

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ МІСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА**

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни

«Економіка підприємства»

(для студентів заочної форми навчання за напрямками підготовки

0501 - "Економіка і підприємництво",

0502 – „ Менеджмент”)

ХАРКІВ – ХНАМГ – 2007

Конспект лекцій з дисципліни «Економіка підприємства» (для студентів заочної форми навчання за напрямами підготовки 0501 - "Економіка і підприємництво", 0502 – „ Менеджмент”) Укл. Склярук Н.І., Славута О.І., - Харків: ХНАМГ, 2007. – 122 с.

Укладачі: Н.І.Склярук, О.І. Славута

Рецензент: д. е. н, проф. А.Є.Ачкасов

Рекомендовано кафедрою «Економіка і управління в будівництві і міському господарстві», протокол № від 7.02.2007р.

Тема 1. Підприємство як суб'єкт господарювання

Ключові | *підприємство; статут; колективний договір; структура*
поняття: | *підприємства; організаційна структура; ринок.*

1. Поняття, цілі й напрямки діяльності

З метою здійснення різних видів конкретної праці у суспільстві створюють певні організації, які розрізняються за характером і метою діяльності. За цією ознакою організації поділяються на:

- підприємницькі;
- непідприємницькі.

Організації з підприємницьким характером діяльності називають підприємствами.

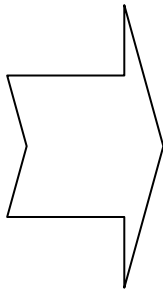
Підприємство – це самостійний господарюючий суб'єкт, створений органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних і особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково – дослідницької, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку передбаченому Господарським Кодексом й іншими законами.

Серед юридичних актів, що регулюють всі напрямки діяльності підприємства, визначальними є:

- Господарський кодекс України;
- статут підприємства;
- колективний договір.

Досягнення головної мети діяльності підприємства – отримання прибутку здійснюється шляхом визначення тактичних та стратегічних цілей, серед яких розрізняють:

- економічні;
- кількісні;
- якісні;
- соціальні;
- екологічні.



досяжні
орієнтовані в часі
взаємно підтримуючі

Характер цілеспрямування залежить від економіки в цілому, тенденцій розвитку конкретної галузі, до якої належить підприємство, етапу життєвого циклу підприємства.

Для успішної підприємницької діяльності в економічних умовах, що постійно змінюються, необхідно створити на підприємстві систему цінностей, яка стане часткою його внутрішньої культури – *корпоративної культури*, і інтегрує інтереси власників підприємства, споживачів, постачальників та персоналу підприємства.

2. Класифікація підприємств

Для економічного аналізу підприємства розрізняють за декількома суттєвими ознаками:

1) За формами власності:

- приватні - належать окремим громадянам на правах приватної власності.
- державні - засновані на державній власності;
- комунальні - засновані на засадах власності відповідної територіальної громади;
- колективні – ґрунтуються на власності трудового колективу підприємства;
- змішані - на підставі об'єднання майна різних форм власності.

2) За характером діяльності – підприємства з:

- виробництва продукції;
- надання послуг;
- виконання робіт.

3) За організаційно-правовою формою:

- індивідуальні підприємці;

- господарчі товариства.

4) За приналежністю капіталу:

- національні;
- іноземні;
- сумісні.

5) За розміром (залежно від чисельності працюючих та обсягів виробництва):

- малі;
- середні;
- великі.

6) За характером домінуючого фактора виробництва:

- трудомісткі;
- матеріаломісткі;
- фондомісткі.

3. Виробнича структура підприємства

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

Розрізняють *виробничу* й *організаційну* структуру підприємства.

За видом основного підрозділу розрізняють:

- цехову;
 - безцехову;
 - корпусну;
 - комбінатську.
- } виробничу структуру

Цехова виробнича структура передбачає такі складові виробничого процесу:

- основні цехи;
- допоміжні цехи;
- обслуговуючі цехи.

Спеціалізація цехів набуває таких форм:

- предметна;
- подетальна;

- технологічна.

Безцехова виробнича структура застосовується на невеликих з простим виробничим процесом підприємствах. Основною ланкою є *виробнича ділянка* – сукупність територіально відокремлених робочих місць, на яких виконуються технологічно однорідні роботи.

Корпусна виробнича структура використовується на великих підприємствах, де кілька однотипних цехів можуть бути об'єднані в корпус.

Комбінатська виробнича структура використовується на підприємствах, характерною ознакою яких є послідовність процесів переробки сировини. Основу складають підрозділи, які виготовляють завершену частку готової продукції.

|| Організаційна структура (або структура управління) визначає види підрозділів, необхідні для узгодження діяльності виробничої структури, фіксує відношення підпорядкованості.

4. Ринкове середовище господарювання

|| Ринок – це сфера обміну, яка зв'язує виробників і споживачів продукції.

|| Відповідно до основних рис ринку – наявність виробника, споживача та обміну між ними, виокремлюють чотири основні сфери економіки: виробництво, розподіл, обмін і споживання. Ці сфери взаємодіють між собою й впливають одна на одну.

Як розвинута система товарного обміну ринок складається з окремих взаємозв'язаних ринків: ринок робочої сили, ринок послуг, ринок виробничих ресурсів, споживчий ринок, ринок інформації, ринок фінансів і т. ін., співвідношення між якими складає структуру ринку.

Функції ринку:

- інформаційна;
- посередницька;
- ціноутворювальна;
- регулююча.

Тема 2. Основи підприємницької діяльності

Ключові поняття:	<i>підприємництво; франчайзинг; лізинг; договір; оферта; міжнародна підприємницька діяльність.</i>
-----------------------------	--

1. Підприємництво як сучасна форма господарювання

|| Підприємництво – самостійна ініціативна господарчо-комерційна діяльність фізичної або юридичної особи з метою отримання прибутку.

Основні функції підприємницької діяльності:

- творча (генерація і втілення новаторських ідей, готовність до ризику);
- ресурсна (формування і продуктивне використання власного капіталу, інформаційних, матеріальних і трудових ресурсів);
- організаційно-супровідна (практична організація виробництва, продажу, реклами та інших господарських справ).

Принципи здійснення підприємницької діяльності:

- вільний вибір видів діяльності (виробництво продукції, надання послуг, виконання робіт);
- залучення на добровільних засадах ресурсів, необхідних для започаткування і розширення такої діяльності);
- самостійне здійснення всіх господарських справ (визначення програми виробництва, встановлення ціни, пошук постачальників, найм працівників);
- вільне використання прибутку, що залишився після сплати державних внесків).

З метою запобігання шкідливому впливу на здоров'я людини, навколишнього середовища і безпеки держави окремі види підприємницької діяльності підлягають ліцензуванню і патентуванню (торговельна діяльність, надання послуг у сфері ігрового бізнесу і побуту). Отримання цих документів здійснюється на підставі Законів України “Про підприємництво”, “Про патентування окремих видів підприємницької діяльності”.

Організаційно-правові форми підприємницької діяльності:

- одноосібне підприємництво(малий бізнес);
- колективне підприємництво(товариства);
- корпоративне підприємництво(акціонерні компанії).

Франчайзинг – форма підприємницької діяльності, яка передбачає надання франчайзодавцем права займатися певним видом діяльності від його імені за винагороду від франчайзоотримувача.

Лізинг – форма підприємницької діяльності, яка передбачає надання на певний строк лізингодавцем майна у повне розпорядження лізингоотримувачу, за умови сплати періодичних лізингових платежів.

2. Договірні взаємовідносини у підприємницькій діяльності

Договір (контракт, угода) – це форма документального закріплення партнерських зв'язків щодо предмета договору, взаємних прав та обов'язків, наслідків порушення домовленостей.

Види договорів:

- установчий (документ, який засвідчує волевиявлення фізичних або юридичних осіб щодо заснування нового організаційно-правового утворення для реалізації конкретної підприємницької діяльності);
- підприємницький (документ, що відображає згоду сторін на здійснення взаємодій в обраній сфері підприємницької діяльності).

Частини договору:

- *пreamбула (вступ)* містить назву договору, юридичну назву сторін договору, зазначення факту укладання договору згідно з умовами, викладеними в його тексті;
- *основна частина* охоплює загальні (арбітражні застереження, перелік форс-мажорних обставин, за якими припиняється дія договору) і специфічні умови (предмет договору, його кількість, якість і ціна; умови

і термін поставки або надання; форма оплати; відповідальність сторін; додаткові застереження);

- *заклучна частина* містить необхідні додатки (зразки товару, ескізи), юридичні адреси сторін; підписи сторін.

3. Міжнародна підприємницька діяльність

|| Міжнародна підприємницька діяльність - діяльність, що здійснюється через співпрацю суб'єктів господарювання двох чи більше країн.

Основним спонукальним мотивом до її здійснення є збільшення масштабів та ефективності підприємництва за рахунок інтернаціоналізації певних сегментів ринку, використання нових ресурсних джерел, диверсифікація виробничо-господарської діяльності.

Суб'єктами міжнародної підприємницької діяльності є її учасники, які спроможні ефективно працювати для реалізації власних бізнесових інтересів. Суб'єктами такої діяльності визнаються:

- фізичні особи – громадяни України, іноземні особи й особи без громадянства, які мають діє- та правоздатність;
- юридичні особи, які зареєстровані в Україні й постійно перебувають на її території;
- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності іноземних держав;
- спільні підприємства, що мають постійне місцезнаходження в Україні.

Регулювання міжнародної підприємницької діяльності здійснюється державними органами законодавчої та виконавчої влади з метою стимулювання прогресивних структурних змін в економіці; створення сприятливих умов для інтеграції економіки України в систему світового поділу праці; здійснення захисту економічних інтересів України; надання однакових можливостей для ефективного господарювання всім суб'єктам підприємницької діяльності.

Тема 3. Техніко-технологічна база виробництва

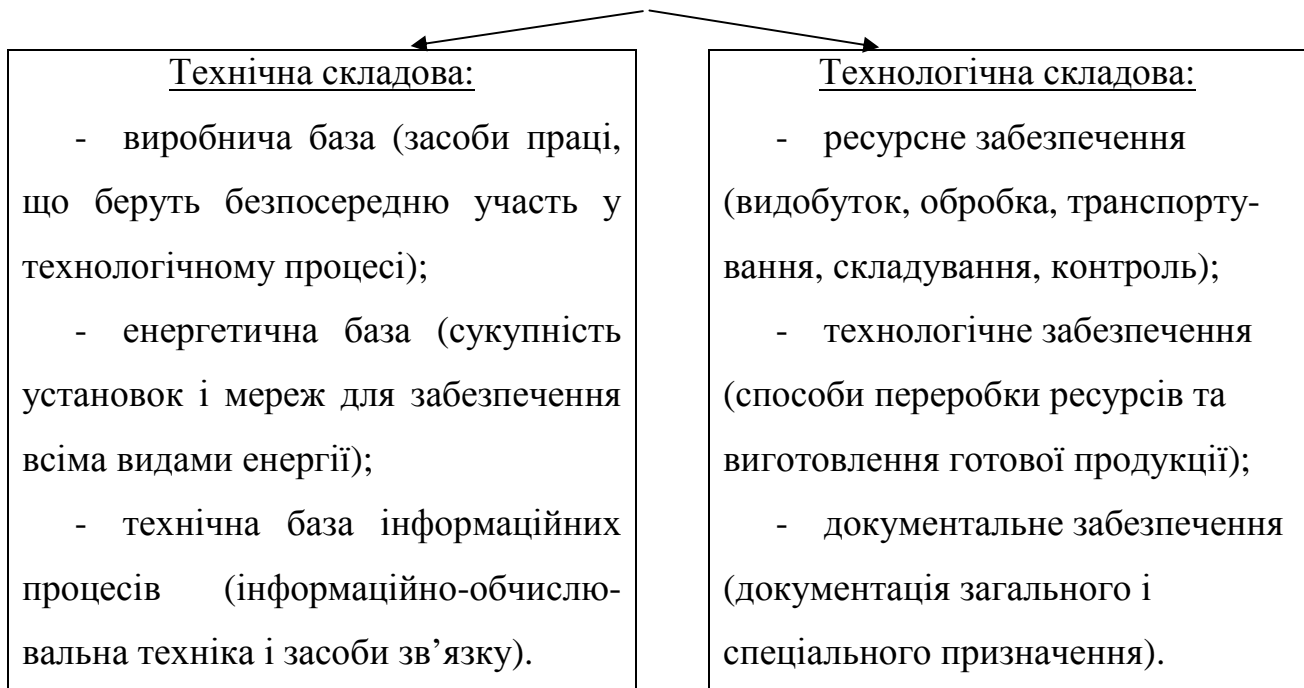
Ключові поняття: | *техніко-технологічна база, технічний розвиток, виробнича потужність.*

1. Техніко-технологічна база: складові частини й форми розвитку

|| Техніко-технологічна база – це сукупність найбільш активних елементів виробничого процесу.

Техніко-технологічна база(ТТБ) складається з таких елементів:

Техніко-технологічна база



|| Технічний розвиток – процес формування і удосконалення ТТБ підприємства, зорієнтований на кінцевий результат його діяльності.

Технічний розвиток охоплює різноманітні форми, що відображають відповідні стадії процесу розвитку виробничого потенціалу і забезпечують просте й 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 придбається 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 ділянок).

2. Лізинг як форма оновлення технічної бази виробництва

Організаційно-правові основи здійснення лізингових операцій базуються на Законі України “Про лізинг” , інших нормативно-правових актах України і

укладених на їх основі договорах про лізинг. Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме і рухоме майно, що належить до основних фондів.

Види лізингу:

1) За строком використання об'єкта лізингу:

- оперативний (з неповною окупністю об'єкта);
- фінансовий (з повною окупністю).

2) За масштабом поширення лізингових відносин:

- внутрішній;
- міжнародний.

3) За характером лізингових операцій:

- сервісний;
- зворотній.

3. Виробнича потужність підприємства і шляхи підвищення її використання.

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

Виділяють три види виробничої потужності підприємства:

- поточна (фактично досягнута) виробнича потужність, при розрахунку якої враховують обладнання, що діє; знаходиться в ремонті; не діє за режимом відключення;

- резервна потужність, яка повинна формуватись і постійно існувати в певних галузях національної економіки для покриття пікових навантажень та на період виконання ремонтно-аварійних робіт;

- встановлена потужність, що визначається на підприємстві як сума всіх потужностей.

При визначенні фактично досягнутої виробничої потужності обчислюють:

вхідну - на початок року ($ВП_T^{п.р.}$)
 вихідну – на кінець року ($ВП_T^{к.р.}$)
 середньорічну ($ВП_T^{с.р.}$) } виробничу потужність

$$ВП_T^{п.р.} = ВП_T^{к.м.р.},$$

де $ВП_T^{к.п.р.}$ – виробнича потужність на кінець попереднього року.

$$ВП_T^{к.р.} = ВП_T^{п.р.} + ВП_T^H - ВП_T^B,$$

де $ВП_T^H$ - виробнича потужність, що надійшла за рік;

$ВП_T^B$ – виробнича потужність, що вибула за рік.

$$ВП_T^{с.р.} = ВП_T^{п.р.} + \sum ВП_T^H * M/12 - \sum ВП_T^B * (12-M)/12,$$

де M – кількість місяців функціонування виробничої потужності на рік.

У найзагальнішому вигляді виробнича потужність окремої ланки визначається таким чином:

$$ВП_T = \sum П_p * m * T,$$

де $П_p$ - продуктивність устаткування у відповідних одиницях виміру продукції за годину;

m – середньорічна кількість фізичних одиниць устаткування;

T – річний фонд часу роботи устаткування, год.

Рівень використання виробничої потужності діючого підприємства визначається коефіцієнтом використання виробничої потужності як співвідношення річного обсягу продукції (величина виробничої програми у вартісному вимірі) й середньорічної величини виробничої потужності.

Напрямки поліпшення ефективності використання виробничої потужності:

- зменшення часу знаходження устаткування в ремонті;
- усунення диспропорцій між окремими виробничими ланками;
- підвищення інтенсивності використання обладнання;
- збільшення кількості споживачів.

Тема 4. Організація виробництва

Ключові поняття: | *виробничий процес; виробничий цикл; тривалість виробничого циклу*

1. - Виробничий процес: визначення, класифікація, принципи

|| Виробничий процес - це сукупність взаємозв'язаних дій людей, засобів та предметів праці, природних процесів, необхідних для виготовлення продукції.

Класифікація виробничих процесів:

1. За призначенням:

- основні процеси - це процеси безпосереднього виготовлення основної продукції підприємства, яка визначає його виробничий профіль, спеціалізацію і поступає на ринок як товар для продажу;
- допоміжні процеси - це процеси виготовлення продукції, яка використовується на самому підприємстві для забезпечення нормального перебігу основних процесів;
- обслуговуючі процеси, що забезпечують нормальні умови здійснення основних і допоміжних.

2. За перебігом у часі:

- дискретні - яким притаманна циклічність, зв'язана з виготовленням виробів певної форми;
- безперервні - перебіг яких не потребує технологічної циклічності.

3. За ступенем автоматизації:

- ручні - здійснюються безпосередньо робітником;
- механізовані - виконуються робітником за допомогою машин;
- автоматизовані - виконуються машинами під наглядом робітника;
- автоматичні - здійснюються машинами без участі робітника за попередньо розробленою програмою.

Принципи організації виробничих процесів:

1. Спеціалізація - обмеження (закріплення) окремих видів виробничих процесів або номенклатури продукції, що виготовляється у виробничому

підрозділі (цех, дільниця), робочому місці;

2. Пропорційність - узгодження пропускної спроможності всіх частин виробничого процесу;
3. Паралельність - одночасне виконання окремих операцій і процесів при виготовленні одного виробу;
4. Безперервність - скорочення (зведення до нуля) перерв між суміжними технологічними операціями;
5. Прямоточність - пересування предметів праці протягом виробничого процесу найкоротшим шляхом, без зустрічних і зворотних переміщень;
6. Гнучкість - система адаптації виробничого процесу до змін (організаційних, технічних, економічних).

2. Організаційні типи виробництва

Одиничне виробництво характеризується широкою номенклатурою продукції і невеликим обсягом виробництва. Повторне виробництво такої продукції майже не відбувається. На таких виробництвах переважають технологічна спеціалізація цехів, наявність універсального обладнання та висококваліфікованих працівників, відносно велика питома вага ручної праці і тривалість виробничого циклу, значні витрати часу на переналагодження устаткування.

Серійне виробництво характеризується обмеженою номенклатурою і досить значним обсягом виробництва. Виготовлення окремих виробів періодично повторюється певними партіями (серіями). На таких підприємствах переважає технологічна і предметна спеціалізація цехів, наявність універсального й спеціального обладнання, високо й середньокваліфікованих робітників.

Масове виробництво характеризується вузькою номенклатурою продукції, великим обсягом тривалого виробництва. Переважає предметна спеціалізація цехів, наявність спеціального обладнання та автоматизованих систем, низько й висококваліфікованих робітників відповідно.

3. Організація виробничого процесу в часі

Організація виробничого процесу в часі характеризується способами поєднання операцій технологічного процесу, тривалістю виробничого циклу.

|| Виробничий цикл - це послідовність усіх виробничих операцій, необхідних для виготовлення продукції.

|| Тривалість виробничого циклу - інтервал календарного часу, від початку першої виробничої операції до закінчення останньої.

Визначається тривалість виробничого циклу для одного виробу або певної партії, що виробляється одночасно.

Час виробництва - період часу, протягом якого відбувається безпосередній вплив на предмети праці робітника та/або машин та обладнання під його контролем, а також час природних процесів, що відбуваються у виробі без такої участі.

Час обслуговування - період часу, необхідний для здійснення контролю якості продукції і режиму роботи обладнання, підготовчо-заклучних робіт, транспортування матеріалів, складування готових виробів.

Час перерв - період часу, протягом якого не відбувається виробничий процес, але продукція ще не готова і процес виробництва не завершений.

Регламентовані перерви:

- Внутрішньозмінні (перерви партійності; перерви очікування; перерви комплектування);

- міжзмінні перерви.

Нерегламентовані перерви пов'язані з простоями обладнання і робітників з організаційних та технічних причин.

Структура виробничого циклу залежить від особливостей продукції, технологічних процесів її виготовлення. У безперервних виробництвах найбільшу частку займає час виробництва, в дискретних виробництвах значну частку становлять перерви. Мінімальна тривалість перерв спостерігається у масовому виробництві, максимальна – в одиничному.

4. Організація виробничого процесу у просторі

Просторова організація виробничого процесу передбачає розміщення робочих місць і виробничих підрозділів на території підприємства та забезпечення пересування предметів праці по операціях за найкоротшими маршрутами. Виходячи з цих аспектів, розрізняють такі методи організації виробництва: непотоковий і потоковий.

Порівняльна характеристика методів організації виробництва:

Непотокове виробництво	Критерії порівняння:	Потокове виробництво
- Різноманітні предмети праці	1. Обробка предметів праці на одному робочому місці	- Одноименні предмети праці
- Окремими групами без прямого зв'язку	2. Розміщення робочих місць	- Послідовне розміщення за ходом лінії
- Складний маршрут з перервами між операціями	3. Маршрут пересування предметів праці	- Простий маршрут (конвеєр)
- Декілька видів операцій	4. Кількість операцій, що виконуються на одному робочому місці	- Одна або декілька схожих операцій
- Універсальне обладнання	5. Рівень спеціалізації устаткування	- Спеціальне обладнання
- Висококваліфіковані робітники	6. Рівень кваліфікації робітників	- Низькокваліфіковані робітники
- Велика тривалість виробничого циклу	7. Тривалість виробничого циклу	- Коротка тривалість виробничого циклу

На різногалузевих підприємствах відбуваються складні процеси подальшого еволюційного розвитку низки суспільних форм організації виробництва. Серед них виокремлюють такі форми:

- концентрація – усупільнення виробництва через збільшення розмірів підприємств, зосередження процесів виробництва, робочої сили, засобів виробництва і випуску продукції на все більш великих підприємствах;
- спеціалізація – процес зосередження діяльності підприємства на виготовленні певної продукції або виконанні певних видів робіт;
- конверсія – перепрофілювання частини або всього виробничого потенціалу підприємства на виробництво іншої продукції під впливом

докорінної зміни ринкового середовища або глобальних чинників розвитку економіки;

– комбінування – процес органічного поєднання в одному підприємстві багатьох виробництв, що належать до різних галузей промисловості чи народного господарства в цілому;

– диверсифікація – розвиток багатьох технологічно не зв'язаних між собою видів виробництва.

Тема 5. Управління підприємством

Ключові поняття: управління, методи управління, організаційна структура

1. Функції і методи управління

|| Управління – діяльність, спрямована на координацію роботи виробничих підрозділів.

Функції управління:

- планування – визначення цілей діяльності підприємства і способів її досягнення;

- організація – розподіл завдань, обов'язків і повноважень між робітниками;

- мотивація – спонукання до спільних дій з метою досягнення мети;

- контроль – вимір і порівняння отриманих результатів, подальше їх коригування.

В основі класифікації методів управління знаходиться внутрішній зміст мотивів діяльності робітників:



Економічні методи реалізують матеріальні інтереси робітників через використання товарно-грошових відносин (оплата праці, система

оподаткування, пільги тощо).

Соціально-психологічні методи реалізують мотиви соціальної поведінки людини: змістовність і творчий характер праці, ініціативність, суспільне визнання, моральне заохочення.

Організаційні методи базуються на мотивах примусового характеру і використовують систему розподілу обов'язків і підпорядкованості, розпоряджень і контролю.

2. Організаційні структури управління

Організаційна структура управління — форма системи управління, яка визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів.

Форми організаційної структури управління:

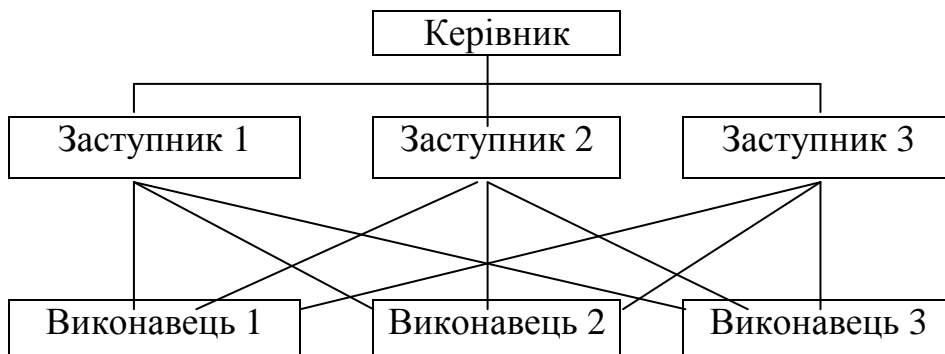
- лінійна, що передбачає наявність прямого зв'язку між керівником та підлеглими;



- лінійно-штабна, що передбачає використання спеціалістів окремих сфер економічної діяльності у процесі прийняття рішень;



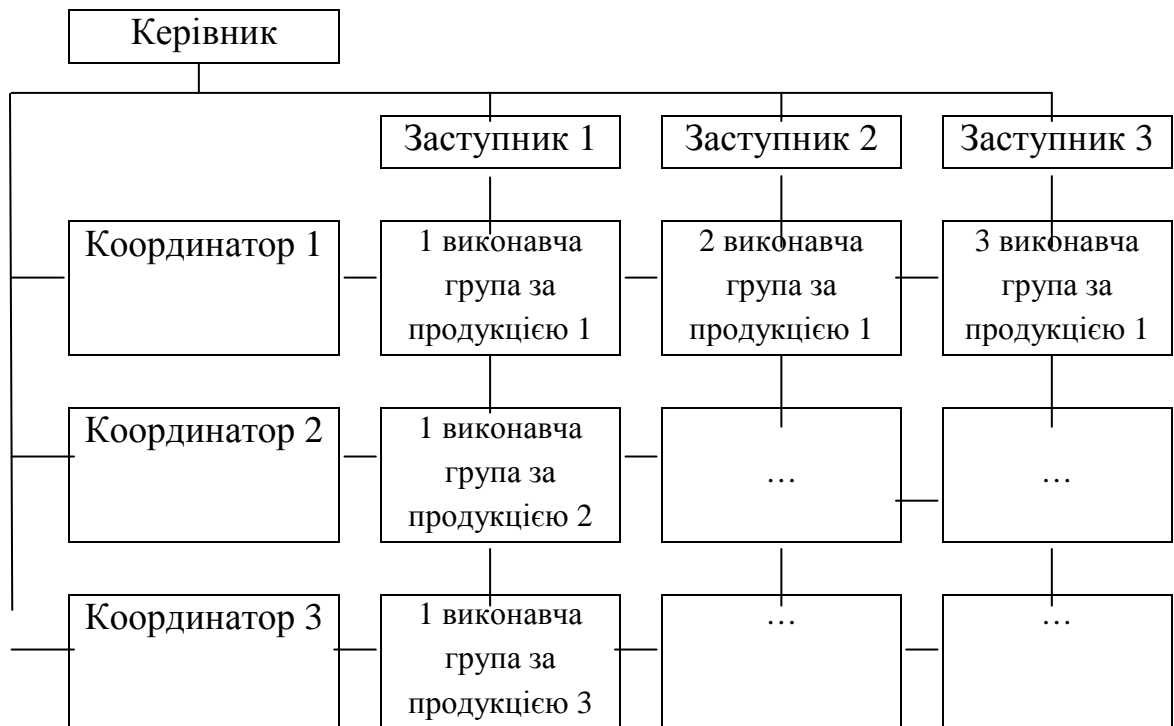
- функціональна, в якій керівник делегує частину своїх повноважень окремим спеціалістам: заступникам або начальникам відділів;



- дивізіональна, що відрізняється від функціональної об'єктом управління – окремі види діяльності або продукції;



- матрична, що поєднує функціональну й дивізіональну структуру.



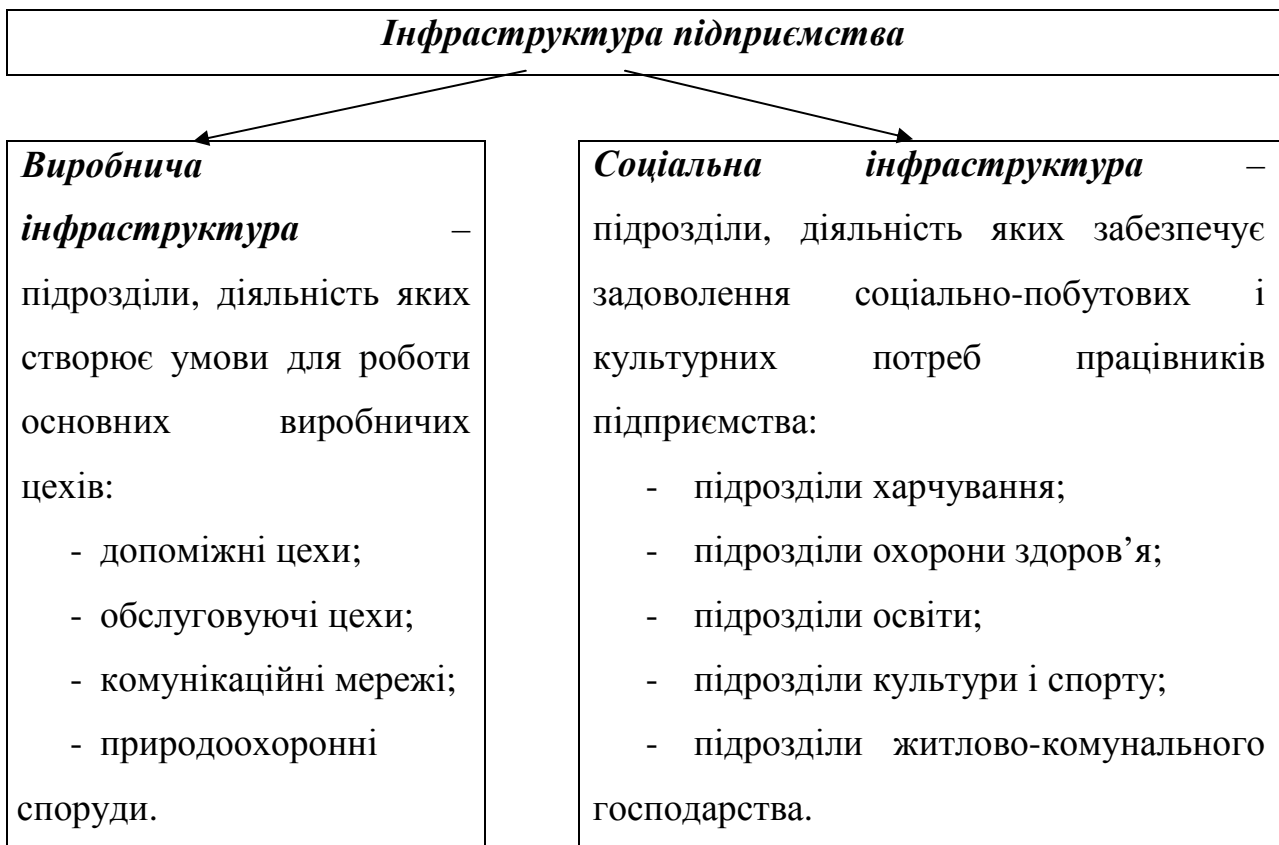
Важливим моментом створення ефективної організаційної структури є визначення кількості рівнів управління. Згідно з теорією управління, чим менше останніх, тим вища ефективність процесу управління.

Тема 6. Виробнича і соціальна інфраструктура

Ключові поняття: | інфраструктура підприємства, виробнича і соціальна інфраструктура, капітальне будівництво

1. Сутність і склад інфраструктури

|| Інфраструктура підприємства – це комплекс підрозділів, що забезпечують необхідні умови для функціонування підприємства в цілому.



У межах виробничої інфраструктури окремо розглядають діяльність обслуговуючих підрозділів, функціонування яких безпосередньо впливає на діяльність інших підрозділів підприємства і забезпечує їх технічне обслуговування. До них відносять ремонтні, транспортні, інструментальні, енергетичні, складські підрозділи.

Ремонтні підрозділи (відділ головного механіка, ремонтно-механічні, ремонтно-будівельні цехи, ремонтні бази) здійснюють технічне обслуговування і ремонт засобів праці, монтаж і введення в дію нового устаткування,

виготовлення запасних частин і нестандартного обладнання, модернізацію діючого обладнання.

Розрізняють планово-запобіжні й позапланові ремонти. Планово-запобіжні ремонти здійснюються у визначений період часу (міжремонтний період) з метою запобігання поламкам і зруйнуванню устаткування. Позапланові ремонти виконуються залежно від фактичної потреби в них, коли поломка й несправності виникли через непередбачувані обставини.

Транспортні підрозділи (транспортний цех, транспортно-технічний відділ, диспетчерські служби) забезпечують вантажно-розвантажувальні роботи і переміщення вантажів. Розробка транспортної системи на підприємстві ґрунтується на визначенні вантажопотоків, їх розміру й необхідного часу надходження у виробничий підрозділ. Обирається вид транспортних засобів і створюється календарний план перевезень.

Інструментальні підрозділи (інструментальний відділ, цех, склад) здійснюють придбання, проектування, виготовлення, ремонт, облік, зберігання і видачу на робочі місця технологічної оснастки.

Енергетичні підрозділи (відділ головного енергетика, енерго-, тепло-, газослужби) забезпечують безперервність енергопостачання підприємства. Електропостачання забезпечують такі підрозділи: знижувальні підстанції, генераторні й трансформаторні установки, електричні мережі; теплопостачання – котельні, компресори, тепломережі; газопостачання – газові мережі, газогенераторні станції, холодильні й вентиляційні установки; слабострумкове постачання – засоби телефонного, селекторного, диспетчерського зв'язку.

Складські підрозділи (склади) забезпечують приймання, зберігання, видачу й облік матеріальних ресурсів. Матеріальні склади призначені для зберігання запасів сировини, матеріалів, палива. Виробничі склади зберігають напівфабрикати власного виготовлення, запасні частини, інструмент. Збутові склади призначені для зберігання готової продукції, що підлягає реалізації.

2. Соціальна інфраструктура

Забезпечення соціальних потреб трудових колективів здійснюється сукупністю певних підрозділів, до яких можуть входити:

- їдальні, буфети, кафе;
- лікарні, поліклініки, медпункти;
- власні житлові будинки, заклади побутового обслуговування;
- школи, дитячі шкільні заклади, бібліотеки, професійно-технічні училища, факультети і курси підвищення кваліфікації;
- бази й будинки відпочинку, клуби, спортивні споруди тощо.

3. Відтворення і розвиток інфраструктури

Формування, відтворення і розвиток об'єктів виробництва та інфраструктури здійснюються у процесі капітального будівництва.

Капітальне будівництво – це процес створення нових, реконструкції, переоснащення діючих виробничих і інфраструктурних об'єктів підприємства.

До сфери капітального будівництва відносять:

- будівництво нових об'єктів;
- монтаж виробничого і невиробничого устаткування;
- проектні та інші підготовчі роботи;
- ремонт об'єктів виробничого і соціального призначення.

Капітальне будівництво може здійснюватись такими способами:

Підрядний спосіб будівництва – здійснення робіт постійно діючими будівельними й монтажними організаціями, які виконують відповідні роботи за договорами підряду.

Господарський спосіб – виконання всього комплексу робіт власними силами підприємства.

Тема 7. Капітал і виробничі фонди

Ключові поняття: | Капітал, основний і оборотний капітал, виробничі фонди, знос, амортизація, фондівіддача

1. Статутний капітал як основна частина власного капіталу. Виробничі фонди підприємства

Капітал – це певна сума матеріальних, грошових та нематеріальних коштів, необхідних для започаткування і здійснення підприємницької діяльності.

Авансований капітал – це грошові кошти, вкладені власником у придбання засобів виробництва і наймання робочої сили з метою одержання прибутку.

Обов'язковою умовою функціонування капіталу є безперервний рух або кругообіг капіталу.

За характером кругообігу авансовий капітал поділяється на:

основний капітал – частина авансованого капіталу, що складається з вартості засобів праці й обертається протягом кількох періодів виробництва. Вона переносить свою вартість на готовий продукт частинами;

оборотний капітал - частина авансованого капіталу, що витрачається на придбання предметів праці й оплату праці робочої сили.

За джерелом формування капітал підприємства поділяється на

✓ власний капітал, що створюється за рахунок коштів власників підприємства;

✓ позиковий капітал – це залучені для фінансового розвитку підприємства на зворотній основі кошти або інші матеріальні цінності.

Статутний капітал (фонд) – це зафіксована у вартісному вираженні сума матеріальних і нематеріальних цінностей, які були передані підприємству у постійне використання власниками цих коштів. Розмір статутного капіталу

залежить від організаційно - правової форми підприємства, масштабу й галузі діяльності.

Збільшення статутного капіталу відбувається за рахунок:

- приєднання додаткових вкладів;
- випуску акцій;
- прибутку підприємства.

Зменшення статутного капіталу відбувається внаслідок:

- фізичного спрацювання майна підприємства;
- вилучення капіталу внаслідок зниження попиту на продукцію;
- зменшення кількості власників;
- великих некомпенсаційних витрат.

Для оцінки ефективності використання статутного капіталу використовують такі показники:

Рівень доходності капіталу:

$$P_d = D/СК,$$

де Д – доход, отриманий на підприємстві за певний період часу, тис. грн.;

СК – середньорічна величина статутного капіталу, тис. грн.

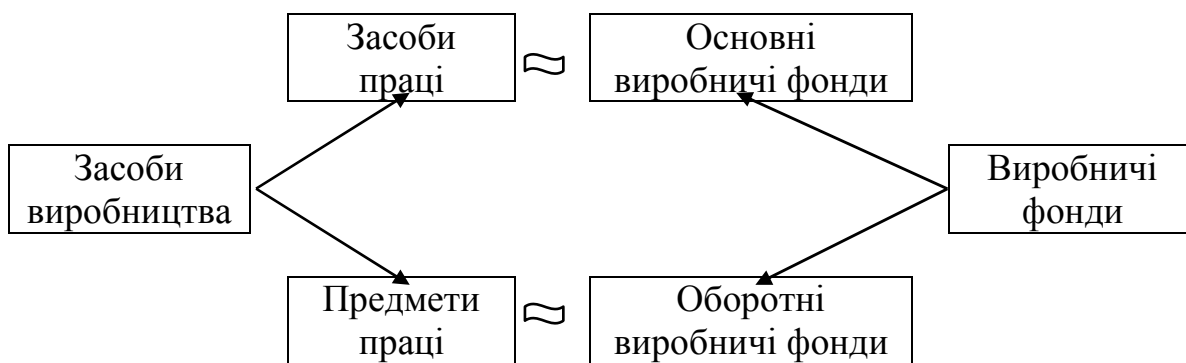
Рівень прибутковості капіталу

$$P_n = П/СК,$$

де П – прибуток, отриманий на підприємстві за певний період часу, тис.грн.

Виготовлення продукції здійснюється у процесі взаємодії праці людини й певних засобів виробництва. Останні за своїм матеріально-речовим складом становлять виробничі фонди підприємства, всю сукупність яких поділяють на основні й оборотні.

Основні виробничі фонди – це частина виробничих фондів у вигляді засобів праці, що функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживаній формі і свою вартість переносять на вартість продукції, що виробляється, частинами в міру спрацювання.



Оборотні виробничі фонди - це частина виробничих фондів у вигляді предметів праці, елементи яких повністю споживаються у кожному виробничому циклі, втрачають натуральну форму і переносять свою вартість на вартість продукції.

2. Оцінка, класифікація і структура основних фондів.

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

Розрізняють такі види оцінки основних фондів:

Первісна вартість – фактична вартість основних фондів на момент введення їх в дію або придбання. Первісна вартість включає ціну придбання (або вартість виготовлення) конкретного засобу праці, витрати на його транспортування, монтаж і налагодження.

Переоцінена (відновлена) вартість – вартість діючих основних фондів за сучасних умов виробництва. Вона враховує ті самі види витрат, що й первісна вартість, але за сучасними цінами.

Повна вартість (ПВ) – вартість основних фондів у новому, не зношеному стані (первісна або переоцінена вартість).

Залишкова вартість (ЗВ) – вартість основних фондів, ще не перенесена на вартість виготовленої продукції. Визначається як різниця між первісною (переоціненою) вартістю і сумою спрацювання основних фондів на момент обчислення.

Ліквідаційна вартість (ЛВ) – залишкова вартість основних фондів на момент їхнього вибуття внаслідок спрацювання. Розраховується як сума грошових коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації основних фондів після закінчення терміну використання за мінусом витрат на реалізацію.

Балансова вартість (БВ) групи основних фондів на початок розрахункового періоду обчислюється за формулою

$$БВ_{(a)} = БВ_{(a-1)} + В^H_{(a-1)} - В^B_{(a-1)} - АВ_{(a-1)},$$

де $БВ_{(a-1)}$ - балансова вартість групи основних фондів на початок періоду, що передував розрахунковому;

$В^H_{(a-1)}$ – вартість основних фондів, що надійшли на підприємство у період, що передував розрахунковому, внаслідок придбання, капітального ремонту, реконструкції і модернізації;

$В^B_{(a-1)}$ – вартість виведених з експлуатації основних фондів протягом періоду, що передував розрахунковому;

$АВ_{(a-1)}$ – сума амортизаційних відрахувань у період, що передував розрахунковому.

Середньорічна вартість ($ОФ^{c.p.}$) - середньозважена повна вартість основних фондів за рік.

$$ОФ^{c.p.} = ПВ^{п.р.} + ПВ^H * K / 12 - ПВ^B * (12 - K) / 12,$$

де $ПВ^{п.р.}$ – повна вартість основних фондів на початок року;

$ПВ^H$ – повна вартість основних фондів, що надійшли в розрахунковому році;

$ПВ^B$ – повна вартість основних фондів, що вибули з експлуатації в розрахунковому році.

Класифікація основних фондів

✓ За ознакою подібності функціонального призначення і натурально-речовим складом розрізняють:

- будівлі;
- споруди;

- передавальні пристрої;
- машини та устаткування;
- транспортні засоби;
- виробничий і господарський інструмент та інвентар;
- багаторічні насадження;

інші основні фонди.

Співвідношення видів основних фондів (*видова структура*) відбиває галузеві особливості окремих підприємств.

✓ За сферою використання основні фонди поділяють на:

- **виробничі**, що належать до сфери матеріального виробництва;
- **невиробничі**, що належать до нематеріальної сфери,

задовольняють соціально-побутові потреби персоналу підприємства (житлові будинки, їдальні, заклади охорони здоров'я тощо);

✓ За ступенем участі в процесі виробництва розрізняють такі виробничі основні фонди:

- **активні**, що беруть безпосередню участь у виробничому процесі, забезпечують належний обсяг та якість продукції;

- **пасивні**, що створюють умови для здійснення процесу виробництва.

Співвідношення цих частин основних виробничих фондів відбиває *технологічну структуру*, яка є прогресивнішою та ефективнішою, якщо питома вага активної частини більша, ніж пасивної, і має тенденцію до збільшення.

3. Знос основних фондів

|| **Знос** – це втрата основними фондами початкових техніко-експлуатаційних якостей (споживчої вартості) і реальної вартості.

Розрізняють дві форми зносу:

- фізичний;
- моральний (функціональний, технологічний, соціальний, екологічний).

Фізичний знос – втрата основними фондами початкових якостей внаслідок експлуатації та /або впливу природно-кліматичних умов.

Величина фізичного зносу визначається як сума амортизаційних відрахувань за весь період експлуатації основних фондів.

Моральний знос – знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного зносу під впливом науково-технічного прогресу.

Функціональний знос – знецінення основних фондів внаслідок появи більш продуктивних засобів праці за тією самою повною вартістю. Величину функціонального зносу можна визначити таким чином:

$$ЗМ^Ф = ПВ^Д - (ПВ^Д/Т^Д * П^Д - ПВ^Н/Т^Н * П^Н) * Т_3^Д * П^Д,$$

де $ПВ^Д, ПВ^Н$ – повна вартість діючого й нового засобу праці;

$Т^Д, Т^Н$ – нормативний термін використання діючого й нового засобу праці;

$П^Д, П^Н$ – продуктивність діючого й нового засобу праці;

$Т_3^Д$ – термін використання діючого засобу праці, що залишився.

Технологічний знос – знецінення основних фондів внаслідок появи більш дешевих аналогічних засобів праці. Величину технологічного зносу встановлюють за формулою

$$ЗМ^Т = ПВ - ВВ,$$

де $ПВ$ – первісна вартість діючих основних фондів;

$ВВ$ – відновлена вартість діючих основних фондів.

Соціальний знос - втрата споживчих якостей основних фондів внаслідок невідповідності вимогам безпеки праці або ергономіки.

Екологічний знос - втрата споживчих якостей основних фондів внаслідок невідповідності щодо вимог екологічної безпеки.

Усунення наслідків фізичного зносу відбувається за рахунок:

- проведення поточного і капітального ремонту;
- забезпечення нормативних умов експлуатації;
- зменшення позапланових простоїв обладнання;
- скорочення часу перебування засобів праці на складі.

Для запобігання моральному зносу практикують:

- проведення модернізації і реконструкції засобів праці;
- підвищення інтенсивності використання основних фондів;
- встановлення більш короткого порівняно з фізичним строком використання періоду амортизації.

Рівень технічного стану основних фондів визначається такими показниками:

- ✓ коефіцієнт зносу, що характеризує ступінь фізичного зносу основних фондів:

$$K_3 = Z/ПВ,$$

де Z – величина зносу основних фондів на момент розрахунку, тис. грн.;

$ПВ$ – повна (первісна) вартість основних фондів на момент розрахунку, тис. грн.

- ✓ коефіцієнт придатності, що характеризує ступінь придатності до експлуатації основних фондів:

$$K_n = ЗВ/ПВ=(ПВ-Z)/ПВ,$$

де $ЗВ$ – залишкова вартість основних фондів, тис. грн.

4. Методи й способи амортизації основних фондів

Амортизація – це процес перенесення авансованої раніше вартості основних фондів на вартість продукції з метою її повного відшкодування.

Амортизаційні відрахування – частина вартості основних фондів у грошовому вираженні, що включається до собівартості продукції.

У загальному вигляді величина амортизаційних відрахувань визначається як добуток вартості основних фондів ($B_{оф}$) і норми амортизаційних відрахувань (N_a):

$$AB=B_{оф}*N_a/100$$

Норма амортизаційних відрахувань – частина вартості основних фондів у відсотковому вираженні, що підлягає перенесенню на собівартість продукції.

Методи, якими може здійснюватися розрахунок амортизаційних відрахувань, поділяються на рівномірні й нерівномірні.

Рівномірний метод передбачає процес рівномірного зносу основних фондів протягом терміну використання. Величина амортизаційних відрахувань визначається як добуток повної вартості основних фондів і норми амортизаційних відрахувань:

$$AB=PB*N_a/100,$$

$$N_a=100/T,$$

де Т – нормативний строк функціонування основних фондів у роках.

Рівномірний метод простий і зручний у використанні. Недолік його полягає в тому, що він не враховує моральний знос основних фондів, який зменшує споживчу вартість засобів праці.

Нерівномірні методи амортизації дозволяють відшкодувати більшу частину (до 60-75%) вартості основних фондів у першу половину терміну їх використання, що сприяє оновленню основних фондів.

Метод суми чисел років строку використання передбачає розрахунок амортизаційних відрахувань на підставі повної вартості й норми амортизаційних відрахувань, обчисленої як відношення кількості років, що залишаються до кінця строку використання, до суми чисел років строку використання:

$$AB=PB*N_a/100,$$

$$N_a=(T-i+1)*100/\Sigma T,$$

де Т – нормативний термін використання основних фондів у роках.

і - порядковий номер року строку використання, на момент якого здійснюється розрахунок.

Метод подвійно-зменшеної залишкової вартості передбачає розрахунок амортизаційних відрахувань на підставі залишкової вартості та подвоєної норми амортизаційних відрахувань, обчисленої за рівномірним методом:

$$AB=PB*N_a/100,$$

$$N_a=2*100/T$$

Виробничий метод враховує повну вартість основних фондів і норму амортизаційних відрахувань, що обчислюється як відношення річного обсягу

виробництва продукції (у натуральному вираженні) до загального обсягу продукції, яку передбачається виробити за весь період використання основних фондів:

$$AB=PB*N_a/100,$$

$$N_a=Q_i*100/\Sigma Q_i ,$$

де Q_i - річний обсяг виробництва продукції;

i - порядковий номер року строку використання, на момент якого здійснюється розрахунок.

Для цілей економічного аналізу і прогнозування величина амортизаційних відрахувань може визначатися:

- ✓ способом прямого розрахунку;
- ✓ аналітичним способом.

Спосіб прямого розрахунку передбачає послідовне виконання розрахунків відповідно до вимог бухгалтерського або податкового обліку, а саме:

- 1) групування основних фондів за групами нарахування амортизації;
- 2) визначення балансової вартості кожної групи на початок року, а для 1 групи - для кожного об'єкта основних фондів;
- 3) розрахунок амортизаційних відрахувань для кожної групи на початок року, а для 1 групи - для кожного об'єкта основних фондів;
- 4) визначення квартальної суми амортизаційних відрахувань за всіма групами;
- 5) аналогічні розрахунки амортизаційних відрахувань на 2,3,4 квартали;
- 6) визначення річної суми амортизаційних відрахувань.

Аналітичний спосіб передбачає таку послідовність розрахунків:

1. визначається середньорічна вартість основних фондів на прогнозний період (ОФ).
2. обчислюється фактична середньорічна норма амортизаційних відрахувань за попередній період як відношення суми амортизаційних

відрахувань за попередній період до середньорічної вартості основних фондів у попередньому періоді;

3. встановлюється прогнозна величина амортизаційних відрахувань як добуток середньорічної вартості основних фондів на прогнозний період і фактичної середньорічної норми амортизаційних відрахувань за попередній період

5. Показники стану, руху й ефективності використання основних фондів

Для оцінки використання основних фондів на підприємстві використовують такі групи показників:

Показники технічного стану:

- Коефіцієнт зносу: $K_3 = \frac{З}{ПВ}$,

де З – залишкова вартість основних фондів;

ПВ – повна вартість основних фондів.

- Коефіцієнт придатності: $K_{пр} = \frac{ЗВ}{ПВ} = 1 - K_3$,

де ЗВ – залишкова вартість основних фондів.

Показники руху:

- Коефіцієнт надходження: $K_n = \frac{B^n}{ОФ_{к.р.}}$,

де B^n – вартість фондів, що надійшли за певний період часу на підприємство;

$ОФ_{к.р.}$ – вартість основних фондів (повна) на кінець року.

- Коефіцієнт вибуття: $K_b = \frac{B^b}{ОФ_{п.р.}}$,

де B^b – вартість фондів, що вибули з підприємства за певний період часу;

$ОФ_{п.р.}$ – вартість основних фондів (повна) на початок року.

Показники ефективності використання:

- Фондовіддача $\Phi_{\text{в}} = \frac{Q}{O\Phi^{\text{cp}}}$,

де Q – річний обсяг виробленої продукції (у вартісних або натуральних вимірниках);

$O\Phi^{\text{cp}}$ – середньорічна вартість основних фондів.

- Фондомісткість $\Phi_{\text{м}} = \frac{O\Phi^{\text{cp}}}{Q}$

- Рентабельність основних фондів $P_{\text{оф}} = \frac{Pr}{O\Phi^{\text{cp}}}$,

де Pr – прибуток підприємства за рік.

Тема 8. Оборотні кошти

Ключові

поняття:

Оборотні кошти, фонди обігу, кругообіг оборотних коштів, нормування, тривалість обороту

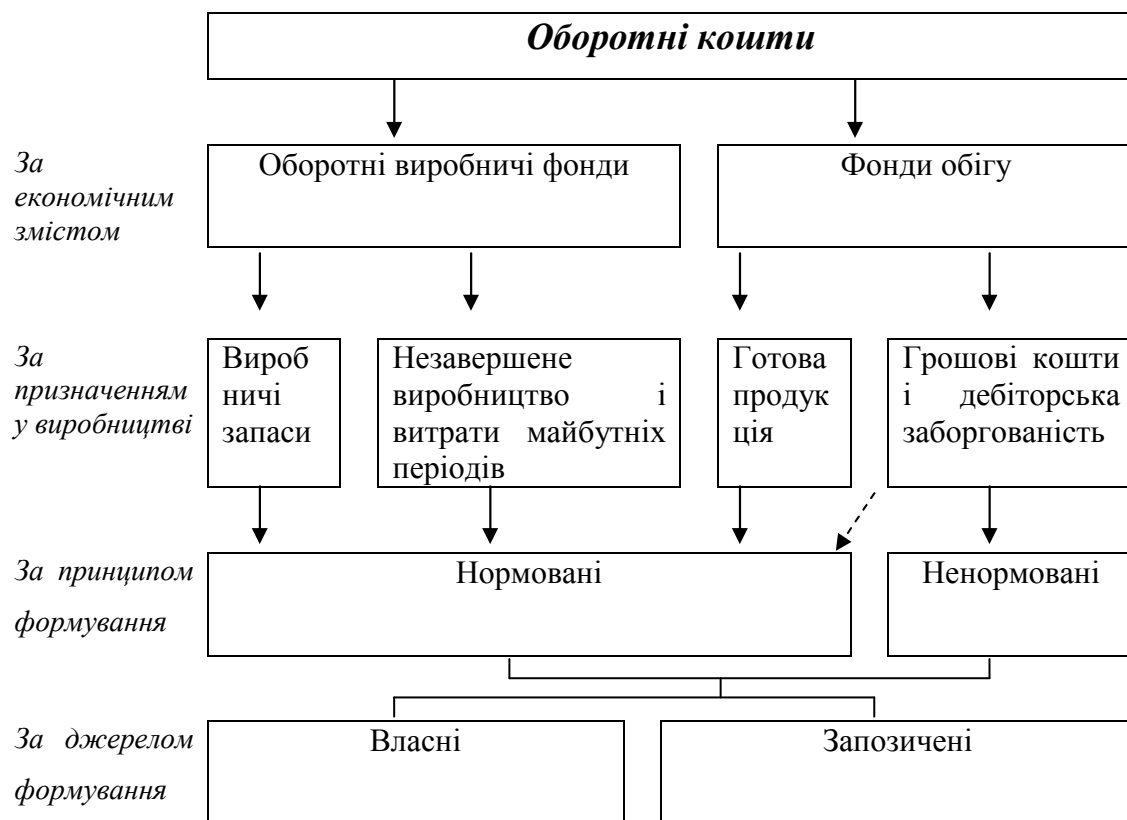
1. Економічний зміст і класифікація оборотних коштів

Оборотні кошти – сукупність грошових коштів підприємства, що авансуються на формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу, які забезпечують безперервний кругообіг.

Економічний зміст оборотних виробничих фондів втілений у предметах праці, елементи яких повністю споживаються в кожному виробничому циклі, втрачають свою натуральну форму і переносять вартість на вартість продукції. До складу оборотних фондів включають: виробничі запаси; незавершене виробництво й напівфабрикати власного виготовлення; витрати майбутніх періодів.

Виробничі запаси складаються з таких елементів: сировина, основні матеріали, напівфабрикати, що потребують витрат живої праці для перетворення на готову продукцію і є необхідним компонентом її виготовлення; допоміжні матеріали, що або надають продукції необхідних властивостей, або використовуються для обслуговування техніки; паливо й

пальне, що передбачається для технологічних потреб виробництва, експлуатації транспортних засобів, виробництва енергії та опалення будівель; тара; запасні частини, готові деталі, вузли, агрегати, що використовуються для проведення ремонтів; малоцінний і швидкозношуваний предмети, що використовуються не більше одного року, або операційного циклу, якщо він довший за рік.



----> На підприємствах ЖКГ у дебіторській заборгованості виділяють елемент “абонентська заборгованість”, що підлягає нормуванню

Незавершене виробництво – вартість продукції, що на момент розрахунку знаходиться в будь-якій стадії виробництва.

Економічний зміст фондів обігу втілений у готовій продукції на складі й відвантаженої, грошових коштах і дебіторській заборгованості.

Витрати майбутніх періодів – вартість заздалегідь сплачених витрат.

Готова продукція – вартість товарів, створених у виробництві й готових до реалізації, вартість товарів, що знаходяться на складі.

Грошові кошти – сума готівки на розрахунковому рахунку.

Дебіторська заборгованість – сума грошових коштів, пред’явлених підприємством до оплати.

2. Нормування оборотних коштів

Нормування - визначення оптимального обсягу оборотних коштів у виробництві й на складі.

Норматив – мінімальна планована сума грошових коштів, що постійно необхідна для виробничого процесу.

У загальному вигляді норматив оборотних коштів (Н) визначають, виходячи з норми запасу оборотних коштів (N) і розрахункової величини (P):

$$H = N * P.$$

Норму запасу матеріалів визначають як складову чотирьох частин:

$$N = N_{\text{тр}} + N_{\text{п.з.}} + N_{\text{пот}} + N_{\text{стр}},$$

де $N_{\text{тр}}$ – норма транспортного запасу. Встановлюється, якщо матеріали надходять на підприємство після їх оплати;

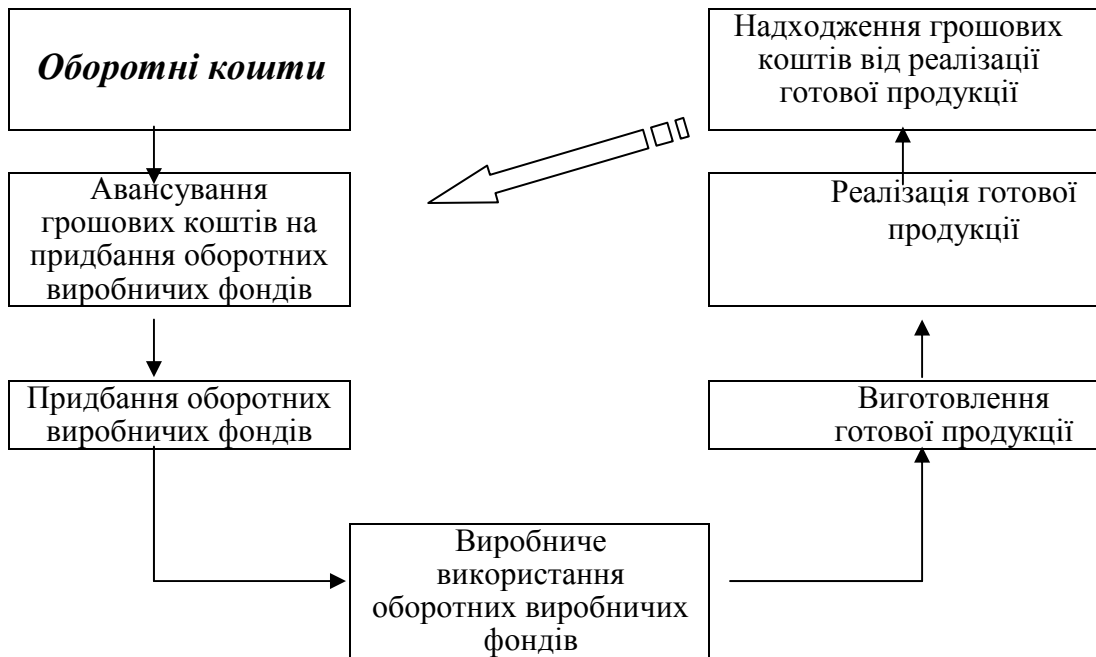
$N_{\text{п.з.}}$ - норма підготовчо-заклучного запасу. Визначається тривалістю часу, що витрачається на завантаження, розвантаження, сортування, складування придбаних матеріалів;

$N_{\text{пот}}$ – норма поточного (складського) запасу забезпечує безперервність діяльності підприємства в період між двома поставками і визначається як $\frac{1}{2}$ цього періоду. На підприємствах з обмеженим обсягом споживання матеріалів, які надходять від одного чи двох постачальників, ця норма дорівнює інтервалу між двома суміжними поставками;

$N_{\text{стр}}$ – норма страхового запасу. Визначається з метою запобігання непередбачуваним обставинам, а також підприємством самостійно на підставі аналізу таких випадків протягом минулого періоду, або в розмірі 50% від $N_{\text{пот}}$.

3. Показники ефективності використання оборотних коштів

У процесі виробничого використання оборотні кошти здійснюють кругообіг:



Показники ефективності використання оборотних коштів:

- Коефіцієнт оборотності оборотних коштів (Коб), що характеризує кількість оборотів, які здійснюють оборотні кошти за розрахунковий період:

$$Коб = \frac{Q}{\overline{ЗОК}},$$

де Q – обсяг реалізованої продукції у вартісному вимірі;

$\overline{ЗОК}$ - середній залишок оборотних коштів.

$$\overline{ЗОК} = \frac{\sum_{i=1}^t \overline{ЗОК}_i}{t},$$

де $\overline{ЗОК}_i$ – середній залишок оборотних коштів за окремий i-й інтервал часу;

t – кількість інтервалів у розрахунковому періоді.

або

$$\overline{ЗОК} = \frac{\frac{1}{2} ЗОК_1 + ЗОК_2 + \dots + \frac{1}{2} ЗОК_n}{n-1},$$

де ЗОК – фактичний залишок оборотних коштів на певний момент часу;

n – кількість моментів у розрахунковому періоді.

- Тривалість одного обороту ($T_{об}$):

$$T_{об} = \frac{T}{K_{об}} = \frac{T * \overline{3OK}}{Q},$$

де T – кількість днів у календарному періоді (рік –360, квартал –90, місяць –30).

- Коефіцієнт завантаження оборотних коштів ($K_{зав}$) характеризує кількість оборотних коштів, що припадає на одну грошову одиницю реалізованої продукції:

$$K_{зав} = \frac{\overline{3OK}}{Q}.$$

- Коефіцієнт доходності оборотних коштів ($K_{дох}$) характеризує величину доходу, що припадає на одну грошову одиницю вартості оборотних коштів:

$$K_{дох} = \frac{Q}{\overline{3OK}}.$$

- Коефіцієнт прибутковості оборотних коштів ($K_{пр}$) характеризує величину прибутку, що припадає на одну грошову одиницю вартості оборотних коштів:

$$K_{пр} = \frac{Pr}{\overline{3OK}},$$

де Pr – величина прибутку від реалізації продукції.

Наслідком покращення ефективності використання оборотних коштів є їх вивільнення. Абсолютне вивільнення має місце, якщо підприємство забезпечує планову величину реалізації продукції, використовуючи суму оборотних коштів меншу, ніж було передбачено плановими нормативами. Відносне вивільнення оборотних коштів може бути досягнуте і при відсутності абсолютного внаслідок зменшення суми оборотних коштів на 1 грн. продукції порівняно з попереднім періодом.

Напрямки підвищення ефективності використання оборотних коштів:
у сфері виробництва:

- ✓ економія ресурсів внаслідок використання ресурсозберігаючих технологій та ліквідації непродуктивних витрат;
- ✓ удосконалення технологічного процесу з метою систематичного збільшення обсягу виробництва.

у сфері реалізації продукції:

- ✓ удосконалення системи розрахунків за надані послуги, реалізовану продукцію;
- ✓ ліквідація простроченої абонентської заборгованості.

у сфері матеріально-технічного забезпечення

- ✓ забезпечення регулярних поставок з метою зменшення норми запасу матеріальних ресурсів на складі;
- ✓ оптимізація запасів матеріальних ресурсів і незавершеного виробництва;
- ✓ створення необхідних умов для запобігання нецільовому використанню виробничих запасів.

Тема 9. Персонал

Ключові поняття: | *Персонал, професія, спеціальність, баланс робочого часу, плинність кадрів*

1. Поняття, структура і класифікація персоналу

Персонал підприємства — це сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку і (або) мають досвід практичної діяльності.

Всі працюючі діляться на дві категорії:

- промислово-виробничий персонал, зайнятий виробництвом і його обслуговуванням;
- непромисловий персонал – зайнятий у невиробничій сфері підприємства (працівники дитячих і лікарсько-санітарних установ).

Залежно від виконуваних функцій весь персонал підприємства ділиться на:

- робітники – це персонал, безпосередньо зайнятий у процесі створення матеріальних цінностей, а також зайнятий ремонтом, переміщенням

вантажів, перевезенням пасажирів, наданням матеріальних послуг та ін. У свою чергу, робітники діляться на основних і допоміжних;

- керівників – працівники, які займають посади керівників підприємства та їх структурних підрозділів, їх заступники і головні спеціалісти (головний бухгалтер, головний інженер, головний економіст та ін.) ;

- спеціалістів – працівники, які зайняті інженерно-технічними, економічними, бухгалтерськими, юридичними та іншими аналогічними видами діяльності;

- службовців – працівники, які здійснюють підготовку і оформлення документації, облік та контроль, господарське обслуговування і управління справами.

Залежно від характеру трудової діяльності персонал підприємства розрізняється за професіями, спеціальностями, рівнем кваліфікації.

|| Професія – особливий вид трудової діяльності, що потребує теоретичних знань та практичних навичок.

|| Спеціальність – вид діяльності в межах професії, що має специфічні особливості і потребує від працівників додаткових спеціальних знань та навичок.

|| Рівень кваліфікації – ступінь оволодіння працівниками тією чи іншою професією або спеціальністю.

Професійно-кваліфікаційна характеристика працівників підприємства фіксується у штатному розписі (документ, що щорічно затверджується керівником підприємства, і являє собою перелік згрупованих за відділами та службами посад службовців, категорій робіт, посадових окладів).

2. Розрахунок чисельності персоналу

При визначенні чисельності робітників виходять з обсягу часу, необхідного для виконання робіт і балансу робочого часу.

Баланс робочого часу включає:

1) календарний фонд (Φ_k), дн.;

- 2) номінальний фонд(Φ_n), дн.;
- 3) реальний фонд(Φ_p), дн.;
- 4) середня тривалість робочого дня($T_{p.d.}$), год.;
- 5) ефективний фонд робочого часу(Φ_e), год.

Чисельність робітників-відрядників визначають за формулою

$$Ч_{\text{від}} = \frac{T_n}{\Phi_e * k},$$

де T_n – нормативна трудомісткість запланованого обсягу робіт, нормо-годин;

Φ_e – ефективний фонд робочого часу 1 робітника, год.;

k – коефіцієнт виконання норм виробітку.

Чисельність робітників-погодинників знаходять за формулою

$$Ч_{\text{пог}} = \frac{T_{\text{обсл}}}{\Phi_e},$$

де $T_{\text{обсл}}$ – час обслуговування робочого місця, год.

3. Показники трудових ресурсів

Абсолютні показники:

1) Спискова чисельність робітників ($Ч_{\text{сп}}$) – чисельність робітників спискового складу на певну дату.

2) Явочна чисельність робітників ($Ч_{\text{яв}}$) - чисельність робітників спискового складу, які вийшли на роботу у визначену дату.

3) Середньоспискова чисельність робітників ($\bar{Ч}_{\text{сп}}$) – чисельність робітників, яка в середньому за встановлений період значиться у списках. Показник використовується для розрахунків відносних показників.

Відносні показники:

1) Коефіцієнт обороту кадрів з прийому ($K_{\text{пр}}$) – відношення кількості прийнятих на роботу за певний період часу до середньоспискової чисельності;

2) Коефіцієнт обороту кадрів з вибуття ($K_{\text{виб}}$) – відношення кількості робітників, які вибули з підприємства за певний період часу, до середньоспискової чисельності;

3) Коефіцієнт плинності кадрів ($K_{\text{пл}}$) – відношення кількості робітників, які звільнилися за власним бажанням, до середньоспискової чисельності;

4) Фондоозброєність праці ($\Phi_{\text{пр}}$) – відношення вартості основних фондів до середньоспискової чисельності;

5) Продуктивність праці ($\Pi_{\text{пр}}$) – відношення обсягу виробництва продукції (у вартісних або натуральних вимірниках) до середньоспискової чисельності.

Тема 10. Продуктивність, мотивація і оплата праці

Ключові поняття: $\left\{ \begin{array}{l} \text{Продуктивність праці, тарифна ставка, тарифна сітка,} \\ \text{форми і системи оплати праці, продуктивність праці,} \\ \text{мотивація} \end{array} \right.$

1. Продуктивність праці: сутність, методи визначення

Продуктивність праці визначається кількістю продукції, зробленої в одиницю робочого часу, або витратами праці на одиницю зробленої продукції чи виконаної роботи.

Основними показниками продуктивності праці на рівні підприємства є показники виробітку (V) і трудомісткості (T_p) продукції, які розраховують за такими формулами:

$$V=q/\text{Ч}_{\text{сп}};$$

$$T_p=T/q,$$

де q — кількість зробленої продукції чи виконаної роботи в натуральних або умовно-натуральних одиницях виміру;

$\text{Ч}_{\text{сп}}$ — середньооблікова чисельність працюючих, чол.;

T — час, витрачений на виробництво всієї продукції, нормо-год.

На підприємствах залежно від одиниці виміру обсягу виробництва виробіток може бути виражений відповідними вимірниками, тобто натуральними, умовно-натуральними, вартісними, в нормо-годинах.

Виробіток може бути визначений в розрахунку на 1 відпрацьовану людино-годину (годинний виробіток), 1 відпрацьований людино-день (денний виробіток), на 1 середньооблікового працівника (робітника) у рік, квартал чи місяць (річний, квартальний чи місячний виробіток).

Залежно від складу трудових витрат розрізняють:

- технологічну трудомісткість – включає всі витрати праці основних робітників;
- трудомісткість обслуговування виробництва – включає витрати праці допоміжних робітників;
- виробнича трудомісткість - витрати праці основних і допоміжних робітників;
- трудомісткість управління виробництвом – включає витрати праці фахівців, службовців, обслуговуючого персоналу й охорони;
- повну трудомісткість, що являє собою витрати праці всіх категорій промислово-виробничого персоналу.

В умовах ринку будь-яке підприємство здійснює пошук *резервів* (невикористаних можливостей) *підвищення продуктивності праці*, які можна поділити на дві групи:

- 1) резерви зниження трудомісткості за рахунок механізації і автоматизації виробничих процесів, удосконалення організації виробництва й праці;
- 2) резерви покращення використання робочого часу за рахунок ліквідації можливих його втрат.

Продуктивність праці змінюється під впливом багатьох *факторів*:

- матеріально-технічні - механізація, автоматизація виробництва, впровадження нових технологій, підвищення якості сировини й матеріалів, тощо;

- організаційні - підвищення норм і зон обслуговування, удосконалення структур і раціональний розподіл функцій керування, збільшення реального фонду робочого часу;
- економічні - удосконалення методів планування, систем оплати праці, участі працівників у прибутках тощо;
- соціальні - дії, спрямовані на підвищення мотивації діяльності працюючих.
- інші фактори.

2. Організація оплати праці

Оплата праці — це будь-який заробіток, обчислений, як правило, у грошовому вираженні, що його за трудовим договором власник або вповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги. Розмір заробітної плати залежить від складності і умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Заробітна плата є одним з елементів витрат і має таку структуру:

Основна заробітна плата – винагорода за виконану роботу згідно з діючими нормами праці. Встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) та відрядних розцінок для робочих і посадових окладів для службовців.

Додаткова заробітна плата – доплати, надбавки, гарантійні й компенсаційні виплати, передбачені діючим законодавством, премії пов'язані з виконанням виробничих завдань та функцій.

Інші заохочувальні й компенсаційні виплати – виплати у формі винагороди за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами й положеннями, компенсаційні та інші грошові й матеріальні виплати.

Основою організації оплати праці є тарифна система і форми заробітної плати.

Тарифна система оплати праці включає тарифно-кваліфікаційні довідники, тарифні сітки й тарифні ставки.

Тарифно-кваліфікаційний довідник визначає зміст і складність робіт, які робітник повинен вміти виконувати, а також основні вимоги до рівня кваліфікації робітника, необхідні для виконання робіт по кожному тарифно – кваліфікаційному розряду.

Тарифна сітка – це перелік тарифних ставок або шкала співвідношень заробітної плати робітників різної кваліфікації. За одиницю у тарифній сітці приймається перший розряд. Тарифний коефіцієнт розряду визначають, поділивши тарифну ставку відповідного розряду на ставку першого розряду.

Тарифна ставка – оплата праці за одиницю часу. Тарифні ставки встановлюють окремо для робітників-відрядників і погодинників, а по кожній з цих груп вони диференційовані за умовами праці (для робітників, зайнятих на роботах з шкідливими умовами праці та для робітників з нормальними умовами праці).

Форми оплати праці:

- ✓ Погодинна - оплата за фактично відпрацьований час;
- ✓ Відрядна – оплата за фактично виконаний обсяг робіт.

Погодинна форма оплата праці використовується, якщо:

- основним критерієм роботи є якість;
- кількість продукції в одиницю часу не залежить від робітника;
- точний облік кількості продукції неможливий.

Відрядна форма оплати праці використовується якщо:

- основним критерієм роботи є кількість виготовленої продукції;
- кількість продукції безпосередньо залежить від робітників;
- існує можливість точного обліку виготовленої продукції;
- застосовуються технічно обґрунтовані норми праці.

Кожна форма має свої переваги й недоліки як для працівників, так і для підприємства. Подолати недоліки дозволяє застосування різних систем оплати праці.

Розрахунок величини заробітної плати при використанні різних систем оплати праці:

Форми й системи оплати праці	Формула розрахунку
Погодинна форма оплати праці	
1. Звичайна погодинна система	$ЗП = T_c * Г,$ <p>де Г – кількість відпрацьованого часу, год.;</p> <p>T_c – годинна тарифна ставка, грн./год.</p>
2. Погодинно-преміальна система	$ЗП = T_c * (1 + \frac{P}{100}) * Г,$ <p>де p – величина премії, %.</p>
Відрядна форма оплати праці	
1. Пряма відрядна система	$ЗП = B_p * Q,$ <p>де B_p – відрядна розцінка за 1 одиницю обсягу продукції (робіт), грн./од.;</p> <p>Q – обсяг виробленої продукції (роботи), од.</p> $B_p = T_c / H_{вир} = T_c * H_{ч},$ <p>де $H_{вир}$ – норма виробітку продукції за 1 годину, од./год.;</p> <p>$H_{ч}$ – норма часу на виготовлення 1 одиниці продукції, год./од.</p>
2. Відрядно-преміальна система	$ЗП = B_p * (1 + \frac{P}{100}) * Q$
3. Непряма відрядна система	$ЗП = B_{нр} * Q^{осн},$ <p>де $B_{нр}$ – відрядна непряма розцінка за 1 одиницю обсягу продукції (робіт) для працівників, зайнятих обслуговуванням основних робочих, грн./од.;</p> <p>$Q^{осн}$ – обсяг продукції, виробленої основними робочими, од.</p> $B_{нр} = T_c^{обсл} / H_{вир},$ <p>де $T_c^{обсл}$ - годинна тарифна ставка для працівників, зайнятих обслуговуванням основних робочих, грн./год.;</p>
4. Відрядно-прогресивна система	$ЗП = B_p * Q^{норм} + B_p * (1 + \frac{P}{100}) * Q^{п.норм},$ <p>де $Q^{норм}$, $Q^{п.норм}$ – обсяг продукції, виробленої в межах нормативної та позанормативної величини, од.</p>

Оплата праці спеціалістів, службовців і керівників здійснюється відповідно до встановлених штатним розписом окладів і діючої на підприємстві системи преміювання.

Надбавки й доплати –це винагорода за одну й ту саму працю, але за різних умов. На підприємствах можуть застосовуватися такі надбавки й доплати:

- кваліфікованим робітникам, які зайняті на особливо відповідальних роботах, за високу кваліфікаційну майстерність;
- за класність водіям автомобілів, робітникам локомотивних бригад, трактористам-машиністам;
- бригадирам з числа робітників, не звільнених від основної роботи, за керівництво бригадою; персональні надбавки;
- керівникам, спеціалістам, службовцям за високі досягнення у праці або за виконання особливо важливих завдань на строк їх виконання;
- за знання іноземної мови у випадках, передбачених законодавством;
- за суміщення професій (посад), розширення зон обслуговування або збільшення обсягу виконаних робіт;
- за стаж роботи і вислугу років;
- доплата до середнього заробітку у випадках, передбачених законодавством;
- плата за працю у вихідні й святкові дні;
- доплати за шкідливі умови праці.

Сучасні тенденції організації оплати праці:

- заміна традиційних систем погодинної та відрядної форми оплати праці на індивідуальну заробітну плату, що враховує труд кожного робітника;
- значна диференціація в оплаті праці залежно від результатів праці, рівня кваліфікації, досвіду роботи;
- зменшення частки базового, постійного рівня заробітку до 70-85%;
- розвиток окремих видів колективного стимулювання;
- використання систем участі робітників у прибутках підприємства.

3. Мотивація праці

Мотивація – процес спонукання робітника до таких дій, що дозволять підприємству отримати бажані результати, задовольняючи потреби робітників.

Головні важелі мотивації - стимули й мотиви. Під стимулом звичайно розуміють матеріальну нагороду певної форми, наприклад, заробітну плату. На відміну від стимулу *мотив* є внутрішньою спонукальною силою: бажання, потяг, орієнтація, внутрішні установки та ін.

<i>Теорії мотивації. Автор або послідовник</i>	<i>Основні концепції</i>
Класична теорія. Фредерік В.Тейлор	Люди значною мірою будуть зацікавлені в праці, якщо оплата праці буде тісно пов'язана з її результатами.
Теорія потреб. Абрахам Х.Маслоу	Коли основні фізіологічні потреби задоволені, потреби більш високого рівня стають домінуючими й повинні бути враховані при мотивації вчинків
Терія людських відносин. Ренсис Ликерт	Керівник є ключовим фактором мотивації. Він повинен дати відчуття робітникові, що той є частиною колективу і займає в ньому важливе місце
Теорія переваг. Віктор Вруум	Мотивація робітника залежить від того, що він очікує отримати від тих речей, які є важливими для нього як нагорода за його працю
Фактор "2". Фредерік Херцберг	Умови праці та інші фактори підтримки можуть викликати в робітника почуття незадоволення, але воно не є головним мотивуючим фактором. До останніх відносяться потреби більш високого рівня, а саме суспільне визнання, робота сама по собі і можливість зростання
Теорія Х та Y. Дуглас МакГрегор	Умови передбачають, що окремі індивідууми не люблять працювати і будуть її обминати при найменшій можливості. Такі люди добре працюють лише під наглядом (теорія Х). Інші самі мотивують себе і знаходять внутрішнє задоволення в праці, якщо для цього створені необхідні умови
Теорія установки цілей. Едвін А.Локе	Свідомі потреби особистості визначають її дії. Мета сприятиме докладним зусиллям і впливати на вибір поведінки
Теорія потреби досягнення. Девід Ц. МакКлеланд	Встановлюючи порядок винагороди(признання, службове зростання, досягнення визначеного суспільного положення) і посилюючи очікування, що винагорода буде результом кращої роботи, можна стимулювати до

	більш продуктивної та якісної праці.
Теорія зміни поведінки. Б.Ф.Скіннер	Поведінка може бути керованою завдяки визначеним змінам у системі заохочування
Теорія неупередженості. Д.Стасі Адамс	Основним джерелом мотивації є неупередженість або справедливість, яку робітник сподівається зустріти в трудовому колективі

Методи мотивації праці працівників поділяють на:

1) Економічні:

- ♦ прями: відрядна оплата, погодинна оплата, премії за раціоналізацію, участь у прибутку, оплата навчання, виплати за відсутність невиходів на роботу та ін.
- ♦ непрямі: пільгове харчування, доплати за стаж, пільговий відпочинок співробітників, пільгове використання житла й автомобіля та ін.

2) Заохочувальні: гнучкі графіки роботи, створення безпечних умов праці, просування по службі та інше.

Тема 11. Нематеріальні ресурси та активи

Ключові поняття: Нематеріальні ресурси, нематеріальні активи, методи оцінки, роялті, паушальний платіж

1. Нематеріальні ресурси

Нематеріальні ресурси – це складова частина потенціалу підприємства, здатна забезпечувати економічну корисність протягом відносно тривалого часу. Відмінними рисами цих ресурсів є відсутність матеріальної основи одержання доходів і невизначеність розмірів майбутнього прибутку від їх використання.

Нематеріальні ресурси – об'єкти інтелектуальної власності		
Об'єкти промислової власності	Об'єкти, що охороняються авторським правом	Інші (нетрадиційні) об'єкти
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Винаходи ▪ Корисні моделі ▪ Промислові зразки ▪ Знаки для товарів і послуг ▪ Фірмове найменування ▪ Способи захисту від недоб- 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Комп'ютерні програми ▪ Бази даних ▪ Твори в галузі науки, літератури та мистецтва ▪ Права виконавців, 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Раціоналіза-торські пропозиції ▪ “Ноу-хау” ▪ Комерційні таємниці

Об'єкти промислової власності:

Винахід – це результат творчої діяльності людини в будь-якій галузі технології. Об'єктами винаходу можуть бути продукт і спосіб.

Корисна модель – це результат творчої діяльності людини, об'єктом якої може бути конструктивне вирішення пристрою або його складових частин.

Промисловий зразок – результат творчої діяльності людини в галузі художнього конструювання. Об'єктом такої діяльності може бути форма, малюнок, кольори або їхнє поєднання, що визначають зовнішній вигляд промислового виробу і призначені для задоволення естетичних та ергономічних потреб.

Знаки для товарів та послуг (товарні знаки) – оригінальні позначення, за допомогою яких товари й послуги одних осіб відрізняють від однорідних товарів і послуг інших осіб.

Зазначення походження товару – це словесне чи графічне позначення місця походження товару.

Фірмове найменування – це стале позначення підприємства або окремої особи, від імені якої здійснюється виробнича чи інша діяльність.

Недобросовісна конкуренція – будь-які дії в конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності.

Об'єкти, що охороняються авторським правом та суміжними правами:

Твори в галузі науки, літератури, мистецтва – у будь-якій формі (письмовій, усній, образотворчій (ілюстрації, картини), об'ємно-просторовій (скульптури, моделі), в інших).

Комп'ютерна програма – об'єктивна форма подання сукупності даних і команд, призначених для забезпечення функціонування електронних обчислювальних машин.

База даних – сукупність даних, матеріалів або творів, систематизованих у формі, яку читає машина.

Топологія інтегральних мікросхем – зафіксоване на матеріальному носії

просторово-геометричне розташування сукупності елементів інтегральної мікросхеми та зв'язків між ними.

Нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності:

Раціоналізаторська пропозиція – це технічне рішення, яке є новим і корисним для підприємства, до якого воно подано.

Ноу-хау – не захищені охоронними документами й не оприлюднені знання чи досвід технічного, виробничого, управлінського, комерційного, фінансового чи іншого характеру, що можуть бути використані в наукових дослідженнях та розробках.

Комерційна таємниця – це відомості, безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства, які не є державними таємницями і розголошення яких може завдати шкоди інтересам підприємства

2. Нематеріальні активи

Нематеріальні активи – це категорія, що виникає внаслідок володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності та їх використання у господарській діяльності з метою отримання доходу.

До складу нематеріальних активів включають:

- права на володіння об'єктами промислової власності;
- авторські права;
- права на використання створених на підприємстві нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності;
- права на користування земельними ділянками і природними ресурсами;
- права, що з'являються внаслідок укладених підприємством з іншими організаціями ліцензійних угод на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Реалізація права власності на нематеріальні ресурси можлива або через їх використання самим власником, або надання з його дозволу такого права іншим. Така передача права використання здійснюється у формі ліцензійної

угоди. Ліцензія – це дозвіл на використання технічного досягнення або нематеріального ресурсу протягом певного строку за обумовлену винагороду.

3. Оцінка вартості й амортизація нематеріальних активів

Необхідність оцінки вартості нематеріальних активів пов'язана з:

- приватизацією або відчуженням нематеріальних активів державою;
- включенням об'єктів інтелектуальної власності до статутного фонду;
- визначенням майнових частин у статутному фонді для злиття або поділу організації;
- купівлею (продажем) прав на об'єкти інтелектуальної власності;
- здійсненням фінансової звітності;
- визначенням збитків від порушень прав на об'єкти інтелектуальної власності;
- організацією франчайзингу тощо.

Для визначення вартості окремих об'єктів інтелектуальної власності використовують такі основні підходи:

- ✓ витратний;
- ✓ прибутковий;
- ✓ ринковий.

Найпоширенішим є витратний підхід, який полягає в розрахунку витрат на відтворення нематеріальних активів.

Прибутковий підхід виходить з передбачення, що економічна цінність конкретного активу на поточний момент зумовлена розміром доходу, який сподіваються отримати від використання активу в майбутньому.

Ринковий підхід ґрунтується на вартості аналогічних об'єктів, що були реалізовані на ринку.

Нематеріальні активи підприємства також підлягають амортизації. Норму амортизаційних відрахувань установлює підприємство залежно від строку використання окремого виду нематеріальних активів. У разі неможливості

цього норма амортизації визначається в розрахунку на 10 років, тобто 10% річних.

Тема 12. Інвестиційні ресурси

Ключові поняття: *інвестиції; виробничі і фінансові інвестиції; структура виробничих інвестицій; джерела фінансування інвестицій; ставка дисконту; чистий приведений дохід; індекс доходності інвестицій; термін окупності інвестицій; внутрішня норма доходності інвестицій; інвестиційний проект.*

1. Поняття склад і структура інвестицій

|| Інвестиції - це довгострокові вкладення капіталу (грошей) у підприємницьку діяльність (для одержання прибутку).

|| Інвестування - процес вкладення капіталу в ту чи ту комерційну справу

За функціонально-елементним складом розрізняють наступні види інвестицій:

- внутрішні (вітчизняні) інвестиції
 - реальні (капітальні вкладення) - це вкладення капіталу (грошей) в різні сфери й галузі народного господарства (суспільного виробництва) з метою оновлення існуючих і створення нових «капітальних» (матеріальних) благ, і як наслідок - одержання набагато більшого прибутку;
 - фінансові - використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що їх випускають підприємства або держава.
 - зовнішні (іноземні) інвестиції
 - прямі - це вкладення капіталу за кордоном, що за величиною становить не менше 10% вартості того чи того конкретного проекту;
 - портфельні - це вкладення капіталу за кордоном, що за величиною становить менше за 10% вартості здійснюваного за їх

допомогою капітального проекту.

Капітальні вкладення - це періодично здійснювані довгострокові витрати капіталу на відтворення основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

За функціональною цілеспрямованістю розрізняють:

- валові капітальні вкладення - це загальна сума одноразових витрат капіталу на просте й розширене відтворення виробничих основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури;

чисті капітальні вкладення - витрати тільки на розширене відтворення.

До складу капітальних вкладень включають:

- 1) вартість будівельно-монтажних робіт;
- 2) вартість усіх видів виробничого устаткування, а також зарахованих до основних фондів інструментів та інвентарю;
- 3) інші капітальні роботи й витрати: вартість земельних ділянок; роботи із глибокого розвідувального буріння на нафту, газ і термальну воду; проектні роботи; науково-дослідні роботи; вартість придбаних патентів і ліцензій; витрати на підготовку експлуатаційних кадрів для підприємств, що будуються, вартість нетитульних тимчасових споруд, необхідних за будівництва виробничих об'єктів тощо.

2. Визначення необхідного обсягу і джерел фінансування виробничих інвестицій

Етапи планування капітальних вкладень:

- 1) обчислення необхідного обсягу реальних (виробничих) інвестицій на розрахунковий період (рік, кілька років);

- 2) визначення конкретних джерел їхнього фінансування.

Для визначення необхідного обсягу капітальних вкладень використовують залежно від стадії планування два методи:

- 1) попередньо-приблизних розрахунків (на підставі показника питомих капітальних вкладень на одиницю приросту виробничої потужності);

Розрахунки здійснюють у такій послідовності.

- Обчислюють необхідну середньорічну величину виробничої потужності підприємства N_{cp} , виходячи з очікуваного коефіцієнта її використання в розрахунковому році (0,9) та виявленого попиту ринку на продукцію (45 000 од.):

$$N_{cp} = 45\ 000 : 0,9 = 50\ 000 \text{ од.}$$

- Визначають величину середньорічної виробничої потужності, якої бракує для задоволення ринкового попиту на продукцію, ΔN_{cp} за відомої реальної потужності підприємства, що становить 46 000 од.:

$$\Delta N_{cp} = 50\ 000 - 46\ 000 = 4\ 000 \text{ од.}$$

- Розраховують абсолютну величину необхідної додаткової виробничої потужності підприємства $\Delta N_{абс}$, використовуючи для цього спеціальний коефіцієнт перерахунку середньорічного її приросту в абсолютний, який дорівнює 0,5 (за середніми даними тривалого періоду):

$$\Delta N_{cp\ абс} = 4000 : 0,5 = 8000 \text{ од.}$$

- На підставі питомих капітальних витрат на одиницю приросту виробничої потужності (150 тис. грош. од.) визначають загальну суму необхідних капітальних вкладень $\sum k_b$ на розрахунковий період:

$$\sum k_b = 150\ 000 \times 8\ 000 = 1\ 200\ 000\ 000 \text{ грош. од.}$$

2) прямих розрахунків (за даними кошторису технічного переозброєння і реконструкції або розширення підприємства). Розрахований укрупненим методом обсяг капітальних вкладень згодом (з появою необхідної інформації) треба уточнити за допомогою застосування прямих обчислень за даними кошторисної вартості всієї сукупності заходів, передбачених програмою (планом) технічного переозброєння, реконструкції або розширення діючого підприємства.

Джерелами фінансування виробничих інвестицій можуть виступати:

- залучення частини нерозподіленого прибутку;
- рішення про випуск і продаж цінних паперів;
- використання довгострокового кредиту;

- державна субсидія.

3. Формування і регулювання фінансових інвестицій (цінних паперів)

Цінні папери – це грошові документи, що засвідчують право володіння або кредитні відносини, визначають взаємини між особою, яка їх випустила (емітентом), та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів чи відсотків, а також можливість передачі грошових прав іншим особам.

Цінні папери можуть бути:

- іменні - передаються здебільшого способом повного індосаменту (передатним написом, який засвідчує перехід прав за цінним папером до іншої особи);
- на пред'явника - обертаються вільно.

За класифікаційними ознаками розрізняють такі види цінних паперів: акція, облігація, казначейські зобов'язання України, ощадний сертифікат, вексель.

Сукупність різних видів цінних паперів, що випускаються і перебувають в обігу в Україні, поділяють на три групи.

- *пайові цінні папери*, за якими емітент не несе зобов'язання повернути кошти, інвестовані в його діяльність, але які засвідчують участь у статутному фонді, надають їхнім власникам право на участь в управлінні справами емітента та одержання частини майна за ліквідації емітента.

- *боргові цінні папери*, за якими емітент бере на себе зобов'язання повернути у певний термін кошти, інвестовані в його діяльність, але які не дають їхнім власникам права на участь в управлінні справами емітента.

- *похідні цінні папери*, механізм обігу яких пов'язаний із пайовими і борговими цінними паперами та іншими фінансовими інструментами чи правами щодо них.

Фондовий ринок — сфера обігу цінних паперів.

Здійснювана державою система регулювання фондового ринку виконує три основні функції:

перша — визначення засадних рис і складових підсистем фондового ринку та ролі учасників цього ринку;

друга — формування сприятливого законодавчого поля для учасників фондового ринку;

третья — встановлення відповідальності за дії, які можуть призвести до дезорганізації і руйнування фондового ринку, недобросовісної конкуренції, шахраювання з фінансовими ресурсами.

Основні принципи функціонування фондового ринку України:

Принцип	Сутнісна характеристика
• Соціальна справедливість	Забезпечення створення однакових можливостей та спрощення умов доступу інвесторів і позичальників на ринок фінансових ресурсів, запобігання дискримінації прав і свобод суб'єктів ринку цінних паперів
• Надійність захисту інвесторів	Створення необхідних умов (соціально-політичних, економічних, правових) для реалізації інтересів суб'єктів фондового ринку та забезпечення захисту їхніх майнових прав
• Регульованість	Створення гнучкої та ефективної системи регулювання фондового ринку
• Контрольованість	Створення надійно діючого механізму обліку й контролю, запобігання проявам зловживань і злочинності на ринку цінних паперів
• Ефективність	Максимальна реалізація потенційних можливостей фондового ринку щодо мобілізації та розміщення фінансових ресурсів у перспективні сфери національної економіки
• Правова впорядкованість	Створення розвиненої правової інфраструктури забезпечення діяльності фондового ринку, яка чітко регламентує правила поведінки та взаємовідносин його суб'єктів
• Прозорість, відкритість	Забезпечення надання інвесторам повної інформації щодо умов випуску та обігу цінних паперів на ринку, гласності фінансово-господарської діяльності емітентів, усунення проявів дискримінації суб'єктів фондового ринку
• Конкурентність	Забезпечення необхідної свободи підприємницької діяльності інвесторів, емітентів і ринкових суб'єктів господарювання

4. Оцінка ефективності виробничих і фінансових інвестицій

Слід розрізняти загальну (абсолютну) й порівняльну (оцінку доцільності) ефективність капітальних вкладень.

Абсолютна ефективність капітальних витрат показує загальну величину їхньої віддачі (їхню результативність) на тому чи іншому підприємстві. Її розрахунки потрібні для оцінки очікуваного або фактичного ефекту від реальних інвестицій за певний період часу.

Порівняльна ефективність капітальних вкладень визначається лише тоді, коли є кілька інвестиційних проектів (варіантів вирішення господарського завдання). Вона характеризує переваги (економічні, соціальні та інші) якогось одного проекту капітальних витрат проти іншого або інших. Розрахунки *порівняльної ефективності* здійснюють з метою визначення ліпшого з можливих проектів (варіантів) інвестування виробництва.

Перший методичний підхід до оцінки ефективності інвестицій

Застосовують два взаємозв'язані показники, за якими визначають *абсолютну ефективність інвестицій*:

1) коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості) капітальних витрат E ;

$$E'p = \frac{\text{приріст прибутку (зниження собівартості)}}{\text{капітальні вкладення}}$$

для підприємств (окремих цехів і виробничих об'єктів), що будуються

$$E''p = \frac{\text{загальна сума прибутку}}{\text{кошторисна вартість проекту}} ;$$

2) період (строк) окупності капітальних вкладень ($T = 1/E$).

Розрахункові значення коефіцієнтів E_p треба порівняти з нормативним коефіцієнтом E_n , що встановлюється централізовано Міністерством економіки України на певний період (його тривалість звичайно дорівнює так званому горизонту прогнозування чи індикативного планування). Проект

(варіант) капітальних вкладень визнають доцільним (ефективним) за умови, коли

$$E_p \geq E_n.$$

Визначення порівняльної ефективності реальних інвестицій, основу якої становить вибір економічно найдоцільнішого проекту капітальних вкладень, здійснюється через обчислення показника так званих *зведених витрат* Z за формулою

$$Z = C_i + E_n K_i \rightarrow \min,$$

де C_i — поточні витрати (собівартість) за i -м проектом (варіантом);

K_i - капітальні вкладення за i -м проектом (варіантом).

Проект (варіант) капітальних вкладень із найменшими зведеними витратами і буде найліпшим з економічного погляду.

Враховуючи неодноразовість грошових платежів і надходжень економічну ефективність капітальних вкладень, визначають з урахуванням *чинника часу*. З цією метою інвестиції більш пізніх років приводять до одного розрахункового року (як правило, це перший рік інвестування) множенням їх на спеціальний коефіцієнт α , який обчислюється за формулою

$$\alpha = 1 / (i + h_n),$$

де h_n — норматив приведення різночасних витрат, що дорівнює 0,08;

t — період приведення (t -й рік).

Основні чинники підвищення ефективності використання капітальних вкладень:

- поліпшення структури капітальних вкладень;
- скорочення стадій інвестиційного циклу;
- запровадження економічних методів управління інвестиційним процесом;
- удосконалення проектно-кошторисної справи.

Важелі підвищення ефективності обігу цінних паперів

- формування і подальший розвиток фондового ринку в Україні;
- поліпшення організації державного регулювання фондового ринку;

- удосконалення системи обґрунтування емісії різних видів та обсягів цінних паперів;
- ширше залучення стратегічних інвесторів до процесу придбання цінних паперів високодохідних і високоліквідних підприємств;
- максимально можливе розширення посередницької діяльності щодо випуску та обігу цінних паперів;
- відмова від малоефективної сертифікатної приватизації і перехід до здійснення виключно грошової приватизації державних підприємств та інших цілісних майнових комплексів;
- посилення контролю за виконанням інвестиційних зобов'язань;
- постійна підготовка та підвищення кваліфікації кадрів, які професійно займаються формуванням і реалізацією необхідних обсягів фінансових інвестицій;
- оптимізація обсягів купівлі пакетів різних видів цінних паперів вітчизняними й зарубіжними інвесторами.

5. Інвестиційні проекти підприємств та організацій

Інвестиційний проект підприємства - це комплекс документів стосовно змісту та умов реалізації відповідних заходів для досягнення поставленої мети (розвиток техніко-технологічної бази, започаткування виготовлення нової продукції, здійснення будь-яких нових методів або форм організації діяльності тощо).

Цикл інвестиційного проекту - це проміжок часу від виникнення відповідної ідеї до її практичної реалізації.

Цикл інвестиційного проекту включає три фази:

- 1) передінвестиційну (попередні дослідження до остаточного прийняття інвестиційного рішення);
- 2) власне інвестиційну (проектування, укладення контрактів, спорудження чи облаштування виробничих та інших приміщень, навчання персоналу);

3) виробничу (введення в експлуатацію і започаткування господарської діяльності підприємства чи організації після практичної реалізації проектних рішень).

До основних показників ефективності інвестиційного проекту належать такі:

• чистий приведений дохід (ЧПД), що відображає абсолютну величину економічного ефекту від реалізації інвестицій, тобто

$$\text{ЧПД} = \text{ГП} - \text{ІК},$$

де ГП — теперішня (дисконтована майбутня) вартість грошового потоку;

ІК — сума інвестиційних коштів за проектом, що реалізується;

• індекс доходності (ІД) характеризує співвідношення дисконтованих — грошового потоку (ГП) та інвестиційних коштів (ІК), тобто

$$\text{ІД} = \text{ГП} / \text{ІК};$$

• внутрішня норма доходності – ВНД, що характеризує ставку відсотків, за якою капіталізація регулярно отримуваного доходу дає суму, що дорівнює інвестиціям;

• термін окупності (ТО), тобто термін повернення авансованих інвестиційних коштів. Для його обчислення можна використовувати формулу

$$\text{ТО} = \text{ІК} / \text{ГП},$$

де ГП — середньорічна величина грошового потоку за певний період.

Найбільш поширеними є такі показники:

– ЧПД, який доцільно використовувати для порівняння проектів однакового масштабу;

– ВНД, який застосовують для різномасштабних проектів.

Тема 13. Виробництво, якість і конкурентоспроможність продукції

**Ключові
поняття:**

продукція (робота, послуги); номенклатура продукції (послуг); асортимент продукції; валова продукція; товарна продукція; чиста продукція; маркетинг; виробнича програма; матеріально-технічне забезпечення; якість продукції (послуг); конкурентоспроможність продукції (послуг); стандартизація продукції (послуг); сертифікація продукції (послуг); внутрішньовиробничий технічний контроль якості.

1. Загальна характеристика продукції

У процесі виробництва людина взаємодіє з певними засобами виробництва і створює конкретні матеріальні блага. Результат праці здебільшого матеріалізується у вигляді конкретного продукту (продукції, виробу).

За ступенем обробки розрізняють:

- ✓ сировину;
- ✓ напівфабрикати й незавершене виробництво;
- ✓ готову продукцію.

Готова продукція – це виріб, який пройшов всі стадії технологічного процесу, прийнятий відділом технічного контролю і може бути призначений до продажу:

- кінцева продукція - це готова продукція, що надійшла в споживання або як засіб виробництва, або як предмет споживання;
- проміжна продукція - закінчена виготовлятися на даному підприємстві й підлягає використанню на іншому підприємстві для виготовлення більш складної продукції в якості комплектуючих.

За економічним призначенням продукція поділяється на:

- ✓ засоби виробництва, які, у свою чергу, поділяються на засоби праці й предмети праці (продукція групи «А»)
- ✓ предмети споживання — продовольчі й непродовольчі товари (продукція групи «Б»).

Номенклатура продукції - це перелік найменувань виробів, завдання з випуску яких передбачено планом виробництва продукції.

Асортимент - це сукупність різновидів продукції кожного найменування, що різняться за відповідними техніко-економічними показниками (за типорозмірами, потужністю, продуктивністю, дизайном тощо).

Вимірники обсягу продукції:

- 1) натуральні показники - у фізичних одиницях (штуки, тонни, метри);
- 2) умовно-натуральні показники;
- 3) вартісні показники - товарна, валова, чиста продукції.

Товарна продукція - характеризує обсяг готової продукції, напівфабрикатів, призначених для реалізації на сторону (іншим підприємствам), а також робіт та послуг промислового характеру, виконаних для інших підприємств.

Валова продукція - характеризує загальний обсяг виробництва, тобто обсяг виготовленої продукції, робіт, послуг, виконаних на підприємстві за певний (плановий) період у незмінних (порівняльних) цінах.

$$ВП = ТП + \Delta З_{нев},$$

де $\Delta З_{нев}$ - зміна залишків незавершеного виробництва.

Чиста продукція підприємства - характеризує додаткову (нову) вартість, створену на даному підприємстві за певний (плановий) період.

$$ЧП = ТП - МВ - А,$$

де $МВ$ - матеріальні витрати;

$А$ - нарахована амортизація від вартості основних фондів на їх ремонт та повне відновлення.

Реалізована продукція — це товарна продукція, яка фактично відвантажена й оплачена споживачем продукції підприємства за певний

(плановий) період.

$$РП = ТП \pm \Delta Z_{г.пр} - Пз - Зо,$$

де $\Delta Z_{г.пр}$ - зміна залишків готової продукції;

$Пз$ - погашення заборгованості з продукції, відвантаженої раніше;

$Зо$ - заборгованість з продукції, відвантаженої в даному періоді, строк сплати по якій ще не настав.

2. Маркетингова діяльність і формування програми випуску продукції

Маркетинг — це виробничо-комерційна діяльність підприємства, спрямована на виявлення та задоволення потреб в його продукції (послугах) через продаж її на ринку з метою одержання прибутку.

Об'єктом маркетингу є комплекс «потреби - товар - ціна - реклама - збут». Маркетинг інтегрує всі фази підприємницької діяльності й підпорядковує їх інтересам підприємства на ринку.

Концепція маркетингу — це загальний підхід підприємства до досягнення своєї мети на ринку.

Основні концепції маркетингу:

✓ Виробнича концепція передбачає спрямування головних зусиль підприємства на вдосконалення виробництва й мобілізацію внутрішніх резервів з метою розширення обсягу виготовлення продукції та зниження її собівартості.

✓ Продуктова концепція характеризується тим, що основну увагу вона приділяє поліпшенню споживчих параметрів виробів, їхніх конструктивних, експлуатаційних показників, підвищенню якості, а завдяки цьому забезпеченню належного збуту продукції.

✓ Комерційна концепція полягає в тому, що для забезпечення належного збуту активізується передусім робота комерційних служб: працівників реклами, агентів із збуту, продавців тощо.

✓ Концепція індивідуального маркетингу орієнтує підприємство на виявлення індивідуальних потреб покупців і спрямовує зусилля на те, щоб

задовольнити ці потреби краще, ніж конкуренти.

✓ Концепція соціального маркетингу не обмежується виявленням і задоволенням індивідуальних потреб як умови ефективної діяльності підприємства, а бере до уваги суспільні потреби й інтереси передусім перспективного характеру: охорону навколишнього середовища, природних ресурсів, здоров'я людей, національної безпеки тощо.

Основні стратегії маркетингу:

✓ Недиференційований (масовий) маркетинг - підприємство не виділяє конкретних сегментів ринку як цільових, а орієнтується на ринок у цілому, на широке коло покупців.

✓ Диференційований (сегментний) маркетинг - підприємство виступає одночасно на кількох сегментах ринку і для кожного з них розробляє специфічний комплекс маркетингу.

✓ Концентрований маркетинг - підприємство концентрує свої зусилля на одному сегменті ринку, максимально враховуючи його особливості.

Можливі стратегії виходу на ринок:

✓ Стратегія закріплення на ринку полягає в тому, що основним завданням підприємства стає стабілізація із збільшення продажу продукції на раніше освоєному ринку.

✓ Стратегія розширення меж ринку передбачає вихід зі старою продукцією на нові сегменти ринку.

✓ Стратегія вдосконалення продукції орієнтує підприємство на її модифікацію або заміну новою на вже освоєному ринку.

✓ Стратегія диверсифікації означає, що підприємство розширює номенклатуру своєї продукції і виступає з новими товарами на нових ринках, освоює суміжні галузі виробництва.

Складання виробничої програми підприємства

Виробнича програма (план виробництва продукції) це конкретна сукупність завдань щодо обсягу виробництва продукції певної номенклатури й асортименту, а також належної якості, на певний календарний період (місяць, квартал, рік, кілька років).

Планування виробничої програми підприємства здійснюється в натуральних і грошових вимірниках.

Розробка виробничої програми включає наступні етапи:

1) визначення планового обсягу виробництва в розрізі номенклатури та товарного асортименту продукції в натуральних і грошових вимірниках (на основі вивчення попиту на ринку, обсягів державного замовлення, портфеля замовлень на продукцію);

2) ресурсне обґрунтування виробничої програми (визначення загальної потреби в трудових, матеріальних та інвестиційних ресурсах, необхідних для виробництва запланованого обсягу продукції з урахуванням заходів з підвищення ефективності їхнього використання).

3. Якість і конкурентоспроможність продукції

Якість продукції – це сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення.

Показники якості продукції

1) загальні – оцінюють якість усієї сукупності продукції підприємства;

2) диференційовані, які поділяють на:

- одиничні – характеризують будь-яку одну властивість одиниці продукції;
- комплексні – відображають кілька властивостей одиниці продукції одночасно;

Система одиничних показників якості продукції

Групи показників		Окремі показники груп
Вид	Сутнісна характеристика	
1. Призначення	Характеризують корисну роботу (виконувану функцію)	<ul style="list-style-type: none"> • Продуктивність • Потужність • Міцність • Вміст корисних речовин • Калорійність
2. Надійності, довговічності та безпеки	Визначають міру забезпечення тривалості використання і належних умов праці та життєдіяльності людини	<ul style="list-style-type: none"> • Безвідмовність роботи • Можливий термін використання • Технічний ресурс • Термін безаварійної роботи • Граничний термін зберігання
3. Екологічні	Характеризують ступінь шкідливого впливу на здоров'я людини та довкілля	<ul style="list-style-type: none"> • Токсичність виробів • Вміст шкідливих речовин • Обсяг шкідливих викидів у довкілля за одиницю часу
4. Економічні	Відображають міру економічної вигоди виробництва продуцентом і придбання споживачем	<ul style="list-style-type: none"> • Ціна за одиницю виробу • Прибуток з одиниці виробу • Рівень експлуатаційних витрат часу й коштів
5. Ергономічні	Окреслюють відповідність техніко-експлуатаційних параметрів виробу антропометричним, фізіологічним та психологічним вимогам працівника (споживача)	<ul style="list-style-type: none"> • Зручність керування робочими органами • Можливість одночасного охоплення контрольованих експлуатаційних показників • Величина шуму, вібрації тощо
6. Естетичні	Визначають естетичні властивості (дизайн) виробу	<ul style="list-style-type: none"> • Виразність і оригінальність форми • Кольорове оформлення • Естетичність тари (упаковки)
7. Патентно-правові	Відображають міру використання нових винаходів за проектування виробів	<ul style="list-style-type: none"> • Коефіцієнт патентного захисту • Коефіцієнт патентної чистоти

До комплексних показників якості (технічного рівня) продукції належать, насамперед: коефіцієнт готовності обладнання, що характеризує одночасно його безвідмовність і ремонтпридатність; питомі витрати на один кілометр пробігу автомобіля тощо.

Для характеристики загального рівня якості всієї сукупності продукції, яку виготовляє підприємство, застосовують певну систему загальних показників, а саме:

- частка принципово нових (прогресивних) виробів у загальному їхньому обсязі;
- коефіцієнт оновлення асортименту;
- частка продукції, на яку одержано сертифікати якості;
- частка продукції для експорту в загальному її обсязі на підприємстві;
- частка виробничого браку (бракованих виробів);
- відносний обсяг сезонних товарів, реалізованих за зниженими цінами.

Методи визначення рівня якості виробів:

1) Об'єктивний метод полягає в оцінюванні рівня якості продукції за допомогою стендових випробувань та контрольних вимірювань, а також лабораторного аналізу.

2) Органолептичний метод ґрунтується на сприйманні властивостей продукту з допомогою органів чуття людини (зір, слух, смак, нюх, дотик) без застосування технічних вимірювальних та реєстраційних засобів.

3) Диференційований метод оцінки рівня якості передбачає порівнювання одиничних показників виробів з відповідними показниками виробів-еталонів або базовими показниками стандартів (технічних умов).

4) Комплексний метод полягає у визначенні узагальнюючого показника якості оцінюваного виробу, який обчислюється через порівнювання корисного ефекту від споживання (експлуатації) певного виробу і загальної величини витрат на його створення й використання. Іноді для комплексної оцінки якості застосовують середньозважену арифметичну величину з використанням за її обчислення коефіцієнтів вагомості всіх розрахункових показників.

Конкурентоспроможність продукції - це сукупність споживчих властивостей виробу, що характеризують міру задоволення конкретної потреби проти репрезентованої на ринку аналогічної продукції.

Класифікація чинників підвищення якості та конкурентоспроможності

1) Технічні чинники:

- ⇒ використання досягнень науки і техніки в процесі проектування виробів;
- ⇒ запровадження новітньої технології виробництва і строге дотримання технологічної дисципліни;
- ⇒ забезпечення належного технічного озброєння виробництва;
- ⇒ удосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов.

2) Організаційні чинники підвищення якості продукції:

- ⇒ запровадження сучасних форм і методів організації виробництва та управління ним, які уможливають ефективне застосування високоточної техніки і прогресивної (бездефектної) технології;
- ⇒ удосконалення методів технічного контролю та розвиток масового самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції;
- ⇒ розширення прямих господарських зв'язків між продуцентами і покупцями (споживачами);
- ⇒ узагальнення і використання передового вітчизняного і зарубіжного досвіду в галузі підвищення конкурентоспроможності продукції.

3) Економічні й соціальні чинники підвищення якості продукції:

- ⇒ застосування узгодженої системи прогнозування і планування необхідного рівня якості виробів;
- ⇒ установлення прийнятних для продуцентів і споживачів цін на окремі види товарів;
- ⇒ використання ефективної мотивації праці всіх категорій персоналу підприємства;
- ⇒ усебічна активізація людського чинника, проведення кадрової політики, адаптованої до ринкових умов господарювання.

4. Стандартизація і сертифікація продукції

Під стандартизацією розуміють застосування єдиних правил з метою впорядкування діяльності в певній галузі. Стосовно продукції *стандартизація* охоплює:

- установлення вимог до якості готової продукції, а також сировини, матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих виробів;
- розвиток уніфікації та агрегування продукції як важливої умови спеціалізації й автоматизації виробництва;
- визначення норм, вимог і методів у галузі проектування та виготовлення продукції для забезпечення належної якості й запобігання невиправданій різноманітності видів і типорозмірів виробів однакового функціонального призначення;
- формування єдиної системи показників якості продукції, методів її випробування та контролю; уніфікація вимірювань і позначень;
- створення єдиних систем класифікації та кодування продукції, носіїв інформації, форм і методів організації виробництва.

Принципи здійснення стандартизації продукції:

- урахування рівня розвитку науки й техніки, екологічних вимог, економічної доцільності та ефективності виробництва, користі й безпеки для споживачів і держави в цілому;
- гармонізація з міжнародними, регіональними, а за необхідності — з національними стандартами інших країн;
- взаємозв'язок і узгодженість нормативних документів усіх рівнів; придатність останніх для сертифікації продукції;
- участь у розробці нормативних документів усіх зацікавлених сторін — розробників, виробників, споживачів, органів державної виконавчої влади;
- відкритість інформації щодо чинних стандартів та програм робіт зі стандартизації з урахуванням вимог законодавства.

Результати стандартизації відображаються у спеціальній нормативно-технічній документації. Основними її видами є:

- стандарти й технічні умови;
- галузеві стандарти;
- державні стандарти;
- міжнародні стандарти ІСО серії 9000.

Розрізняють обов'язкову й добровільну сертифікацію. *Обов'язкова сертифікація* здійснюється виключно в межах державної системи управління суб'єктами господарювання, охоплює перевірку й випробування продукції з метою визначення її характеристик (показників) та дальший державний технічний нагляд за сертифікованими виробами. *Добровільна сертифікація* може проводитись з ініціативи самих суб'єктів господарювання на відповідність продукції вимогам, що не є обов'язковими (на договірних засадах).

Тема 14. Витрати і ціни на продукцію (послуги)

Ключові поняття: | *Витрати, собівартість, економічні елементи, постійні й змінні витрати, ціна.*

1. Витрати підприємства, їх класифікація

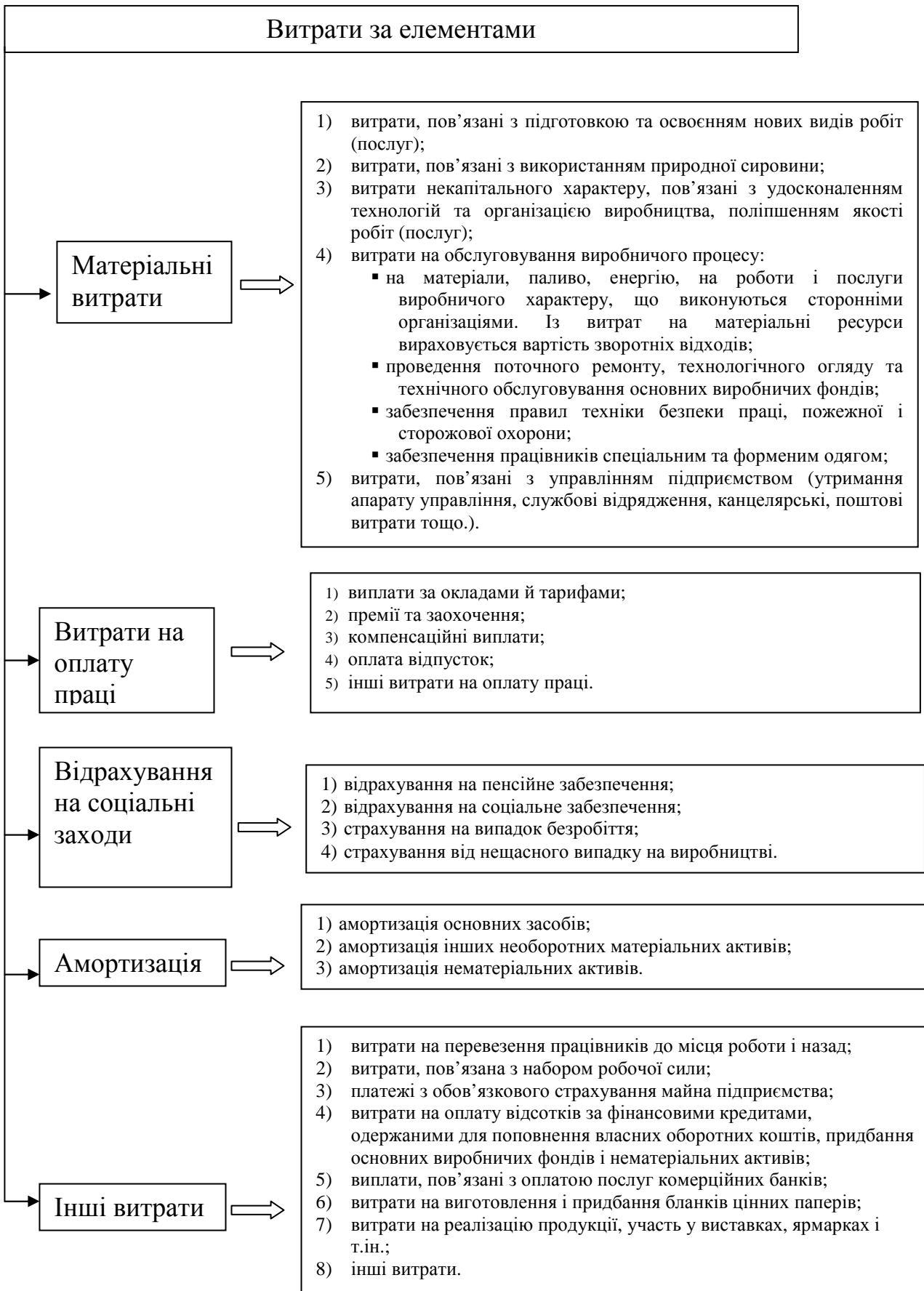
Витрати — це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття (використання) активів або збільшення зобов'язань, що веде до зменшення капіталу (за винятком розподілу між власниками).

За видами діяльності розрізняють такі витрати:

- витрати звичайної діяльності:
 - ✓ витрати операційної діяльності (собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати);
 - ✓ витрати на фінансові операції (відсотки за позиками, витрати на фінансовий лізинг);
 - ✓ витрати іншої звичайної діяльності (собівартість реалізованих фінансових інвестицій, необоротних активів).

- надзвичайні витрати.

За економічними елементами витрати поділяють:



За конкретними видами (статтям калькуляції) витрати групують наступним

чином:

- *Прямі матеріальні витрати:*
 - Сировина і матеріали - включається вартість сировини та матеріалів, потрібних для виконання робіт (послуг) і для забезпечення технологічного процесу.
 - Паливо та енергія для використання з технологічною метою - відносяться витрати на всі види палива та енергії, що безпосередньо витрачаються на технологічні цілі.
 - Покупні ресурси - включається вартість покупних комплектувальних виробів, напівфабрикатів, робіт і послуг виробничого характеру сторонніх підприємств і організацій.
- *Прямі витрати на оплату праці* - відносяться витрати на виплату основної і додаткової заробітної плати, обчислені згідно з прийнятими підприємством системами оплати праці і колективним договором у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників, зайнятих безпосередньо виробництвом продукції.
- *Інші прямі витрати:*
 - відрахування від витрат на оплату праці працівників, безпосередньо зайнятих випуском продукції: на державне (обов'язкове) соціальне страхування, включаючи збір на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття, на державне (обов'язкове) пенсійне страхування (до Пенсійного фонду), а також відрахування на додаткове пенсійне страхування у передбачених законодавством випадках, інші обов'язкові збори і відрахування на соціальні заходи, визначені законодавством;
 - амортизація основних виробничих засобів та інших необоротних матеріальних активів і нематеріальних активів виробничого призначення;

- витрати на всі види ремонту, технічний огляд і технічне обслуговування виробничих основних фондів, що безпосередньо беруть участь у виробництві продукції.
- *Загальновиробничі витрати:*
 - витрати на утримання апарату управління виробництвом (оплата праці, відрахування на соціальні заходи, витрати на оплату службових відряджень працівників апарату управління виробничих структурних підрозділів підприємства, технічне та інформаційне забезпечення управління виробництвом тощо);
 - амортизація основних засобів та нематеріальних активів загальновиробничого призначення;
 - витрати на утримання, експлуатацію, капітальний та поточний ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів, обладнання загальновиробничого призначення;
 - витрати на вдосконалення технології і організації виробництва (оплата праці та відрахування на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології і організації виробництва, поліпшенням якості продукції підвищенням їх надійності, витрати матеріалів, купівельних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій тощо);
 - витрати на утримання виробничих будівель, споруд і приміщень (опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення тощо);
 - витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці, в тому числі за невідпрацьований, але оплачений час на виробництві, відрахування на соціальні заходи, обов'язкове страхування загальновиробничого персоналу, витрати на відрядження та на переміщення виробничого персоналу, витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, утримання охорони);

- витрати на охорону праці, техніку безпеки, виробничу санітарію та охорону навколишнього середовища;
 - податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі, що включаються до собівартості виробництва;
 - інші витрати (втрати від браку, оплата простоїв, витрати, зумовлені аваріями та катастрофами, нестачі в межах норм природного убутку тощо).
- *Адміністративні витрати:*
 - витрати на утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу (основна заробітна плата, додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, передбачені діючим законодавством; відрахування на обов'язкові соціальні заходи);
 - витрати на службові відрядження;
 - організаційні, представницькі та інші витрати;
 - витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, ремонт, опалення, освітлення, вивіз сміття, дезінфекція, охорона);
 - винагороди за професійні послуги (юридичні, за відсутності у штаті юридичної служби, аудиторські й з оцінки майна);
 - витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телексні, факс тощо);
 - амортизацію основних засобів, матеріальних необоротних активів, нематеріальних активів загальногосподарського використання;
 - податки і збори крім тих, що включаються у виробничі витрати (податок на землю, зайняту адміністративно-управлінськими приміщеннями, комунальний податок, податок з власників транспортних засобів на автомобілі, які використовуються апаратом управління підприємства і знаходяться на балансі

підприємства, інші обов'язкові збори й платежі, передбачені чинним законодавством);

- плату за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;
- інші витрати загальногосподарського призначення (на підготовку і перепідготовку кадрів; передплату періодичних професійних видань).

- *Витрати на збут:*

- оплата праці та відрахування на соціальні заходи персоналу, що забезпечує збут продукції;
- витрати на відрядження, пов'язані зі збутом;
- витрати на рекламу, дослідження ринку та інформаційні послуги;
- амортизація та ремонт основних засобів, необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів, пов'язаних зі збутом продукції;
- витрати на утримання приміщень та обладнання відділу збуту, складів тощо;
- витрати пакувальних матеріалів і на ремонт тари;
- витрати на транспортування продукції;
- надання знижок покупцям;
- післяпродажне обслуговування клієнтів.

- *Інші операційні витрати:*

- витрати на дослідження та розробки;
- собівартість реалізованих виробничих запасів;
- витрати на сумнівні (безнадійні) борги;
- витрати на операційну оренду активів;
- витрати від операційних курсових різниць;
- нестачі і втрати від псування цінностей;
- визнані штрафи, пені, неустойки;
- інші витрати операційної діяльності.

За ступенем однорідності витрати бувають:

- *Однoeлементні статті витрат* - складаються з витрат, що належать до одного елемента, наприклад, матеріальні витрати, амортизація, витрати на оплату праці.
- *Комплексні статті витрат*, навпаки, містять у собі витрати, що належать до різних елементів витрат (адміністративні витрати, витрати на збут).

За участю в технологічному процесі розрізняють:

- *Основні витрати*, що виникають у зв'язку із забезпеченням технологічного процесу виробничими ресурсами, які необхідні для виготовлення окремого виду продукції (основні й допоміжні матеріали, технологічне паливо, заробітна плата виробничих робочих і т. ін.).
- *Накладні витрати*, що виникають у зв'язку з обслуговуванням виробничого процесу та управлінням ним (витрати на оплату праці апарату управління, на пожежну і сторожову охорону підприємства, рекламу і т. ін.)

За участю у виробничому процесі витрати поділяють на:

- *Виробничі* - пов'язані з процесом виготовлення продукції, наприклад, витрати на придбання покупних ресурсів, теплової та електричної енергії, тощо.
- *Позавиробничі* - виникають на етапі реалізації продукції і складаються з витрат на участь у ярмарках, виставках, виготовлення зразків і т.ін.

За місцем утворення виділяють:

- *Витрати структурного підрозділу (цеху)* - складаються з основних витрат, необхідних для виготовлення продукції у даному цеху або на даному етапі виготовлення продукції, а також з витрат на організацію виробничого процесу та управління цим структурним підрозділом (заробітна плата цехового персоналу, витрати на охорону праці робітників цеху і т. ін.).

- *Витрати підприємства в цілому* - складаються з витрат окремих структурних підрозділів, адміністративних і витрат на збут.

За методом віднесення до собівартості одиниці продукції розрізняють:

- *Прямі витрати* - безпосередньо пов'язані з виготовленням окремих видів продукції, величина яких може бути визначена точно (витрати на основні матеріали, паливо та енергію на технологічні потреби, оплату праці робітників, безпосередньо зайнятих виробництвом продукції, т. ін.).
- *Непрямі витрати* - не пов'язані з виготовленням конкретного виду продукції (послуги), відносяться до всієї номенклатури продукції і розподіляються між окремими калькуляційними одиницями посередньо.

За ступенем залежності від обсягу виробництва витрати бувають:

- *Постійні* - величина яких не змінюється із зміною обсягу виробництва. Вони повинні бути сплаченими, навіть якщо підприємство не виготовляє деякий час продукцію (послуги).
- *Змінні витрати* - збільшують або зменшують свою величину при зміні обсягу виробництва.

У разі визначення постійних і змінних витрат слід звернути увагу на період часу, в межах якого відбувається розподіл.

Миттєвий період (період часу занадто короткий для зміни факторів виробництва) – всі витрати є постійними, оскільки витрати на придбання цих факторів уже здійсненої й можливість їх зміни відсутня.

Короткостроковий період (період часу, достатній для зміни будь-яких факторів виробництва, крім основного капіталу) – до постійних відносяться амортизаційні відрахування, орендна плата, платежі з обов'язкового страхування майна підприємства, оплата праці апарату управління підприємства і т.ін.; до змінних - витрати на основні матеріали, технологічне паливо, енергію, покупні ресурси і т.ін.

Довгостроковий період (період часу, достатній для зміни всіх факторів виробництва) – усі витрати є змінними.

2. Калькулювання собівартості продукції

Собівартість продукції — це грошова форма витрат на підготовку виробництва, виготовлення та збут продукції.

Собівартість комплексно характеризує ступінь використання всіх ресурсів підприємства, а отже і рівень техніки, технології та організації виробництва. Тому собівартість є одним з важливих показників ефективності виробництва. Крім того, собівартість є базою ціни товару і водночас обмежувачем для виробництва.

<i>Собівартість продукції</i>	Виробнича собівартість готової продукції	Прямі матеріальні витрати	
		Прямі витрати на оплату праці	
		Інші прямі витрати	
		Загальновиробничі витрати	Постійні Змінні
<i>Витрати, що не входять до собівартості продукції</i>	Понаднормовані виробничі витрати		
	Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати		
	Адміністративні витрати		
	Витрати на збут		
	Інші операційні витрати		
ЗАГАЛЬНІ ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО І РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ			

Калькулювання — це процес визначення собівартості продукції, який полягає у акумулюванні затрат на виробництво і віднесення їх на готовий продукт. За допомогою калькулювання визначають собівартість одиниці продукції.

Розрізняють калькуляцію з повним розподілом затрат (повне калькулювання) і калькуляцію за змінними витратами (калькуляція часткових витрат).

Система обліку і калькулювання за повними витратами передбачає, що в собівартість продукції включають усі затрати, пов'язані з процесом виробництва:

- ✓ прямі матеріали;
- ✓ пряма заробітна плата;

- ✓ інші прямі затрати;
- ✓ накладні загальнопромислові затрати.

Калькулювання собівартості продукції з повним розподілом затрат може здійснюватись:

- ✓ згідно із замовленнями (проектами);
- ✓ згідно з процесами;
- ✓ на основі виробничої діяльності.

Об'єктами обліку при *калькулюванні витрат згідно із замовленнями* є певні окремі замовлення (проекти). Прямі затрати відносять на собівартість замовлень в повному обсязі. Загальнопромислові затрати, які є непрямими, протягом певного періоду (наприклад, місяця) враховують окремо, а в кінці місяця відносять на собівартість окремих замовлень через їх розподіл.

Калькулювання затрат згідно з процесами (попередільний метод) використовують у тих виробництвах, де вихідна сировина проходить цілу низку технологічних виробничих процесів, переділів виробництва. На кожному переділі отримують напівфабрикат, який є вихідною сировиною (або матеріалом) для подальшого переділу. На останньому переділі отримують готову продукцію. Цей метод використовують у металургійній, хімічній, текстильній та інших галузях промисловості. Затрати за цим методом враховують по переділах і видах продукції.

Об'єктами калькуляції є напівфабрикати кожного переділу і готова продукція останнього переділу.

Попередільний метод передбачає два варіанти обліку виробничих затрат:

- ⇒ напівфабрикатами, за яким визначають фактичну собівартість на півфабрикатів кожного переділу;
- ⇒ без урахування собівартості напівфабрикатів, за яким облік затрат здійснюють у переділах, але собівартість напівфабрикатів не визначають. Зведенням затрат у переділах підраховують собівартість готової продукції на останньому переділі.

Система калькулювання на основі виробничої діяльності зорієнтована на контроль і скорочення тривалості виробничого процесу, особливо тих операцій, які не збільшують цінності виробу (транспортування, зберігання, контроль та ін.), що сприяє зниженню витрат і собівартості продукції. При цій системі калькулювання виробничі накладні затрати обліковують за так званими „центрами виробничої діяльності", а потім розподіляють між видами продукції на основі баз розподілу, тобто для кожного виду затрат визначають свою базу (фактор) розподілу, а потім розраховують величину цих затрат на одиницю фактора їх зміни. За базу розподілу можуть бути прийняті виробничі показники, кількість співробітників, кількість відпрацьованого часу тощо.

Система обліку й калькулювання за змінними витратами ґрунтується на розподілі всіх затрат на змінні й постійні і передбачає, що собівартість продукції визначається тільки за змінними витратами. Так, до виробничої собівартості продукції належать прямі матеріали, пряма заробітна плата і частина загальновиробничих витрат, що є змінними. За змінними витратами оцінюють також залишок готової продукції.

Постійні загальновиробничі затрати не включають у собівартість продукції, а зараховують до витрат періоду. Вони підлягають обліку окремо, їх списують на фінансові результати звітного періоду.

Калькуляція собівартості за змінними витратами є необхідним доповненням калькуляції повних витрат. Використовують її в управлінському обліку для планування, контролю, прийняття управлінських рішень про виготовлення нових видів продукції, ціноутворення, планування прибутку та ін.

Повна собівартість продукції, запланованої до виготовлення, відрізняється від собівартості реалізованої продукції:

$$РП = ЗТП_{\text{поч.}} + ТП - ЗТП_{\text{кін.}},$$

де РП – собівартість реалізованої продукції;

ЗТП_{поч.} – собівартість залишків нереалізованої товарної продукції на початок періоду;

ТП – собівартість товарної продукції, що належить до реалізації;

$ЗТП_{кін.}$ - собівартість залишків нереалізованої товарної продукції на кінець періоду.

За цією формулою розраховують також кількість продукції, що підлягає реалізації.

Склад залишків на початок і кінець періоду відрізняється залежно від способу визначення моменту реалізації. Якщо за момент реалізації вважається дата надходження грошей на розрахункових рахунок, то залишки нереалізованої продукції на початок періоду складаються з :

- 1) готової продукції на складі;
- 2) товарів відвантажених, строк оплати яких не настав;
- 3) товарів відвантажених, неоплачених у строк;
- 4) товарів на відповідальному збереженні в покупця.

Залишки нереалізованої продукції на кінець періоду складаються з :

- 1) готової продукції на складі;
- 2) товарів відвантажених, строк оплати яких не настав.

Якщо за момент реалізації вважається дата відвантаження продукції, то залишки на початок і кінець періоду складаються з готової продукції на складі і товарів відвантажених, строк оплати яких не настав.

Величина залишків на початок періоду ($ЗТП_{поч.}$) визначається в розмірі їх фактичної наявності. Величина залишків на кінець періоду визначається за такою формулою:

$$ЗТП_{кін.} = (N_1 + N_2) * ТП_{IV} / 90,$$

де N_1 - норма запасу готової продукції на складі, дн.;

N_2 – норма запасу товарів відвантажених, строк оплати яких не настав, дн.;

$ТП_{IV}$ – виробнича собівартість товарної продукції, що належить до реалізації в IV кварталі.

Собівартість товарної продукції, що належить до реалізації ($ТП$) визначається у такій послідовності:

1) з повної суми витрат на виробництво і реалізацію товарної продукції виключають витрати, що відносяться на невиробничі розрахунки (вартість робіт з капітального будівництва, транспортні послуги стороннім підприємствам, вартість науково-дослідних робіт для сторонніх підприємств тощо);

2) потім враховується зміна залишків незавершеного виробництва і витрат майбутніх періодів (збільшення залишків зменшує собівартість товарної продукції, і навпаки).

Методи обчислення собівартості продукції (робіт, послуг):

- метод питомих витрат;
- баловий,
- кореляційний;
- агрегатний.

Метод питомих витрат є найпростішим, але найменш точним:

$$C_n = C_n * P_n$$

де C_n – питома собівартість аналогічної (базової) продукції (послуги);

P_n – параметр нової продукції.

Баловий метод ґрунтується на експертній оцінці впливу головних параметрів продукції (послуг) на його собівартість. Кожний параметр продукції (послуги) оцінюється певною кількістю балів. Собівартість базової продукції (послуги) ділиться на суму балів усіх параметрів і в такий спосіб визначається собівартість одного бала (С б):

$$C_n = C_b * \sum b_n ,$$

де b_n – кількість балів за параметром нової продукції (послуги).

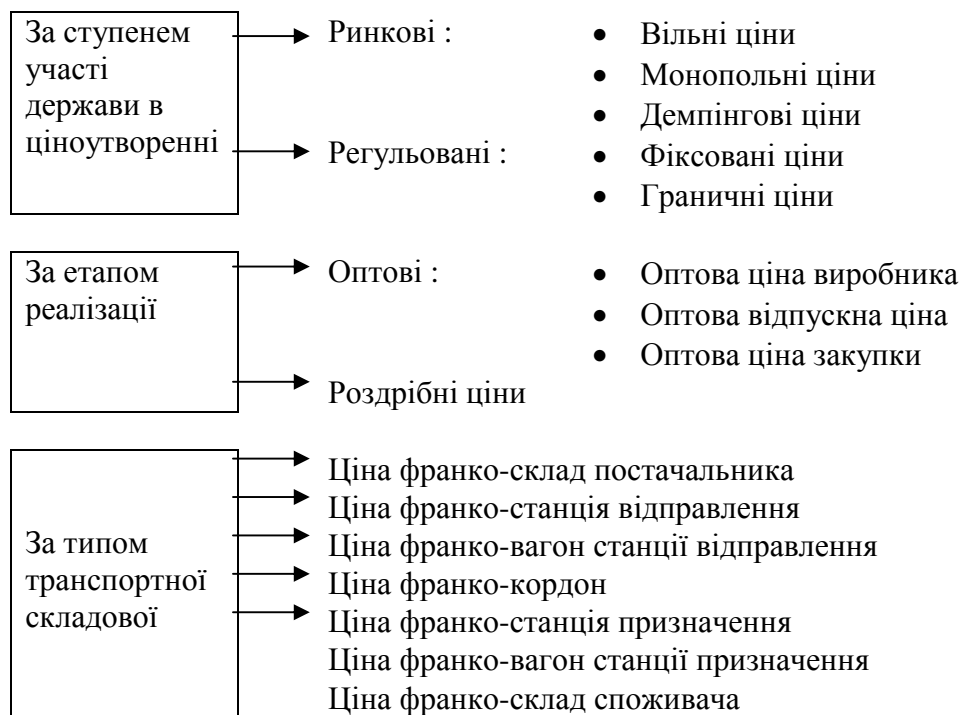
Кореляційний метод дає змогу встановити залежність собівартості продукції (послуги) від його параметрів у вигляді емпіричних формул, виведених на підставі аналізу фактичних даних для групи аналогічної продукції (послуги). Кореляційний метод прогнозування собівартості є найбільш точним і поширеним.

Агрегатний метод не є самостійним параметричним методом. Згідно з ним собівартість продукції (послуг) визначається як сума собівартості конструктивних його частин або простіших складових

3. Ціна: сутність, форми, класифікація.

Ціна - це еквівалент вартості товару або послуги, призначених для обміну, в грошових одиницях.

Класифікація цін:



Ринкові ціни – ціни, що створюються у процесі взаємодії суб'єктів ціноутворення без прямого втручання держави.

Вільні – ринкові ціни, що створюються в умовах вільної конкуренції.

Монопольні – ринкові ціни, що створюються в умовах наявності на ринку одного чи декілька суб'єктів ціноутворення.

Демпінгові – ринкові ціни, свідомо занижені одним чи декількома суб'єктами ціноутворення у порівнянні з рівнем ринкових цін, що склався.

Регульовані ціни – ціни, що створюються внаслідок прямого втручання держави.

Фіксовані - регульована величина твердо встановлених цін.

Граничні – регульовані ціни, що склалися внаслідок затвердження державою граничних факторів ціноутворення.

Формування оптових і роздрібних цін представлено на схемі:

Етапи реалізації	Виробник				Посередник			Роздрібна торгівля		
	собівартість	прибуток	Непрямі податки		витрати	прибуток	ПДВ	витрати	прибуток	ПДВ
		акциз	ПДВ							
Види цін за етапом реалізації	Оптова ціна виробника									
	Оптова відпускна ціна									
	Оптова ціна закупівлі									
	Роздрібна ціна									

Встановлення ціни *франко-склад постачальника* спонукає споживача до придбання продукції у найближче розташованих постачальників. Ціна *франко-склад споживача* стимулює до придбання продукції віддалених споживачів, для яких величина транспортних витрат більша за величину середніх, включених у ціну.

4. Етапи ціноутворення

I. Визначення цілей діяльності підприємства:

- ✓ компенсація витрат;
- ✓ максимізація прибутку;
- ✓ збільшення обсягу реалізації.

II. Аналіз факторів, що впливають на ціну:

- ✓ еластичність попиту на товар;
- ✓ власні витрати підприємства;
- ✓ ціни конкурентів.

III. Визначення базового рівня ціни на підставі концепцій ціноутворення:

- ✓ Ціноутворення, орієнтоване на витрати.
- ✓ Ціноутворення, орієнтоване на споживачів.
- ✓ Ціноутворення, орієнтоване на конкурентів.

IV. Установлення остаточної ціни на підставі методів її коригування:

- ✓ Метод установлення знижок.
- ✓ Метод надання кредиту.
- ✓ Метод цінової дискримінації.

Оцінюючи власні витрати підприємства, слід порівняти їх із середньогалузевими на аналогічний вид продукції (послуги):

$$C_{гал} = \frac{\sum_{i=1}^n C_i * Q_i}{\sum_{i=1}^n Q_i},$$

де $C_{гал}$ – середньогалузева собівартість продукції;

C_i – собівартість продукції на i –тому підприємстві;

Q_i – обсяг виробництва продукції на i –тому підприємстві в натуральних вимірниках;

n – кількість підприємств, що займаються виробництвом продукції.

Порівнюючи власний рівень витрат C_{ind} із $C_{гал}$, підприємство вирішує питання доцільності своєї діяльності на даному ринку.

Крім того, підприємству слід визначитися з ціновою політикою на випадок зміни витрат:

Витрати збільшуються			Витрати зменшуються		
Можлива позиція підприємства	Прибуток	Ціна	Можлива позиція підприємства	Прибуток	Ціна
Перекласти всі незаплановані витрати на споживачів			Зберегти незмінною заплановану величину прибутку		
Перекласти частину незапланованих витрат на споживачів			Збільшити заплановану величину прибутку		

Тема 15. Фінансово - економічні результати і ефективність діяльності підприємства

Ключові поняття: Доходи, операційна, інвестиційна, фінансова діяльність, фінансовий результат, рентабельність

1. Доходи підприємства.

Доходи підприємства — це збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Доходи підприємства класифікуються за видами діяльності, що здійснюються цим підприємством. Такий підхід дає можливість враховувати особливості кожного виду діяльності, відслідковувати зміни за видами діяльності й забезпечувати інформацією для подальшого аналізу та прийняття управлінських рішень.

Склад доходів підприємства

ДОХОДИ		
1. Доходи від звичайної діяльності	2. Доходи від надзвичайних подій	
1.1 Доходи від операційної діяльності	<i>Дохід від реалізації</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Реалізація товарів; - Реалізація готової продукції; - Реалізація послуг.
	<i>Дохід від інших операцій</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Реалізація інших оборотних активів; - Операційний лізинг; - Операційна курсова різниця;
1.2 Доходи від фінансових операцій	<ul style="list-style-type: none"> - Дохід від участі в капіталі; - Інші фінансові доходи. 	
1.3 Доходи від іншої звичайної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> - Дохід від реалізації фінансових інвестицій; - Дохід від реалізації основних засобів; - Дохід від реалізації нематеріальних активів; - Дохід від безкоштовно отриманих активів 	

Однією з основних форм доходу від операційної діяльності є виручка від реалізації продукції – сума грошових коштів, отриманих підприємством за вироблену продукцію, надані послуги, виконану роботу.

Виручка від реалізації визначається як добуток обсягу реалізованої продукції і ціни за одиницю продукції.

Для обчислення розміру виручки використовують два методи, що різняться залежно від визначення моменту реалізації:

- касовий – реалізованою вважається продукція, відвантажена покупцю і повністю їм оплачена. Момент реалізації – момент оплати;
- за нарахуванням – реалізованою вважається продукція, документи на оплату якої передані покупцю. Момент реалізації – момент відвантаження.

Доходи підприємства від усіх видів операційної діяльності складають *валовий дохід*.

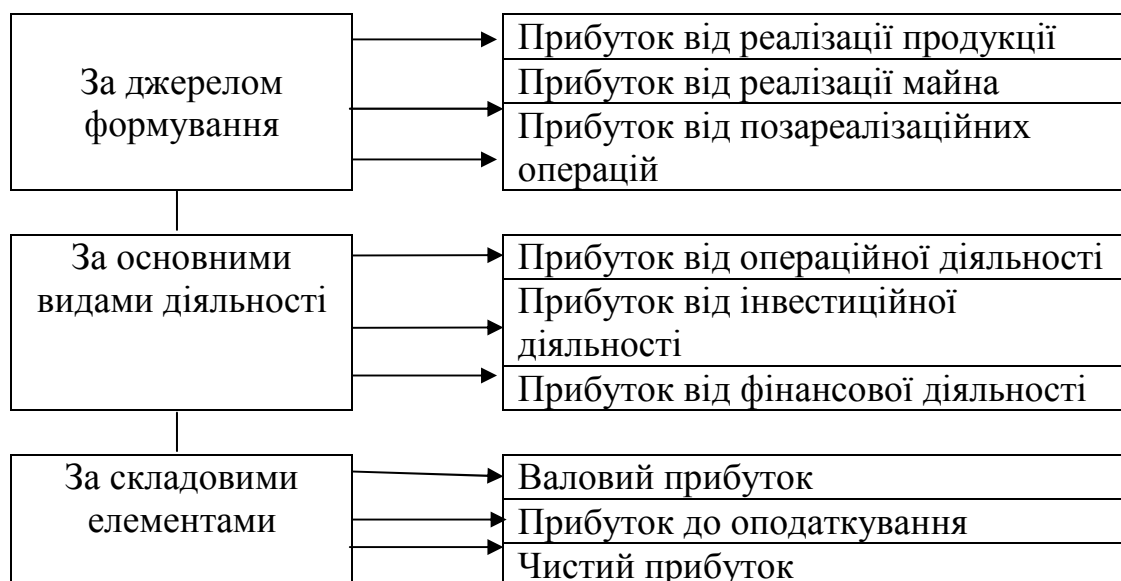
Чистий дохід – це валовий дохід, зменшений на суму непрямих податків (ПДВ, акциз).

2. Формування і розподіл прибутку підприємства

Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов’язані з їх отриманням витрати.

Ознаки класифікації:

Види прибутку:



На формування прибутку як фінансового результату діяльності підприємства впливають:

- ефективність господарської діяльності;
- сфера діяльності;
- галузь господарювання;
- установлений порядок формування витрат на виробництво продукції, калькулювання собівартості продукції;
- установлений порядок визначення позареалізаційних доходів, витрат;
- установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

<i>Дохід (виручка) від реалізації продукції</i>									
Податок на додану вартість	Акцизний збір	<i>Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції</i>							
		Прямі матеріальні витрати	Прямі витрати на оплату праці	Інші прямі витрати	Загально виробничі витрати	<i>Валовий прибуток</i>			
						Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші операційні витрати	<i>Прибуток до оподаткування</i>
		Податок на прибуток	<i>Чистий прибуток</i>						

Прибуток, отриманий підприємством у процесі операційної діяльності, може бути використаний для формування фінансових ресурсів самого підприємства, забезпечення його господарської діяльності, задоволення корпоративних інтересів власників та ін. Прибуток є об'єктом розподілу, а сам процес розподілу відбувається в такі етапи:

✓ розподіл прибутку від звичайної діяльності між державою і підприємством. Визначення пропорцій розподілу є принциповим питанням фінансової політики держави і відбувається під впливом багатьох факторів. Результатом фінансових концепцій є величина податків, що сплачуються за рахунок прибутку, ставка оподаткування, база оподаткування, надання

податкових пільг та ін.;

✓ розподіл чистого прибутку. При цьому можуть формуватися цільові фонди: резервний (страховий), розвитку виробництва, матеріального заохочення, соціального розвитку, викупний фонд (для викупу акцій чи облігацій), фонд дивідендних виплат та інші.

Характер розподілу прибутку визначається особливостями фінансово-господарської діяльності підприємств, що функціонують у різних сферах економіки, мають різні організаційно-правові й організаційно-економічні форми.

Основна ставка податку на прибуток, визначена в розмірі 25 % оподаткованої бази, використовується стосовно переважної більшості суб'єктів підприємницької діяльності. Однак передбачені ще інші ставки: 3%, 6% - для страхової діяльності; 15% - для інноваційних продуктів та ін. Законодавством встановлені спрощені системи оподаткування для окремих суб'єктів підприємницької діяльності (фіксований податок, єдиний податок).

У процесі операційної діяльності підприємства використовують різні ресурси. З метою підвищення ефективності їхнього використання держава встановлює відповідні податкові платежі за ресурси, джерелом оплати яких є прибуток. До них відносяться: плата податок на землю; збір за спеціальне використання природних ресурсів (лісовий податок, плата за воду, плата за корисні копалини, збір на рекультивуацію земель та ін.); збір за забруднення навколишнього середовища.

Принциповим при розподілі чистого прибутку є досягнення оптимального співвідношення між фондом накопичення і фондом споживання. В умовах адміністративно-командної системи здійснювалося державне регулювання пропорцій розподілу прибутку. В даний час, розподіл прибутку на першому етапі проводиться на нормативній основі, а подальше використання прибутку визначається підприємством самостійно, виходячи з установлених ним цілей.

3. Показники рентабельності

Рентабельність – відносний рівень прибутку, що характеризує ефективність діяльності підприємства.

Коефіцієнти рентабельності розрізняються за об'єктом визначення і видом прибутку:

Види прибутку <i>Об'єкт визначення</i>	Прибуток до оподаткування (Пр)	Чистий прибуток (ЧПр)
1. Витрати (В)	Коефіцієнт рентабельності витрат: $P_v = \frac{Pr * 100\%}{V}$	Коефіцієнт чистої рентабельності витрат: $P_v = \frac{ЧПр * 100\%}{V}$
2. Активи (середньорічна вартість основних фондів (ОФ _{с.р.}) та середній залишок оборотних коштів (ЗОК))	Коефіцієнт рентабельності активів: $P_v = \frac{Pr * 100\%}{ОФ_{с.р.} + ЗОК}$	Коефіцієнт чистої рентабельності активів: $P_v = \frac{ЧПр * 100\%}{ОФ_{с.р.} + ЗОК}$
3. Доходи (Д)	Коефіцієнт рентабельності доходів: $P_v = \frac{Pr * 100\%}{Д}$	Коефіцієнт чистої рентабельності доходів: $P_v = \frac{ЧПр * 100\%}{Д}$

Коефіцієнт рентабельності характеризує розмір прибутку, що припадає на 1 грн. того чи іншого економічного показника, збільшення цього показника свідчить про покращення фінансово-господарської діяльності підприємства.

Тема 16. Регулювання, прогнозування і планування діяльності

Ключові поняття:

макроекономічне планування (програмування); прогнозування розвитку підприємства (організації); методи прогнозування; планування як функція управління; специфічні принципи планування; методи планування діяльності; стратегічне планування; методи вибору генеральної стратегії; стратегічні альтернативи; субстратегії розвитку підприємства; бізнес-план; тактичне планування; оперативне планування.

1. Державне економічне регулювання суб'єктів господарювання

Метою державного регулювання економіки є досягнення найбільш ефективного економічного, соціального, наукового й культурного розвитку країни.

Методи регулювання: фінансово-економічні, адміністративні.

Основні принципи державного регулювання економіки:

- 1) мінімальне втручання державних органів у економічні процеси (виконання ними лише тих функцій, які не можуть виконувати самі суб'єкти ринкових відносин);
- 2) опосередкований вплив відповідних владних структур на суб'єктів господарювання за допомогою економічних регуляторів і нормативів.

Зміст і форми практичної реалізації названих методів і принципів державного регулювання економіки знаходять відображення у певній сукупності виконуваних державою економічних функцій:

- створення необхідної правової бази;
- розробка і сприяння здійсненню стратегії економічного розвитку народного господарства;
- регулювання інноваційних процесів та інвестиційної діяльності;
- перерозподіл консолідованих (централізованих) доходів і ресурсів, стабілізація економіки й соціальний захист населення;
- моніторинг і регулювання процесів охорони і відтворення навколишнього природного середовища.

2. Прогнозування розвитку підприємств

Прогноз — це спроба визначити стан якогось явища чи процесу в майбутньому.

Прогнозування розвитку підприємства— це наукове обґрунтування можливих кількісних та якісних змін його стану в майбутньому, а також альтернативних способів і строків досягнення очікуваного стану.

Принципи прогнозування: цілеспрямованість; системність; наукова обґрунтованість; багаторівневий опис; інформаційна єдність; адекватність

об'єктивним закономірностям розвитку; послідовне вирішення невизначеності; альтернативність.

Методи прогнозування:

1) фактографічні - базуються на використанні фактичних матеріалів, що детально характеризують зміни в часі всієї сукупності чи окремих ознак (показників) об'єкта прогнозування (екстраполяції, функцій, кореляційно-регресійних моделей);

2) евристичні - передбачають здійснення прогнозних розробок за допомогою логічних прийомів і методичних правил теоретичних досліджень

а) інтуїтивні (експертної оцінки й «мозкової атаки»);

б) аналітичні (методи морфологічного аналізу, побудови «дерева цілей», інформаційного моделювання, оптимізації).

3. Методичні основи планування

Планування - це процес визначення цілей, які підприємство передбачає досягти за певний період, а також способів досягнення таких цілей.

Принципи планування:

✓ цільова напрямленість (цілепокладання) (господарсько-економічна, виробничо-технологічна, науково-технічна, соціальна, екологічна);

✓ системність (планування повинно охоплювати всі сфери діяльності підприємства, усі тенденції, зміни та зворотні зв'язки в його системі);

✓ безперервність (підтримування безперервної планової перспективи, взаємопогодження довго-, середньо- та короткострокових планів, своєчасне коригування перспективних і поточних планів);

✓ збалансованість (кількісна відповідність міжвзаємозв'язаними розділами й показниками плану);

✓ оптимальність використання ресурсів (використання ресурсів підприємства має орієнтуватись на потреби, умови й кон'юнктуру ринку, інтенсифікацію виробництва, максимально повну реалізацію наявних резервів як суто виробничих, так і організаційних тощо);

- ✓ адекватність об'єкта й предмета планування.

Залежно від тривалості планового періоду планування поділяється на:

1) *Перспективне планування*

⇒ довгострокове (стратегічне) - виражає переважно стратегію розвитку підприємства, в ньому використано рішення, що стосуються сфер діяльності й вибору її напрямків;

⇒ середньострокове - деталізований стратегічний план на перші роки діяльності підприємства.

2) *Поточне планування* полягає в розробці планів на всіх рівнях управління підприємством та за всіма напрямками його діяльності на більш короткі періоди (квартал, місяць). Різновидом поточного планування є оперативно-календарне планування, тобто календарне погодження виробничого процесу між структурними підрозділами з урахуванням послідовності та параметрів технологічного процесу.

Класифікація методів планування

Класифікаційні ознаки	Методи планування
Вихідна позиція для розробки плану	Ресурсний (за можливостями) Цільовий (за потребами)
Принципи визначення планових показників	Екстраполяційний Інтерполяційний
Спосіб розрахунку планових показників	Експериментально-статистичний (середніх показників) Факторний Нормативний
Узгодженість ресурсів та потреб	Балансовий Матричний
Варіантність планів	Одноваріантний (інтуїтивний) Поліваріантний Економіко-математичної оптимізації
Спосіб виконання розрахункових операцій	Ручний Механізований Автоматизований
Форма подання планових показників	Табличний Лінійно-графічний Логіко-структурний (сітьовий)

4. Стратегія розвитку підприємства

Стратегія — це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для їхнього досягнення.

Стратегічне планування — процес здійснення сукупності систематизованих та взаємоузгоджених робіт з визначення довгострокових (на певний період) цілей та напрямків діяльності підприємства.

Основні етапи стратегічного планування на підприємстві:

- 1) визначення місії підприємства;
- 2) формування стратегічних цілей;
- 3) аналіз зовнішнього середовища, оцінка актуальності й реальності місії і цілей;
- 4) аналіз потенціалу підприємства, перспектив його розвитку, оцінка адекватності потенціалу місії і цілям;
- 5) вибір генеральної стратегії;
- 6) аналіз стратегічних альтернатив;
- 7) розробка функціональних субстратегій;
- 8) запровадження контролю і оцінка результатів.

Методи вибору генеральної стратегії:

⇒ методи однопродуктового аналізу - застосовуються при монопрофільній діяльності або вузькій номенклатури продуктів та послуг, що пропонуються підприємством:

- ✓ *метод PIMS;*
- ✓ *метод кривих освоєння;*
- ✓ *метод життєвого циклу виробу (товару).*

⇒ методи «портфельного» аналізу - застосовуються при диверсифікованому виробництві:

- ✓ *метод БКГ;*
- ✓ *метод консультаційної групи «Мак-Кінсі»;*
- ✓ *загальний стратегічний метод Портера.*

Згідно з циклом розвитку підприємства можна вибрати одну з таких базових стратегій:

- *стратегію зростання*, що відбиває намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капіталовкладень тощо;
- *стратегію стабілізації* — в разі діяльності підприємства за відчутної нестабільності обсягів продажу й прибутку;
- *стратегію виживання* — суто оборонну стратегію, що застосовується за глибокої кризи підприємства.

У рамках відповідної базової стратегії можна вибрати один з кількох напрямків дій, які прийнято називати стратегічними альтернативами.

Реалізація базової та альтернативних стратегій забезпечується наступною їхньою конкретизацією та розробкою функціональних і ресурсних субстратегій.

До функціональних стратегій (субстратегій) відносять:

- стратегію науково-дослідних та експериментально-впроваджувальних робіт;
- виробничу стратегію;
- маркетингову стратегію.

У групу стратегій ресурсного забезпечення включають:

- стратегію кадрів і соціального розвитку;
- стратегію технічного розвитку;
- стратегію матеріально-технічного забезпечення;
- фінансову стратегію;
- організаційну стратегію;
- інвестиційну стратегію.

5. Тактичне й оперативне планування

Тактичне планування діяльності підприємства - розробка середньо- та короткострокових планів. Тактичні плани тільки конкретизують і доповнюють стратегічні. Якщо стратегічні плани окреслюють місію і підпорядковані цій місії цілі діяльності підприємства, а також принципово важливі загальні засоби

досягнення таких, то тактичні мають чітко визначити всю сукупність конкретних практичних засобів, необхідних для здійснення намічених цілей.

Тактичні плани складаються за єдиною методологією та мають однакову структуру:

Розділ1.Маркетингова діяльність (плани маркетингу для основних виробів і загальний план для всієї продукції підприємства).

Розділ2.Виробнича діяльність (випуск продукції в натуральному і грошовому виразі, обґрунтування виробничої програми підприємства).

Розділ3.Науково-дослідні, конструкторсько-технологічні та експериментальні роботи (нові технології і вироби).

Розділ4. Праця, кадри, соціальний розвиток колективу (персонал, продуктивність, ФЗП, умови праці та побуту).

Розділ5. Капітальні вкладення та капітальне будівництво (інвестиції, будівельно-монтажні роботи, введення в дію основних фондів).

Розділ 6. Матеріально-технічне забезпечення (потреба в матеріальних ресурсах і джерела її задоволення).

Розділ 7. Організація виробництва, праці та управління (удосконалення форм і методів управління).

Розділ 8. Природоохоронна діяльність (заходи стосовно охорони й раціонального використання природних ресурсів).

Розділ 9. Зовнішньоекономічна діяльність (показники ЗЕД, результати експортно-імпортних операцій).

Розділ 10. Витрати, прибуток, рентабельність.

Розділ 11. Фінансова діяльність (баланс доходів і витрат, взаємовідносини з бюджетом, кредитні відносини).

Змістова характеристика тактичних планів передбачає також виділення за певними ознаками показників, за якими встановлюються планові завдання, визначається ступінь їхнього виконання, оцінюється діяльність підприємства взагалі.

Оперативне планування - це завершальна ланка в системі планування діяльності підприємства, засіб виконання довго-, середньо- та короткострокових планів, основний важіль поточного управління виробництвом.

У процесі оперативного планування здійснюється детальна розробка планів підприємства та його підрозділів — окремих виробництв, цехів, виробничих дільниць, бригад, навіть робочих місць — на короткі проміжки часу (місяць, декаду, робочий тиждень, добу, зміну). При цьому розробка планів органічно поєднується з вирішенням питань організації їхнього виконання та поточного регулювання виробництва.

Види оперативного планування

Міжцехове оперативне планування - здійснюється в масштабі всього підприємства має на меті забезпечити скоординовану діяльність і необхідні виробничі пропорції між цехами підприємства згідно з послідовністю технологічних процесів (заготівельних, обробних, складальних) та з урахуванням цехових функцій — основні, допоміжні, обслуговуючі, побічні.

Внутрішньоцехове оперативне планування здійснюється для окремих цехів - у розрізі дільниць і робочих місць, включає розробку календарних планів виробництва для дільниць і контроль їхнього виконання, розподіл робіт за дільницями, доведення до робочих місць, оперативне регулювання виробничих процесів.

Тема 17. Інноваційні процеси

Ключові

поняття:

інноваційний процес; нововведення; науково-технічний прогрес; науково-технічна революція; технологія; автоматизація виробництва; комп'ютеризація; організаційний прогрес; організація виробництва; диверсифікація діяльності; конверсія підприємства; ефективність нововведень

1. Загальна характеристика інноваційних процесів

Усю сукупність процесів (явищ), що відбуваються на підприємствах

різних галузей народного господарства, можна умовно поділити на дві групи - традиційні та інноваційні. Традиційні процеси (явища) характеризують звичайне функціонування народного господарства, його галузей і підприємств, а інноваційні - розвиток останніх на якісно новому рівні.

Результатом інноваційних процесів є *новини*, а запровадження їх у господарську практику визнається за *нововведення*. Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва, сприяючи прогресивним змінам останнього.

Види інноваційних процесів:

– *технічні новини і нововведення* проявляються у вигляді нових продуктів (виробів), технологій їхнього виготовлення, засобів виробництва;

– *організаційні нововведення* охоплюють нові методи й форми організації всіх видів діяльності підприємств та інших ланок суспільного виробництва;

– *економічні* - методи господарського управління наукою та виробництвом через реалізацію функцій прогнозування і планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінки результатів діяльності;

– *соціальні* - різні форми активізації людського чинника;

– *юридичні* - нові і змінені закони та різноманітні нормативно-правові документи, що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств та організацій.

За масштабністю і силою впливу на ефективність діяльності певних ланок суспільного виробництва всі новини й нововведення можна об'єднати у дві групи - локальні (поодинокі, окремі) та глобальні (великомасштабні). Якщо *локальні новини* (нововведення) ведуть переважно до еволюційних перетворень у сфері діяльності підприємств і через це не справляють якогось істотного впливу на ефективність функціонування та розвитку цих підприємств, то *глобальні*, що здебільшого є революційними (принципово новими), кардинально підвищують організаційно-технічний рівень виробництва, а

завдяки цьому забезпечують суттєві позитивні зрушення в економічних і соціальних процесах.

Будь-які локальні й глобальні нововведення різного спрямування можуть забезпечувати максимально можливий прогресивний вплив на виробництво за умови, якщо підприємства використовують їх постійно, комплексно й гармонічно. Найбільший за наслідками вплив на результативність діяльності підприємства справляють технічні та організаційні нововведення. Інші нововведення впливають на виробництво опосередковано (через ефективність нових організаційно-технічних рішень).

Виявлення інтегрального впливу певної сукупності нововведень на ключові показники виробничо-господарської діяльності підприємств за той чи інший проміжок часу передбачає обчислення таких показників:

- Приріст обсягу виробленої продукції:

$$\Delta Q = \frac{Ч_{Bn} * B_n}{Q} * 100,$$

де $Ч_{Bn}$ — кількість вивільнених працівників за рахунок технічних і організаційних нововведень, осіб;

B_n , — продуктивність праці в розрахунковому році (періоді), грн./осіб;

Q – обсяг виробленої продукції, тис.грн.

- Приріст продуктивності праці:

$$\Delta B_n = I - \left[\frac{Q}{(Ч_\phi + Ч_B) / B_n} \right] * 100,$$

де I — загальне зростання продуктивності праці в розрахунковому році (періоді), %;

$Ч_\phi$ — фактична чисельність персоналу, осіб;

B_n — продуктивність праці у базовому році (періоді).

- Приріст фондоозброєності праці:

$$\Delta \Phi_n = I_\phi - \frac{O\Phi}{Ч_\phi + Ч_B} * \Phi_0 * 100\%,$$

де I_{ϕ} — темп зростання фондоозброєності праці у розрахунковому році (періоді), %;

$O\Phi$ — вартість основних виробничих фондів, тис. грн.;

Φ_0 — фондоозброєність праці в базовому році (періоді), грн. /осіб.

- Приріст рентабельності виробництва:

$$\Delta P = P - \frac{Pr(100 - \Delta Q)}{O\Phi} * 100,$$

де P - рівень рентабельності виробництва в розрахунковому році (періоді), %;

Pr – загальна сума прибутку в розрахунковому періоді, грн.

2. Науково-технічний прогрес, його загальні й пріоритетні напрями

Науково-технічний прогрес (НТП) у буквальному розумінні означає безперервний взаємозумовлений процес розвитку науки й техніки; у ширшому суттєво-змістовому значенні — це постійний процес створення нових і вдосконалення застосовуваних технологій, засобів виробництва і кінцевої продукції з використанням досягнень науки.

НТП можна також тлумачити як процес нагромадження та практичної реалізації нових наукових і технічних знань, цілісну циклічну систему «наука — техніка — виробництво», що охоплює кілька стадій: фундаментальні теоретичні дослідження; прикладні науково-дослідні роботи; дослідно-конструкторські розробки; освоєння технічних нововведень; нарощування виробництва нової техніки до потрібного обсягу, її застосування (експлуатація) протягом певного часу; техніко-економічне, екологічне й соціальне старіння виробів, їхня постійна заміна новими, ефективнішими зразками.

Форми НТП:

<u>Еволюційні</u> - пов'язані з накопиченням кількісних змін
– поліпшення окремих техніко-експлуатаційних параметрів виробів чи технології їхнього виготовлення,
– модернізацію або створення нових моделей машин,

<u>Революційні</u> - зумовлені стрибкоподібними якісними змінами
– зміна поколінь техніки й кінцевої продукції,
– виникнення принципово нових науково-технічних ідей,
– загальнотехнічні (науково-технічні) революції, у процесі яких

обладнання, приладів і матеріалів у межах того самого покоління техніки.

здійснюється масовий перехід до нових поколінь техніки в провідних галузях виробництва.

Науково-технічна революція (НТР) відбиває докорінну якісну трансформацію суспільного розвитку на засаді новітніх наукових відкриттів (винаходів), що справляють революціонізуючий вплив на зміну знарядь і предметів праці, технології, організації та управління виробництвом, характер трудової діяльності людей.

Особливості НТР:

- перетворення науки на безпосередню продуктивну силу;
- новий етап суспільного поділу праці, пов'язаний з перетворенням науки на провідну галузь економічної і соціальної діяльності, що набирає масового характеру;
- прискорення темпів розвитку сучасної науки й техніки, що підтверджується скороченням проміжку часу від наукового відкриття до його практичного використання;
- інтеграція багатьох галузей науки, самої науки з виробництвом з метою прискорення та підвищення ефективності всіх сучасних напрямків науково-технічного прогресу;
- якісне перетворення всіх елементів процесу виробництва засобів праці, предметів праці, самої праці.

3. Організаційний прогрес

Організаційний прогрес виступає як узагальнена характеристика процесу використання організаційних факторів розвитку й підвищення ефективності виробництва. Його сутність полягає в удосконаленні існуючих та застосуванні нових методів і форм організації виробництва і праці, елементів господарського механізму в усіх ланках управління економікою.

Відмінності організаційного прогресу від НТП:

– НТП є безпосереднім і головним чинником зростання продуктивності (ефективності) виробництва, а організаційний прогрес забезпечує реалізацію створюваних НТП потенційних можливостей інтенсифікації виробничо-трудова процесів;

– створення і впровадження нової техніки й технології, застосування нових конструкційних матеріалів та освоєння нових виробів приводять до зниження трудомісткості їхнього виготовлення, а вдосконалення організації виробництва і праці дає змогу зменшити втрати робочого часу і простої устаткування;

– практичну реалізацію окремих напрямків НТП постійно зв'язано з великими затратами суспільної праці, матеріальних і фінансових ресурсів; здійснення ж заходів організаційного характеру в багатьох випадках не потребує нових витрат).

Сучасні тенденції організаційного прогресу:

– прискорення темпів розвитку окремих (деконцентрації, кооперування, конверсії, диверсифікації) та посилення взаємозв'язків усіх суспільних форм організації виробництва;

– посилення безперервності й гнучкості виробництва на підприємствах багатьох галузей завдяки широкому застосуванню автоматичних роторних ліній, робототехнічних комплексів і гнучких виробничих систем;

– розвиток колективної (бригадної) форми організації та оплати праці, що за умов прискорення НТП, якісного вдосконалення й ускладнення техніко-технологічної бази виробництва стає об'єктивно необхідним і економічно доцільним;

– раціоналізація організації потоку й використання засобів виробництва та кінцевої продукції на всіх стадіях відтворювального процесу, переміщення певної частини організаційно-технологічних операцій з підготовки виробництва у сферу матеріально-технічного його забезпечення;

– формування нових типів суспільної комбінації речових і особистісних елементів процесу виробництва, науки й виробництва і сфери

споживання у вигляді спільних міжгалузевих і міждержавних підприємств, науково-технічних комплексів, інженерних і сервісних центрів, створюваних з метою концентрації та раціонального використання суспільних ресурсів, підвищення ефективності науково-технічного прогресу;

– удосконалення організації функціонування господарського механізму підприємств, перехід останніх на ринкові економічні відносини з державою та іншими контрагентами;

– активізація людського чинника через здійснення такої кадрової політики, що відповідає сучасним вимогам правильного підбору керівників усіх рівнів, підвищенню їхньої компетентності, діловитості й відповідальності; вимогам дальшого розвитку демократії в управлінні виробництвом, забезпечення належної організованості й виконавської дисципліни.

Тема 18. Економічна безпека підприємства

Ключові

поняття:

Економічна безпека підприємства; оцінка рівня економічної безпеки підприємства; фінансова, інтелектуальна й кадрова, техніко-технологічна, політико-правова, інформаційна, екологічна, силова складові економічної безпеки підприємства; служба безпеки підприємства.

1. Характеристика економічної безпеки підприємства

Економічна безпека підприємства — це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, при якому гарантується найбільш ефективно їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

Рівень економічної безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на економічну безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер. Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, що виникають не з волі конкретного підприємства або його окремих працівників. Суб'єктивні впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (передусім керівників і функціональних менеджерів).

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне й максимально ефективне функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому. *До основних функціональних цілей економічної безпеки* належать:

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

Головна й функціональні цілі зумовлюють формування необхідних структуротвірних елементів і загальної схеми організації економічної безпеки.

Основні функціональні складові економічної безпеки підприємства:

- 1) фінансова складова – досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів;

2) інтелектуальна й кадрова складові – збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства; ефективне управління персоналом;

3) техніко-технологічна складова - ступінь відповідності застосовуваних на підприємстві технологій сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів;

4) політико-правова складова – всебічне правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання чинного законодавства;

5) інформаційна складова – ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства;

6) екологічна складова – дотримання чинних екологічних норм, мінімізація витрат від забруднення довкілля;

7) силова складова – забезпечення фізичної безпеки працівників фірми і збереження її майна.

2. Аналітична оцінка рівня економічної безпеки підприємства

Оцінка рівня економічної безпеки підприємства (організації) здійснюється на підставі визначення сукупного критерію через зважування і підсумовування окремих функціональних критеріїв, які обчислюються із допомогою порівняння можливої величини шкоди підприємству та ефективності заходів щодо запобігання цій шкоді.

Сукупний критерій економічної безпеки будь-якого суб'єкта господарювання (*Kсеб*) можна розрахувати за формулою:

$$K_{себ} = \sum_{i=1}^n K_i * d_i ,$$

де K_i — величина окремого критерію за i -ю функціональною складовою;

d_i — питома вага значущості i -ї функціональної складової;

n — кількість функціональних складових економічної безпеки підприємства.

Оцінка рівня економічної безпеки здійснюється порівнюванням розрахункових значень *Kсеб* з реальними величинами цього показника по підприємству (організації), що аналізується, а також (коли це можливо) по аналогічних суб'єктах господарювання відповідних галузей економіки.

Після розрахунку впливу функціональних складових на зміну *Kсеб*, здійснюється функціональний аналіз заходів з організації необхідного рівня економічної безпеки за окремими складовими з використанням відповідного алгоритму.

1 етап. Визначення структури негативних впливів за функціональними складовими економічної безпеки. Розподіл об'єктивних і суб'єктивних негативних впливів.

2 етап. Фіксація здійснених заходів для запобігання негативним впливам за всіма функціональними складовими економічної безпеки.

3 етап. Оцінка ефективності здійснених заходів з погляду нейтралізації конкретних негативних впливів за кожною складовою економічної безпеки.

4 етап. Визначення причин недостатньої ефективності заходів, здійснених для подолання вже наявних і можливих негативних впливів на економічну безпеку.

5 етап. Виявлення не усунених і очікуваних негативних впливів на рівень економічної безпеки і тих, що можуть з'явитися в майбутньому.

6 етап. Опрацювання рекомендацій щодо усунення існуючих негативних впливів на економічну безпеку і запобігання можливим таким впливам

7 етап. Оцінка кожного із запропонованих заходів щодо усунення негативних впливів на рівень економічної безпеки та визначення відповідальних за їх реалізацію.

Результати функціонального аналізу оформляють у вигляді спеціальної таблиці-карти. Заповнюючи таку таблицю карту, негативні явища, що впливають одразу на кілька складових економічної безпеки, враховують окремо для кожної з них, натомість вартість заходів, що повторюються стосовно різних функціональних складових, ураховується в бюджеті

підприємства (організації) лише один раз.

Оцінка ефективності діяльності відповідних структурних підрозділів підприємства (організації) з використанням даних про витрати на запобігання можливим негативним впливам на економічну безпеку та про розміри відверненої і заподіяної шкоди дає об'єктивну (підкріплену економічними розрахунками) картину результативності діяльності всіх структурних підрозділів (відділів, цехів) з цього питання. Конкретна оцінка ефективності роботи структурних підрозділів того чи того суб'єкта господарювання щодо економічної безпеки здійснюється з використанням таких показників:

- 1) витрати на здійснення заходу;
- 2) розмір відвернутої шкоди;
- 3) розмір заподіяної шкоди;
- 4) ефективність здійсненого заходу (як різниця відверненої та заподіяної шкоди, поділеної на витрати на здійснення заходу).

3. Служба безпеки підприємства

На всіх великих і середніх підприємствах створюються автономні служби безпеки, а безпека функціонування невеликих фірм може забезпечуватися територіальними (районними або міськими) службами, в яких фірма наймає одного чи кількох охоронців. Такі служби охорони, як правило, створюються при місцевих органах внутрішніх справ або при державній службі безпеки. Пріоритетним принципом організації та функціонування системи безпеки фірми треба вважати її комплексність.

Сукупність конкретних завдань, що стоять перед службою безпеки фірми, зумовлює певний набір виконуваних нею функцій. Загальні функції, що покладаються на службу безпеки підприємства такі:

- ⇒ організація і забезпечення пропускнуго й внутрішньооб'єктного режиму в приміщеннях; порядок несення служби;
- ⇒ участь у розробці основоположних документів з метою відображення в них вимог організації безпеки и захисту комерційної таємниці;

- ⇒ розробка й здійснення заходів із забезпечення роботи з документами, що містять відомості, які є комерційною таємницею, контроль виконання вимог матеріалів інструктивного характеру;
- ⇒ виявлення і перекриття можливих каналів витоку конфіденційної інформації, облік та аналіз порушень режиму безпеки працівниками підприємства, клієнтами та конкурентами;
- ⇒ організація і проведення службових розслідувань за фактами розголошення або втрати документів, інших порушень безпеки підприємства;
- ⇒ розробка, оновлення і поповнення переліку відомостей, що становлять комерційну таємницю, та інших нормативних актів, які регламентують порядок організації безпеки й захисту інформації;
- ⇒ забезпечення строгого виконання вимог нормативних документів з питань захисту комерційної таємниці;
- ⇒ організація і регулярне проведення навчання працівників фірми й служби безпеки за всіма напрямками захисту комерційної таємниці;
- ⇒ ведення обліку сейфів і металевих шаф, в яких дозволене постійне чи тимчасове зберігання конфіденційних документів, а також облік та охорона спеціальних приміщень і технічних засобів у них;
- ⇒ підтримка контактів із правоохоронними органами й службами безпеки сусідніх підприємств (організацій) в інтересах вивчення криміногенної обстановки в районі.

У нормативних документах, що визначають організацію діяльності служб безпеки фірм, виділяються конкретні об'єкти, що підлягають захисту від потенційних загроз і протиправних посягань. До них належать:

- персонал;
- матеріальні засоби праці й фінансові кошти;
- інформаційні ресурси з обмеженим доступом;
- засоби та системи комп'ютеризації діяльності фірми;
- технічні засоби й системи охорони та захисту матеріальних та інформаційних ресурсів.

Служба безпеки фірми завжди має бути готовою до подолання критичної (кризової) ситуації, що може постати через зіткнення інтересів бізнесу й злочинного світу. Для управління безпекою багато які фірми створюють так звані кризові групи, до складу яких входять керівник фірми, юрист, фінансист і керівник служби безпеки. Головна мета діяльності кризової групи — протидіяти зовнішнім загрозам для безпеки фірми.

Тема 19. Реструктуризація і санація (фінансове оздоровлення) підприємств

Ключові поняття:	<i>Реструктуризація, оперативна і стратегічна реструктуризація, часткова і комплексна реструктуризація, санація</i>
-----------------------------	---

1. Загальна характеристика процесу реструктуризації підприємств

Процес реструктуризації можна розглядати як спосіб зняття суперечності між вимогами ринку й застарілою логікою дій підприємства.

Реструктуризація підприємства - це здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, управління ним, форм власності, організаційно-правових форм, як здатність привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва.

Метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов переходу до ринкової економіки й виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків.

Реструктуризація підприємства спрямовується на розв'язання двох основних завдань: по-перше, якнайскоріше забезпечити виживання підприємства; по-друге, відновити конкурентоспроможність підприємства на ринку. Відповідно до цих завдань і розглядають взаємозв'язані форми і види реструктуризації підприємств та організацій.

Виділяють дві форми реструктуризації підприємств:

- При оперативній реструктуризації підприємства розв'язуються дві проблеми: забезпечення ліквідності й суттєве поліпшення результатів його діяльності. Період оперативної реструктуризації триває приблизно 3—4 місяці. Комплекс заходів з оперативної реструктуризації містить передусім заходи щодо зниження всіх видів витрат (без одержання будь-яких суттєвих інвестицій) і швидкого збільшення обсягу збуту продукції та обороту капіталу.
- Стратегічна реструктуризація підприємства забезпечує довготермінову його конкурентоспроможність. Для досягнення такої конкурентоспроможності необхідне визначення стратегічної мети підприємства, розробка стратегічної концепції розвитку, а також напрямів та інструментів реалізації цієї мети.

Розрізняють наступні види реструктуризації:

Організаційно-правова реструктуризація характеризується процесами комерціалізації, корпоратизації, зміни організаційної структури і власника державних підприємств.

Технічна реструктуризація пов'язана із забезпеченням такого стану підприємства, за якого воно досягає відповідного рівня виробничого потенціалу, технології, «ноу-хау», управлінських навичок, кваліфікації персоналу, ефективних систем постачання й логістики.

Економічна життєздатність досягається, коли продукція підприємства, його капітальні й поточні витрати, рівень продажу й цінова політика забезпечують такий рівень економічної рентабельності підприємства, що відповідає сучасним умовам господарювання.

Після досягнення **фінансової** життєздатності суб'єкт господарювання матиме таку структуру балансу підприємства, за якої показники ліквідності і платоспроможності задовольняють вимоги ринку, а також позбудеться проблем із погашенням боргових зобов'язань.

Управлінська реструктуризація пов'язана з підготовкою та перепідготовкою персоналу з орієнтацією на конкурентоспроможне

функціонування підприємства, зміну його організаційної структури, менеджменту, технологічної, інноваційної та маркетингової політики.

За ступенем розрізняють часткову й комплексну реструктуризацію. Іноді підприємство потребує тільки *часткової* або так званої *обмеженої реструктуризації* для відновлення економічної та технічної життєздатності. При цьому воно встановлює для себе певні стандарти (рівень фінансового лівериджу, розмір робочого капіталу, коефіцієнт покриття боргів), які є кінцевою метою реалізації відповідного типу реформування. Для досягнення встановлених значень можуть використовуватися такі заходи: реструктуризація (переоформлення) боргів, додаткова емісія цінних паперів, переоцінка активів, зниження дебіторської заборгованості тощо.

Коли проблеми підприємства є більш суттєвими, тоді підприємство потребує *комплексної* реструктуризації. Вона охоплює розробку нової організаційної структури, відповідної продуктової, трудової, технічної та технологічної політики, зміни в менеджменті тощо.

Будь-яку стратегію реструктуризації треба підсилювати заходами за трьома напрямками:

- зменшення витрат і підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці, зниження енергоємності виробництва, посилення контролю за якістю продукції;
- модернізація або заміна обладнання; здебільшого модернізація є вигіднішою і за критерієм витрат і з погляду стратегії розвитку підприємства;
- запровадження нової технології, доцільність якої має бути ретельно обґрунтована.

2. Порядок проведення і ефективність реструктуризації підприємств

Реструктуризація підприємств (організацій) здійснюється після занесення їх до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій і проведення поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності спеціалістами, які роблять висновки щодо способів оздоровлення та

пропонують концепцію господарської діяльності підприємства.

Порядок проведення реструктуризації підприємства:

- 1) Попередній аналіз стану підприємства.
- 2) Включення до Реєстру неплатоспроможних підприємств і організацій.
- 3) Аналіз техніко-економічного та фінансового стану підприємства.
- 4) Обґрунтування концепції реструктуризації.
- 5) Розробка плану реструктуризації.
- 6) Запровадження організаційно-економічних та інших з реструктуризації.
- 7) Визначення економічної ефективності реструктуризації.
- 8) Оцінка результатів створення і функціонування нових організаційно-правових структур.

Основні варіанти проведення реструктуризації підприємств:

- ⇒ об'єднання (злиття) підприємств з утворенням нової юридичної особи;
- ⇒ перепрофілювання підприємств;
- ⇒ виділення окремих структурних підрозділів для дальшої діяльності;
- ⇒ передача виділених структурних підрозділів у сферу управління іншого органу управління;
- ⇒ виділення окремих структурних підрозділів з утворенням нових юридичних осіб;
- ⇒ створення державної холдингової компанії з дочірніми підприємствами.

Вибір варіанта реструктуризації здійснюється на підставі критерію оцінки реальних ринкових можливостей структурних підрозділів підприємства, а саме:

а) **ступінь освоєння нових ринків**, що показує, наскільки швидко підрозділ може змінити структуру збуту продукції і подолати бар'єри вступу до нових ринків;

б) **рівень специфічних виробничих знань і технологій**, що характеризує рівень застосування специфічних науково-технічних знань у виробничій діяльності підрозділу, який має відмовитись від усього асортименту продукції, що виготовлялася раніше.

Вибір тих чи тих форм і методів виходу підприємства з кризи залежить від очікуваних результатів (*потенційної прибутковості*), бажаного строку досягнення таких результатів, потрібних для цього коштів і можливостей їх одержати.

Реалізація вибраного заходу має забезпечити задовільний фінансовий стан підприємства на поточний період і перспективу. При цьому треба враховувати *соціальні й екологічні наслідки кожного заходу*. Оцінка ефективності проектів реструктуризації ведеться за результатами поліпшення фінансово-економічного та екологічного стану підприємства за рахунок збільшення обсягів реалізації конкурентоспроможної продукції, раціонального використання ресурсного потенціалу підприємства, прискорення обороту капіталу і підвищення продуктивності системи господарювання реструктуризованого підприємства з одночасним збереженням гарантій соціального захисту працівників.

3. Санація суб'єктів господарювання

Санація — це комплекс послідовних взаємозв'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення ним прибутковості й конкурентоспроможності.

Процес фінансового оздоровлення починається з виявлення та аналізу причин фінансової кризи, на основі якого приймається рішення щодо доцільності проведення санації, або повної ліквідації підприємства.

За проведення процесу санації необхідно визначити *стратегічні цілі й тактику проведення санації*. Кінцева мета санаційної стратегії полягає в досягненні довгострокових конкурентних переваг, які б забезпечили підприємству високий рівень рентабельності.

Відповідно до вибраної стратегії *розробляється програма санації*, тобто система взаємозв'язаних заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризи. Вона формується на підставі вивчення причин

фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, стратегічних завдань санації та висновків про можливості залучення капіталу.

Наступним елементом класичної моделі оздоровлення є *проект санації*, що містить техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, конкретні графіки й методи мобілізації фінансового капіталу, строки освоєння інвестицій та їхньої окупності, оцінку ефективності санаційних заходів, прогнозовані результати виконання проекту.

Важливим компонентом санаційного процесу є *координація і контроль* за якістю реалізації запланованих заходів. Контролюючі органи повинні своєчасно виявляти й використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення щодо подолання можливих перешкод при здійсненні оздоровчих заходів.

Для визначення підприємств, які потребують державної фінансової підтримки, проводять державну експертизу санаційних проектів. Розподіл державних фінансових коштів, визначення строків і порядку їхнього виділення та повернення залежать від цілого ряду чинників.

Мобілізацію внутрішніх резервів можна здійснити за рахунок реалізації продукції за більш низькими цінами, скорочення дебіторської заборгованості, продажу зайвого устаткування, інших товарно-матеріальних цінностей, здачі в оренду приміщень, устаткування тощо.

Фінансову допомогу можуть здійснити три групи підприємств: партнери за кооперованими зв'язками; підприємства (холдинги), які володіють контрольним пакетом акцій неплатоспроможного підприємства; кредитори, які впевнені в позитивних наслідках фінансового оздоровлення неплатоспроможного підприємства.

Доцільність (ефективність) санаційних програм розвитку підприємства визначають за економічними показниками, наведеними в таблиці.

Економічні показники для оцінювання доцільності санаційних програм розвитку підприємства

№ п/п	Показник	Рівень критерію, за якими здійснюється санаційна програма підприємства за		
		оптимальним	прийнятним	безперспект
1.	Виробництво й прибуток			
1.1.	Індекс обсягу виробництва в натуральному виразі	дорівнює одиниці або більший	менший за одиницю, але більший за середньогалузевий показник	менший за середньогалузевий показник
1.2.	Індекс динаміки цін на продукцію	менший за індекс інфляції	дорівнює індексу інфляції	більший за індекс інфляції
1.3.	Співвідношення індексів динаміки обсягу реалізації (обсягу продажу) і витрат на виробництво продукції	>1	1	<1
1.4.	Співвідношення індексів динаміки ФОП (фонду оплати праці) та обсягу реалізації (обсягу продажу)	<1	1	>1
1.5.	Співвідношення індексу середньої заробітної плати та індексу інфляції	>1	1	<1
1.6.	Співвідношення обсягів випуску продукції в натуральному виразі (або в незмінних цінах) і динаміки чисельності персоналу	>1	1	<1
1.7.	Співвідношення частки прибутку, яка направляється на розвиток виробництва, у базовому та розрахунковому періодах (у порівнянних цінах)	>1	1	<1
2.	Імпорт Частка імпортозамінної продукції в загальному обсязі продукції підприємства і середньогалузевий показник	>1	>0	0
3.	Конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках			
3.1.	Частка експортної продукції у загальному обсязі виробництва підприємства та	>1	>0 ;	0
3.2.	Співвідношення індексу обсягів продажу у вартісному виразі та аналогічного галузевого показника	>10	1	<1

Тема 20. Банкрутство і ліквідація підприємств

Ключові поняття: Банкрутство, суб'єкт банкрутства (банкрут), боржник, кредитор, процедура банкрутства, процедура ліквідації підприємства, ліквідаційна вартість збанкрутілого підприємства, наслідки процесу визнання боржника банкрутом

1. Банкрутство підприємств як економічне явище

Банкрутство - визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Боржник - суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати.

Банкрут - боржник, який перебуває в процесі ліквідації.

Причини виникнення банкрутства:

✓ зовнішні (політичні, соціально-економічні, науково-технічні, зовнішньоекономічні);

✓ внутрішні (брак стратегічного плану розвитку; низька якість менеджменту; нераціональна організаційна структура; дефіцит власних оборотних коштів; збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості; недосконалість механізму ціноутворення; брак довготермінового інвестування, технологічна неузгодженість процесу виробництва; утримання зайвих робочих місць.)

Симптоми банкрутства:

- 1) зменшення обсягів реалізації продукції;
- 2) падіння прибутковості; скорочення робочих місць;
- 3) падіння попиту на продукцію;
- 4) втрати клієнтів і покупців;
- 5) збільшення обсягів неліквідних обігових коштів;

- б) неритмічність виробництва;
- 7) низький рівня використання виробничого потенціалу;
- 8) збільшення витрат на виробництво і реалізацію продукції; зниження рівня продуктивності праці

Ознаки банкрутства:

✓ різка зміна структури балансу підприємства (труднощі з готівкою та різке зменшення грошових коштів на рахунках; збільшення дебіторської заборгованості, зростання запасів готової продукції, збільшення кредиторської заборгованості;

✓ зниження обсягів продажу;

✓ неплатоспроможність - неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності

Умови й механізм визнання банкрутами юридичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю і щодо яких претензії кредиторів можуть бути задоволені, визначається законодавчо.

Етапи й процедури порушення справи про банкрутство

1. Установлення факту банкрутства боржника;
2. Підтвердження факту беспірності вимог кредитора, який ініціює порушення права про банкрутство;
3. Визначення майнових активів боржника;
4. Виявлення всіх можливих кредиторів;
5. Обґрунтування можливого плану реструктуризації або санації;
6. Реструктуризація (санація), якщо така можлива
7. Визнання боржника банкрутом, якщо реструктуризація (санація) не можлива.

2. Ліквідація збанкрутілих підприємств

Розрізняють такі основні причини ліквідації підприємств:

1) вартість майна боржника продовжує знецінюватися, і бракує будь-якої можливості її відновлення;

2) жодна юридична чи фізична особа не звернулася до відповідного органу із заявою про проведення реструктуризації або санації боржника;

3) жодний з поданих реструктуризаційних чи санаційних планів не було схвалено кредиторами;

4) запропонований план виходу підприємства (організації) з кризового стану з тих чи тих причин неможливо реалізувати.

Арбітражний суд приймає відповідну постанову про визнання боржника банкрутом, яка надсилається всім учасникам, причасним до цього процесу. Цією постановою призначаються також ліквідатори з представників зборів кредиторів, банків, фінансових органів.

Призначені арбітражним судом ліквідатори утворюють ліквідаційну комісію, якій переходить право розпорядження майном банкрута і всі його майнові права та обов'язки. Ліквідаційна комісія: управляє майном банкрута; здійснює інвентаризацію та оцінку майна; визначає ліквідаційну масу і розпоряджається нею; вживає заходів для стягнення дебіторської заборгованості; реалізує майно збанкрутілого підприємства і здійснює інші заходи, спрямовані на задоволення вимог кредиторів.

|| Ліквідаційна вартість — це чиста грошова сума, яку власники (власник) підприємства можуть одержати при ліквідації підприємства і окремого розпродажу його активів.

Наслідки ліквідації майна банкрутів

- 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 податків і зборів (обов'язкових платежів) вважається таким, що настав;

- припиняється нарахування неустойки (штрафу, пені), процентів та інших економічних санкцій по всіх видах заборгованості банкрута;
- відомості про фінансове становище банкрута перестають бути конфіденційними чи становити комерційну таємницю;
- припиняються повноваження органів управління банкрута щодо управління банкрутом та розпорядження його майном.
- до ліквідаційної комісії переходить право розпорядження майном банкрута і всі його майнові права та обов'язки;

Усі форми продажу майна банкрута (через викуп, на аукціоні, за конкурсом) оформляються договорами купівлі-продажу, який укладається між ліквідаційною комісією від імені підприємства-банкрута та покупцем.

Ліквідаційна комісія за погодженням із зборами (комітетом) кредиторів визначає послідовність реалізації об'єктів ліквідаційної маси та критерії їхнього відбору для продажу.

Кошти, одержані від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення вимог кредиторів.

Після завершення реалізації майнових об'єктів, що входять до складу ліквідаційної маси і є необхідними для повного задоволення всіх вимог кредиторів, та розподілу виручених сум між кредиторами ліквідаційна комісія складає й подає в Арбітражний суд ліквідаційний баланс. Арбітражний суд ухвалює рішення про затвердження балансу, виносить ухвалу про ліквідацію юридичної особи боржника, звільняє ліквідаторів від виконання своїх обов'язків.

Таким чином, справа про банкрутство вважається закритою тільки після затвердження плану реструктуризації чи санації майна боржника, або після затвердження ліквідаційного балансу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ворст Й., Ревентлоу П. Экономика фирмы. – М.: Высш.шк., 1996. – 272с.
2. Господарський кодекс України.
3. Грузинов В. Экономика предприятий. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 208с.
4. Економіка підприємства - Підручник. / За ред. С.Ф.Покропивного. К.: КНЕУ, 2000. – 528с.
5. Економіка підприємства: Навч. посібник / Г.О.Швиданенко та ін.- К.: КНЕУ, 2000. – 248с.
6. Економіка підприємства: Підручник. / М.Г.Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко. - К.: КНЕУ, 2001. – 526с.
7. Економічний словник-довідник / За ред. Мочерного С.В., К.: Феміна, 1995. – 368с.
8. Зайцев Н. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА_М, 19996. – 160с.
9. Закон України "Про банкрутство" від 14 травня 1992р./ Відомості Верховної Ради України.- 1992.- №31.
10. Закон України "Про власність" / Відомості Верховної Ради України.- 1991.- №20.
11. Закон України "Про інвестиційну діяльність" / Відомості Верховної Ради України.- 1992.- №10.
12. Закон України "Про оплату праці" від 24 березня 1995р./ Урядовий кур'єр. – 1995. – 18 травня.
13. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28 грудня 1997р./ Урядовий кур'єр. – 1997. – 6 червня
14. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу. - К.: КНЕУ, 1998.- 224с.
15. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998.- 352с.
16. Сергеев И. Экономика предприятия.- М.: Фис, 1997. 304с.
17. Томпсон А. Экономика фирмы. – М.: Бинум, 1998. – 544с.
18. Экономика предприятия / Под ред О.Волкова. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 416с.
19. Экономика предприятия / Под ред. В.Я. Горфинкеля и др. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998. - 742с
20. Экономика предприятия / Под ред. Л.Г. Мельника.- Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 638с.
21. Экономика предприятия / Под ред. В.М. Семенова. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. - 312с.

ЗМІСТ

Стор.

Змістовий модуль 1. Підприємницька діяльність, технічна база і організація діяльності підприємства.....	3
Тема 1. Підприємство як суб'єкт господарювання	3
1. Поняття, цілі й напрямки діяльності	3
2. Класифікація підприємств	4
3. Виробнича структура підприємства	5
4. Ринкове середовище господарювання	6
Тема 2. Основи підприємницької діяльності	7
1. Підприємництво як сучасна форма господарювання	7
2. Договірні взаємовідносини в підприємницькій діяльності	8
3. Міжнародна підприємницька діяльність	9
Тема 3. Техніко-технологічна база виробництва	10
1. Техніко-технологічна база: складові частини і форми розвитку	10
2. Лізинг як форма оновлення технічної бази виробництва	11
3. Виробнича потужність підприємства і шляхи підвищення її використання	12
Тема 4. Організація виробництва	14
1. Виробничий процес: визначення, класифікація, принципи	14
2. Організаційні типи виробництва	15
3. Організація виробничого процесу в часі	16
4. Організація виробничого процесу у просторі	17
Тема 5. Управління підприємством	18
1. Функції і методи управління	18
2. Організаційні структури управління	19
Тема 6. Виробнича і соціальна інфраструктура	21
1. Сутність і склад інфраструктури	21
2. Соціальна інфраструктура	23
3. Відтворення і розвиток інфраструктури	23
Змістовий модуль 2. Ресурсне забезпечення діяльності підприємства	24
Тема 7. Капітал і виробничі фонди	24
1. Статутний капітал як основна частина власного капіталу. Виробничі фонди підприємства	24
2. Оцінка, класифікація і структура основних фондів	26
3. Знос основних фондів	28
4. Методи й способи амортизації основних фондів	30
5. Показники стану, руху й ефективності використання основних фондів	33
Тема 8. Оборотні кошти	34
1. Економічний зміст і класифікація оборотних коштів	34
2. Нормування оборотних коштів	36
3. Показники ефективності використання оборотних коштів	36
Тема 9. Персонал	39
1. Поняття, структура і класифікація персоналу	39
2. Розрахунок чисельності персоналу	40
3. Показники трудових ресурсів	41
Тема 10. Продуктивність, мотивація і оплата праці	42
1. Продуктивність праці: сутність, методи визначення	42
2. Організація оплати праці	44
3. Мотивація праці	48
Тема 11. Нематеріальні ресурси та активи	49
1. Нематеріальні ресурси	49

2.	Нематеріальні активи	51
3.	Оцінка вартості й амортизація нематеріальних активів	52
Тема 12. Інвестиційні ресурси		53
1.	Поняття склад і структура інвестицій	53
2.	Визначення необхідного обсягу і джерел фінансування виробничих інвестицій	54
3.	Формування і регулювання фінансових інвестицій (цінних паперів)	56
4.	Оцінка ефективності виробничих і фінансових інвестицій	58
5.	Інвестиційні проекти підприємств та організацій	60
Змістовий модуль 3. Результати і ефективність господарської та інших видів діяльності підприємства		62
Тема 13. Виробництво, якість і конкурентоспроможність продукції		62
1.	Загальна характеристика продукції	62
2.	Маркетингова діяльність і формування програми випуску продукції	64
3.	Якість і конкурентоспроможність продукції	66
4.	Стандартизація і сертифікація продукції	70
Тема 14. Витрати і ціни на продукцію (послуги)		71
1.	Витрати підприємства, їх класифікація	71
2.	Калькулювання собівартості продукції	79
3.	Ціна: сутність, форми, класифікація	84
4.	Етапи ціноутворення	85
Тема 15. Фінансово - економічні результати і ефективність діяльності підприємства		87
1.	Доходи підприємства	87
2.	Формування і розподіл прибутку підприємства	88
3.	Показники рентабельності	91
Тема 16. Регулювання, прогнозування і планування діяльності		91
1.	Державне економічне регулювання суб'єктів господарювання	92
2.	Прогнозування розвитку підприємств	92
3.	Методичні основи планування	93
4.	Стратегія розвитку підприємства	95
5.	Тактичне й оперативне планування	96
Тема 17. Інноваційні процеси		98
1.	Загальна характеристика інноваційних процесів	98
2.	Науково-технічний прогрес, його загальні й пріоритетні напрями	101
3.	Організаційний прогрес	102
Тема 18. Економічна безпека підприємства		104
1.	Характеристика економічної безпеки підприємства(організації)	104
2.	Аналітична оцінка рівня економічної безпеки підприємства	106
3.	Служба безпеки підприємства	108
Тема 19. Реструктуризація і санація (фінансове оздоровлення) підприємств		110
1.	Загальна характеристика процесу реструктуризації підприємств	110
2.	Порядок проведення та ефективність реструктуризації підприємств	112
3.	Санація суб'єктів господарювання	114
Тема 20. Банкрутство та ліквідація підприємств		117
1.	Банкрутство підприємств як економічне явище	117
2.	Ліквідація збанкрутілих підприємств	119
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ		121

Навчальне видання

Конспект лекцій з дисципліни «Економіка підприємства» (для студентів заочної форми навчання за напрямками підготовки 0501 - "Економіка і підприємництво", 0502 – „Менеджмент”)

Укладачі: Склярук Наталя Іванівна,

Славута Олена Іванівна

Рецензент: д. е. н, проф. А.Є.Ачкасов

Редактор М.З. Аляб'єв

План 2007, поз. 75 Л

Підп. до друку 13.04.2007

Формат 60x84 1/16

Папір офісний

Друк на ризографі.

Умовн.-друк. арк. 5,0

Обл.-вид.арк. 5,7

Замовл. № _____

Тираж 200 прим.

Сектор оперативної поліграфії ІОЦ ХНАМГ

61002, Харків, ХНАМГ, вул. Революції, 12