- Бодров В.Г. Державна підтримка малого і середнього підприємництва в процесі формування приватного сектора перехідної економіки України. / В.Г. Бодров // Підвищення ефективності державного управління: стан, перспективи та світовий досвід: Зб. наук. пр. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – С. 26-34.
- Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних ринкових трансформацій: Моногр. / В.Є. Воротін – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 392 с.
- Єщенко П.С. Сучасна економіка: Навчальний посібник. / П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – Київ: Вища школа, 2005. – 327 с.
- Крикавський Є. Промисловий маркетинг: Підручник / Є. Крикавський, Н. Чухрай. – 2-ге вид. – Львів: «Львівська політехніка», 2004. – 472 с.
- Романенко С. Импортная экспансия Европы в Украину. / С. Романенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2006. – 14 серпня (№15). – С.5-7.
- Терещенко О.О. Гармонізація державної політики фінансової підтримки підприємств із законодавством Європейського союзу. О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2004.– №10. – С.108-117.
- Чемодуров О. Зовнішні джерела фінансування модернізації українських підприємств. / О. Чемодуров // Економіка України. – 2005. – №9.– С.54-61.
- Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку: Експертна доповідь. – Київ: НІСД, 2007.– 264 с.

Практичне заняття за темою 4

Структура та управління підприємством

1. Структура підприємства.
2. Поняття та елементний склад виробничої структури підприємства. Види виробничих структур підприємства.
3. Поняття, принципи та шляхи управління суб'єктами господарювання вдосконалення.
4. Поняття і класифікації методів управління.
5. Типи організаційних структур управління.

Література:

- Гетьман О.О. Економіка підприємства: Навч. Посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – Київ: ЦНЛ, 2006. – 249 с.
- Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч. / О. С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

- Економіка та організація виробництва: Підручник / За ред. В.Г. Герасимчука, А.Е. Розенплентера. – К.: Знання, 2007. – 678 с.
- Лазар В.Я. Вдосконалення системи державного управління та регулювання сфери малого підприємництва в Україні. / В.Я. Лазар // Економіка та держава. – 2007. – №1. – С. 21–23.
- Маковеев А.П. Інноваційний фактор в системі управління розвитком промислового виробництва. А.П. Маковеев // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 7-8. – С. 31-36
- Мацибора В.І. Економіка підприємства: Навч. пос. / В.І. Мацибора, В.К. Збарський, Т.В. Мацибора. – К.: Каравела, 2008. – 312 с.
- Надточій С.І. Прогнозування та планування (бюджетування) грошових потоків підприємства як складові елементи системи управління ними. С.І. Надточій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №11. – С. 65-69.
- Стрижаков Д.В. Оценка риска как часть стратегического управления предприятием. / Д.В. Стрижаков // Финансовый менеджмент. – 2006. – ноябрь-декабрь (№6). – С. 5-14.
- Хомяков В.І. Менеджмент підприємства. / В.І. Хомяков – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – Київ: Кондор, 2005. – 434 с.
- Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навч. посіб. / Л.І. Шваб – 4-те вид. – Київ: Каравела, 2007. – 584 с.

Практичне заняття за темою 5 Ринок і продукція

1. Поняття і характеристика ринкового типу господарювання. Функції та структура ринку.
2. Види ринків. Принципи поведінки суб'єктів господарювання на ринку.
3. Ідентифікація типу ринкової структури. Мікроекономічний підхід до визначення структури галузі.
4. Характеристика вхідних та вихідних бар'єрів, оцінка можливості їх подолання.
5. Особливості поведінки підприємства на ринках досконалої і монополістичної конкуренції, олігополії та монополії. Діагностика ринкової влади підприємства.
6. Ринкова інфраструктура, її складові. Формування ринкової інфраструктури в Україні.

Література:

- Березін О.В. Економіка підприємства: практикум: навч. посіб. / О.В. Березін, Н.В. Бутенко. – К.: Знання, 2009. – 254 с.
- Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. / З.С. Варналій – 3-є вид., стер. – К.: Т – во «Знання», КОО, 2005. – 302 с.
- Долгоруков Ю. Про розвиток малого підприємництва. / Ю. Долгоруков // Економіка України. – 2005. – №12 С.11-18.
- Закон України Про державну підтримку малого підприємництва

(Відомості Верховної Ради (ВВР), 2000, N 51-52, ст. 447)

- Закон України про підприємства в Україні від 27 березня 1991 року №887-ХП (ВВР 1991 р., №24, ст. 272)
- Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник. / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 408 с.
- Ляпін Д. Велика роль малого бізнесу: розвиток малого підприємництва. / Д. Ляпін // Україна-business. – 2005. – 18-25 квітня (№16). – С.6.
- Норіцина Н.І. Маркетингова цінова політика: Навч. посіб. / Н.І. Норіцина – Київ: НАУ, 2003. – 217 с.
- Проблеми розвитку малого промислового бізнесу // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – с. 279–283.
- Садовська Н. Місце малого та середнього бізнесу в економіці регіону. / Н. Садовська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2005. – №4. – С. 33–42.
- Цигилик І.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник/ І.І. Цигилик, Т.М. Паневник, З.М. Криховецька. – Київ: ЦУЛ, 2005. – 240 с.

Практичне заняття за темою 6 Планування діяльності підприємства

1. Сутність, основні принципи та методи планування. Система планів виробничої діяльності.
2. Суть і основні етапи стратегічного планування.
3. Характеристика бізнес-планування: суть і призначення. Структура бізнес-плану.
4. Особливості тактичного планування на підприємстві. Класифікація тактичних планів підприємства.
5. Система оперативного планування діяльності виробничих підрозділів підприємства та шляхи її вдосконалення.
6. Планування обсягу випуску продукції (виробнича програма) підприємства. Показники виробничої програми.
7. Обґрунтування виробничої програми.

Література:

- Білик М.Д. Фінансові результати підприємств державного сектору економіки в умовах планування. / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2006. – №9. – С.128-142.
- Вітлінський В.В. Планування обсягу реалізації продукції та дебіторської заборгованості підприємства в умовах невизначеності. / В.В. Вітлінський // Фінанси України. – 2006. – №5. – С. 127-133.
- Зінь Е.А. Планування діяльності підприємства: Підручник. / Е.А. Зінь, М.О. Турченко – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 320 с.
- Кльоба Л. Бізнес-план інвестиційного проекту. / Л. Кльоба // Вісник Національного банку України. – 2005. – №10. – С.47-49.
- Крикавський Є. Промисловий маркетинг: Підручник / Є. Крикавський, Н.

- Чухрай. – 2-ге вид. – Львів: «Львівська політехніка», 2004. – 472 с.
- Макаренко М.В. Підвищення конкурентоспроможності промислової продукції шляхом застосування ефективної маркетингової концепції збуту. / М.В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №1. – С. 26-34.
 - Надточій С.І. Прогнозування та планування (бюджетування) грошових потоків підприємства як складові елементи системи управління ними. / С.І. Надточій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №11. – С.65-69.
 - Норіцина Н.І. Маркетингова цінова політика: Навч. посіб. / Н.І. Норіцина – Київ: НАУ, 2003. – 217с.
 - Огліх В. Формування оптимального плану випуску нової продукції з урахуванням її конкурентоспроможності. / В. Огліх // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2006. – №4. – С. 77-86.
 - Яковлев О.І. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник / О.І. Яковлев, А.О. Устич. – Харків: «Консум», 2005. – 88 с.

Задачі для розв'язування на практичному занятті

Задача 1.

Основна продукція виробничого підприємства «Ракурс-ТСП» у розрахунковому році має скласти 52000 грн., послуги промислового характеру – 4800 грн. Вартість напівфабрикатів становитиме 5400 грн., з яких 50% буде використано для власного виробництва. Обсяг незавершеного виробництва на кінець розрахункового року збільшиться на 3900 грн. Залишки готової продукції на складі підприємства очікуються в розмірі: на початок розрахункового періоду – 8200 грн., на кінець цього ж періоду – 3700 грн.

Визначити очікуваний обсяг валової, товарної, чистої та реалізованої продукції, якщо вартість матеріальних витрат і сума амортизаційних відрахувань має скласти приблизно 55% товарного випуску підприємства.

Задача 2.

Показники готових виробів	Кількість, шт.	Ціна за од., грн.	Вартість, грн.
А	4 500	100	450000
Б	3 200	80	256000
В	7 300	55	401500
Г	2 500	72	180000
Послуги іншим підприємствам			25 800
Залишки нереалізованої готової продукції:			
на початок року			38 200
на кінець року			45 600
Залишки незавершеного виробництва:			
на початок року			16 250
на кінець року			18 370

Задача 3.

Виробнича програма металургійного підприємства характеризується такими даними: готові вироби – 30570 тис. грн., товари культурно-побутового призначення і господарського вжитку – 294 тис. грн., роботи промислового характеру і послуги виконані на сторону – 380 тис. грн., вартість запчастин відпущених на сторону – 182 тис. грн.

Незавершене виробництво на початок склало 115 тис. грн., на кінець – 122 тис. грн. Залишки готової продукції на складах склали: на початок року – 80 тис. грн., на кінець – 66 тис. грн. Визначити: обсяг товарної, валової і реалізованої продукції.

Задача 4.

На основі даних наведених в таблиці визначити планові показники валової, товарної, реалізованої продукції, а також валового і внутрізаводського оборотів.

млн. грн.

Цех споживач Цех виробник	А	Б	В	Г	Д	Е	Обсяг реалізації на сторону	Зміна залишків незавершеног о виробництва
А	-	100	800	-	50	60	250	+10
Б	-	-	250	-	-	5	130	+2
В	-	-	-	3500	40	60	95	-130
Г	-	-	-	-	-	-	390	-90
Д	60	50	80	45	-	30	60	-3
Е	60	180	260	60	35	-	95	+5

Залишки готової продукції на складі на початок року становили 200 млн. грн., на кінець року – 120 млн. грн.

Практичне заняття за темою 7

Персонал підприємства, продуктивність і оплата праці

1. Кадри підприємства, їх склад і структура. Категорії персоналу підприємства.
2. Класифікація персоналу за професіями та кваліфікацією. Характеристика робітників за рівнем кваліфікації.
3. Розрахунок чисельності працюючих на підприємстві. Планування дійсного фонду робочого часу працюючого.
4. Показники руху кадрів на підприємстві.
5. Продуктивність праці та її вимірники: натуральні, трудові та вартісні.
6. Планування росту продуктивності праці за техніко-економічними факторами. Резерви росту продуктивності праці.
7. Мотивація як процес стимулювання людей до ефективної діяльності. Методи мотивації праці на підприємстві.

8. Поняття, види і шляхи росту заробітної плати. Функції оплати праці та їх реалізація.
9. Державне регулювання оплати праці та соціального захисту. Мінімальна заробітна плата.
10. Тарифна система оплати праці, її елементи.
11. Форми і системи оплати праці.
12. Безтарифна система оплати праці.
13. Використання колективної та контрактної систем оплати праці. Система участі працівників підприємств у прибутках.
14. Формування фонду оплати праці на підприємстві

Література:

- Балабанова Л.В. Організація праці менеджера: Навчальний посібник. / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
- Гетьман О.О. Економіка підприємства: навчальний посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – 2-е вид. – К. : ЦУЛ, 2010. – 488 с.
- Закон України «Про оплату праці». Закони України. Том 8. – К., 1997. С. 210-218.
- Зінь Е.А. Планування діяльності підприємства: Підручник. / Е.А. Зінь, М.О. Турченко – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 320 с.
- Колот А.М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення. / А.М. Колот – Україна: Аспекти праці, № 6, 1998. – 231 с.
- Крушельницька О.В. Управління персоналом: Навчальний посібник. / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук – К.: Кондор, 2003. – 296 с.
- Маслак О.І. Економіка промислового підприємства: навчальний посібник / О.І. Маслак, Л.Д. Воробйов. – К.: ЦУЛ, 2011. – 172 с.
- Оплата праці в умовах ринкової трансформації економіки: сутність, функції, напрямки реформування: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / А.В. Кроленко; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2004. – 19 с.
- Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навч. посіб. – 4-те вид. – Київ: Каравела, 2007. – 584 с.

Задачі для розв'язування на практичному занятті

Задача 1.

Середньооблікова чисельність працівників за звітний період склала 400 осіб, на початок періоду – 395. Протягом року було прийнято на роботу 31 особу, звільнено 45 осіб, в тому числі за порушення дисципліни – 17 осіб, за власним бажанням – 15 осіб. Визначте коефіцієнти прийому, вибуття та плинності кадрів.

Задача 2.

Річний обсяг випуску деталей цехом становить 54 тис.шт. Трудомісткість

виробу знизиться з 52 до 47 хв./шт. Ефективний річний фонд робочого часу працівника – 1860 год./рік, запланований коефіцієнт виконання норм виробітку – 1,15. Визначте ріст продуктивності праці та відносне вивільнення робітників за рахунок зниження трудомісткості.

Задача 3.

Робітник 3 розряду виготовив 20 деталей. Визначити його відрядну зарплату, якщо норма часу на виготовлення 1 деталі – 2 години, годинна тарифна ставка 1 розряду – 3 грн., а тарифний коефіцієнт 3 розряду – 1,2 грн.

Задача 4.

Місячний оклад економіста 1256 грн. з тривалістю робочого дня 8,2 год. За графіком ним має бути відпрацьовано 22 дні, один з яких святковий, що не співпадає з вихідним, а фактично йому був наданий листок непрацездатності на 4 дні, один з яких передсвятковий. З фонду матеріального заохочення економісту нарахована премія в розмірі 20% фактичного заробітку. Розрахуйте місячну заробітну плату економіста.

Практичне заняття за темою 8

Капітал підприємства

1. Сутність та види капіталу підприємства.
2. Поняття, класифікація, структура основних фондів і їх роль в розширеному відтворенні.
3. Облік і оцінка основних фондів.
4. Види та показники зношування основних фондів.
5. Амортизація основних фондів, норми та методи амортизації. Утворення і використання фонду амортизаційних відрахувань.
6. Ремонт основних фондів, види ремонтів.
7. Розширене відтворення основних фондів.
8. Система показників ефективності відтворення та використання основних фондів. Шляхи підвищення ефективності використання і основні напрямки інтенсифікації відтворення основних фондів.
9. Поняття, матеріальний склад і структура оборотних фондів підприємства.
10. Система показників використання матеріальних ресурсів. Нормування витрат матеріальних ресурсів.
11. Народногосподарське значення зниження матеріаломісткості продукції.
12. Поняття та класифікація оборотних коштів підприємства. Нормування оборотних коштів, методи розрахунку нормативів оборотних засобів.
13. Розрахунок нормативів оборотних засобів у виробничих запасах, незавершеному виробництві, витратах майбутніх періодів, залишках готової продукції на складі.
14. Методика розрахунку показників ефективності використання

оборотних коштів. Шляхи покращення використання оборотних коштів.

15. Поняття і види нематеріальних ресурсів підприємства.

16. Нематеріальні активи підприємства.

Література:

- Березін О.В. Економіка підприємства: практикум: навч. посіб. / О.В. Березін, Н.В. Бутенко. – К.: Знання, 2009. – 254 с.
- Болховітінова О.Ю. Амортизація як елемент розрахунку зведеного балансу фінансових ресурсів. / О.Ю. Болховітінова // Економіка і прогнозування. – 2005. – січень-березень(№1). – С. 77-91.
- Врода М.В. Диверсифікація виробництва як необхідна умова підвищення ефективності використання основного капіталу підприємства. / М.В. Врода // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. - 2006. – №2. – С. 161-165.
- Гетьман О.О. Економіка підприємства: навчальний посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – 2-е вид. – К.: ЦУЛ, 2010. – 488 с.
- Демченко Т.А. Моделювання оцінки вартості активів підприємства. / Т.А. Демченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №4. – С. 31-36.
- Дробчак С.З. Особливості управління капіталом підприємства у процесі інтеграції України в глобальну економіку знань. / С.З. Дробчак // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №11. – С. 44-49.
- Маслак О.І. Економіка промислового підприємства: навчальний посібник / О.І. Маслак, Л.Д. Воробйов. – К.: ЦУЛ, 2011. – 172 с.
- Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко та ін. – К.: ЦУЛ, 2012. – 528 с.
- Спасів Н. Амортизаційні відрахування як джерело фінансового забезпечення відтворення основного капіталу. / Н. Спасів // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені В. Гнатюка. – 2004. – №17. – С. 106-109.
- Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навч. посіб. – 4-те вид. – Київ: Каравела, 2007. – 584 с.
- <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Задачі для розв'язування на практичному занятті

Задача 1.

Визначити фондвіддачу, фондомісткість і фондоозброєність праці за даними таблиці.

Показники	Значення
Валова (товарна) продукція в порівняних цінах, тис. грн.	13850
Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	7650
Середньоспискова чисельність робітників в першу зміну	700

Задача 2.

Підприємству дозволено нарахування прискореної амортизації активної частини основних фондів, зокрема, нових фрезерних верстатів з ЧПУ. Визначити, яким методом йому краще нарахувати цю амортизацію (зменшеного залишку чи кумулятивним методом), якщо початкова вартість верстату 45 тис. грн., а нормативний строк служби 5 років.

Задача 3.

Вартість основних фондів підприємства на початок року – 493,3 тис. грн. На 1 березня введені нові основні фонди на суму 65,1 тис. грн., на 1 листопада вибули через фізичний знос основні фонди на суму 51,0 тис. грн., на 1 грудня – на суму 34,8 тис. грн. Визначити середньорічну вартість, коефіцієнти оновлення, вибуття та швидкість оновлення основних фондів.

Задача 4.

Визначити коефіцієнт оборотності (фондовіддача), тривалість одного обороту і розмір оборотних коштів на 1 грн. реалізованої продукції (фондомісткість, завантаження) за даними таблиці.

Показник	Значення
Вартість реалізованої продукції, тис. грн.	8000
Середньорічна сума оборотних коштів, тис. грн.	790

Задача 5.

Визначити потребу підприємства в чорному металі і його мінімальний, максимальний і середній запас, якщо період поставки 30 днів, а період зриву поставки – 5 днів.

Деталь	Чиста маса, кг	Коефіцієнт використання металу	Річний випуск, тис. шт.
1	170	0,70	5
2	290	0,60	10
3	450	0,80	15
4	550	0,75	20

Задача 6.

Чиста вага деталі, виготовленої зі сталі – 100 кг., норма витрат сталі – 115 кг., обсяг випуску деталей – 5000 од. за рік. Постачання сталі здійснюється один раз у квартал. Транспортний запас дорівнює 3 дням. Страховий запас дорівнює 50% поточного запасу. Розрахуйте розмір виробничого запасу та коефіцієнт використання сталі.

Практичне заняття за темою 9

Інвестиції

1. Поняття, характеристика та роль інвестицій у відтворенні виробничого потенціалу підприємства.
2. Види інвестицій підприємства, їх характеристика.
3. Сутність структура реальних (виробничих) інвестицій (капіталовкладень). Джерела фінансування виробничих інвестицій.
4. Структура виробничих інвестицій підприємства.
5. Сутність та роль фінансових інвестицій. Види цінних паперів, порядок їх випуску й обігу.
6. Оцінка економічної ефективності виробничих та фінансових інвестицій.

Література:

- Аптекар С. Оцінка ефективності інвестиційних проектів. / С. Аптекар // Економіка України. – 2007. – №1. – С. 42-49.
- Беднарчук Г. Інвестиційна діяльність з використанням іноземної валюти. / Г. Беднарчук // Нова бухгалтерія. – 2006. – №12. – С. 28-35.
- Бень Т. Методи визначення економічної ефективності інвестицій: порівняльний аналіз. / Т. Бень // Економіка України. – 2006. – №6. – С. 41-46.
- Вініченко І.І. Формування системи управління інвестиційною діяльністю підприємства. І.І. Вініченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – лютий (№4). – С. 9-13.
- Єрмошенко М.М. Аналіз і оцінка інвестиційних проектів: Навчальний посібник. / М.М. Єрмошенко, І.О. Плужников – 2-ге вид. – Київ: Національна академія управління, 2006. – 156 с.
- Закон України «Про інвестиційну діяльність», від 10.02.2005. // Закони України. – 2005. – 10 лютого (№7). – С. 3-15.
- Коваль Р.Г. Механізм активізації інвестування промисловості. / Р.Г. Коваль // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – лютий (№4). – С. 24-28.
- Ніколаєв В. Зміни до інвестиційного законодавства. / В. Ніколаєв // Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації. – 2006. – 29 травня (№22). – С. 92-93.
- Федоренко В. Інвестиційне кредитування та кількісна оцінка ризику реалізації проекту / В. Федоренко, О. Мажуга; / Економіка України. – 2005. – №12. – С. 34-40.
- Шимшир'ян Г.В. Управління інвестиційною діяльністю / Г.В. Шимшир'ян, І.М. Євдоченко. / Економіка та держава. – 2006. – №4. – С. 32-33.

Задачі для розв'язування на практичному занятті

Задача 1.

Вибрати кращий з 2 варіантів капіталовкладень у вдосконалення технології виробництва 1000 виробів та обґрунтувати доцільність її проведення на основі даних таблиці, якщо $E_H = 0,15$. $T_H = 6,7$ р.

№ п/п	Підприємство	Діючий варіант	Варіанти	
			I	II
1	Собівартість одиниці продукції, грн./шт.	1 500	1 800	1 200
2	Капітальні вкладення, млн. грн.	3,0	2,5	3,5

Задача 2.

Програма заходів з автоматизації виробництва на підприємстві розрахована на чотири роки і розроблена у двох варіантах. Обґрунтуйте економічний варіант програми, якщо норматив приведення капіталовкладень за фактором часу дорівнює 0,1. Вихідні дані наведені в таблиці

Показники	Перший варіант	Другий варіант
Капітальні вкладення, всього	1,6	1,6
У тому числі за роками		
1-й	0,4	0,4
2-й	0,4	0,2
3-й	0,4	0,3
4-й	0,4	0,7

Задача 3.

Перед менеджером постала проблема вибору з двох альтернативних інвестиційних проектів. Перший проект передбачає початкові інвестиції в обсязі 120 тис. грн., другий – 165 тис. грн. Від реалізації першого проекту очікується отримання таких грошових потоків: за перший рік – 30 тис. грн., за другий – 60 тис. грн., за третій – 70 тис. грн., за четвертий – 50 тис. грн. Від реалізації другого проекту протягом шести років очікується надходження постійних річних грошових потоків у розмірі 50 тис. грн. Для дисконтування сум грошових потоків від реалізації проектів менеджер прийняв такі ставки дисконту: для першого – 10%, для другого – 12%. На основі показника чистої теперішньої вартості проектів, який з них можна рекомендувати менеджеру?

Задача 4.

Визначити більш ефективний варіант капітальних вкладень між новим будівництвом і реконструкцією, якщо витрати на нове будівництво складуть 12 млн. грн., а на реконструкцію – 8 млн. грн. При цьому собівартість одиниці продукції на реконструйованому підприємстві складе 150 грн., а обсяг випуску – 8 тис. шт. Собівартість одиниці продукції на новому підприємстві – 110 грн., а обсяг випуску – 6 тис. шт. Собівартість одиниці продукції на діючому підприємстві 180 грн., а обсяг випуску – 2 тис. шт. $E_H = 0,15$

Практичне заняття за темою 10 **Інноваційна діяльність**

1. Поняття, характеристика й види інноваційних процесів та їх реалізація на підприємстві.
2. Науково-технічний прогрес, його форми і напрями.
3. Показники рівня науково-технічного прогресу.
4. Поняття та методика визначення економічної ефективності впровадження нової техніки (технічні нововведення).
5. Сумарний (народногосподарський) і комерційний (внутрішньогосподарський) ефекти від впровадження нової техніки.
6. Організаційний прогрес як узагальнюючий фактор використання організаційних, економічних і соціальних нововведень, його об'єкти і напрями.
7. Особливості оцінки ефективності організаційних нововведень.

Література:

- Березін О.В. Економіка підприємства: практикум: навч. посіб. / О.В. Березін, Н.В. Бутенко. – К.: Знання, 2009. – 254 с.
- Гетьман О.О. Економіка підприємства: навчальний посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – 2-е вид. – К.: ЦУЛ, 2010. – 488 с.
- Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо спеціального режиму інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», від 11.05.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – 6 серпня (№32). – С. 1288-1291.
- Захарін С.В. Ефективне поєднання інвестицій та інновацій в умовах перехідної економіки. / С.В. Захарін // Проблеми науки. – 2007. – №3. – С. 2-9.
- Комарницький В.С. Використання власних фінансових ресурсів у забезпеченні інноваційно-інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні. / В.С. Комарницький // Інвестиції: практика та досвід. – 2005. – 29 серпня (№16). – С. 26-31.
- Маказан Є.В. Особливості сучасного інноваційно-інвестиційного ринку. / Є.В. Маказан // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №11. – С. 37-40.
- Маслак О.І. Економіка промислового підприємства: навчальний посібник / О.І. Маслак, Л.Д. Воробйов. – К.: ЦУЛ, 2011. – 172 с.
- Пуцентейло П. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємницьких структур. / П. Пуцентейло // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені В. Гнатюка. – 2005. – №19. – С. 176-179.
- Федоренко В.Г. Інноваційна і інвестиційна стратегія України. / В.Г. Федоренко // Економіка та держава. – 2003. – №8. – С. 16-28.
- Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навч. посіб. / Шваб Л.І. – 4-те вид. – Київ: Каравела, 2007. – 584 с.

Задачі для розв'язування на практичному занятті

Задача 1.

За наведеними в таблиці даними визначити економічний ефект від освоєння машинобудівним заводом нових автотранспортувачів, які він планує випускати протягом п'яти найближчих років.

Показник	Значення
Річний обсяг випуску продукції, шт.	1120
Собівартість автотранспортувача, грн.	9240
Оптова ціна автотранспортувача, грн.	10120
Ставка оподаткування прибутку, %	30
Інші платежі, балансового прибутку%	4

Задача 2.

Визначити річний економічний ефект і термін окупності витрат на проведення спеціалізації виробництва, якщо собівартість виробу знизилася з 545 до 520 грн./шт. при цьому транспортні витрати зросли з 15 до 33 грн./шт. Капітальні вкладення становили 110 млн. грн. – до спеціалізації, а після спеціалізації – 260 млн. грн. Обсяг випуску продукції спеціалізованого підприємства 6 млн. шт./рік., $T_H = 6,7$.

Задача 3.

Обчислити, за скільки років окупляться витрати на придбання ліцензії на виготовлення побутової техніки, а також запуск її у виробництво, якщо вартість ліцензії – 3000 дол., капітальні витрати на її освоєння і випуск – 250 тис. грн. Собівартість машини – 220 грн., ціна продажу – 255,2 грн. Річний обсяг виробництва – 1200 шт. Коефіцієнт переведення іноземної валюти у гривні – 5,0.

Задача 4.

Фабрика хутряних виробів придбала п'ять нових швейних багатоопераційних машин вартістю 7500 грн. кожна. За рік на кожній машині можна обробити 800 виробів. Ціна виробу – 2600 грн. при собівартості 1580 грн. Термін служби машин такого класу – 6 років. Визначити економічний ефект від експлуатації нових швейних машин.

Практичне заняття за темою 11

Техніко-технологічна база і виробнича потужність підприємства

1. Характеристика техніко-технологічної бази виробництва.
2. Лізинг як форма оновлення технічного бази виробництва.
3. Формування та використання виробничої потужності підприємства.
4. Виробнича потужність і фактори, що на неї впливають.
5. Методи визначення виробничої потужності.

Література:

- Березін О.В. Економіка підприємства: практикум: навч. посіб. / О.В. Березін, Н.В. Бутенко. – К.: Знання, 2009. – 254 с.
- Болховітінова О.Ю. Амортизація як елемент розрахунку зведеного балансу фінансових ресурсів. / О.Ю. Болховітінова // Економіка і прогнозування. – 2005. – січень-березень(№1). – С. 77-91.
- Гетьман О.О. Економіка підприємства: навчальний посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – 2-е вид. – К.: ЦУЛ, 2010. – 488 с.
- Демченко Т.А. Моделювання оцінки вартості активів підприємства. / Т.А. Демченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №4. – С. 31-36.
- Дробчак С.З. Особливості управління капіталом підприємства у процесі інтеграції України в глобальну економіку знань. / С.З. Дробчак // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №11. – С. 44-49.
- Маслак О.І. Економіка промислового підприємства: навчальний посібник / О.І. Маслак, Л.Д. Воробйов. – К.: ЦУЛ, 2011. – 172 с.
- Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко та ін. – К.: ЦУЛ, 2012. – 528 с.
- Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навч. посіб. – 4-те вид. – Київ: Каравела, 2007. – 584 с.

Задачі для розв'язування на практичному занятті

Задача 1.

В цеху працює 25 верстатів. Норма часу на обробку виробу складе 0,5 н-год./шт. Режим роботи цеху двозмінний, тривалість зміни 8,2 год. Для розрахунку прийняти номінальний фонд робочого часу 230 дн./рік, а регламентовані простоя обладнання в ремонті – 4%. Визначити виробничу потужність цеху та його виробничу програму, якщо коефіцієнт використання потужності складе 0,95.

Задача 2.

Визначити річну виробничу потужність механічної дільниці, на якій ведучим обладнанням є токарні верстати. Дільниця працює 253 робочі дні у дві зміни по 8,2 години. Обробка деталей здійснюється на 12 верстатах. Трудомісткість обробки однієї деталі 6 хв. Коефіцієнт виконання норм – 1,15. Втрати часу на ремонт обладнання – 2%.

Задача 3.

Визначити середньорічну потужність дільниці, якщо вхідна потужність – 561108 шт. деталей на рік. З 1-го червня вводиться два нових токарних верстата, а з 1-го серпня один верстат вибуває з експлуатації (див. приклад попередній).

Задача 4.

У виробничому цеху працює 35 верстатів. Режим роботи цеху двозмінний, тривалість зміни – 8 год. Робочий період у звітному році дорівнює 245 днів. Витрати на обробку однієї деталі складають 0,31 нормо-год. Коефіцієнт використання виробничої потужності цеху дорівнює 0,93. Простої верстатів під час поточного ремонту становлять 2,9% від номінального річного фонду часу їх роботи. Визначте виробничу потужність цеху та виробничу програму.

Практичне заняття за темою 12

Організація виробництва і забезпечення якості продукції

1. Поняття і принципи організації виробничого процесу. Класифікація виробничих процесів.
2. Організаційні типи виробництва, їх техніко-економічна характеристика.
3. Поняття і класифікація методів організації виробничого процесу.
4. Загальна характеристика потокового виробництва.
5. Організація виробничого процесу в часі.
6. Поняття якості продукції, показники та методи оцінки якості.
7. Управління якістю продукції.
8. Стандартизація продукції. Вітчизняні стандарти.
9. Економічне значення сертифікації продукції. Види сертифікації.
10. Шляхи підвищення якості продукції.

Література:

- Баланюк І.Ф. Маркетингова шкала оцінювання товару підприємств: методичний аспект. / І.Ф. Баланюк // Інноваційна економіка. – 2007. – №3. – С. 219-226.
- Загородній А.Г. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції у процесі вибору інноваційної стратегії підприємства. / А.Г. Загородній // Фінанси України. – 2007. – №1. – С. 99-110.
- Жамойда А.А. Концепция конкурентоспособности товара. / А.А. Жамойда // Вісник економічної науки України. – 2007. – №2. – С. 41-45.
- Кулик А.А. Якість як передумова конкурентоспроможності виробництва готової продукції. / А.А. Кулик // Економіка АПК. – 2007. – №8. – С. 114-122.
- Литвиненко Я.В. Маркетингова цінова політика: навч. посіб. / Я.В. Литвиненко – К.: Знання, 2010. – 294 с.
- Марцин В.С. Механізм забезпечення конкурентоспроможності товару та показники її оцінки. / В.С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №1. – С. 35-44.
- Організація виробництва: Навчальний посібник / В.О. Онищенко, О.В. Редкін, А.С. Старовірець, В.Я. Чевганова. – Київ: Лібра, 2003. – 336 с.
- Петрович Й.М. Організація виробництва: Практикум / Й.М.Петрович, Г.М. Захарчин, С.О. Буняк. – Київ: ЦУЛ, 2005. – 336 с.
- Чардымский М. Теория новинок: Методика разработки новых товаров на промышленных предприятиях среднего бизнеса. / М. Чардымский //

Задачі для розв'язування на практичному занятті

Задача 1.

Визначити тривалість технологічної частини виробничого циклу при послідовному, паралельному і послідовно-паралельному виді руху предметів праці в процесі виробництва. Кількість деталей в партії 13 шт. Тривалість окремих операцій приведена в таблиці.

Номер операції	1	2	3	4	5	6	7	8	Всього
Тривалість операції, хв.	8	5	7	6	9	4	3	2	44

Задача 2.

Розрахувати кількість робочих місць, такт і довжину багатопредметної потокової лінії із складання приймачів, магнітофонів і телевізорів, якщо трудомісткість їх складання становить відповідно 24,8 год., 15, 18,7 год., а обсяг випуску – 150, 100, 50 шт./міс. Крок конвеєра – 1,2 м., режим роботи – п'ятиденка (8,2), 2 зміни; номінальний фонд – 22 дні. Розміщення робочих місць двостороннє, радіус закруглення лінії – 1м. Вказати найраціональнішу послідовність запуску виробів на потік.

Задача 3.

Визначити тривалість технологічного циклу обробки партії деталей у 4 шт. при послідовному, паралельному та послідовно-паралельному видах руху. Технологічний процес обробки деталі складається із наступних операцій: – токарна – 8 хв.; – свердлильна – 4 хв.; – шліфувальна – 6 хв.; – фрезерувальна – 10 хв.

Практичне заняття за темою 13

Витрати на виробництво та реалізацію продукції

1. Поняття витрат та собівартості продукції.
2. Класифікація витрат і структура собівартості.
3. Управління витратами на підприємстві.
4. Методи визначення собівартості продукції.
5. Калькулювання витрат на виробництво продукції. Об'єкти калькулювання й калькуляційна одиниця.
6. Шляхи зниження витрат в розрахунку на одиницю продукції.
7. Економічний зміст, функції і види цін.
8. Методи встановлення цін. Шляхи вдосконалення ціноутворення в Україні.

Література:

- Березін О.В. Економіка підприємства: практикум: навч. посіб. / О.В. Березін, Н.В. Бутенко. – К.: Знання, 2009. – 254 с.
- Іванюта П.В. Управління ресурсами та витратами: навчальний посібник / П.В. Іванюта, О.П. Лугівська; за ред. Іванюти С.М. – 2-ге вид. – К.: ЦУЛ, 2011. – 320 с.
- Кобушко І. Вплив екологічних витрат на фінансову стійкість роботи підприємства. / І. Кобушко // Світ фінансів. – 2006. – липень (№2). – С. 43-48.
- Козаченко Г.В. Оцінювання трансакційних витрат підприємства / Г.В. Козаченко, Г.А. Макухін // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №8. – С. 56-63.
- Крупельницька І.Г. Звітність підприємств: навчальний посібник – К.: ЦУЛ, 2012 – 232 с.
- Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко та ін. – К.: ЦУЛ, 2012. – 528 с.
- Панасюк В.М. Витрати виробництва: управлінський аспект: Монографія. / В.М. Панасюк – Тернопіль: Астон, 2005. – 287 с.
- Партин Г.О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства. / Г.О. Партин // Фінанси України. – 2004. – №11. – С. 124-133.
- Турило А. Уточнення сутності поняття «витрати» і їхньої економічної оцінки на підприємстві. / А. Турило // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №11. – С. 85-89.

Задачі для розв'язування на практичному занятті

Задача 1.

У звітному році собівартість товарної продукції склала 450,2 тис. грн., витрати на 1 грн. товарної продукції – 2,89 грн. У плановому році витрати на 1 грн. товарної продукції встановлені в розмірі 2,38 грн. Обсяг виробництва збільшиться на 8%. Визначте собівартість товарної продукції планового року.

Задача 2.

Собівартість товарної продукції підприємства в базовому році дорівнювала 380,5 тис. грн. У звітному році підвищилася продуктивність праці на 6% та середня заробітна плата на 4% за незмінного розміру постійних витрат. Питома вага оплати праці в собівартості продукції – 23%, постійних витрат – 20%. Визначте процент зниження собівартості та отриману економію під впливом вказаних факторів.

Задача 3.

Підприємство виробляє продукцію одного найменування за ціною 230 грн. за одиницю. Питомі змінні витрати складають 180 грн., загальна сума постійних витрат – 550 тис. грн. У результаті зростання орендної плати загальні постійні витрати збільшаться на 8%. Розрахуйте, який

вплив здійснить збільшення постійних витрат на величину критичного обсягу реалізації продукції.

Задача 4.

У звітному році собівартість товарної продукції складала 74 тис. грн., питома вага основної заробітної плати виробничих робітників у ній 26%, матеріальних витрат – 48%. На плановий період передбачено підвищити продуктивність праці одного працюючого на 2%, середню заробітну плату – на 1%, зниження матеріальних витрат – на 4%. Розрахуйте, як зміниться собівартість товарної продукції в плановому періоді

Практичне заняття за темою 14

Фінансово-економічні результати діяльності підприємства

1. Загальна характеристика фінансової діяльності підприємства (організації).
2. Прибутковість (дохідність) підприємства.
3. Рентабельність продукції та ресурсів.
4. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства.
5. Сутнісна характеристика та вимірювання ефективності виробництва.
6. Чинники підвищення ефективності виробництва

Література:

- Азарова А.О. Комплексне оцінювання фінансового стану підприємства. / А.О. Азарова // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2005. – №3. – С. 17-25.
- Беялов Т.Е. Інформаційні технології у забезпечення розвитку фінансової діяльності підприємств корпоративного типу. / Т.Е. Беялов // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №10. – С. 25-31.
- Березін О.В. Економіка підприємства: практикум: навч. посіб. / О.В. Березін, Н.В. Бутенко. – К. :Знання, 2009. – 254 с.
- Долгоруков Ю.О. Пофакторний аналіз фінансового стану малого підприємництва в регіоні. / Ю.О. Долгоруков // Фінанси України. – 2006. – №10. – С. 129-138.
- Журавльова Ю. Методичні аспекти оцінки платоспроможності підприємств у сучасних умовах господарювання. / Ю. Журавльова // Ринок цінних паперів України. – 2005. – №3-4. – С. 33-40.
- Кадієвський В. Основні характеристики позитивних фінансових результатів підприємств. / В. Кадієвський // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені В. Гнатюка. Серія: Економіка. – 2006. – №20. – С. 138-140.
- Колесников О.В. Ціноутворення: навчальний посібник. / О.В. Колесников – 4 –е вид., перероб. і доп. – К. : ЦУЛ, 2010 – 156 с.
- Корінев В.Л. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію. / В.Л. Корінев // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №3. – С. 97-103.
- Лукіна Ю.В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства. / Ю.В. Лукіна // Фінанси України. – 2006. – №3. – С. 113-

118.

- Митяй О.В. Проектний аналіз: Навч. посіб. для студентів, викладачів ВНЗ. Рекомендовано МОН / О.В. Митяй – К., 2011. – 311 с.
- Семенов А.Г. Оцінка фінансового стану підприємства як об'єкта інвестування. / А.Г. Семенов // Економіка промисловості. – 2005. – №2. – С. 108-117.
- Фролова Т.О. Заходи щодо зміцнення фінансового стану підприємства в рамках стратегії фінансування. Т.О. Фролова // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2006. – №2. – С. 201-206.

Задачі для розв'язування на практичному занятті

Задача 1.

Підприємство виробило в першому кварталі 1500 одиниць обладнання за ціною 60 тис. грн. за одиницю, собівартість однієї одиниці – 50 тис. грн. Розрахуйте рентабельність продукції.

Задача 2.

У першому кварталі року підприємство реалізувало 5000 виробів за ціною 80 грн. за один виріб, що покрити витрати, але не дало прибутку. Загальні змінні витрати складають 70 тис. грн., питомі змінні витрати – 60 грн. У другому кварталі було виготовлено та реалізовано 6000 виробів. У третьому кварталі планується збільшити прибуток на 10% у порівнянні з другим. Обґрунтуйте, який обсяг продукції необхідно реалізувати, щоб збільшити прибуток на 10%.

Задача 3.

Підприємство у звітному році виробило 1000 виробів за ціною 1000 грн. за одиницю. Витрати на виробництво склали: матеріальні – 250 тис. грн., витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи – 150 тис. грн., амортизаційні відрахування – 160 тис. грн., інші витрати – 140 тис. грн. Середньорічна вартість основних фондів дорівнювала 600 тис. грн., середні залишки оборотних засобів – 200 тис. грн., доходи від реалізації зайвого майна – 50 тис. грн., відсотки, сплачені за кредит, – 10 тис. грн. Податок на прибуток – 20%. Розрахуйте прибуток від реалізації продукції, валовий прибуток, чистий прибуток, рентабельність виробництва.

Задача 4.

Підприємство у звітному році виробило продукції на суму 240 тис. грн. загальною собівартістю 182 тис. грн. Залишки готової продукції на складі на початок року становили 20 тис. грн., на кінець року вони зменшилися на 9%. Протягом року було реалізовано продукції підсобного господарства на суму 18 тис. грн. собівартістю 18,8 тис. грн., одержано грошових коштів у вигляді сплачених штрафів на суму 3,8 тис. грн., мали місце збитки від інших позареалізаційних операцій на суму 3,95 тис. грн., погашено відсотки за кредит у сумі 2,2 тис. грн., погашено заборгованість

за енергоносії в сумі 8,3 тис. грн. Податок на прибуток – 20%. Розрахуйте величину фонду споживання і фонду нагромадження підприємства, якщо вони формуються у співвідношенні 3 : 1.

Практичне заняття за темою 15 **Розвиток підприємств: сучасні моделі, трансформація та реструктуризація**

1. Характеристика та аналіз бізнес-процесів підприємства. Визначення і структура бізнес-процесів. Основні характеристики бізнес-процесів: вхід, вихід, виконавці, керівники, клієнти. Основні категорії, класифікація, якісні і кількісні параметри бізнес-процесів.

2. Моделювання бізнес-процесів підприємства.

3. Реінжиніринг бізнес-процесів.

4. Бенчмаркінг як інструмент впровадження кращої практики ведення бізнесу і досягнення максимальної результативності здійснення підприємницької діяльності.

5. Комплексна трансформація підприємства, етапи її здійснення.

6. Сутність, характеристика реструктуризації підприємства. Види та форми реструктуризації.

7. Алгоритм проведення реструктуризації та характеристика його елементів.

8. Вітчизняний і зарубіжний досвід реструктуризації підприємств (організацій).

Література:

- Андрущак Є.М. Діагностика банкрутства українських підприємств // Фінанси України. / Є.М. Андрущак – 2004. – №9. – С. 118-125.
- Байцим В. Напрями зниження рівня збитковості підприємств. / В. Байцим // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2004. – №4. – С. 144-150.
- Глазков С. Реструктуризація підприємств у контексті євроінтеграції : вплив на ринок праці. / С. Глазков // Україна: аспекти праці. – 2007. - № 3. – С. 40-50.
- Журавльова Ю.Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Ю. Журавльова // Фінанси України. – 2006. – №1. – С. 116-120.
- Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. О.М. Джужі. – К.: ЦУЛ, 2010. – 368 с.
- Ігнатенко А.В. Формування фінансових потоків реструктуризації міжнародних холдингів. А.В. Ігнатенко // Фондовий ринок. – 2009. - № 11. – С. 20-25.
- Лежельокова В.Г. Методичні підходи до оцінки вартості фінансово-неспроможних підприємств. / В.Г. Лежельокова // Менеджер. – 2005. – №2. – С. 127-131.
- Маслак О.І. Економіка промислового підприємства: навчальний посібник / О.І. Маслак, Л.Д. Воробйов. – К.: ЦУЛ, 2011. – 172 с.
- Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак. – Харків: ВД

«ІНЖЕК», 2003. – 144 с.

- Шандова Н.В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства. / Н.В. Шандова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №9. – С. 169-173.

Практичне заняття за темою 16

Економічна безпека та антикризова діяльність

1. Сутність, мета та функціональні цілі економічної безпеки підприємства.
2. Структурні елементи і схеми організації економічної безпеки.
3. Аналіз та оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.
4. Служба безпеки фірми (підприємства, організації). Принципи організації та ключові завдання.
5. Суть і мета санації підприємств (організації).
6. Причини і симптоми банкрутства
7. Контроль за ознаками банкрутства та його попередження.
8. Організація і наслідки ліквідації збанкрутілих підприємств (організацій). Форми ліквідації підприємств-банкрутів.

Література:

- Андрущак Є.М. Діагностика банкрутства українських підприємств // Фінанси України. / Є.М. Андрущак – 2004. – №9. – С. 118-125.
- Журавльова Ю.Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Ю. Журавльова // Фінанси України. – 2006. – №1. – С. 116-120.
- Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. О.М. Джужі. – К.: ЦУЛ, 2010. – 368 с.
- Лежельокова В.Г. Методичні підходи до оцінки вартості фінансово-неспроможних підприємств. / В.Г. Лежельокова // Менеджер. – 2005. – №2. – С. 127-131.
- Манойленко О.В. Підходи до оцінки санаційного потенціалу тимчасово неплатоспроможних суб'єктів господарювання / О.В. Манойленко // Економіка та держава. – 2006. – №1. – С. 60-63.
- Маслак О.І. Економіка промислового підприємства: навчальний посібник / О.І. Маслак, Л.Д. Воробйов. – К.: ЦУЛ, 2011. – 172 с.
- Мержа Н.В. Аналіз ймовірності банкрутства підприємств в економіці України. / Н.В. Мержа // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №9. – С. 65-69.
- Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.
- Тесленко Т.І. Модель діагностики банкрутства підприємств машинобудівної галузі. / Т.І. Тесленко // Фінанси України. – 2006. – №3. – С.106-112.
- Шандова Н.В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства. / Н.В. Шандова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №9. – С. 169-173.

6. МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Для студентів як денної, так і заочної форм навчання особливе значення має самостійна робота над дисципліною «Економіка підприємства». Через обмежену кількість аудиторних годин, що відводяться для опанування курсом і набуття відповідних навиків практичного характеру, лекції подаються у скороченому варіанті та проводиться незначна кількість практичних занять у групах. Це зумовлює необхідність систематичної копійки праці над навчально-методичною і науковою літературою, законодавчими і нормативними актами, приділення додаткового часу вивченню методики обчислення економічних і фінансових показників та розв'язуванню учбових завдань практичного характеру.

Самостійна робота студентів має на меті більш глибоке і повне засвоєння теоретичного матеріалу з економіки підприємства та оволодіння навиками їх застосування при вирішенні практичних завдань. Самостійну роботу над вивченням окремих тем курсу варто організувати так, щоб до чергового контролю знань (захисту модулів, колоквиумів, заліків чи іспитів) повністю оволодіти необхідним матеріалом.

Завдання для самостійної роботи студентів з даної дисципліни складаються із трьох логічно пов'язаних частин: переліку проблемних питань для самостійного вивчення, передбачених нормативною і робочою програмами; тестових завдань для самоконтролю набутих знань у розрізі всіх тем; практичних задач для самостійного розв'язування з основних тем курсу «Економіка підприємства».

Кожен студент самостійно знаходить у запропонованому переліку рекомендованої літератури матеріал, який стосується проблемних питань і опрацьовує його.

Після завершення вивчення окремих тем, модульних частин та курсу загалом студент перед практичними заняттями, захистом модулів, проведенням колоквиумів, здачею іспитів самостійно перевіряє ґрунтовність засвоєння теоретичного матеріалу за допомогою відповідей на тести і звіркою їх правильності зі ключем вірних відповідей, який знаходиться у керівника курсу та викладачів, які проводять практичні заняття.

Крім цього, для перевірки ґрунтовності і закріплення отриманих на лекціях, практичних заняттях та у результаті самостійного вивчення матеріалу знань, а також для набуття навиків економічної роботи на підприємстві, студент самостійно розв'язує учбові завдання практичного характеру, які полягають в обчисленні різноманітних економічних та фінансових показників. При самостійному розв'язуванні задач у розрізі основних тем курсу студент використовує формули і керується методичними вказівками про послідовність виконання окремих

економічних розрахунків, наведеними в опорному конспекті лекцій даного навчально-методичного комплексу та рекомендованій навчальній літературі. Подання учбових завдань відповідає послідовності вивчення теоретичного матеріалу. Наведені цифрові та інші дані умовні.

6.1. ПЕРЕЛІК ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ

1. Підприємство, його види та об'єднання підприємств.
2. Зовнішнє середовище господарювання підприємства, його структура, чинники.
3. Ринкова інфраструктура та основи діяльності підприємства в умовах ринку.
4. Виробничий процес і формування виробничої та загальної структури підприємства.
5. Поняття, принципи і методи управління промисловим виробництвом. Структура органів управління підприємством.
6. Поняття, принципи, методи та види планування промислового виробництва.
7. Система планів та порядок їх розробки. Основні розділи та показники плану підприємства.
8. Виробнича програма підприємства, порядок її розробки. Показники виробничої програми: їх розрахунок і економічне обґрунтування.
9. Особливості управління персоналом підприємства його класифікація та структура. Сучасні вимоги до ділових якостей різних категорій персоналу
10. Визначення чисельності працюючих на підприємстві, їх підготовка та підвищення кваліфікації.
11. Закордонний досвід формування ефективного використання кадрового потенціалу підприємства. Конкурсно-контрактна система найму працівників. Службова ротація кадрів.
12. Продуктивність праці: економічна суть, методи вимірювання та планування росту за техніко-економічними факторами.
13. Організація праці її завдання та основні напрямки. Норми праці: їх розрахунок та методи встановлення.
14. Поняття, класифікація і структура основних виробничих фондів підприємства їх облік і оцінка.
15. Види і показники зношення основних фондів підприємства. Лізинг як форма оновлення технічної бази виробництва.
16. Поняття, формування і методика розрахунку виробничої потужності підприємства. Показники використання виробничого потенціалу підприємства
17. Шляхи підвищення ефективності використання основних фондів і виробничих потужностей підприємства.

18. Економічна суть, матеріальний склад і структура оборотних фондів і оборотних засобів підприємства.
19. Оборотність оборотних засобів підприємства, показники оборотності. Нормування оборотних засобів підприємства.
20. Інноватика та активізація інноваційної діяльності підприємства.
21. Показники використання матеріальних ресурсів та шляхи покращення використання оборотних засобів підприємства.
22. Поняття і структура нематеріальних ресурсів підприємства та їх правовий захист.
23. Поняття і класифікація інвестицій. Склад і структура виробничих інвестицій (капітальних вкладень).
24. Планування та фінансування капітальних вкладень і капітального будівництва. Економічна ефективність інвестицій.
25. НТП, його напрямки, показники рівня та вплив на інтенсифікацію виробництва. Оцінка економічної ефективності нововведень.
26. Поняття і класифікація інноваційних процесів та їх взаємозв'язок. Науково-технічна підготовка виробничих нововведень.
27. Поняття, основні показники та методи оцінювання якості продукції. Управління якістю продукції. Стандартизація та сертифікація продукції.
28. Поняття, форми та показники рівня концентрації виробництва. Визначення оптимального розміру підприємства.
29. Поняття, види та показники рівня спеціалізації виробництва. Економічна ефективність спеціалізації та кооперування.
30. Поняття, види, форми та показники рівня кооперування. Економічна ефективність спеціалізації та кооперування.
31. Суть, передумови, форми та показники рівня комбінування. Економічна ефективність комбінування виробництва.
32. Поняття, види та принципи оплати праці. Тарифна система оплати праці.
33. Форми та системи заробітної плати. Формування фонду оплати праці.
34. Безтарифна та контрактна системи оплати праці.
35. Мотивація оплати праці на підприємстві. Доплати та надбавки до заробітної плати.
36. Поняття, види та структура собівартості продукції. Класифікація витрат на виробництво.
37. Джерела і шляхи зниження собівартості продукції. Планування зниження собівартості продукції підприємства в цілому і по техніко-економічних факторах.
38. Поняття і види цін на продукцію підприємства. Методи ціноутворення в умовах ринку
39. Виручка від реалізації продукції та доход підприємства. Економічна суть і види прибутку підприємства, його розрахунок і використання.

40. Суть і методичні підходи до оцінки фінансово-економічного стану підприємства. Поняття і показники рентабельності виробництва та методи їх розрахунку.

41. Реінжиніринг бізнес-процесів як один із етапів у підвищенні конкурентоспроможності підприємства, доведення його до рівня саморегульованої організації в умовах динамічного ринку.

42. Бенчмаркінг як інструмент впровадження кращої практики ведення бізнесу і досягнення максимальної результативності здійснення підприємницької діяльності.

43. Реструктуризація підприємства, як найрадикальніший метод виходу з економічної кризи та стабілізації виробництва.

44. Система виживання підприємства в ринкових умовах господарювання. Комплексна трансформація підприємства, етапи її здійснення.

45. Сутність, мета та функціональні цілі економічної безпеки підприємства. Структурні елементи і схеми організації економічної безпеки.

46. Кризова ситуація і банкрутство. Діагностика і попередження банкрутства. Порядок ліквідації підприємства-банкрута.

47. Санація та реорганізація підприємства.

6.2. ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ НАБУТИХ ЗНАНЬ

1. Економіка підприємства – це наука про:

- 1) розміщення виробництва на певній території;
- 2) ефективність виробництва, шляхи і методи досягнення підприємством найкращих результатів;
- 3) взаємовідносини підприємства з іншими суб'єктами ринку;
- 4) взаємодії попиту і пропозиції на ринку.

2. Підприємство набуває прав юридичної особи з дня:

- 1) державної реєстрації;
- 2) виготовлення печатки підприємства;
- 3) відкриття розрахункового рахунку;
- 4) укладання колективного договору та підписання установчих документів.

3. Згідно господарського кодексу України підприємство – це:

- 1) самостійно господарюючий суб'єкт, що володіє правами юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідну, торговельну та іншу господарську діяльність з метою задоволення суспільних і власних потреб;
- 2) господарюючий суб'єкт, що має у власності, господарському веденні чи оперативному управлінні відособлене майно і, що відповідає за своїми зобов'язаннями власним майном;
- 3) діяльність суб'єктів господарювання, яка спрямована на створення, впровадження та поширення нововведень у суспільне виробництво з метою підвищення його ефективності;
- 4) всі відповіді вірні.

4. Добровільне об'єднання підприємств, суб'єкти якого повністю втрачають свою юридичну і господарську самостійність це:

- 1) трест;
- 2) корпорація;
- 3) консорціум;
- 4) асоціація.

5. Основною виробничою одиницею підприємства є:

- 1) робоче місце;
- 2) дільниця;
- 3) цех;
- 4) відділ.

6. Ринок – це:

- 1) суспільний механізм розподілу матеріальних благ шляхом добровільного обміну;
- 2) механізм ціноутворення;
- 3) відносно автономна територія, яка характеризується єдністю виробничих зв'язків;
- 4) місце зустрічі продавців і посередників.

7. Виробнича структура підприємства може бути:

- 1) цеховою;
- 2) універсальною;
- 3) спеціалізованою;
- 4) загальною.

8. Об'єднання підприємницьких структур, що характеризуються органічним поєднанням власності та контролю, називаються:

- 1) концерн;
- 2) холдинг;
- 3) корпорація;
- 4) асоціація.

9. Функції ринку:

- 1) просування товару, регулятивно-контролююча та стимулююча;
- 2) соціальна, корпоративна та суспільна;
- 3) споживання природних ресурсів, корисних копалин, повітря та води соціальні, політичні та природні;
- 4) всі відповіді вірні.

10. Підприємство здійснює:

- 1) стратегічне, тактичне та оперативне планування;
- 2) довгострокове, короткострокове та перспективне планування;
- 3) поточне, календарне та середньострокове;
- 4) сезонне та квартальне.

11. Асортимент продукції це:

- 1) перелік виробів, що виробляються по назвах, сортах, профілях у заданій кількості;
- 2) склад і співвідношення виробів у загальному обсязі;
- 3) обидва визначення вірні;
- 4) перелік видів продукції, що виробляється.

12. Трудові ресурси – це:

- 1) сукупність постійних і тимчасових працівників, які отримали необхідну професійну підготовку;
- 2) люди, які вже працюють або будуть залучені до праці в майбутньому;
- 3) промислово-виробничий персонал;
- 4) явочна чисельність працівників.

13. Чисельність керівників, спеціалістів і службовців визначається:

- 1) аналогічно чисельності основних і допоміжних робітників;
- 2) за встановленими нормами трудомісткості виконання певних робіт;
- 3) на основі затвердженого на підприємстві штатного розпису, в якому встановлюється кількість працівників у кожній з вказаних груп згідно з чинними нормативами чисельності;
- 4) за аналогією з попередніми календарними періодами.

14. Натуральні показники оцінки рівня продуктивності праці застосовуються в умовах:

- 1) масового виробництва;

- 2) виробництва однорідної продукції;
- 3) незначних обсягів виробництва;
- 4) невисокої трудомісткості продукції.

15. Професія характеризує:

- 1) можливість опанувати суміжну спеціальність.
- 2) вид трудової діяльності, сукупність певних теоретичних знань і практичних навиків;
- 3) сукупність певних теоретичних знань і практичних навиків;
- 4) рівень кваліфікації.

16. Рівень продуктивності праці можна охарактеризувати показником:

- 1) виробіток;
- 2) економія часу;
- 3) темпи росту продуктивності праці;
- 4) випередження росту продуктивності праці відносно росту заробітної плати.

17. Управління персоналом передбачає:

- 1) визначення потреби в певних категоріях персоналу;
- 2) планування росту продуктивності праці;
- 3) нормування праці;
- 4) нормуванням виробітку.

18. Норми виробітку і обслуговування при перегляді:

- 1) підвищуються;
- 2) знижуються;
- 3) підвищуються або знижуються залежно від конкретної ситуації;
- 4) не змінюються.

19. Виберіть найбільш повне і точне визначення терміна «оплата праці»:

- 1) грошова оцінка виконаної роботи;
- 2) відшкодування витрат на відтворення робочої сили;
- 3) грошовий вираз вартості робочої сили, який виплачується за виконану роботу або надані послуги;
- 4) грошові виплати працівникові з метою його мотивації до високопродуктивної праці.

20. Регулююча функція заробітної плати реалізує принцип:

- 1) соціальної справедливості;
- 2) гарантованості виплат;
- 3) відтворюваності робочої сили;
- 4) розподілу та перерозподілу кадрів.

21. Не є ознаками основних фондів підприємства як економічної категорії:

- 1) використовуються у виробничому процесі більше одного року;
- 2) переносять свою вартість на готову продукцію за один виробничий цикл;
- 3) піддаються амортизації;

4) втрачають вартість.

22. Сума амортизаційних відрахувань використовується на:

- 1) покриття матеріальних витрат підприємства та виплату заробітної плати;
- 2) відтворення та удосконалення основних фондів підприємства;
- 3) підвищення якості виробництва продукції;
- 4) нове будівництво.

23. Моральне зношення основних фондів – це:

- 1) моральне зношення фондів, у результаті якого вони перестають задовольняти поставлені до них вимоги;
- 2) поступове погашення вартості фондів шляхом перенесення її на вартість виготовленої продукції;
- 3) повна втрата вартості фондів або її частини під впливом науково-технічного прогресу;
- 4) втрата частини вартості фондів під впливом НТП.

24. Вкажіть методи прискореної амортизації основних фондів:

- 1) кумулятивний (суми чисел);
- 2) лінійний метод;
- 3) кумулятивний (суми чисел) та зменшеного залишку при подвійній нормі амортизації;
- 4) рівномірного списання.

25. Які з перелічених фондів підприємства можна віднести до невиробничих:

- 1) складське приміщення основного виробництва;
- 2) господарські будівлі транспортного цеху;
- 3) корпус санаторію-профілакторію;
- 4) потокова лінія монтажного цеху.

26. Залишкова вартість основних фондів враховує:

- 1) початкову чи відновну вартість за мінусом амортизаційних відрахувань;
- 2) ціну основних фондів;
- 3) витрати на демонтаж за мінусом вартості металолому;
- 4) витрати на транспортування, установку і монтаж.

27. Оборотні фонди підприємства – це частина виробничих фондів підприємства, яка:

- 1) підлягає амортизації протягом періоду корисного використання;
- 2) відшкодовується з прибутку підприємства;
- 3) переносить свою вартість на вартість готової продукції за один виробничий цикл;
- 4) створює належні умови для нормального протікання основних виробничих процесів.

28. Основними шляхами економії матеріальних ресурсів є:

- 1) виробничо-технічні;
- 2) організаційно-технічні;
- 3) статистичні;

4) ринково-економічні.

29. Економічне значення оборотності оборотних коштів підприємства полягає у тому, що:

- 1) від неї залежить забезпеченість виробництва сировинно-матеріальними ресурсами;
- 2) вона впливає на зростання продуктивності праці в основному виробництві;
- 3) вона визначає структуру основних фондів підприємства;
- 4) від неї залежить величина необхідних підприємству грошових коштів для здійснення процесу виробництва та реалізації.

30. До оборотних засобів не відносяться:

- 1) верстати і обладнання;
- 2) витрати майбутніх періодів;
- 3) сировина, основні матеріали, тара і паливо;
- 4) відвантажена не оплачена продукція.

31. Прискорення оборотності оборотних засобів дозволяє:

- 1) збільшити фондомісткість;
- 2) той же обсяг продукції одержати з меншою сумою нормованих оборотних засобів;
- 3) збільшити матеріаломісткість;
- 4) підвищити фондівіддачу.

32. На виробничу структуру основних фондів не впливають такі фактори:

- 1) особливості виробничого процесу в галузі;
- 2) технічний рівень виробництва;
- 3) питома вага іноземних інвестицій у фінансуванні процесу відтворення основних фондів;
- 4) розміщення підприємства.

33. На фізичне зношування основних фондів впливають такі чинники:

- 1) досконалість конструкції основних фондів;
- 2) площа, яку займають основні фонди;
- 3) частота ремонтів основних фондів;
- 4) технологічна структура основних фондів.

34. З перелічених елементів виберіть ті, котрі належать до оборотних фондів підприємства:

- 1) тара і тарні матеріали;
- 2) грошові кошти в розрахунках;
- 3) готова продукція на складах підприємства;
- 4) обладнання допоміжного виробництва.

35. Норматив оборотних коштів – це грошовий вираз вартості:

- 1) мінімальних запасів товарно-матеріальних цінностей;
- 2) максимально допустимих запасів сировини і матеріалів;
- 3) оборотних фондів підприємства;
- 4) готової продукції підприємства.

36. Прискорення оборотності оборотних коштів на стадії обігу забезпечується на основі:

- 1) раціональної організації збуту продукції;
- 2) впровадження прогресивної техніки і технології;
- 3) раціонального використання матеріальних ресурсів;
- 4) скорочення тривалості виробничого циклу.

37. Зарплата робітника-відрядника залежить від:

- 1) годинної тарифної ставки;
- 2) розцінки;
- 3) відпрацьованого часу;
- 4) якості продукції.

38. Фінансовими називаються інвестиції, які:

- 1) фінансуються за рахунок фінансових коштів підприємства;
- 2) спрямовані на вдосконалення активної частини основних фондів підприємства;
- 3) використовуються для придбання цінних паперів;
- 4) вкладаються в нематеріальні активи підприємства.

39. До методів оцінювання інвестицій, які враховують невизначеність майбутнього стану економічного середовища, належить:

- 1) внутрішня ставка доходу;
- 2) період окупності;
- 3) чиста теперішня вартість;
- 4) аналіз чутливості реагування.

40. За масштабом впливу на ефективність функціонування науки й виробництва всі нововведення поділяють на:

- 1) глобальні, екологічні;
- 2) екологічні, локальні;
- 3) локальні, глобальні;
- 4) територіальні, регіональні.

41. Виробнича потужність підприємства – це:

- 1) максимальний випуск продукції у допоміжних підрозділах;
- 2) максимальна потужність устаткування, під час використання якою підприємство досягає найбільшого прибутку;
- 3) максимально-можливий випуск продукції за одиницю часу в натуральному виразі при умові повного використання виробничого устаткування;
- 4) всі відповіді вірні.

42. Колективний договір – це угода між:

- 1) акціонерами щодо розподілу прибутків акціонерного товариства;
- 2) трудовим колективом підприємства та адміністрацією або власником;
- 3) засновниками товариства з обмеженою відповідальністю;
- 4) колективом підприємства та галузевим міністерством.

43. Визначальним законодавчо-нормативним актом, що регулює діяльність підприємства, є:

- 1) господарський кодекс України;
- 2) положення про підприємство;
- 3) інструкції, що затверджуються міністерством;
- 4) стандарти підприємства.

44. Учасники ТзОВ відповідають за борги товариства:

- 1) у межах належних їм внесків;
- 2) у межах належних їм акцій;
- 3) усім належним їм майном;
- 4) частково майном.

45. Учасники командитного товариства відповідають за борги:

- 1) частина учасників – всім майном, а решта – в межах належних їм внесків;
- 2) у межах належних їм внесків;
- 3) у межах належних їм акцій;
- 4) усім належним їм майном.

46. Інструментом ринку товарів і послуг виступає:

- 1) товарна біржа;
- 2) біржа праці;
- 3) фондова біржа;
- 4) валютна біржа.

47. Загальна структура підприємства включає:

- 1) виробничі підрозділи;
- 2) підрозділи матеріально-технічного забезпечення;
- 3) підрозділи збуту продукції;
- 4) підрозділи маркетингу.

48. Управління – це:

- 1) процес поєднання ресурсів для досягнення поставленої мети;
- 2) процес поєднання форм діяльності для досягнення поставленої мети;
- 3) процес поєднання суб'єктів для досягнення поставленої мети;
- 4) процес поєднання знань для ефективного виробництва.

49. Виробнича програма – це:

- 1) стратегічний план економічного розвитку підприємства;
- 2) система планових завдань із виробництва та доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті;
- 3) план ресурсного забезпечення підприємства;
- 4) план забезпечення кваліфікованими кадрами.

50. До промислово-виробничого персоналу підприємства не належать:

- 1) головний бухгалтер;
- 2) юрист;
- 3) лікар;
- 4) прибиральниця.

51. Професія характеризує:

- 1) можливість опанування суміжних професій;
- 2) вид трудової діяльності;

- 3) стаж роботи на даному підприємстві;
- 4) співвідношення між працівниками різних спеціальностей.

52. До показників руху робочої сили на підприємстві не належать:

- 1) коефіцієнт обороту робочої сили по прийому;
- 2) коефіцієнт завантаження робочої сили в часі;
- 3) коефіцієнт плинності;
- 4) коефіцієнт обороту робочої сили по звільненню.

53. Кваліфікація – це:

- 1) сукупність спеціальних знань і практичних навиків, які визначають підготовленість працівника виконувати професійні функції певної складності.
- 2) категорія, яка характеризує відносно вузький вид робіт і вимагає додаткових специфічних знань;
- 3) можливість опанувати суміжну спеціальність;
- 4) рівень відповідної освіти.

54. Чисельність основних робітників визначають такими методами:

- 1) за нормами виробітку;
- 2) за чисельністю зайнятих в основних цехах;
- 3) на основі середніх норм, що діють в галузі;
- 4) за нормами часу.

55. Мотивація високопродуктивної діяльності визначається як:

- 1) сукупність заходів, що стимулюють працівників до досягнення певних цілей;
- 2) сукупність прогресивних норм праці;
- 3) зниження показників трудомісткості продукції;
- 4) місія і підпорядковані їй цілі підприємства.

56. Наукова організація праці (НОП) забезпечує:

- 1) більш широкий вибір спеціальностей працівників;
- 2) покращення використання матеріалів, палива, техніки;
- 3) підвищення енергоозброєності;
- 4) більш ефективно використання робочого часу.

57. Вкажіть правильне співвідношення між темпами росту продуктивності праці та середньою заробітною платою:

- 1) темпи росту середньої заробітної плати повинні відставати від темпів росту продуктивності праці;
- 2) темпи росту середньої заробітної плати повинні випереджати темпи росту продуктивності праці;
- 3) темпи росту повинні бути однакові;
- 4) продуктивність праці повинна зростати випереджуваними темпами.

58. Номінальна заробітна плата – це:

- 1) грошова сума, яку одержує працівник за виконану роботу;
- 2) законодавчо зафіксовані тарифні розцінки і тарифні ставки;
- 3) мінімальний розмір заробітної плати, що має місце на підприємстві в певному періоді;

4) грошовий еквівалент матеріальних благ, які можуть бути придбані за неї.

59. Абсолютне зростання заробітної плати – це:

- 1) приріст заробітної плати в абсолютній величині у звітному періоді в порівнянні з базовим;
- 2) випередження темпів зростання заробітної плати порівняно з темпами зростання продуктивності праці;
- 3) збільшення розмірів оплати праці у сфері матеріального виробництва;
- 4) збільшення всієї частини суспільного продукту, яка в грошовому виразі виділяється суспільством для задоволення усіх потреб працюючих.

60. Погодинну форму оплати праці доцільно використовувати за умов:

- 1) неможливості облікувати відпрацьований працівником час;
- 2) стабільності роботи;
- 3) неможливості або недоцільності нормування робіт;
- 4) наявності кількісних показників роботи, які залежать від самого працівника.

61. Яка ознака лежить в основі поділу основних фондів на активну та пасивну частини:

- 1) рівень доходності;
- 2) характер участі у виробничих процесах;
- 3) ступінь зносу;
- 4) за цільовим призначенням.

62. Фондовіддача – це відношення:

- 1) середньорічної вартості основних фондів до обсягу випуску продукції у вартісному виразі;
- 2) відношення обсягу випуску продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів;
- 3) річної суми прибутку до середньорічної вартості фондів;
- 4) середньорічної вартості фондів до річної суми прибутку.

63. Яке з наведених тверджень вірне:

- 1) модернізація забезпечує розширене відтворення основних фондів;
- 2) модернізація забезпечує просте відтворення основних фондів;
- 3) модернізація усуває фізичне зношення основних фондів;
- 4) модернізація усуває моральне зношення I роду.

64. До активної частини основних фондів належать:

- 1) будівлі;
- 2) робочі машини;
- 3) господарський інвентар;
- 4) споруди.

65. Процес амортизації основних фондів можна охарактеризувати як:

- 1) вихід з ладу окремих об'єктів основних фондів підприємства;

- 2) втрата основними фондами своїх початкових форм, розмірів, властивостей;
- 3) перенесення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції;
- 4) відшкодування витрат на ремонт основних фондів з прибутку підприємства.

66. Вкажіть показник, який не характеризує використання основних фондів:

- 1) коефіцієнт оновлення і вибуття;
- 2) фондомісткість та фондівіддача;
- 3) коефіцієнт змінності;
- 4) фондоозброєність.

67. На виробничо-технологічну структуру оборотних фондів не впливають такі чинники:

- 1) тривалість технологічного циклу виготовлення продукції;
- 2) номенклатура продукції;
- 3) характер виробництва;
- 4) рівень фондівіддачі.

68. До фондів обігу підприємства не належать:

- 1) продукція, виробництво якої ще не завершено;
- 2) готова продукція на складах підприємства і та, що знаходиться в дорозі;
- 3) готівкові і безготівкові грошові кошти підприємства;
- 4) дебіторська заборгованість.

69. Нормуванню не підлягають такі елементи оборотних коштів підприємства:

- 1) виробничі запаси;
- 2) готова продукція підприємства;
- 3) готівкові і безготівкові кошти;
- 4) незавершене виробництво.

70. Показниками оборотності оборотних коштів підприємства є:

- 1) коефіцієнт оборотності, коефіцієнт завантаження, тривалість одного обороту;
- 2) коефіцієнт екстенсивного завантаження обладнання;
- 3) суми вивільнених грошових коштів;
- 4) відносна економія чисельності працівників.

71. До факторів, що впливають на фізичне зношення основних фондів відносяться:

- 1) ступінь завантаження основних фондів;
- 2) оплата праці працівників;
- 3) склад основних фондів за окремими елементами;
- 4) кваліфікація робітників.

72. Норма виробничих запасів у днях забезпеченості не включає:

- 1) транспортний та підготовчий запаси;
- 2) сезонний запас;

- 3) поточний та страховий запаси;
- 4) технологічний запас.

73. Вікова структура основних фондів характеризує:

- 1) співвідношення основних фондів різних вікових груп;
- 2) середній вік основних фондів підприємства;
- 3) тенденцію до збільшення питомої ваги нових основних фондів;
- 4) співвідношення середнього терміну служби основних фондів активної і пасивної частин.

74. Під моральним зношуванням основних фондів слід розуміти:

- 1) втрату основними фондами споживчих властивостей внаслідок інтенсивного використання;
- 2) появу на ринку імпортних основних фондів аналогічного призначення;
- 3) передчасне, до закінчення терміну фізичної служби, знецінення основних фондів;
- 4) втрату властивостей під впливом зовнішніх факторів.

75. Витрати на поточний ремонт основних фондів відшкодовуються за рахунок:

- 1) прибутку підприємства;
- 2) собівартості продукції;
- 3) резервного фонду підприємства;
- 4) державного резервного фонду.

76. На виробничо-технологічну структуру оборотних фондів підприємства впливають такі чинники:

- 1) тривалість технологічного циклу виготовлення продукції;
- 2) рівень фондівіддачі;
- 3) чисельність промислово-виробничого персоналу підприємств;
- 4) умови забезпечення конкурентоспроможності продукції.

77. Поточний виробничий запас утворюється з метою забезпечення:

- 1) приймання і складування сировини;
- 2) доставки сировини від постачальника до споживача;
- 3) безперебійного процесу виробництва між двома черговими поставками матеріальних ресурсів;
- 4) підготовки сировини до виробничого споживання.

78. До основних типів прямих іноземних інвестицій належить:

- 1) створення спільних підприємств;
- 2) активне представництво на фондовому ринку України;
- 3) створення зон вільної торгівлі;
- 4) придбання неконтрольованих пакетів акцій місцевих фірм.

79. «Інвестиції» - це:

- 1) грошові засоби для вирішення конкретних господарських задач;
- 2) фінансові ресурси для реалізації управлінських рішень органів місцевого самоврядування;
- 3) довгострокове вкладення капіталу з метою отримання прибутку;
- 4) придбання нового холодильника у дім.

80. Ефективність використання виробничої потужності оцінюється за допомогою:

- 1) коефіцієнта придбання виробничої потужності;
- 2) коефіцієнта використання виробничої потужності;
- 3) коефіцієнта старіння виробничої потужності;
- 4) немає правильної відповіді.

81. Комерційними вважаються підприємства, які:

- 1) мають за мету одержання прибутку в результаті своєї виробничо-господарської діяльності;
- 2) всі підприємства, крім органів державної влади та місцевого самоврядування;
- 3) здійснюють торгівлю засобами виробництва;
- 4) мають за мету досягнення економічних та соціальних результатів.

82. Вкажіть – у разі банкрутства підприємства в першочерговому порядку відшкодовуються:

- 1) зобов'язання перед працівниками підприємства-банкрута;
- 2) витрати, пов'язані з провадженням справи про банкрутство в арбітражному суді та вимоги кредиторів, забезпечені заставою;
- 3) вимоги кредиторів, не забезпечені заставою;
- 4) вимоги до бюджетів.

83. Передача права власності на використання нематеріальних ресурсів здійснюється у формі:

- 1) видачі державного дозволу;
- 2) видачі сертифіката;
- 3) ліцензійної угоди і видачі ліцензії;
- 4) видачі патенту.

84. Визначте – розрахункова рентабельність визначається процентним відношенням:

- 1) балансового прибутку до вартості виробничих фондів;
- 2) прибутку до повної собівартості;
- 3) розрахункового прибутку до вартості виробничих фондів;
- 4) прибутку до суми вартості виробничих фондів і фонду зарплати.

85. Вкажіть засоби управління якістю продукції:

- 1) стандартизація і сертифікація ;
- 2) внутрішньовиробничий технічний контроль;
- 3) державний нагляд за якістю;
- 4) всі відповіді правильні.

86. Проаналізуйте – у яких випадках враховується фактор часу при розрахунках економічної ефективності капітальних вкладень:

- 1) при виборі найбільш ефективного варіанту капіталовкладень;
- 2) при різному розподілі капіталовкладень за роками будівництва;
- 3) при розрахунку терміну окупності капіталовкладень;
- 4) у випадку скорочення терміну будівництва.

87. Визначте – оперативно-виробниче планування включає в себе розробку:

- 1) перспективних планів;
- 2) календарних планів;
- 3) п'ятирічних планів;
- 4) поточних планів.

88. Період окупності характеризує:

- 1) доходність інвестицій;
- 2) термін закінчення інвестиційного циклу;
- 3) термін, за який інвестиції повністю окупаються;
- 4) тривалість інвестиційного циклу;

89. Рентабельність виробу визначається як процентне відношення:

- 1) прибутку до повної собівартості;
- 2) розрахункового прибутку до вартості виробничих фондів;
- 3) балансового прибутку до вартості виробничих фондів;
- 4) доходу до вартості виробничих фондів.

90. Які витрати потрібно додати до цехової собівартості продукції, щоб отримати виробничу собівартість:

- 1) витрати на сировину, матеріали, паливо;
- 2) цехові витрати;
- 3) витрати на утримання і експлуатацію обладнання;
- 4) загально-заводські витрати.

91. Акція – цінний папір, що:

- 1) надає право на частку прибутку;
- 2) зобов'язує до відповідальності за результати діяльності підприємства;
- 3) свідчить про надання комерційного кредиту;
- 4) надає право на частку майна і прибутку акціонерного товариства.

92. Вкажіть нематеріальні ресурси, які мають правовий захист:

- 1) «ноу-хау», гудвіл;
- 2) товарні знаки, програмне забезпечення, промислові знаки;
- 3) рацпропозиції, промислові знаки;
- 4) «ноу-хау», гудвіл, товарні знаки.

93. З наведених виберіть риси, характерні для сучасного управління:

- 1) перехід до управлінського раціоналізму;
- 2) розгляд підприємства як цілісної системи, що залежить від зовнішніх впливів;
- 3) застосування ситуаційного підходу до управління;
- 4) перехід від стратегічного до середньо- і короткострокового планування як однієї з основних функцій управління.

94. Суть управлінської діяльності полягає у:

- 1) залученні працівників до керівництва підприємством;
- 2) впливі на процес шляхом прийняття рішень;
- 3) використанні найновіших досягнень НТП в організації виробничих процесів;

4) незаперечному виконанні доведених «згори» розпоряджень.

95. До економічних передумов підприємницької діяльності належать:

- 1) позитивна суспільна думка щодо необхідності розвитку підприємницької діяльності;
- 2) сприятливий політичний клімат для підприємництва;
- 3) нормативна база підприємництва;
- 4) існування на ринку різних суб'єктів власності.

96. Не належать до ознак унітарного підприємства такі:

- 1) засновники беруть участь у розподілі доходів і ризиків підприємства;
- 2) утворюється одним засновником;
- 3) статутний фонд не розподілений на частки;
- 4) засновник одноосібно здійснює керівництво.

97. Коефіцієнт використання виробничої потужності розраховується як відношення:

- 1) обсягу виробництва до розміру виробничої потужності;
- 2) обсягу виробництва до розміру виробничої програми;
- 3) обсягу реалізації до обсягу виробництва;
- 4) обсягу виробництва до обсягу витрат.

98. Результатом інноваційних процесів є:

- 1) нововведення в техніці та технології;
- 2) нововведення в організації виробництва і праці;
- 3) нововведення в управлінні;
- 4) всі відповіді вірні.

99. До поняття «інвестиції» не належать:

- 1) грошові засоби;
- 2) споруди, обладнання; інше майно, що використовується у виробництві;
- 3) майнові права;
- 4) спадкове домоволодіння.

100. Інвестиції у промисловість передбачають:

- 1) збільшення поточних витрат на виробництво;
- 2) виплату премії працівникам;
- 3) витрати на придбання нових транспортних засобів;
- 4) збільшення витрат на закупівлю сировини й матеріалів.

101. Мета функціонування підприємства на ринку полягає у:

- 1) задоволенні суспільних потреб у певних видах продукції та одержанні прибутку;
- 2) насиченні ринку певним видом продукції у максимально можливих обсягах;
- 3) створенні конкурентного середовища;
- 4) зменшенні безробіття.

102. Тривалість одного обороту оборотних коштів показує:

- 1) скільки днів становить період між поставками товарно-матеріальних цінностей;

- 2) тривалість одного обороту у днях;
- 3) скільки днів іде на реалізацію готової продукції і одержання грошових коштів за неї;
- 4) на скільки днів прискорилась оборотність порівняно з попереднім періодом.

103. До фондів обігу підприємства не належать:

- 1) готова продукція на складах підприємства і та, що знаходиться в дорозі;
- 2) продукція, виробництво якої ще не завершено;
- 3) кошти в незавершених розрахунках;
- 4) дебіторська заборгованість.

104. Коефіцієнт змінності роботи обладнання можна обчислити відношенням:

- 1) кількості відпрацьованих верстато-змін до кількості відпрацьованих верстато-днів;
- 2) обсягу виготовленої продукції за добу до обсягу виготовленої продукції за одну зміну;
- 3) чисельності зайнятих працівників в усіх змінах до чисельності зайнятих в одну зміну;
- 4) жодної вірної відповіді.

105. Процес амортизації основних фондів можна охарактеризувати як:

- 1) перенесення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції;
- 2) втрата основними фондами своїх початкових форм, розмірів, властивостей;
- 3) вихід з ладу окремих об'єктів основних фондів підприємства;
- 4) відшкодування витрат на ремонт основних фондів з прибутку підприємства.

106. Первісна вартість основних фондів – це:

- 1) фактична вартість на момент придбання і взяття на баланс;
- 2) ринкова вартість на момент оцінки;
- 3) вартість основних фондів після їх переоцінки;
- 4) початкова вартість основних фондів, що вибувають з експлуатації.

107. Які елементи не включають до складу оборотних фондів підприємства:

- 1) залишки готової продукції на складі;
- 2) витрати майбутніх періодів;
- 3) запаси сировини, матеріалів, палива;
- 4) незавершене виробництво.

108. Які з перелічених елементів не включаються до нормованих оборотних засобів:

- 1) відвантажена неоплачена продукція та засоби в розрахунках;
- 2) готова продукція на складі;
- 3) витрати майбутніх періодів;

4) незавершене виробництво.

109. Оборотні кошти підприємства складаються із:

- 1) різниці між оборотними фондами і фондами обігу;
- 2) суми оборотних фондів і готової продукції на складах підприємства;
- 3) суми оборотних фондів і фондів обігу підприємства;
- 4) суми оборотних фондів і готівкових грошових коштів підприємства.

110. Норма витрат матеріальних ресурсів визначається як:

- 1) середня норма витрат на одиницю продукції в попередньому періоді;
- 2) мінімальна величина витрат матеріальних ресурсів на один виріб;
- 3) гранично допустима кількість спожитих сировини і матеріалів при виробництві одиниці продукції;
- 4) величина споживання сировини і матеріалів, яка коливається в межах встановленого кількісного інтервалу.

111. Коефіцієнт вибуття основних фондів – це:

- 1) відношення вартості вибулих основних фондів до вартості всіх основних виробничих фондів на початок року;
- 2) відношення вартості вибулих основних фондів до вартості всіх фондів на кінець року;
- 3) відношення вартості основних фондів, що вибули, до середньорічної вартості всіх фондів;
- 4) відношення різниці вартості введених і виведених фондів до вартості на кінець року.

112. Коефіцієнт приросту основних виробничих фондів – це співвідношення:

- 1) різниці вартості введених і виведених основних фондів до їх загальної суми на кінець року;
- 2) вартості введених фондів до їх вартості на кінець року;
- 3) вартості виведених фондів до їх суми на початок року;
- 4) різниці вартості введених і виведених фондів до їх загальної суми на початок року.

113. Облік основних фондів здійснюється у таких формах:

- 1) вартісній і трудовій;
- 2) трудовій і натуральній;
- 3) натуральній і вартісній;
- 4) умовно-натуральній.

114. Вкажіть – до основних виробничих фондів не відносяться:

- 1) інженерні споруди;
- 2) передавальні пристрої;
- 3) виробничий інвентар;
- 4) спецодяг і спецоснащення.

115. Амортизація – це:

- 1) втрата частини вартості основних фондів під впливом НТП;
- 2) розмір річних відрахувань у відсотках від балансової вартості;
- 3) матеріальне зношення основних фондів, у результаті якого вони перестають задовольняти поставлені до них вимоги;

4) поступове погашення вартості основних фондів шляхом перенесення її на собівартість виготовленої продукції.

116. Фондомісткість – це відношення:

- 1) середньорічної вартості основних фондів до обсягу випуску продукції;
- 2) обсягу випуску продукції до середньорічної вартості фондів;
- 3) річної суми прибутку до середньорічної вартості фондів;
- 4) середньорічної вартості фондів до річної суми прибутку.

117. Під час зарахування основних фондів на баланс підприємства в результаті придбання або будівництва, вони оцінюються за:

- 1) первісною вартістю;
- 2) залишковою вартістю;
- 3) відновною вартістю;
- 4) ринковою вартістю.

118. Якщо при нарахуванні заробітної плати використовується розцінок за весь обсяг виконаних робіт і встановлюється строк їх виконання, то така система називається:

- 1) безтарифна;
- 2) контрактна;
- 3) акордна;
- 4) погодинна.

119. Відносне зростання заробітної плати характеризується:

- 1) приростом заробітної плати у відсотках у звітному періоді порівняно з базовим;
- 2) збільшення частини суспільного продукту, яка припадає на одного працівника;
- 3) процентним випередженням росту заробітної плати порівняно із зростанням продуктивності праці;
- 4) випередженням темпів росту середньої заробітної плати порівняно із зростанням цін.

120. Реальну заробітну плату можна визначити як:

- 1) грошовий вираз кількості товарів і послуг, які може придбати працівник за номінальну заробітну плату;
- 2) суму основної і додаткової заробітної плати працівника;
- 3) суму основної заробітної плати і виплат за преміальними та іншими мотиваційними системами;
- 4) співвідношення між рівнем заробітної плати працівника в базовому і звітному періодах.

121. Мотивація високопродуктивної діяльності визначається як:

- 1) місія і підпорядковані їй цілі підприємства;
- 2) сукупність прогресивних норм праці;
- 3) зниження показників трудомісткості продукції;
- 4) сукупність заходів, що стимулюють працівників до досягнення певних цілей.

122. Норма часу – це:

- 1) максимально допустимі витрати часу на операцію;

- 2) оптимальна кількість обладнання, закріплена за робітником;
- 3) кількість робітників, що обслуговують дане робоче місце;
- 4) кількість продукції, що повинна бути виготовлена за одиницю часу.

123. Спеціальність – це:

- 1) вид трудової діяльності;
- 2) різновид трудової діяльності в межах спеціальностей;
- 3) різновид трудової діяльності в межах кваліфікації;
- 4) різновид трудових ресурсів.

124. Чисельність керівників, спеціалістів і службовців визначається:

- 1) аналогічно чисельності основних і допоміжних робітників;
- 2) за встановленими нормами трудомісткості виконання певних робіт;
- 3) на основі затвердженого на підприємстві штатного розпису, в якому встановлюється кількість працівників по кожній з указаних груп згідно діючих нормативів чисельності;
- 4) за аналогією з попередніми календарними періодами.

125. Недоліком натуральних вимірників продуктивності праці є:

- 1) різномірність продукції, що випускається більшістю галузей промислового виробництва;
- 2) незначні обсяги випуску продукції кожного виду;
- 3) значні обсяги випуску продукції кожного виду;
- 4) неможливість точного визначення затрат часу на одиницю продукції.

126. Рівень кваліфікації робітників характеризується за:

- 1) розрядами;
- 2) категоріями;
- 3) ступенями;
- 4) посадами.

127. До персоналу підприємства відносять:

- 1) постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають практичний досвід і навички роботи;
- 2) працівників, які мають високий рівень кваліфікації;
- 3) працівників, які мають значний стаж роботи на підприємстві;
- 4) промислово-виробничий персонал підприємства.

128. Підсумок балансу робочого часу середньоспискового робітника відображає:

- 1) кількість робочих днів у календарному періоді;
- 2) мінімальний робочий час в годинах за рік;
- 3) максимальний фонд робочого часу за рік в годинах;
- 4) дійсний фонд робочого часу за рік в годинах.

129. Визначте – процес санації підприємства починається з:

- 1) визначення цілей та стратегії санації;
- 2) бізнес-плану санації;
- 3) системи санаційних заходів;
- 4) проекту санації.

130. Нове художньо-конструктивне вирішення виробу, в якому

досягається єдність технічних і естетичних властивостей, називається:

- 1) винахід;
- 2) корисна модель;
- 3) товарний знак;
- 4) промисловий зразок.

131. Виділяють наступні типи ринку:

- 1) нерозвинений, деформований;
- 2) вільний;
- 3) регульований;
- 4) всі відповіді вірні.

132. Проаналізуйте – методи визначення якості продукції є:

- 1) експертні;
- 2) органолептичні;
- 3) соціологічні;
- 4) всі відповіді вірні.

133. Визначте – валові капітальні вкладення спрямовуються на:

- 1) технічне переозброєння;
- 2) просте відтворення основних фондів;
- 3) просте і розширене відтворення виробничих фондів;
- 4) нове будівництво.

134. Проаналізуйте – основним розділом плану підприємства є:

- 1) план по ремонту;
- 2) план технічної підготовки виробництва;
- 3) план соціального розвитку;
- 4) виробнича програма.

135. Рентабельність окремого виду продукції обчислюється як процентне відношення:

- 1) прибутку від реалізації одиниці продукції до її повної собівартості;
- 2) повної собівартості одиниці продукції до прибутку від її реалізації;
- 3) суми балансового прибутку до обсягу реалізації продукції;
- 4) обсягу реалізації продукції до суми балансового прибутку.

136. Прибуток від реалізації продукції – це:

- 1) виручка від підприємницької діяльності;
- 2) дохід від підприємницької діяльності;
- 3) виручка від реалізації продукції за мінусом повної собівартості;
- 4) додатковий продукт, виражений в грошовій формі.

137. Які витрати потрібно додати до виробничої собівартості продукції, щоб отримати повну собівартість:

- 1) загальнозаводські витрати;
- 2) витрати на сировину, матеріали, паливо;
- 3) цехові витрати;
- 4) позавиробничі витрати.

138. Вкажіть показник, який враховує фактор часу при оцінці ефективності капітальних вкладень:

- 1) чистий дохід;
- 2) коефіцієнт економічної ефективності;
- 3) приведені витрати;
- 4) приведені капітальні вкладення;

139. За допомогою якого документа засвідчуються права на інтелектуальну власність:

- 1) патент;
- 2) авторське свідоцтво;
- 3) ліцензія;
- 4) сертифікат.

140. Не належить до функції управління підприємством:

- 1) вивчення потреб споживачів;
- 2) забезпечення стабільності політичної і економічної ситуації в державі;
- 3) планування діяльності підприємства та його окремих підрозділів;
- 4) контроль за результатами діяльності.

141. Не є умовою договору франчайзингу:

- 1) захищеність товарного знака;
- 2) дотримання технології виробництва, якою володіє франчайзер;
- 3) дотримання технології обслуговування, розробленої франчайзером;
- 4) відсутність аналогічної продукції чи послуги на місцевому ринку.

142. З перелічених видів діяльності виберіть ті, котрі належать до комерційного підприємництва:

- 1) надання послуг ощадним банком по прийому комунальних платежів;
- 2) розповсюдження товарів через систему «мережевого маркетингу»;
- 3) надання аудиторських послуг;
- 4) виробництво продуктів харчування.

143. Казенними є підприємство:

- 1) утворене одним засновником, який виділяє необхідне для його роботи майно;
- 2) яке має частку державної власності, не меншу п'ятдесяти відсотків;
- 3) утворене в тій галузі, в якій законом дозволено здійснення господарської діяльності тільки державним підприємствам;
- 4) одним із засновників якого є держава.

144. Види виробничої потужності:

- 1) балансова, нормативна та планова;
- 2) прогнозна, аналітична та максимальна;
- 3) проектна, поточна та резервна;
- 4) прогнозна, проектна, резервна.

145. Які інноваційні процеси (нововведення) не існують:

- 1) технічні;
- 2) організаційні;
- 3) комплексні;
- 4) соціально-економічні.

146. Серед інвестиційних проектів кращим вважається той, при якому:

- 1) дохід позитивний;
- 2) технологічна структура інвестицій прогресивна;
- 3) собівартість продукції найнижча;
- 4) чиста теперішня вартість грошових потоків більша.

147. Зарплата бригади розраховується на основі:

- 1) середнього тарифного коефіцієнту по розряду робітників;
- 2) бригадної розцінки на кожну з операцій;
- 3) ставки першого розряду відрядників;
- 4) ставки першого розряду погодинників.

148. Економічне значення оборотності оборотних коштів підприємства полягає в тому, що:

- 1) від неї залежить величина необхідних підприємству грошових коштів для здійснення процесу виробництва і реалізації;
- 2) вона впливає на ріст продуктивності праці в основному виробництві;
- 3) вона визначає структуру основних фондів підприємства;
- 4) від неї залежить забезпеченість виробництва сировинно - матеріальними ресурсами.

149. Економії матеріальних ресурсів можна досягти, використовуючи такі джерела:

- 1) збільшення відходів, втрат;
- 2) збільшення коефіцієнта вилучення готової продукції з одиниці переробленої сировини;
- 3) зменшення використання відходів;
- 4) ріст продуктивності праці основних робітників.

150. Норма амортизації основних фондів – це:

- 1) щорічний відсоток відшкодування вартості зношеної частини основних фондів;
- 2) процент втрати ними своєї первісної вартості;
- 3) процент щорічного оновлення основних фондів;
- 4) щорічна частка амортизаційного фонду підприємства, яка використовується для ремонту основних фондів.

151. Виберіть з перелічених ті витрати, які не включаються до первісної вартості основних фондів:

- 1) ціна придбання об'єкта основних фондів;
- 2) витрати на монтаж обладнання;
- 3) витрати на експертну оцінку вартості основних фондів;
- 4) витрати на ремонт основних фондів.

152. Які з перелічених фондів підприємства можна віднести до невиробничих:

- 1) медичне устаткування оздоровчого центру підприємства;
- 2) складське приміщення основного виробництва;
- 3) господарські будівлі транспортного цеху;
- 4) потокова лінія монтажного цеху.

153. Вкажіть показники, що характеризують оборотність оборотних засобів:

- 1) коефіцієнт оборотності та період обороту;
- 2) коефіцієнт використання матеріалу;
- 3) питома матеріаломісткість;
- 4) відносна матеріаломісткість.

154. Тривалість одного обороту оборотних коштів показує:

- 1) на скільки днів прискорилась оборотність порівняно з попереднім роком;
- 2) скільки днів становить період між поставками товарно-матеріальних цінностей;
- 3) за скільки днів оборотні кошти здійснять один кругообіг;
- 4) скільки днів іде на реалізацію готової продукції і одержання грошових коштів за неї.

155. Поточний виробничий запас утворюється з метою забезпечення:

- 1) підготовки сировини до виробничого споживання;
- 2) доставки сировини від постачальника до споживача;
- 3) приймання і складування сировини;
- 4) безперебійного процесу виробництва між двома черговими поставками матеріальних ресурсів.

156. Власні оборотні кошти підприємства – це ті, які формуються за рахунок:

- 1) виділених підприємству при його створенні грошових коштів та поповнені за рахунок прибутку;
- 2) дебіторської заборгованості;
- 3) державних дотацій;
- 4) банківських кредитів.

157. Проаналізуйте від яких факторів залежить виробнича потужність:

- 1) наявного обладнання та режиму роботи підприємства;
- 2) якості сировини;
- 3) рівня спеціалізації;
- 4) кваліфікації робітників.

158. Коефіцієнт оновлення основних фондів визначається як відношення:

- 1) вартості введених фондів до вартості всіх фондів на кінець року;
- 2) вартості введених фондів до їх загальної вартості на початок року;
- 3) вартості введених фондів до середньорічної вартості всіх фондів;
- 4) відношення різниці вартості введених і виведених фондів до вартості на початок року.

159. Прискорена амортизація основних фондів використовується з метою:

- 1) пошвидшення процесу відтворення основних фондів;
- 2) запобігання проникненню на вітчизняний ринок зарубіжних аналогів основних фондів;
- 3) приведення до співставного виду первісної і відновної вартості

основних фондів;

4) підвищення коефіцієнта фізичного зношування основних фондів.

160. Якщо вартість основних фондів відображає витрати на їх відтворення в сучасних умовах, то вона називається:

- 1) початковою;
- 2) теперішньою;
- 3) відновною;
- 4) справедливою.

161. Проаналізуйте – як попередити втрати від передчасного морального зношення основних фондів:

- 1) засобами проти корозії;
- 2) проведенням капітального ремонту;
- 3) модернізацією та підвищенням інтенсивності використання обладнання;
- 4) проведенням поточного ремонту.

162. Норма амортизації – це:

- 1) поступове погашення вартості основних фондів шляхом перенесення її на собівартість виготовленої продукції;
- 2) розмір відрахувань у відсотках від балансової вартості;
- 3) втрата частини вартості основних фондів під впливом НТП;
- 4) матеріальне зношення основних фондів, у результаті якого вони перестають задовольняти поставлені до них вимоги.

163. Фондоозбросність – це відношення:

- 1) середньорічної вартості основних фондів до обсягу випуску продукції;
- 2) середньорічної вартості основних фондів до середньоспискової чисельності робітників;
- 3) річної суми прибутку до середньорічної вартості фондів;
- 4) середньорічної вартості фондів до річної суми прибутку.

164. Залишкова вартість основних фондів відображає:

- 1) вартість основних фондів, що не перенесена на витрати виробництва та обігу;
- 2) вартість основних фондів на момент їх ліквідації;
- 3) можливу ціну реалізації;
- 4) переоцінену вартість основних фондів.

165. Колективна форма оплати праці використовується у разі:

- 1) неможливості обслуговування обладнання одним робітником;
- 2) специфічна технологія вимагає використання праці групи робітників;
- 3) необхідності економії фонду оплати праці підприємства;
- 4) рівності кваліфікаційного рівня працівників.

166. Державне регулювання оплати праці не передбачає:

- 1) встановлення мінімального рівня оплати праці;
- 2) встановлення рівня оподаткування доходів працівників;
- 3) встановлення стійкого співвідношення між величиною основної заробітної плати, допоміжної заробітної плати та інших виплат працівникам підприємств;

4) встановлення міжгалузевих співвідношень в оплаті праці.

167. Основна заробітна плата працівника – це:

- 1) виплати працівникові з фонду матеріального заохочення за досягнення підприємством високих кінцевих результатів роботи;
- 2) розмір оплати праці, який визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами;
- 3) законодавчо зафіксовані ставки згідно з рівнем кваліфікації працівника;
- 4) доплати понад розміри, встановлені чинним законодавством.

168. Продуктивність праці характеризується:

- 1) обсягом випущеної в одиницю часу продукції в розрахунку на одного працюючого;
- 2) обсягом випущеної продукції;
- 3) обсягом реалізованої продукції в розрахунку на одного працюючого;
- 4) обсягом випущеної продукції за квартал.

169. Організація праці – це:

- 1) система технічних, санітарно-гігієнічних і організаційних заходів по використанню праці;
- 2) умови, в яких відбувається процес праці;
- 3) в)забезпечення підприємства робочою силою і її правильний розподіл між робочими місцями;
- 4) раціоналізація прийомів і методів праці.

170. Визначте неправильне твердження:

- 1) для встановлення чисельності управлінського персоналу підприємства керуються типовими штатними розписами;
- 2) коефіцієнт переведення явочної чисельності в облікову – це відношення явочної чисельності працюючих до облікової;
- 3) показник плинності кадрів на підприємстві – це відношення кількості звільнених з усіх причин до середньооблікової чисельності працюючих;
- 4) завданням кадрової політики на підприємстві є розробка стратегії формування й використання трудового потенціалу.

171. На зміну професійно-кваліфікаційного складу персоналу промислових підприємств впливають такі фактори:

- 1) зростання попиту на кваліфіковану робочу силу.
- 2) підвищення частки розумової праці;
- 3) перерозподіл працюючих зі сфери промислового виробництва в інформаційну сферу та сферу обслуговування населення;
- 4) всі відповіді вірні.

172. Хто з перелічених працівників не належить до промислово – виробничого персоналу підприємства:

- 1) технічний працівник в дитячому садку;
- 2) водій автокара механоскладального цеху;
- 3) економіст I категорії відділу економічного аналізу;
- 4) чергова прохідної головного корпусу.

173. Підсумок балансу робочого часу середньоспискового робітника відображає:

- 1) кількість робочих днів у календарному періоді;
- 2) мінімальний робочий час в годинах за рік;
- 3) максимальний фонд робочого часу за рік в годинах;
- 4) дійсний фонд робочого часу за рік в годинах.

174. Собівартість або витрати виробництва це:

- 1) витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом;
- 2) витрати на підготовку виробництва;
- 3) сумарні витрати на виробництво і продаж продукції, виражені в грошовій формі
- 4) витрати, пов'язані з вдосконаленням продукції, підвищенням кваліфікації працівників.

175. Частина потенціалу підприємства, яка характеризується відсутністю матеріальної основи здобування доходів і невизначеністю розмірів цих доходів, називається:

- 1) кредитним ресурсами;
- 2) нематеріальним активами;
- 3) безготівковим грошовими ресурсами;
- 4) нематеріальним ресурсами.

176. Вкажіть – оптова ціна промисловості включає до свого складу:

- 1) оптову ціну підприємства;
- 2) постачальницько-збутову націнку;
- 3) ПДВ;
- 4) всі відповіді правильні.

177. Проаналізуйте – соціально-економічні інноваційні процеси передбачають появу і впровадження:

- 1) нових технологічних процесів;
- 2) нових методів організації виробництва та праці;
- 3) нових організаційних структур управління;
- 4) процесів активізації людського фактору.

178. Визначте – реалізована продукція не включає:

- 1) товарну продукцію;
- 2) зміну обсягу незавершеного виробництва;
- 3) зміну залишків готової продукції на складі;
- 4) зміну обсягу відвантаженої неоплаченої продукції.

179. Визначте, які види планів промислового виробництва розрізняють:

- 1) комплексні;
- 2) тактичні;
- 3) перспективні та поточні;
- 4) стратегічні.

180. Чистий прибуток:

- 1) це загальна сума прибутку підприємства по всіх видах виробничої і

невиробничої діяльності;

- 2) за своєю величиною завжди відповідає валовому прибутку підприємства;
- 3) це валовий (балансовий) прибуток за мінусом першочергових платежів в бюджет;
- 4) всі відповіді вірні.

181. Об'єктом калькулювання на підприємстві виступають:

- 1) кожен вид продукції, що випускається;
- 2) видатки майбутніх періодів;
- 3) загальний обсяг виробництва продукції;
- 4) роботи і послуги виконані на сторону.

182. Собівартість продукції – це:

- 1) витрати праці на виробництво і реалізацію продукції;
- 2) витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції;
- 3) грошова форма виразу витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- 4) витрати на виробництво і прибуток підприємства.

183. У яких випадках враховується фактор часу при розрахунках економічної ефективності капітальних вкладень:

- 1) при виборі найбільш ефективного варіанту капіталовкладень;
- 2) при різному розподілі капіталовкладень за роками будівництва;
- 3) при розрахунку терміну окупності капіталовкладень;
- 4) у випадку скорочення терміну будівництва.

184. Вкажіть види нематеріальних ресурсів підприємства:

- 1) акція;
- 2) інтелектуальна власність, промислова власність;
- 3) вексель;
- 4) «ноу-хау», товарні знаки.

185. З перелічених, виберіть приклад найбільш вдалої, на ваш погляд, стратегічної мети підприємства:

- 1) зниження витрат на виробництво продукції за рахунок придбання сировини за зниженими цінами;
- 2) захоплення частини ринку за рахунок банкрутства основних конкурентів;
- 3) створення потенційних можливостей для майбутнього розвитку підприємства;
- 4) зміна співвідношення між попитом і пропозицією продукції в даному регіоні.

186. Цивільний кодекс України є нормативною базою для вітчизняних підприємств при укладанні ними договорів:

- 1) на постачання товарів для державних потреб;
- 2) купівлі-продажу;
- 3) консигнації;
- 4) поставки товарів.

187. Сутність підприємницької діяльності відображають поняття:

- 1) самостійність, ініціатива, ризик, прибуток;
- 2) децентралізація, державне регулювання;
- 3) постійна конкурентна боротьба;
- 4) диверсифікація виробництва, завоювання нових ринків.

188. Ефективність використання виробничої потужності характеризують такі показники:

- 1) коефіцієнт екстенсивного та інтенсивного використання обладнання;
- 2) коефіцієнт завантаження обладнання;
- 3) коефіцієнт використання виробничої потужності;
- 4) всі відповіді вірні.

189. За терміном використання об'єкта лізинг буває:

- 1) внутрішній, оперативний;
- 2) оперативний; фінансовий;
- 3) фінансовий міжнародний;
- 4) сервісний зворотний.

190. Яке з визначень відповідає поняттям «нововведення», «інновація»:

- 1) зміна з метою впровадження нового вигляду споживчих товарів, виробничих і транспортних засобів, важелів і форм організації виробництва та управління;
- 2) оформлений результат досліджень і розробок;
- 3) кінцевий результат впровадження нововведення; об'єкт, впроваджений у виробництво;
- 4) довгострокове вкладення капіталу з метою отримання прибутку.

191. Питомі капіталовкладення – це відношення:

- 1) прибутку до капіталовкладень, що викликали цей прибуток;
- 2) капіталовкладень до прибутку підприємства;
- 3) капіталовкладень до обсягу випущеної продукції;
- 4) собівартості одиниці продукції до вартості основних фондів підприємства.

192. Не належать до завдань, які стоять перед підприємствами:

- 1) забезпечення споживачів продукцією у відповідності до ринкового попиту;
- 2) створення нових робочих місць та виплата заробітної плати працівникам;
- 3) забезпечення власникові певного рівня доходу;
- 4) забезпечення належних обсягів експорту продукції.

193. Фонд основної заробітної плати включає:

- 1) доплати за навчання учнів;
- 2) доплати за основні та додаткові відпустки;
- 3) тарифну зарплату відрядників і погодинників;
- 4) доплати за керівництво бригадою і роботу в нічний час.

194. Показниками оборотності оборотних коштів підприємства є:

- 1) коефіцієнт оборотності;

- 2) коефіцієнт екстенсивного завантаження обладнання;
- 3) відносна економія чисельності працівників;
- 4) сума вивільнених грошових коштів.

195. Власні оборотні кошти підприємства – це ті, які формуються за рахунок:

- 1) виділених підприємству при його створенні грошових коштів;
- 2) дебіторської заборгованості;
- 3) державних дотацій;
- 4) банківських кредитів.

196. Оборотні фонди підприємства - це частина виробничих фондів підприємства, яка:

- 1) споживається повністю в одному технологічному циклі;
- 2) підлягає амортизації протягом періоду корисного використання;
- 3) відшкодовується з прибутку підприємства;
- 4) створює належні умови для нормального протікання основних виробничих процесів.

197. Метою застосування прискореної амортизації основних фондів є:

- 1) захист нагромаджених амортизаційних сум від знецінення;
- 2) запобігання проникненню на вітчизняний ринок зарубіжних аналогів основних фондів;
- 3) приведення до співставного виду первісної і відновної вартості основних фондів;
- 4) підвищення коефіцієнта фізичного зношування основних фондів.

198. Залишкова вартість основних фондів може бути визначена як різниця між:

- 1) первісною вартістю і сумою зношення;
- 2) реальною вартістю і сумою зношення;
- 3) початковою і ліквідаційною вартістю;
- 4) відновною і справедливою вартістю.

199. Передавальні пристрої у складі основних фондів підприємства виконують функції:

- 1) забезпечують надходження електроенергії до підсобних приміщень;
- 2) автоматично регулюють температуру розчину в ємкості;
- 3) здійснюють міжцехові перевезення вантажів;
- 4) виробляють пару.

200. Вкажіть показники використання матеріальних ресурсів, які є основними:

- 1) загальна, питома та відносна матеріаломісткість;
- 2) коефіцієнт оборотності та випуск продукції на 1 грн. нормованих оборотних засобів;
- 3) коефіцієнт завантаження;
- 4) період обороту.

201. Лізинг – це:

- 1) сплата боргів підприємства часткою власного майна;

- 2) дольова участь підприємства у придбанні об'єктів нерухомості;
- 3) використання майна підприємства під заставу;
- 4) особливий вид оренди рухомого і нерухомого майна у кредитора, який придбав його з метою здачі в оренду.

202. Вкажіть – оптова ціна підприємства включає до свого складу:

- 1) собівартість виробу та прибуток;
- 2) тільки прибуток;
- 3) тільки собівартість;
- 4) постачальницько-збутову та торгову націнку.

203. Вкажіть показники економічної ефективності інноваційних процесів:

- 1) сумарний економічний ефект;
- 2) коефіцієнт економічної ефективності;
- 3) термін окупності додаткових витрат;
- 4) всі відповіді правильні.

204. Мінімальна ціна товару визначається:

- 1) рівнем витрат підприємства та його прибутком;
- 2) обліком та аналізом витрат;
- 3) монопольним статусом фірми;
- 4) повною собівартістю і прибутком підприємства та величиною економічного ефекту.

205. Реальні інвестиції передбачають вкладення капіталу для:

- 1) простого і розширеного відтворення основних фондів;
- 2) відшкодування витрат виробництва;
- 3) простого відтворення основних фондів;
- 4) розширеного відтворення основних фондів.

206. Визначте – проміжок часу від зародження ідеї до створення, поширення і використання нововведення називається:

- 1) дифузією інновації;
- 2) поширенням інновації;
- 3) життєвим циклом інновації;
- 4) інвенцією інновації.

207. Зовнішнє середовище поділяється на:

- 1) мікро- та макросередовище;
- 2) соціальне та природне середовище;
- 3) державне та інвестиційне;
- 4) регіональне та все державне.

208. Призначення класифікації за калькуляційними статтями витрат:

- 1) визначення ціни на заготовку деталей і вузлів;
- 2) вирахування прямих і непрямих витрат;
- 3) розрахунок собівартості одиниці конкретного виду продукції;
- 4) бути основою для складання кошторису витрат на виробництво.

209. Визначте – рентабельність окремого виду продукції обчислюється як процентне відношення:

- 1) прибутку від реалізації одиниці продукції до її повної собівартості;
- 2) повної собівартості одиниці продукції до прибутку від її реалізації;
- 3) суми балансового прибутку до обсягу реалізації продукції;
- 4) обсягу реалізації продукції до суми балансового прибутку.

210. Вкажіть – показники, що оцінюють якість всієї сукупної продукції підприємства, називають:

- 1) загальними;
- 2) комплексними;
- 3) одиничними;
- 4) диференційованими.

211. Визначте – основними показниками, за якими визначають економічну ефективність нової техніки є:

- 1) термін окупності та коефіцієнт економічної ефективності;
- 2) капітальні вкладення;
- 3) час освоєння;
- 4) надійність і довговічність.

212. Проаналізуйте – основними показниками фінансового плану підприємства є:

- 1) загальна сума прибутку та взаємовідносини з бюджетом;
- 2) собівартість товарної продукції;
- 3) доход підприємства;
- 4) рентабельність виробництва.

213. До методів оцінювання інвестицій, які враховують невизначеність майбутнього стану економічного середовища, належить:

- 1) внутрішня ставка доходу;
- 2) період окупності;
- 3) чиста теперішня вартість;
- 4) аналіз чутливості реагування.

214. Калькулювання – це:

- 1) обчислення собівартості валової продукції;
- 2) обчислення собівартості товарної продукції;
- 3) обчислення собівартості реалізованої продукції;
- 4) обчислення собівартості окремих видів продукції.

215. Облігація – цінний папір, що:

- 1) надає право на частку прибутку;
- 2) зобов'язує до відповідальності за результати діяльності підприємства;
- 3) надає право на частку майна і прибутку акціонерного товариства;
- 4) свідчить про надання позики і гаситься за номіналом.

216. Інвестиції – це:

- 1) короткострокові вкладення капіталу з метою отримання прибутку;
- 2) довгострокові вкладення капіталу з метою отримання прибутку;

- 3) середньострокові вкладення капіталу з метою отримання прибутку;
- 4) всі відповіді правильні.

217. Підсумок балансу робочого часу середньоспискового робітника відображає:

- 1) кількість робочих днів у календарному періоді;
- 2) мінімальний робочий час в годинах за рік;
- 3) максимальний фонд робочого часу за рік в годинах;
- 4) дійсний фонд робочого часу за рік в годинах.

218. Ріст питомої ваги чисельності спеціалістів на підприємстві пояснюється:

- 1) зниженням трудомісткості продукції;
- 2) ускладненням виробничих зв'язків та підвищенням технічної оснащеності виробництва;
- 3) збільшенням частки підприємства в загальних обсягах випуску продукції галуззю;
- 4) підвищенням кваліфікації робітників.

219. Умовність поділу робітників на основні і допоміжні пояснюється:

- 1) зростанням продуктивності праці основних робітників;
- 2) збільшенням обсягу робіт по ремонту обладнання;
- 3) підвищенням рівня механізації і автоматизації виробництва;
- 4) зростанням складності робіт по обслуговуванню виробництва.

220. Внутрішньозаводський оборот – це:

- 1) вартість готової продукції, що реалізована робітникам підприємства за внутрішніми цінами підприємства;
- 2) кількість продукції підприємства, що реалізована за межі підприємства;
- 3) кількість продукції підприємства, яка використовується всередині нього для подальшої переробки;
- 4) кількість продукції відвантаженої на сторону.

6.3. ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО РОЗВ'ЯЗУВАННЯ

Задача 1.

Виробнича програма металургійного підприємства характеризується такими даними: готові вироби – 30570 тис. грн., товари культурно-побутового призначення і господарського вжитку – 294 тис. грн., роботи промислового характеру і послуги виконані на сторону – 380 тис. грн., вартість запчастин відпущених на сторону – 182 тис. грн.

Незавершене виробництво на початок склало 115 тис. грн., на кінець – 122 тис. грн. Залишки готової продукції на складах склали: на початок року – 80 тис. грн., на кінець – 66 тис. грн. Визначити обсяг товарної, валової і реалізованої продукції.

Задача 2.

У цеху встановлено 15 одиниць устаткування. Норма обслуговування – 5 одиниць устаткування на одного наладчика. Підприємство працює безперервно у три зміни. Річний плановий фонд робочого часу одного працюючого – 230 днів. Визначити планову чисельність обслуговуючих працівників.

Задача 3.

Річний обсяг виробництва на підприємстві становить 900 тис. шт. виробів при трудомісткості виготовлення одного виробу 0,35 нормо-год. Тривалість робочої зміни – 8 год. при однозмінному режимі роботи. Внутрішньозмінні втрати часу з вини працівників – 1,5%, а регламентовані простої устаткування – 3% номінального фонду часу. Рівень виконання норм виробітку планується 105%. Визначити необхідну чисельність працівників, якщо в році буде 248 робочих днів.

Задача 4.

У звітному році трудомісткість виробничої програми підприємства становила 2 млн. нормо-год. Передбачається, що в наступному році через ускладнення продукції її загальна трудомісткість збільшиться на 11%. У звітному році річний фонд робочого часу одного робітника становив 1900 нормо-год. Очікується, що в наступному році він збільшиться на 7%. У звітному році норма виробітку становила 112%. У наступному році очікується її збільшення на 6%. Визначити необхідну чисельність основних робітників у звітному і наступному роках.

Задача 5.

Визначити, якою повинна бути чисельність обслуговуючого персоналу на дільниці, яка має 40 верстатів, якщо режим роботи двозмінний, норма обслуговування – 10 верстатів на одного працюючого. Невиходи на роботу плануються на рівні 5%.

Задача 6.

На оброблення деталі витрачалось 18 хв. Після перегляду норм часу на дану деталь була встановлена норма 15 хв. Обчислити, на скільки відсотків знизилась трудомісткість роботи і зросла продуктивність праці. Тривалість зміни 8 год.

Задача 7.

Визначити рівень зростання продуктивності праці в умовно-натуральних вимірниках за даними, наведеними в таблиці:

Виріб	Кількість виробів		Затрати праці на один виріб, н-год.
	план	факт.	
А	100	120	20
Б	250	225	15
В	760	820	5

Чисельність працівників не змінюється.

Задача 8.

Розрахувати підвищення продуктивності праці порівняно з планом, якщо план випуску продукції – 920 тис. грн., чисельність працюючих – 210 чоловік, фактичний план виконано на 105%, а чисельність зменшилася на 5 чоловік.

Задача 9.

У звітному році було випущено виробів «А» – 450 000 шт., виробів «Б» – 80 000 шт., виробів «В» – 15 000 шт. Трудомісткість виробів «А» – 35 год., «Б» – 52 год., «В» – 105 год. У плановому році намічено знизити трудомісткість виробу «А» на 5 год., виробу «Б» – на 2 години і випустити 18 000 шт. виробів «В» при витратах 102 год. часу на виріб. Програма виконання плану за виробами «А» і «Б» залишається незмінною. Визначити процент зростання продуктивності праці заводу в цілому, якщо на заводі працює 950 чоловік промислового персоналу.

Задача 10.

Визначити заробітну плату відрядника, який за місяць виготовив 180 виробів при плані 150 шт./міс. Вихідна база для нарахування доплат 114% від плану. Трудомісткість виготовлення виробу 1,2 н-год., розряд робіт V, тарифна ставка I розряду 1,2 грн./год., а тарифний коефіцієнт V розряду 1,5. Шкала для визначення проценту зростання розцінку приведена в таблиці.

Процент перевиконання вихідної бази для нарахування доплат	1-10	11-25	26-40	41 і більше
Процент зростання розцінку	25	50	75	100

Задача 11.

Розрахувати годинну тарифну ставку робітників цеху при середньому розряді 4,8, якщо відомо, що тарифна ставка першого розряду складає 1,2 грн./год., а тарифні коефіцієнти четвертого і п'ятого розрядів відповідно складають 1,33 і 1,5. На основі середньої тарифної ставки встановити середній тарифний коефіцієнт робітників цеху.

Задача 12.

Годинна тарифна ставка робітника хлібозаводу, який має I розряд – 3,31 грн., тарифний коефіцієнт V розряду – 1,36, норма виробітку – 2 деталі за годину. Визначте середню розцінку за один виріб.

Задача 13.

Погодинник III розряду плодоконсервного заводу відпрацював за місяць 186 год. Годинна тарифна ставка робітника III розряду – 3,43 грн. За

діючим на підприємстві положенням за виконання місячного завдання виплачується премія в розмірі 10%, а за кожен процент перевиконання завдання – 2% заробітку за тарифом. Завдання перевиконано на 105,8%. Визначте заробітну плату робітника за місяць. За якою системою оплати праці буде здійснено нарахування заробітної плати?

Задача 14.

Ціна придбання одиниці устаткування – 5 тис. грн., транспортно-монтажні витрати – 1 тис. грн., норма амортизації – 10%, термін експлуатації – 7 років. Розрахуйте первісну та залишкову вартість основних виробничих фондів.

Задача 15.

Розрахуйте коефіцієнт екстенсивного, інтенсивного та інтегрального використання устаткування, виходячи з даних таблиці. Вихідні дані для розрахунків

Показники	За планом	Фактично
Випуск продукції, тис. грн.	10 200	10 883
Кількість машино-годин, відпрацьованих устаткуванням, тис. маш.-год.	208	201

Задача 16.

Балансова вартість виробничих основних фондів акціонерного товариства на початок розрахункового року становила 70 000 тис. грн. Протягом травня й вересня поточного року будуть введені в дію нові основні фонди вартістю відповідно 750 та 1650 тис. грн. Окрім того за раніше укладеною угодою із зарубіжною фірмою буде придбана у жовтні того ж самого року нова технологічна лінія вартістю 2 200 тис. дол. Витрати на її транспортування та монтаж становитимуть 10% вартості імпортової техніки. У жовтні цього самого року мають бути виведені з експлуатації через повне фізичне спрацювання основні фонди на загальну суму 2 500 тис. грн. Економічне спрацювання виробничих фондів на кінець розрахункового року становить 40%. Курс одного долару дорівнює офіційного курсу НБУ.

Обчислити: середньорічну вартість основних виробничих фондів підприємства у розрахунковому році; первісну і залишкову вартість основних фондів підприємства в наступному за розрахунковим роком.

Задача 17.

Середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства в звітному році складала 5 910 тис. грн. Обсяг виробництва досягав 1 560 т продукції, оптова ціна за 1 т складала 975 грн., рівень рентабельності – 20 %. У наступному році підприємство планує збільшити вартість основних фондів на 3,5 %, випуск продукції – на 9 % і зменшити витрати на виробництво на 2 %. Розрахуйте фондвіддачу та фондомісткість у звітному і розрахунковому роках.

Задача 18.

Визначити суму амортизаційних відрахувань та показники використання основних фондів, якщо вартість основних фондів на початок року становить 3.8 млн. грн. За планом передбачено ввести основні фонди в лютому на 250 тис. грн., в третьому кварталі на 380 тис. грн., в грудні на

120 тис. грн. та вивести в липні на 190 тис. грн., а в четвертому кварталі на 210 тис. грн. Середня норма амортизації становитиме 12,8%, а запланований обсяг випуску продукції 26 млн. грн. при чисельності працюючих 1 680 чол.

Задача 19.

Підприємство придбало верстат з ЧПУ вартістю 30 тис. грн. Нормативний термін служби верстата – 5 років. Визначити норму амортизації третього року експлуатації верстата, нагромаджену суму амортизаційних відрахувань у цьому році, якщо амортизацію нараховують методом зменшеного залишку при подвійній нормі амортизації, а також ліквідаційну вартість верстату.

Задача 20.

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

Задача 21.

Протягом звітного року акціонерне товариство «Буковина» виготовило і реалізувало товарної продукції на суму 5000 тис. грн., середньорічний залишок обігових коштів склав 500 тис. грн. У наступному розрахунковому році обсяг реалізованої продукції має бути збільшений на 10%. Крім того, розроблені організаційно-економічні заходи щодо підвищення ефективності виробництва, які дозволять скоротити оборотність оборотних коштів приблизно на 10 днів. На основі наведених даних розрахувати: показники оборотності оборотних коштів АТ «Буковина» у звітному та розрахунковому році; необхідний обсяг оборотних коштів у розрахунковому році; можливий обсяг вивільнення оборотних коштів внаслідок здійснення організаційно-економічних заходів.

Задача 22.

Розрахуйте розмір виробничого запасу і коефіцієнт використання сталі. Чиста вага деталей виробу, який виробляється зі сталі – 96 кг., норма витрат сталі – 108 кг. Річний випуск – 3 тис. виробів. Надходження сталі здійснюється один раз у квартал. Транспортний запас – дві доби. Страховий запас здійснюється у розмірі 50% від поточного запасу.

Задача 23.

Визначте найбільш економічний варіант здійснення капітальних вкладень із трьох проектів, якщо: капітальні вкладення першого проекту – 100 млн. грн., другого – 120 млн. грн., третього – 150 млн. грн., витрати відповідно – 125 млн. грн., 110 млн. грн., 100 млн. грн. Оцінку проведіть при двох різних рівнях рентабельності: 20 і 40%.

Задача 24.

Інвестор пропонує капітал у сумі 900 тис. грн. Чисті щорічні надходження дорівнюють 200 тис. грн. Грошові кошти від реалізації об'єкта інвестування – 150 тис. грн. Розрахункова ставка процента – 10%, термін

– 5 років. Визначте, чи є дана інвестиція прибутковою.

Задача 25.

Визначити оптимальний варіант розміру підприємства за наведеними в таблиці даними, якщо $E_H = 0.15$

Показники	Варіант		
	1	2	3
Річний випуск, тис. шт./рік	100	200	300
Капітальні вкладення, млн. грн.	20.5	35	45
Собівартість виробу грн./шт.	140	120	100
Транспортні витрати, тис. грн./рік	50	500	2000

Задача 26.

Вартість проектних робіт з розробки потокової лінії становить 64 тис. грн. Дана сума має бути освоєна протягом двох років: 44 тис. грн. – першого року і 20 тис. грн. – другого. Виготовлення технічних засобів триватиме один рік. Вартість обладнання – 70 тис. грн., монтажу – 24 тис. грн. Монтаж обладнання буде виконуватися також один рік. Впровадження технологічного процесу дасть змогу переробляти щорічно 1 000 т сировини та виготовляти 200 тис. обл. банок консервної продукції за ціною 4,5 грн. за одну банку. Собівартість продукції – 4,0 грн. Супутні капіталовкладення становлять 2 500 грн. щорічно. Термін експлуатації обладнання – 5 років. Обґрунтуйте економічну ефективність від розробки та використання нової технології.

Задача 27.

Виробниче об'єднання планує підвищити якість продукції А. Прибуток від реалізації одиниці продукції – 2 450 грн. проти 960 грн. у базовому виробі. Питомі додаткові капітальні вкладення, пов'язані з підвищенням якості продукції – 3 400 грн. Обчислити річний економічний ефект від виробництва продукції підвищеної якості, враховуючи, що річний обсяг продукції А – 2 500 виробів та встановити доцільність такого заходу.

Задача 28.

Ткацька фабрика працює у 2 зміни, тривалість робочого дня 8 год. На початок року на фабриці працювало 455 верстатів. З 1 березня було придбано 56 верстатів, з 1 вересня вибуло 34. Кількість робочих днів – 255. Плановий відсоток простоїв на ремонт верстатів – 5%, продуктивність праці одного верстата – 5 м тканини в годину, план випуску продукції – 8500 тис. м. Визначте виробничу потужність фабрики та коефіцієнт її використання.

Задача 29.

На дільниці механічного цеху встановлено і діє 20 токарних верстатів. Трудомісткість обробки однієї деталі на токарному верстаті становить 0,25 нормо-годин. Дільниця працює у двозмінному режимі при тривалості однієї зміни, що дорівнює 8 годин. Число неробочих днів у розрахунковому році – 107. Очікувані простої верстатів у ремонтах становлять: капітальному – 180 годин, а тривалість поточних ремонтів верстатів дорівнює 2% номінального часу роботи верстатів. Очікуваний коефіцієнт використання токарних верстатів дорівнює 0,85. Потрібно

обчислити величину виробничої потужності механічного цеху і річну кількість оброблених на токарних верстатах деталей.

Задача 30.

Потокова лінія працює 230 днів/рік в дві зміни. Тривалість зміни 8,2 год. Простої обладнання в ремонті становлять 5% режимного фонду робочого часу. Норми часу на виконання операцій у хвиликах становлять: токарна – 12,3; свердлильна – 13,7; фрезерна – 2,5; шліфувальна – 8,4; полірувальна – 7,2; зубонарізна – 26,8. Визначити кількість робочих місць на окремих операціях і коефіцієнт завантаження потокової лінії, якщо норма випуску продукції складає 60 тис. шт./рік, а процент технологічно неминучого браку складає 6%.

Задача 31.

Визначте рівень рентабельності продукції і показники рентабельності виробництва, якщо план випуску продукції складає 12 050 шт., повна собівартість одиниці продукції – 92 грн., оптова ціна – 110 грн., середньорічна вартість виробничих фондів – 2 532 тис. грн., податок на прибуток – 20%.

Задача 32.

Загальновиробничі витрати по підприємству становлять 2000 тис. грн., загальногосподарські – 700 тис. грн. Загальна сума заробітної плати основних виробничих робітників за відрядними розцінками складає 1000 тис. грн. Позавиробничі витрати передбачаються в розмірі 2% від величини виробничої собівартості виробу. Очікуваний прибуток у розрахунку на одиницю продукції має дорівнювати 15% від повної її собівартості. Визначити повну собівартість і відпускну ціну одиниці продукції на підприємстві виробу.

Задача 33.

Підприємство «Галич» отримало в банку короткостроковий кредит в розмірі 100 тис. грн. терміном на 10 діб при річній ставці простого проценту 44%. Визначити суму процента та розрахувати загальний розмір боргу перед банком

Задача 34.

Якщо підприємство поклало на депозитний рахунок 15000 грн. під 35% річних терміном на три роки то скільки грошей буде на його депозитному рахунку. а) – у кінці кварталу; б) – у кінці року; в) – по закінченню терміну дії договору.

Задача 35.

Визначити прибуток та рентабельність виробу на кожному з трьох підприємств, що випускають радіоприймачі однакової моделі, якщо повна собівартість виробу складає по підприємствах: $C_1 = 320$ грн./шт., $C_2 = 350$ грн./шт., $C_3 = 385$ грн./шт., а річний обсяг випуску приймачів становить $Q_1 = 15$ тис. шт./рік, $Q_2 = 5$ тис. шт./рік, $Q_3 = 1$ тис. шт./рік. Відомо, що нормативна рентабельність виробу складає 18%.

7. ПИТАННЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ ЗНАТЬ

1. Амортизація основних фондів, норми та методи амортизації.
2. Безтарифні системи оплати праці.
3. Види промислових підприємств, їх класифікація. Види об'єднань підприємств.
4. Економічний зміст, функції і види цін.
5. Загальна характеристика потокового виробництва.
6. Заходи покращення ефективності використання оборотних коштів.
7. Зміст, види та показники зношування основних фондів.
8. Зовнішнє макросередовище господарювання підприємства, його чинники середовище функціонування підприємства.
9. Зовнішнє мікросередовище господарювання підприємства, його елементи.
10. Класифікація витрат і структура собівартості.
11. Лізинг як форма оновлення технічної бази виробництва.
12. Методи визначення виробничої потужності і фактори, що на неї впливають.
13. Методи встановлення цін. Шляхи вдосконалення ціноутворення в Україні.
14. Методика розрахунку показників ефективності використання оборотних коштів.
15. Методики розрахунку чисельності працівників.
16. Механізм і функції управління підприємством.
17. Мотивація як процес стимулювання людей до ефективної діяльності. Методи мотивації праці на підприємстві.
18. Науково-технічний прогрес, його форми і напрями.
19. Нематеріальні активи підприємства.
20. Облік і оцінка основних фондів.
21. Організаційні структури управління підприємством.
22. Організаційні типи виробництва, їх техніко-економічна характеристика.
23. Основні теорії (концепції) підприємства.
24. Особливості поведінки підприємства на ринках досконалої і монополістичної конкуренції, олігополії та монополії.
25. Особливості складання калькуляції та кошторису витрат.
26. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства.
27. Підприємницькі договори (контракти, угоди): структура і порядок укладання. Партнерські зв'язки та угоди.
28. Підприємство (фірма) як суб'єкт ринкової економіки, його основні риси. Теорія фірми Р. Коуза
29. Планування обсягу випуску продукції (виробнича програма) підприємства. Показники виробничої програми.

30. Показники ефективності використання виробничої потужності та основні шляхи поліпшення її використання.
31. Показники руху кадрів на підприємстві.
32. Поняття і види нематеріальних ресурсів підприємства.
33. Поняття і класифікація методів організації виробничого процесу.
34. Поняття і принципи організації виробничого процесу. Класифікація виробничих процесів.
35. Поняття і принципи організації виробничого процесу. Класифікація виробничих процесів.
36. Поняття інвестиції, її види та характеристика.
37. Поняття та елементний склад виробничої структури підприємства. Види виробничих структур підприємства.
38. Поняття, види і шляхи росту заробітної плати. Функції оплати праці та їх реалізація.
39. Поняття, класифікація, структура основних фондів і їх розширене відтворення.
40. Поняття, матеріальний склад і структура оборотних фондів підприємства.
41. Поняття, характеристика й види інноваційних процесів та їх реалізація на підприємстві.
42. Почасова форма оплати праці та її системи.
43. Правові основи функціонування підприємств в Україні.
44. Прибуток підприємства та його види.
45. Продуктивність праці та її вимірювачі.
46. Ремонт основних фондів, види ремонтів. Резерви підвищення фондівіддачі.
47. Рентабельність, її види та способи розрахунку.
48. Розрахунок нормативів оборотних засобів.
49. Структурна характеристика та форми розвитку техніко-технологічної бази підприємства.
50. Сутність, мета та функціональні цілі економічної безпеки підприємства.
51. Сутність, основні принципи та методи планування. Система планів виробничої діяльності.
52. Сутність, принципи, форми і типи підприємницької діяльності.
53. Сутність, характеристика реструктуризації підприємства. Види та форми реструктуризації.
54. Суть і мета санації підприємств (організації).
55. Суть та процедура банкрутства, запобігання банкрутству.
56. Тарифна система оплати праці, її елементи.
57. Форми і системи оплати праці на підприємстві.
58. Формування та використання виробничої потужності підприємства.
59. Формування фонду оплати праці на підприємстві.
60. Характеристика бізнес-планування: суть і призначення. Структура бізнес-плану.

8. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Азарова А.О. Комплексне оцінювання фінансового стану підприємства. / А.О. Азарова // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2005. – №3. – С. 17-25.
2. Андрущак Є.М. Діагностика банкрутства українських підприємств // Фінанси України. / Є.М. Андрущак – 2004. – №9. – С. 118-125.
3. Аптекар С. Оцінка ефективності інвестиційних проєктів. / С. Аптекар // Економіка України. – 2007. – №1. – С. 42-49.
4. Ахновська І.О. Методи регулювання платіжних взаємовідносин суб'єктів господарської діяльності. / І.О. Ахновська // Економіка промисловості. – 2004. – №4. – С. 114-121.
5. Байцим В. Напрями зниження рівня збитковості підприємств. / В. Байцим // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2004. – №4. – С. 144-150.
6. Балабанова Л.В. Організація праці менеджера: Навчальний посібник. / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
7. Беднарчук Г. Інвестиційна діяльність з використанням іноземної валюти. / Г. Беднарчук // Нова бухгалтерія. – 2006. – №12. – С. 28-35.
8. Беялов Т.Е. Інформаційні технології у забезпечення розвитку фінансової діяльності підприємств корпоративного типу. / Т.Е. Беялов // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №10. – С. 25-31.
9. Бень Т. Методи визначення економічної ефективності інвестицій: порівняльний аналіз. / Т. Бень // Економіка України. – 2006. – №6. – С. 41-46.
10. Березін О.В. Економіка підприємства: практикум: навч. посіб. / О.В. Березін, Н.В. Бутенко. – К. :Знання, 2009. – 254 с.
11. Білик М.Д. Фінансові результати підприємств державного сектору економіки в умовах планування. / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2006. – №9. – С.128-142.
12. Білорус О.Г. Малий бізнес у глобальному вимірі // Фінанси України. – 2004. – №7. – С.147-149.
13. Бобров В.Я. Основи ринкової економіки і підприємництва: Підручник. / Бобров В.Я. – Київ: Вища школа, 2003. – 719 с.
14. Бодров В.Г. Державна підтримка малого і середнього підприємництва в процесі формування приватного сектора перехідної економіки України. / В.Г. Бодров // Підвищення ефективності державного управління: стан, перспективи та світовий досвід: Зб. наук. пр. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – С. 26-34.
15. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. / З.С. Варналій – 3-є вид., стер. – К.: Т – во «Знання», КОО, 2005. –

302 с.

16. Вищий господарський суд України інформаційний лист № 01-8/447 від 17. 04. 2002 р.
17. Вініченко І.І. Формування системи управління інвестиційною діяльністю підприємства. І.І. Вініченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – лютий (№4). – С. 9-13.
18. Вітлінський В.В. Планування обсягу реалізації продукції та дебіторської заборгованості підприємства в умовах невизначеності. / В.В. Вітлінський // Фінанси України. – 2006. – №5. – С. 127-133.
19. Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних ринкових трансформацій: Моногр. / В.Є. Воротін – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 392 с.
20. Гетьман О.О. Економіка підприємства: навчальний посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – 2-е вид. – К.: ЦУЛ, 2010. – 488 с.
21. Глазков С. Реструктуризація підприємств у контексті євроінтеграції: вплив на ринок праці. / С. Глазков // Україна: аспекти праці. – 2007. - № 3. – С. 40-50.
22. Господарський Кодекс України (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, N 18, N 19-20, N 21-22, ст. 144).
23. Долгоруков Ю. Збільшення частки сучасних підприємств – важливий напрям промислової політики / Ю. Долгоруков, І. Падерін // Економіка України. – 2005. – №2. – С. 24-28.
24. Долгоруков Ю. Про розвиток малого підприємництва. / Ю. Долгоруков // Економіка України. – 2005. – №12 С.11-18.
25. Долгоруков Ю.О. Пофакторний аналіз фінансового стану малого підприємництва в регіоні. / Ю.О. Долгоруков // Фінанси України. – 2006. – №10. – С. 129-138.
26. Економіка та організація виробництва: Підручник / За ред. В.Г. Герасимчука, А.Е. Розенплентера. – К.: Знання, 2007. – 678 с.
27. Економіко-корпоративні основи підприємств: Навч. посібник / В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, Н.В. Павліха, І.С. Скороход; За ред. І.І. Пилипенка. – Київ:ІВЦ Держкомстату України, 2005. – 378 с.
28. Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. О.М. Джужі. – К.: ЦУЛ, 2010. – 368 с.
29. Єрмошенко М.М. Аналіз і оцінка інвестиційних проектів: Навчальний посібник. / М.М. Єрмошенко, І.О. Плужников – 2-ге вид. – Київ: Національна академія управління, 2006. – 156 с.
30. Єщенко П.С. Сучасна економіка: Навчальний посібник. / П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – Київ: Вища школа, 2005. – 327 с.
31. Журавльова Ю. Методичні аспекти оцінки платоспроможності підприємств у сучасних умовах господарювання. / Ю. Журавльова // Ринок цінних паперів України. – 2005. – №3-4. – С. 33-40.
32. Журавльова Ю.Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Ю. Журавльова // Фінанси України. – 2006. – №1. – С. 116-120.
33. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо

- спеціального режиму інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», від 11.05.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – 6 серпня (№32). – С. 1288-1291.
34. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» // Фінансова справа. – 2003. – липень (№13-14). – С. 4.
 35. Закон України «Про інвестиційну діяльність», від 10.02.2005. // Закони України. – 2005. – 10 лютого (№7). – С. 3-15.
 36. Закон України «Про оплату праці». Закони України. Том 8. – К., 1997. С. 210-218.
 37. Закон України Про державну підтримку малого підприємництва (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2000, N 51-52, ст. 447)
 38. Закон України про підприємства в Україні від 27 березня 1991 року №887-ХП (ВВР 1991 р., №24, ст. 272)
 39. Захарін С.В. Ефективне поєднання інвестицій та інновацій в умовах перехідної економіки. / С.В. Захарін // Проблеми науки. – 2007. – №3. – С. 2-9.
 40. Зінь Е.А. Планування діяльності підприємства: Підручник. / Е.А. Зінь, М.О. Турченко – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 320 с.
 41. Зятковський І.В. Оцінка ефективності власності в умовах трансформаційної економіки. / І.В. Зятковський // Фінанси України. – 2006. – №6. – С. 129-142.
 42. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч. / О. С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
 43. Іванюта П.В. Управління ресурсами та витратами: навчальний посібник / П.В. Іванюта, О.П. Лугівська; за ред. Іванюти С.М. – 2-ге вид. – К.: ЦУЛ, 2011. – 320 с.
 44. Ігнатенко А.В. Формування фінансових потоків реструктуризації міжнародних холдингів. А.В. Ігнатенко // Фондовий ринок. – 2009. - № 11. – С. 20-25.
 45. Кадієвський В. Основні характеристики позитивних фінансових результатів підприємств. / В. Кадієвський // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені В. Гнатюка. Серія: Економіка. – 2006. – №20. – С. 138-140.
 46. Каїра З.С. Роль підприємств малого і середнього бізнесу в трансформації економіки України. / З.С. Каїра // Економіка промисловості. – 2004. – №4 (26). – С. 190-197.
 47. Кльоба Л. Бізнес-план інвестиційного проекту. / Л. Кльоба // Вісник Національного банку України. – 2005. – №10. – С.47-49.
 48. Кобушко І. Вплив екологічних витрат на фінансову стійкість роботи підприємства. / І. Кобушко // Світ фінансів. – 2006. – липень (№2). – С. 43-48.
 49. Коваль Р.Г. Механізм активізації інвестування промисловості. / Р.Г. Коваль // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – лютий (№4). – С. 24-28.

50. Козаченко Г.В. Оцінювання трансакційних витрат підприємства / Г.В. Козаченко, Г.А. Макухін // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №8. – С. 56-63.
51. Колесников О.В. Ціноутворення: навчальний посібник. / О.В. Колесников – 4 –е вид., перероб. і доп. – К. : ЦУЛ, 2010 – 156 с.
52. Колот А.М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення. / А.М. Колот – Україна: Аспекти праці, № 6, 1998. – 231 с.
53. Комарницький В.С. Використання власних фінансових ресурсів у забезпеченні інноваційно-інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні. / В.С. Комарницький // Інвестиції: практика та досвід. – 2005. – 29 серпня (№16). – С. 26-31.
54. Корінев В.Л. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію. / В.Л. Корінев // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №3. – С. 97-103.
55. Крикавський Є. Промисловий маркетинг: Підручник / Є. Крикавський, Н. Чухрай. – 2-ге вид. – Львів: «Львівська політехніка», 2004. – 472 с.
56. Крупельницька І.Г. Звітність підприємств: навчальний посібник – К. : ЦУЛ, 2012 – 232 с.
57. Лазар В.Я. Вдосконалення системи державного управління та регулювання сфери малого підприємництва в Україні. / В.Я. Лазар // Економіка та держава. – 2007. – №1. – С. 21–23.
58. Лежєпєкова В.Г. Методичні підходи до оцінки вартості фінансово-неспроможних підприємств. / В.Г. Лежєпєкова // Менеджер. – 2005. – №2. – С. 127-131.
59. Лукіна Ю.В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства. / Ю.В. Лукіна // Фінанси України. – 2006. – №3. – С. 113-118.
60. Майборода В. Механізм фінансування малих і середніх підприємств. / В. Майборода // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2006. – №5. – С. 15-21.
61. Маказан Є.В. Особливості сучасного інноваційно-інвестиційного ринку. / Є.В. Маказан // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №11. – С. 37-40.
62. Макаренко М.В. Підвищення конкурентоспроможності промислової продукції шляхом застосування ефективної маркетингової концепції збуту. / М.В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №1. – С. 26-34.
63. Маковеев А.П. Інноваційний фактор в системі управління розвитком промислового виробництва. А.П. Маковеев // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 7-8. – С. 31-36
64. Манойленко О.В. Підходи до оцінки санаційного потенціалу тимчасово неплатоспроможних суб'єктів господарювання / О.В. Манойленко // Економіка та держава. – 2006. – №1. – С. 60-63.
65. Маслак О.І. Економіка промислового підприємства: навчальний

- посібник / О.І. Маслак, Л.Д. Воробйов. – К.: ЦУЛ, 2011. – 172 с.
66. Мацибора В.І. Економіка підприємства: Навч. пос. / В.І. Мацибора, В.К. Збарський, Т.В. Мацибора. – К.: Каравела, 2008. – 312 с.
 67. Мержа Н.В. Аналіз ймовірності банкрутства підприємств в економіці України. / Н.В. Мержа // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №9. – С. 65-69.
 68. Митяй О.В. Проектний аналіз: Навч. посіб. для студентів, викладачів ВНЗ. Рекомендовано МОН / О.В. Митяй – К., 2011. – 311 с.
 69. Надточій С.І. Прогнозування та планування (бюджетування) грошових потоків підприємства як складові елементи системи управління ними. С.І. Надточій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №11. – С. 65-69.
 70. Ніколаєв В. Зміни до інвестиційного законодавства. / В. Ніколаєв // Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації. – 2006. – 29 травня (№22). – С. 92-93.
 71. Норіцина Н.І. Маркетингова цінова політика: Навч. посіб. / Н.І. Норіцина – Київ: НАУ, 2003. – 217с.
 72. Огліх В. Формування оптимального плану випуску нової продукції з урахуванням її конкурентоспроможності. / В. Огліх // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2006. – №4. – С. 77-86.
 73. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко та ін. – К.: ЦУЛ, 2012. – 528 с.
 74. Основи менеджменту. 2-ге видання, виправлене, доповнене / Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. – К.: Академвидав, 2007. С. 464.
 75. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А.Зінченко, Ю.С. Копчак. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.
 76. Панасюк В.М. Витрати виробництва: управлінський аспект: Монографія. / В.М. Панасюк – Тернопіль: Астон, 2005. – 287 с.
 77. Партин Г.О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства. / Г.О. Партин // Фінанси України. – 2004. – №11. – С. 124-133.
 78. Пуцентейло П. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємницьких структур. / П. Пуцентейло // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені В. Гнатюка. – 2005. – №19. – С. 176-179.
 79. Семенов А.Г. Оцінка фінансового стану підприємства як об'єкта інвестування. / А.Г. Семенов // Економіка промисловості. – 2005. – №2. – С. 108-117.
 80. Терещенко О.О. Гармонізація державної політики фінансової підтримки підприємств із законодавством Європейського союзу. О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2004.– №10. – С.108-117.
 81. Тесленко Т.І. Модель діагностики банкрутства підприємств

- машинобудівної галузі. / Т.І. Тесленко // Фінанси України. – 2006. – №3. – С.106-112.
82. Турило А. Уточнення сутності поняття «витрати» і їхньої економічної оцінки на підприємстві. / А. Турило // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №11. – С. 85-89.
83. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник. / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 408 с.
84. Федоренко В. Інвестиційне кредитування та кількісна оцінка ризику реалізації проекту / В. Федоренко, О. Мажуга; / Економіка України. – 2005. – №12. – С. 34-40.
85. Федоренко В.Г. Інноваційна і інвестиційна стратегія України. / В.Г. Федоренко // Економіка та держава. – 2003. – №8. – С. 16-28.
86. Фролова Т.О. Заходи щодо зміцнення фінансового стану підприємства в рамках стратегії фінансування. Т.О. Фролова // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2006. – №2. – С. 201-206.
87. Шандова Н.В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства. / Н.В. Шандова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №9. – С. 169-173.
88. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навч. посіб. – 4-те вид. – Київ: Каравела, 2007. – 584 с.
89. Шимшир'ян Г.В. Управління інвестиційною діяльністю / Г.В. Шимшир'ян, І.М. Євдоченко. / Економіка та держава. – 2006. – №4. – С. 32-33.
90. Яковлев О.І. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник / О.І. Яковлев, А.О. Устич. – Харків: «Консум», 2005. – 88 с.
91. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Навчальне видання

Навчально-методичний комплекс
з вивчення дисципліни

«Економіка підприємства»

для студентів денної та заочної форм навчання
галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво»

Підписано до друку 16.12.2014.

Формат 60x 84/16. Гарнітура Arial.

Папір офсетний 80 г/м². Друк електрографічний.

Умов.-друк. арк. 18,6. Обл.-вид. арк 17,9.

Тираж 100 примірників. Замовлення № 12/14/2-4.



Віддруковано у видавничому центрі "Вектор"
46018 м. Тернопіль, вул. Львівська, 12
тел. (0352) 40-08-12

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до
державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції
серія ТР № 46 від 07 березня 2013 р.
ФО Осадца Ю.В.