

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів
(лист від 09.10.2002 р. № 14/18.2-852)*

Рецензенти:

В. І. Павлов, доктор економічних наук, професор, заслужений економіст України, зав. кафедри економіки і підприємництва Луцького державного технічного університету;

В. І. Гринчуцький, доктор економічних наук, професор, зав. кафедри економіки підприємств і корпорацій Тернопільської академії народного господарства.

Бойчик І. М.

Б77 Економіка підприємства. Навчальний посібник.— К.: Атіка, 2004.— 480 с.

ISBN 966-8074-29-7

У навчальному посібнику з урахуванням вимог нормативної програми дисципліни «Економіка підприємства» подається перелік обов'язкових для вивчення питань, розкривається зміст кожної теми з викладом розрахунково-аналітичних моментів, наводяться приклади розв'язку типових задач, які допоможуть студентам краще засвоїти теоретичний матеріал і використати його на практиці, а також пропонується комплекс задач для розв'язку. Кожна тема містить тести для самоконтролю, що полегшить роботу студентам і викладачам на практичних заняттях, проведенні тренінгів.

ББК 65.9(4УКР) 29я73

ISBN 966-8074-29-7

© І. М. Бойчик, 2002

« Видавництво «Атіка», 2004

Господарюючим суб'єктам (називатимемо їх «підприємствами») в умовах ринку надані широкі права і можливості щодо реалізації економічних інтересів, вибору способів організації виробництва, збуту продукції. При цьому підприємства виходять із власних ресурсних можливостей з урахуванням широкого спектра чинників, що впливають на ефективність використання виробничого потенціалу.

Економіка є найважливішою сферою суспільних відносин і розглядається у декількох значеннях:

- **по-перше**, як сукупність відносин, що визначаються характером власності на засоби виробництва;
- **по-друге**, як господарство окремого району, країни;
- **по-третє**, як наукова дисципліна, що займається вивченням народного господарства, його галузей, окремих підприємств, а також окремих елементів виробництва (капітал, фонди, праця і т. ін.).

У першому значенні – економіка виступає об'єктом вивчення *політекономії*, у другому – *вивчення територіального розміщення продуктивних сил*. Нас цікавить третє значення цього терміна, а точніше, – *економіка окремо взятого підприємства*.

Економіка підприємства – це наука про ефективність виробництва, шляхи і методи досягнення підприємством найкращих результатів при найменших затратах.

Предметом вивчення економіки підприємства є методи і способи раціонального поєднання й ефективного використання всіх елементів виробничого процесу на рівні підприємства. При цьому економічні та організаційні питання розглядаються в тісному зв'язку з технікою і технологією.

Виходячи зі змісту навчальної дисципліни «**Економіка підприємства**», даний навчальний посібник побудований на основі вимог державного освітнього стандарту України і покликаний допомогти студентам поєднати теоретичні знання і практичні навички в опануванні основних тем курсу.

Оскільки дана дисципліна входить до навчальних програм підготовки фахівців усіх економічних спеціальностей, пропонований посібник може бути корисним для студентів усіх економічних та суміжних факультетів вищих навчальних закладів.

Зміст посібника в логічній послідовності відображає структуру курсу. Кожна розглянута тема містить перелік питань, що є обов'язковими для вивчення, подається також короткий виклад змісту цих питань, включаючи найважливіші розрахунково-аналітичні моменти. Наведені в кожній темі тести

для самоконтролю сприятимуть оперативному контролю якості засвоєння теоретичного матеріалу і будуть досить корисними при роботі на практичних і семінарських заняттях, проведенні тренінгів тощо. Крім того, велика кількість задач дозволить закріпити в практичних розрахунках теоретичний матеріал. Наведені приклади розв'язку типових задач полегшать студентам роботу над практично-розрахунковою частиною посібника.

У книзі, на відміну від попередніх двох видань, представлені нові теми: «Інноваційні процеси на підприємстві та оцінка їх ефективності», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Державне регулювання діяльності підприємств», що робить її структуру більш адекватною сучасним вимогам та нормативним програмам даної дисципліни.

Більше того, всі без винятку теми посібника серйозно доопрацьовані, розширені і приведені у відповідність до сучасних нормативних документів і положень.

Особливістю посібника є те, що до кожної теми подані структурно-логічні схеми, таблиці, виділені курсивом найважливіші теоретичні положення та ін., що полегшить студентам засвоєння теоретичного матеріалу. Отже, посібник орієнтований на впровадження активної методики навчання, в ньому використано повний комплекс основних методів навчання: словесний, наочний і практичний.

Досить об'ємний та оновлений словник основних термінів і понять допоможе студентам швидко зорієнтуватися у найважливіших визначеннях, що наводяться при розкритті кожної теми.

Основною метою посібника є допомогти студентам усіх фахових економічних спрямувань набуті:

- ґрунтовних знань з основних розділів прикладної економіки;
- вмінь, спрямованих на отримання заздалегідь окреслених результатів господарювання шляхом оптимального використання трудових, матеріальних, фінансово-кредитних та інших ресурсів підприємства;
- практичних навичок у прийнятті науково обґрунтованих господарсько-управлінських рішень в умовах ринкової економіки.

Автором навчального посібника є кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій Тернопільської академії народного господарства І. М. Бойчик.

Автор виносить подяку усім, хто висловив свої критичні зауваження і побажання щодо поліпшення змісту і структури навчального посібника при його підготовці до друку. Також сподівається на подальшу допомогу тих науковців і спеціалістів-практиків, кому не байдужі проблеми удосконалення підготовки висококваліфікованих фахівців-економістів та підвищення якості призначених для цього навчальних видань.

ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Поняття підприємства, його ознаки.
- ☐ Основні законодавчі акти та інші документи, що регулюють діяльність підприємств в Україні.
- ☐ Виробнича та загальна структура підприємства.
- ☐ Фактори, що впливають на виробничу структуру підприємства.
- ☐ Класифікація підприємств за різними ознаками.
- ☐ Форми об'єднання підприємств: мета і особливості функціонування в Україні.
- ☐ Ринок як сфера функціонування підприємств, його склад та види.
- ☐ Ринкова інфраструктура, її функції.
- ☐ Особливості економіки сучасних вітчизняних підприємств.

КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• ринок	• форми об'єднання підприємств
• підприємство	• асоціація
• ознаки підприємства	• корпорація
• статут підприємства	• консорціум
• колективний договір	• концерн
• виробнича структура підприємства	• холдинг
• класифікація підприємств	• ринкова інфраструктура

Основні теоретичні положення теми

ПІДПРИЄМСТВО – це організаційно відокремлена й економічно самостійна ланка виробничої сфери народного господарства, що спеціалізується на виготовленні продукції, виконанні робіт і наданні послуг. *Головне завдання підприємства* полягає в задоволенні потреб ринку в його продукції або послугах з метою одержання прибутку.

Основними законодавчими актами, які регулюють діяльність підприємств в Україні, є Закони України: «Про власність», «Про підприємництво», «Про підприємства в Україні» та ін.

Зокрема, Закон України «Про підприємства в Україні» визначає види та організаційні форми підприємства, правила їх створення, реєстрації, реорганізації та ліквідації, механізм здійснення підприємницької діяльності в умовах переходу до ринкової економіки. Цим Законом визначені рівні правові умови для діяльності підприємств незалежно від організаційної форми та форми власності на майно; він спрямований на забезпечення самостійності підприємств, визначає їх права і відповідальність за результати своєї господарської діяльності, регулює відносини підприємств з іншими суб'єктами господарювання, органами державного управління та ін.

Структура Закону України «Про підприємства в Україні»

Розділ I. Загальні положення

Розділ II. Створення підприємства і порядок його реєстрації

Розділ III. Майно підприємства

Розділ IV. Управління підприємством і самоврядування трудового колективу

Розділ V. Господарська, економічна і соціальна діяльність підприємства

Розділ VI. Підприємство і держава

Розділ VII. Ліквідація і реорганізація підприємства

Розділ VIII. Особливості створення, ліквідації, реорганізації, управління та діяльності казенного підприємства

Діяльність підприємства також регулюється його *статут*ом та *колективним договором*.

Статут підприємства – це зібрання обов’язкових правил, що регулюють його взаємовідносини з іншими суб’єктами господарювання, а також індивідуальну діяльність.

У ньому зазначається точна назва підприємства, його місцезнаходження, форма власності, вид діяльності, місія функціонування та основні цілі, органи управління, порядок реорганізації і ліквідації та ін.

Зміст статуту не повинен суперечити положенням законодавчих актів, що регулюють діяльність підприємства.

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

У колективний договір включаються зобов’язання щодо поліпшення умов праці та відпочинку працівників, їх соціального захисту, заходи для забезпечення зростання продуктивності праці, величини матеріального стимулювання, вирішення житлових проблем тощо.

Підприємства мають такі ознаки:

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

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

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

Виробнича структура підприємства – це склад, кількісне співвідношення і розміри внутрішніх підрозділів, форми їх побудови та взаємозв’язку. Виробнича структура харак-

теризус частку окремих підрозділів у загальній чисельності працівників підприємства, у сукупному випуску продукції, вартості основних фондів і т. д. Для підприємств є важливим встановлення оптимальної виробничої структури.

На виробничу структуру підприємства впливають такі фактори:

- масштаб виробництва;
- складність конструкції виробу;
- характер технологічного процесу.

Якщо головним виробничим підрозділом підприємства є цех (адміністративно відокремлена частина підприємства, в якій виконується комплекс робіт відповідно до внутрішньо-заводської спеціалізації), то така виробнича структура називається *цеховою*.

Цехи поділяються на:

- *основні* (заготівельні, обробні, складальні);
- *допоміжні* (інструментальні, ремонтні, енергетичні);
- *побічні* (утилізації, відновлення деяких сировинно-матеріальних ресурсів);
- *обслуговуючі* (складське і транспортне господарства);
- *підсобні* (виробництво тари, відгодівельне і тепличне господарства тощо).

При *безцеховій виробничій структурі* основою її побудови є *виробнича дільниця* (сукупність робочих місць, на яких виконуються технологічно однорідні роботи або виготовляється однотипна продукція).

Корпус – як об'єднання однотипних цехів – є основним структурним підрозділом корпусної виробничої структури.

При *комбінатській виробничій структурі* підприємства поєднуються стадії послідовно процесу переробки сировини і підрозділи виготовляють завершену частку готового виробу.

Загальна структура підприємства включає, крім виробничих підрозділів, заклади соціально-культурного призначення та підрозділи апарату управління.

Підприємства класифікуються за рядом ознак, а саме:

I. Мета і характер діяльності:

- **комерційні**, метою яких є одержання прибутку;
- **некомерційні**, які не ставлять собі за мету отримання грошових економічних результатів (благодійні фонди і організації).

II. Форма власності:

- **приватні** (індивідуальні, засновані на власності однієї особи без права найму робочої сили; **сімейні**, засновані на

власності і праці однієї сім'ї; приватні, засновані на власності однієї особи з правом найму робочої сили);

- **колективні** (засновані на власності колективу працівників підприємства, кооперативу, громадської організації);

- **державні** (засновані на власності держави, в тому числі казенні);

- **муніципальні** (державні комунальні підприємства, засновані на власності громади адміністративно-територіальних одиниць);

- **спільні підприємства** (засновані на власності фізичних або юридичних осіб різних держав);

- **іноземних громадян або організацій** (засновані виключно на власності фізичних або юридичних осіб іноземних держав).

III. Правовий статус і форма господарювання:

- **одноосібні приватні підприємства** – власником є фізична особа або сім'я; отримує дохід (прибуток); несе весь тягар ризику.

Перевагами такої форми підприємства є простота заснування, незначні витрати на засновницько-реєстраційні операції, повна самостійність, оперативність і свобода підприємницьких дій, відносно низькі витрати на організацію виробництва, власникові повністю належить прибуток підприємства.

Недоліки: обмежені можливості для розширення капіталу, повна відповідальність за борги, відсутність спеціалізованого менеджменту, невизначеність термінів функціонування, оскільки підприємство юридично припиняє свою діяльність у разі смерті, позбавлення волі або психічного захворювання одноосібного власника.

- **Кооперативні** – добровільні об'єднання громадян з метою спільного ведення господарської діяльності.

Перевагами є збільшення економічних можливостей підприємства щодо розширення бізнесу, диференціація виконуваних функцій окремими працівниками (виробничих, збутових, адміністративних), а *недоліком* – протиріччя економічних та інших інтересів окремих членів кооперативу.

- **Орендні** – мають в основі функціонування договірні відносини між фізичними або юридичними особами з приводу тимчасового володіння і користування майном.

Переваги: не вимагає значних коштів для придбання майна, немає ризику за техніко-економічне старіння основних фондів, його несе орендодавець. *Недоліки:* обмежу-

ється підприємницька свобода орендаря, який не є власником майна.

• **Господарські товариства** – передбачають об'єднання капіталів двох або більше юридичних або фізичних осіб за умов спільного розподілу прибутку, контролю результатів бізнесу, активної участі у здійсненні бізнесової діяльності.

Основою взаємовідносин між партнерами є **договір**.

За ступенем участі партнерів-засновників у діяльності підприємства та відповідальності за її результати розрізняють:

• *товариство з повною відповідальністю* (всі учасники займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за її результати не лише своїми частками у статутному фонді, а й власним майном);

• *товариство з обмеженою відповідальністю* (учасники несуть відповідальність за господарську діяльність у межах своїх внесків у вигляді майна, грошових коштів, продуктів інтелектуальної власності тощо);

• *командитне товариство* (поряд з учасниками, які несуть повну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, включає принаймні одного учасника, відповідальність якого обмежується внеском у майно підприємства, але не особистим майном; такий учасник називається командитом);

• *акціонерні товариства (відкритого і закритого типу)* (власність підприємства розподілена на частини і власниками вважаються акціонери, які мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску в акціонерний капітал; весь прибуток належить акціонерам і поділяється на дві частини: одна розподіляється серед акціонерів у вигляді дивідендів, друга – це нерозподілений прибуток, що використовується на реінвестування; функції власності і контролю поділені між власниками (акціонерами) і менеджерами.

Перевагами господарських товариств є:

Більш широкі можливості для розширення виробництва, збільшення фінансової незалежності та дієздатності шляхом злиття капіталів партнерів, можливість залучення до управління професійних менеджерів; для акціонерних товариств – реальна можливість залучення необхідних інвестицій через ринок цінних паперів, акціонери не можуть зазнати більших втрат, ніж ними було вкладено в акції, простіше збільшувати обсяги виробництва і суми прибутку.

Недоліки: виникнення протиріч між інтересами партне-

рів спричиняє малоефективну діяльність, а колективний менеджмент – негнучке управління виробництвом; для акціонерних товариств – притаманні розбіжності між функціями власності та контролю, інколи виникають суперечності між акціонерами і менеджерами, наявність подвійного оподаткування (спочатку прибутку акціонерного товариства, а потім дивідендів акціонерів).

IV. Національна належність капіталу підприємств:

- національні (капітал підприємств належить підприємцям своєї країни);
- іноземні (капітал підприємств повністю є власністю іноземних громадян);
- змішані (капітал підприємств належить громадянам різних країн).

V. Галузево-функціональні види діяльності:

- промислові;
- сільськогосподарські;
- будівельні;
- транспортні;
- торговельні;
- лізингові;
- банківські
- та ін.

VI. Розміри підприємств за чисельністю працівників:

- малі, до яких належать (за чисельністю працюючих):
 - 1) у промисловості та будівництві – до 200 чол.;
 - 2) у інших галузях виробничої сфери – до 50 чол.;
 - 3) у науці і науковому обслуговуванні – до 100 чол.;
 - 4) у галузях невиробничої сфери – до 25 чол.;
 - 5) у роздрібній торгівлі – до 15 чол.;
- середні;
- великі.

Розміри середніх і великих підприємств за чисельністю працюючих законодавчо не регулюються.

Існують інші класифікаційні ознаки підприємств, наприклад, за типом виробництва, за ступенем спеціалізації, але перелічені є найважливішими.

Підприємницькі структури мають право на добровільних засадах об'єднувати свою інноваційну, виробничу, маркетингову, постачальницько-збутову, фінансову та соціальну діяльність. Такими об'єднаннями можуть бути: асоціації, корпорації, концерни, консорціуми, трести, синдикати, картелі, холдинги, фінансові групи.

В Україні найбільш поширеними формами об'єднання підприємств є:

- *асоціація* – найпростіша форма договірною об'єднання підприємств з метою постійної координації господарської діяльності; асоціація не має права втручатись у виробничу і комерційно-фінансову діяльність своїх членів;
- *корпорація* – договірне об'єднання господарських суб'єктів на засадах інтеграції та виробничих інтересів з делегуванням їй окремих повноважень;
- *консорціум* – тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для реалізації певної підприємницької ідеї, інвестиційного проекту;
- *концерн* – об'єднання підприємницьких структур, що характеризується органічним поєднанням власності та контролю, найчастіше з використанням принципу диверсифікації виробництва;
- *холдинг* – організаційна форма об'єднання інвестиційних ресурсів; утворення, яке безпосередньо не займається виробничо-господарською діяльністю, а спрямовує свої фінансові кошти на придбання контрольного пакету акцій інших підприємств.

Кожна з цих форм має свої переваги і недоліки і може використовуватись залежно від умов внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства (ринку). Ринок, як сфера товарного обігу і пов'язана з ним сукупність товарно-грошових відносин між виробниками і споживачами складається з певних елементів.

Основними видами ринків за суб'єктним складом є:

- ринок виробників;
- ринок споживачів;
- ринок посередників;
- ринок державних установ;
- ринок міжнародних установ, покупців і споживачів.

За елементно-технологічним складом ринки поділяються на:

- ринок засобів виробництва;

- ринок предметів споживання;
- ринок інвестицій;
- ринок фінансово-кредитних ресурсів;
- ринок інновацій та інформації;
- валютний ринок.

За територіальною ознакою ринки класифікуються на:

- місцевий;
- регіональний;
- національний;
- транснаціональний;
- світовий.

Функції ринкової *інфраструктури* виконують товарні і фондові біржі, страхові компанії, венчурні фірми, інформаційні центри, транспортні мережі, банки.

Економіка сучасних вітчизняних підприємств має ряд особливостей, які пов'язані з неузгодженістю рішень на державному рівні, нестабільністю законодавчої бази, високим рівнем податків, «втечею» кваліфікованих кадрів. Такі негативні моменти спричиняють низький рівень іноземного інвестування в економіку України, обертання значної маси грошових коштів поза банками, «перелив» капіталів зі сфери виробництва у сферу торгового бізнесу через відсутність стимулів і пільг для вітчизняних товаровиробників та ін.

Усунення таких негативних явищ дало б можливість поліпшити роботу вітчизняних підприємств, створити умови для стабілізації їх власного становища та для наповнення бюджету держави.



Тести для самоконтролю

1. Головне завдання підприємства полягає у:

- а) задоволенні потреб ринку з метою одержання прибутку;
- б) ефективному використанні основних фондів і оборотних засобів;
- в) підвищенні продуктивності праці й ефективному використанні системи мотивації праці;
- г) підвищенні якості продукції, що випускається.

2. Основними документами, що регулюють діяльність підприємства, є:

- а) Закон України «Про підприємства в Україні»;
- б) статут;

- в) ліцензія;
г) колективний договір;
д) патент.

3. Підприємство характеризується такими ознаками:

- а) виробничо-технічна єдність;
б) організаційно-соціальна єдність;
в) спільність території;
г) фінансово-економічна самостійність;
д) спільність споживаної сировини.

4. Виробнича структура підприємства – це:

- а) склад, кількісне співвідношення і розміри внутрішніх підрозділів, форми їх побудови і взаємозв'язку;
б) чисельність суб'єктів-засновників та взаємовідносини між ними;

- в) частка капіталу кожного засновника в статутному фонді;
г) організаційно-правова форма існування підприємства.

5. На виробничу структуру підприємства не впливають:

- а) масштаб виробництва;
б) складність конструкції виробу;
в) віддаленість підприємства від природних ресурсів;
г) характер технологічного процесу;
д) рівень фахової підготовки працівників.

6. Виробнича структура підприємства може бути:

- а) спеціалізованою;
б) універсальною;
в) цеховою;
г) безцеховою;
д) комбінатською;
е) корпусною.

7. Загальна структура підприємства включає:

- а) виробничі підрозділи;
б) підрозділи матеріально-технічного забезпечення;
в) підрозділи апарату управління;
г) підрозділи збуту продукції;
д) заклади соціально-культурного призначення.

8. За метою і характером діяльності підприємства поділяються на:

- а) комерційні;
б) виробничі;
в) некомерційні;
г) торговельні.

9. За формою власності підприємства класифікуються на:

- а) приватні;
- б) державні;
- в) казенні;
- г) змішані;
- д) колективні;
- е) комунальні.

10. Не є ознакою організаційно-соціальної єдності підприємства:

- а) єдність керівництва;
- б) єдність трудового колективу;
- в) наділення правами юридичної особи;
- г) самостійне визначення перспектив розвитку;
- д) спільність допоміжного та обслуговуючого господарств;
- е) володіння основними фондами.

11. Найпростішою формою об'єднання підприємств є:

- а) концерн;
- б) корпорація;
- в) асоціація;
- г) холдинг;
- д) консорціум

12. Господарські товариства як форма існування підприємства мають такі переваги:

- а) збільшення фінансової незалежності;
- б) «розпорошення» капіталу між багатьма партнерами;
- в) можливість передбачення фінансових втрат;
- г) залучення до управління професійних менеджерів;
- д) можливість залучення іноземних інвестицій.

13. Основними недоліками акціонерного товариства як організаційно-правової форми існування підприємства є:

- а) наявність подвійного оподаткування прибутків товариства;
- б) розподіл капіталу на дрібні частки між акціонерами;
- в) розподіл прибутку на дві частини, що спрямовані на виплату дивідендів та на реінвестування.

14. Об'єднання підприємницьких структур, що характеризуються органічним поєднанням власності та контролю, називаються:

- а) холдинг;
- б) концерн;

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Поняття та необхідність управління.
- ☐ Еволюція концепцій управління.
- ☐ Функції управління.
- ☐ Сучасні принципи управління.
- ☐ Методи управління виробництвом.
- ☐ Організаційні структури управління підприємством.
- ☐ Шляхи удосконалення управління підприємством.

КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• управління	• концепції управління
• менеджеріальна революція	• стратегічне управління
• принципи управління	• методи управління
• типи організаційних структур управління	• апарат управління
• мета виробництва	• управління підприємством
• мотивація	• функції управління
• організація	• контроль
	• планування

Основні теоретично-розрахункові положення теми

Сучасне управління – це особлива сфера економічних відносин, що має свою логіку розвитку.

Відомий англійський економіст Альфред Маршалл (1842–1924) виділив управління в окремий *фактор вироб-*

ництва поряд із трьома традиційними – капіталом, працею, землею.

Суть управлінської діяльності полягає у здійсненні впливу на процес шляхом прийняття рішень.

Необхідність управління пов'язана з процесами поділу праці на підприємстві і відокремленням управлінської праці від виконавчої.

Зростання значення фактора управління в епоху науково-технічної революції послужило основою для появи концепції *«менеджеріальної революції»*, згідно з якою влада переходить від власників до управлінців.

Основоположником управління вважається американський інженер і дослідник Ф. Тейлор (1856–1915). Запропонована ним раціоналізація праці і відносин на виробництві дозволила докорінно змінити організацію і управління, а значить, і ефективність виробництва. Ф. Тейлор розглядав управління як *«мистецтво знати точно, що слід зробити і як це зробити найкращим і найдешевшим способом»*.

Сьогодні у світовій практиці використовують три інструменти управління: *ієрархію, культуру і ринок*. Кожен з них є домінуючим в тій чи іншій економічній системі, наприклад, ієрархія в адміністративно-командній економіці.

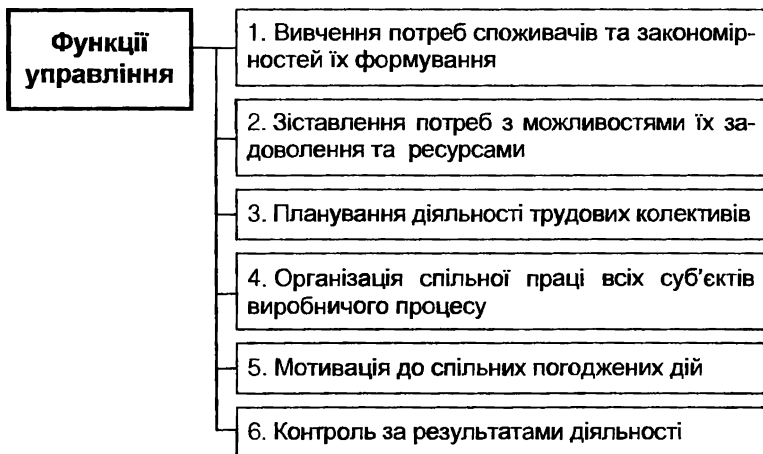
Наука управління за останні два–три десятиріччя пережила більш глибокі зміни, ніж за весь попередній період свого розвитку. Вдосконаленню управлінської практики посприяв прогрес в оргтехніці, і те, що відбувається сьогодні в теорії і практиці управління, називається *«тихою управлінською революцією»*. Її початок збігся із вступом західного суспільства в інформаційну стадію. На зміну старій *раціоналістичній* концепції управління приходить нова *неформальна*, яку прийнято називати маркетинговою, інформаційною.

Суть раціоналістичної концепції полягає в переконаності, що успіх фірми залежить від раціональної організації виробництва, зниження затрат за рахунок використання внутрівиробничих резервів, ефективності використання виробничих ресурсів, тобто від *внутрішніх факторів*. Фірма розглядається як *закрита система*, мета і завдання якої є заданими і стабільними протягом тривалого часу. Основа стратегії такої фірми – поглиблення спеціалізації виробництва, організаційна структура будується за функціональним принципом, вирішальне значення має контроль. (Лекція 1 – 2001)

Неформальна концепція має за основу ситуаційний підхід до управління. Фірма розглядається як живий організм, як *відкрита система*, головна передумова успіху якої лежить поза нею. Успіх пов'язується з тим, наскільки успішно фірма вписується в зовнішнє середовище (економічне, соціально-політичне, науково-технічне) і пристосовується до нього. Ситуаційний підхід до управління означає, що вся внутрішня будова системи управління є відповіддю на різні впливи зовнішнього середовища. Організаційні механізми пристосовуються до нових проблем і вироблення нових рішень.

Реалізацією цього нового підходу стало *стратегічне управління*, яке передбачає врахування майбутніх станів середовища для розробки стратегії розвитку фірми.

Зміст управління визначається суспільною діяльністю людей, і тому, як особливий вид трудової діяльності, воно виконує ряд функцій:



1. *Вивчення потреб споживачів та закономірностей їх формування* передбачає врахування різноманітності потреб, які змінюються. Тому з цією функцією межують функції маркетингу та інновацій. Вони спрямовані на залучення нових споживачів, створення нових ринків збуту, формування нових потреб у потенційних клієнтів, що пов'язане з розробкою нових видів продукції.

2. З точки зору необхідності задоволення потреб, слід користуватись принципом – *максимум результативності при раціональних витратах*. Управління за допомогою цієї

функції повинно забезпечувати відповідність мети виробництва засобам її досягнення.

3. *Планування* – це процес визначення мети діяльності, передбачення майбутнього розвитку та спрямування індивідуальних і колективних цілей (завдань) на одержання загального кінцевого результату.

4. *Організація* передбачає формування структури керованої системи, розподіл завдань, повноважень і відповідальності між працівниками підприємства для досягнення загальної мети діяльності.

5. *Мотивація* – це причина, яка спонукає членів трудового колективу до спільних погоджених дій з метою забезпечення досягнення поставленої мети. На підприємстві повинні бути створені такі умови, за яких виконавці відчуватимуть, що вони задовольняють свої особисті потреби тільки тоді, коли буде досягнута ціль підприємства в цілому.

6. *Контролююча функція* полягає у встановленні параметрів діяльності підприємства, їх вимірюванні та порівнянні із запланованими, а за необхідності – коригуванні цієї діяльності для поліпшення результатів роботи.

Ці основні функції тісно пов'язані між собою в єдиному процесі управління. Ігнорування вивчення потреб споживачів, можливостей ресурсного забезпечення їх задоволення, незадовільне планування, слабка мотивація тощо негативно впливають на кінцеві показники діяльності.

Принципи управління, які є актуальними і сьогодні, розробив сучасник Ф. Тейлора француз А. Файоль. Всі здійснювані на підприємстві операції він поділив на шість груп:

✓ технічні;	✓ обчислювальні;
✓ комерційні;	✓ охорона майна і осіб;
✓ фінансові;	✓ адміністративні.

Власне до управління він відніс останню групу і вважав, що процес управління полягає в тому, щоб:

- ⇒ передбачати,
- ⇒ організовувати,
- ⇒ узгоджувати,
- ⇒ розпоряджатися,
- ⇒ контролювати.

В управлінні сучасною економікою зазвичай керуються такими принципами:

- ▶ чіткий розподіл праці;
- ▶ додержання дисципліни і порядку;

- повноваження і відповідальність;
- використання мотивації високопродуктивної праці;
- забезпечення рівної справедливості для всіх;
- впевненість у постійності і стабільності роботи;
- дотримання взаємовідносин із співробітниками згідно з ієрархічним ланцюгом;
- заохочення ініціативи.

Основою використовуваних методів управління є закони, закономірності і принципи суспільного виробництва, науково-технічний рівень розвитку фірми, підприємства, соціальні, правові і психологічні відносини між людьми.

Методи управління поділяються на:

- економічні;
- адміністративно-правові;
- соціально-психологічні.

Економічні методи управління – це прийоми і способи управління, в основі яких лежить використання економічних законів, економічних інтересів і показників. Ці методи включають:

- матеріальну відповідальність;
- ціноутворення;
- державне регулювання;
- стимулювання;
- податки.

Адміністративно-правові методи управління передбачають юридичний (правовий) і адміністративний вплив на відносини людей у процесі виробництва, оскільки ці відносини регулюються певними правовими нормами:

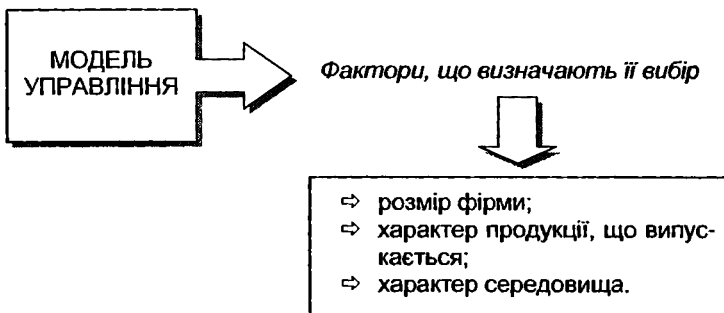
- законодавчими актами;
- інструкціями;
- положеннями;
- наказами і розпорядженнями.

Адміністративно-правові методи передбачають і застосування відповідних матеріальних, адміністративних і карно-правових санкцій.

Соціально-психологічні методи управління реалізують мотиви соціальної поведінки людини, оскільки традиційні форми матеріального заохочення поступово втрачають свій стимулюючий вплив. Ці методи передбачають вивчення соціальних запитів та інтересів членів колективу, вивчення середовища виробництва, громадської думки.

Всі ці методи повинні поєднуватись і створювати необхідний арсенал засобів для найефективнішого управління фірмою.

Кожна фірма є унікальною, тому не існує єдиної моделі управління. Нижче наводяться фактори, що визначають вибір моделі.



Система управління має бути простою і гнучкою, забезпечувати ефективність і конкурентоздатність функціонування фірми. Її характеристики:

- невелике число рівнів управління;
- наявність небагатовисловних підрозділів, що мають висококваліфікованих працівників;
- якість продукції і всі процедури повинні бути орієнтовані на споживача.

Існують різні типи організаційних структур управління, основними з яких є:

1. **Лінійна** – це структура, між елементами якої існують лише одноканальні взаємодії, кожен підлеглий має лише одного лінійного керівника, який виконує всі адміністративні та інші функції у відповідному підрозділі. Використовується у невеликих підприємствах з нескладною технологією виробництва. Перевагами такої структури є:

- а) чіткість взаємовідносин;
- б) оперативність і несуперечливість управлінських рішень;
- в) надійний контроль.

Недоліком є те, що керівник повинен виконувати, крім основних координуючих функцій, цілий ряд робіт: облік, робота з кадрами, контроль якості тощо.

2. **Лінійно-штабна структура** передбачає створення при лінійному керівництві спеціальних функціональних служб (штабів), які допомагають йому вирішувати певні виробничі завдання і формувати відповідні управлінські

рішення. При цьому штаби не дають безпосередніх розпоряджень лінійним керівникам. Головна перевага такої структури в тому, що лінійні керівники мають можливість сконцентрувати увагу на поточному лінійному керівництві, а недоліки – ріст управлінських витрат, зниження оперативності. Така структура є ефективною в масовому виробництві з незначними технологічними змінами.

3. **Функціональна структура** також передбачає наявність штабів, але їх персонал має не лише дорадчі права, а й право керівництва і прийняття рішень. Тому кожний виробничий підрозділ отримує розпорядження одночасно від декількох керівників функціональних підрозділів підприємства. Функціональна структура забезпечує компетентне керівництво з кожної функції управління. В цьому її головна перевага, а недоліками є можлива суперечливість і неузгодженість рішень, зниження оперативності.

4. **Дивізіональна структура** управління будується не за функціональними ознаками, а за принципами групування виробничих підрозділів: за продуктами, групами споживачів, за місцем розташування. Виникнення цієї структури пов'язане із поглибленням поділу управлінської праці, тобто вищі ланки управління займаються лише загальними питаннями (фінансовими, юридичними, кадровими), а решту своїх функцій делегують виробничим підрозділам (відділенням), які мають свою власну структуру управління і можуть автономно функціонувати. Розповсюдження цієї структури пов'язано з процесом диверсифікації виробництва і виникненням корпорацій, конгломератів.

5. **Матрична структура** передбачає створення, поряд з лінійними керівниками та функціональним апаратом управління, тимчасових проектних груп, які формуються із спеціалістів функціональних підрозділів і займаються створенням нових видів продукції. Після завершення робіт над проектом спеціалісти повертаються до своїх функціональних підрозділів. Керівник проекту виконує роль лінійного керівника щодо членів групи.

6. **Множинна структура** управління використовується сучасними компаніями, які включають ряд підприємств. В її основі лежить поєднання різних організаційних структур управління. Таке багатоструктурне рішення буде все більше використовуватись у майбутньому.

Згідно із Законом «Про підприємства в Україні» управління підприємством здійснюється відповідно до статуту

на основі поєднання прав власника щодо господарського використання свого майна і принципів самоврядування трудового колективу.

Підприємство самостійно визначає структуру управління, встановлює штати. Власник здійснює права щодо управління підприємством безпосередньо або через уповноважені ним органи. Рішення з соціально-економічних питань, що стосуються діяльності підприємства, виробляються і приймаються його органами управління з участю трудового колективу та уповноважених ним органів.

Вдосконалення управління підприємством повинно здійснюватись за певними напрямками.

Основні напрями
вдосконалення управління
підприємствами

- ⇒ вдосконалення структури управління виробництвом;
- ⇒ поліпшення управління виробничими ресурсами;
- ⇒ вдосконалення управління науково-технічним прогресом і якістю продукції;
- ⇒ поліпшення системи планування як основної ланки управління підприємством.

При створенні раціональної структури управління фірмою необхідно правильно встановити чисельність зайнятих у сфері управління підприємством. Чисельність працівників функціональних підрозділів підприємства визначається на основі відповідних нормативів. Залежно від виконуваних функцій такими підрозділами можуть бути відповідні відділи, бюро, групи. Нормативи встановлюються науково-дослідними інститутами праці і відображаються в основних методичних рекомендаціях. На підприємствах найчастіше чисельність управлінського персоналу встановлюється у відсотках до чисельності робітників і фіксується у штатному розписі підприємства.

Економічність апарату управління визначають за формулою відповідного коефіцієнта K_{ey} :

$$K_{ey} = K_c \cdot K_{\text{чу}},$$

де K_c – коефіцієнт відповідності існуючої структури на підприємстві типовій структурі;

$K_{\text{чу}}$ – коефіцієнт відповідності фактичної чисельності працівників апарату управління їх нормативній чисельності.

Допоміжними показниками економічності апарату управління є:

⇒ питома вага чисельності управлінського персоналу в загальній чисельності працюючих;

⇒ кількість робітників, що припадають на одного працівника управління;

⇒ питома вага фонду заробітної плати управлінського персоналу в загальному фонді заробітної плати всіх працюючих.

Застосування згаданих показників є доречним при порівнянні економічності управління в однотипних підрозділах підприємства.



Задачі для розв'язку

Задача 1. У механічному цеху машинобудівного заводу на основних процесах зайнято 480 робітників. Середній розряд робіт – 3,2. Розрахувати чисельність функціональних структурних підрозділів цеху (технологів, нормувальників, диспетчерів), відповідно до норм обслуговування і формування відділів і бюро для різних типів виробництва (таблиці 1 і 2):

Таблиця 1

Тип виробництва	Кількість основних робітників, чол.		
	на технолога	на нормувальника	на диспетчера
Одиничне і дрібносерійне	41–48	67	84
Серійне	57	94	96
Крупносерійне	63	130	110
Масове	71	160	Служба централізована

Таблиця 2

Норми формування	Для служб		
	технічних	економічних	загального призначення
Відділ, чол.	більше 12	більше 8	більше 5
Бюро, чол.	57	94	96
Група, чол.	до 5	до 4	2

Задача 2. Промислово-виробничий персонал підприємства становить 380 чол., із них робітників 300. Виробнича структура підприємства включає 20 виробничих дільниць, об'єднаних у 6 цехів. Кожну виробничу дільницю очолюють один старший майстер і два змінних майстри. Згідно з типовими умовами виробництва на одного змінного майстра повинно припадати 30–40 робітників. Середня місячна зарплата начальника цеху 120 грн., одного майстра 100 грн.

Обґрунтувати ефективність переведу підприємства на безцехову структуру управління.

Задача 3. На підприємстві є 32 структурних підрозділи, а відповідно до типової структури і нормативних умов їх формування (за чисельністю працюючих) повинно бути не більше 24. Фактична чисельність працівників апарату управління становить 210 при нормативній чисельності 170. Обчислити коефіцієнт економічності апарату управління підприємством.

Задача 4. Проаналізувати економічність управління в різних цехах підприємства. Вихідні дані в таблиці 3.

Таблиця 3

Цехи	Середньорічна чисельність працюючих, чол.		Річний фонд заробітної плати, тис. грн.	
	всього	в тому числі управлінський персонал	всього	в тому числі управлінського персоналу
№ 1	220	26	286,0	51,5
№ 2	640	42	768,0	76,8
№ 3	70	14	98,0	20



Тести для самоконтролю

1. Суть управлінської діяльності полягає у:

- залученні працівників до керівництва підприємством;
- впливі на процес шляхом прийняття рішень;
- використанні найновіших досягнень НТП в організації виробничих процесів;
- незаперечному виконанні доведених «згори» розпоряджень.

2. Зміст «тихої управлінської революції» розкривається в:

- а) переході влади від власників до управлінців;
- б) зростанні соціального статусу людей, які займаються управлінською діяльністю;
- в) виділенні управління в окремий фактор виробництва;
- г) вдосконаленні організації праці управлінців.

3. Виділенню управління в окрему сферу діяльності сприяли:

- а) ріст виробництва та його ускладнення;
- б) загальний суспільний поділ праці;
- в) зростання вимог до знань і навиків на виробництві.

4. У світовій практиці використовуються такі інструменти управління:

- а) культура;
- б) ринок;
- в) політичні мотиви;
- г) економічні бачення;
- д) ієрархія.

5. Ринок як інструмент управління характеризується:

- а) економічною свободою людини;
- б) підпорядкуванням особистісних інтересів членів колективу загальним;
- в) дією законів попиту і пропозиції;
- г) рівновагою інтересів;
- д) дією економічних норм і нормативів.

6. Культура як інструмент управління передбачає використання:

- а) бачення майбутнього стану керованого об'єкта;
- б) норм поведінки, визнаних суспільством;
- в) набору вимог щодо освітнього, наукового, мистецького рівнів розвитку керівника.

7. Найбільш поширеними концепціями управління є:

- а) соціальна;
- б) ординалістична;
- в) раціоналістична;
- г) ринкова;
- д) неформальна.

8. Якщо фірма (підприємство) розглядається як відкрита система, яка вчасно реагує і пристосовується до умов зовнішнього середовища, то концепцію управління такою фірмою прийнято називати:

- а) ринковою;
- б) неформальною;
- в) маркетинговою;
- г) соціальною.

9. Якщо успіх фірми залежить від внутрішніх факторів, то концепцію управління нею називають:

- а) ординалістичною;
- б) раціоналістичною;
- в) соціальною;
- г) виробничою.

10. Стратегічне управління – це:

а) вироблення стратегії підприємства на основі прогнозів майбутнього стану середовища;

б) розрахунок планових показників використання усіх видів ресурсів;

в) розробка бізнес-плану підприємства.

11. Сучасні системи управління підприємством повинні задовольняти таким вимогам:

а) простота;

б) гнучкість;

в) наявність ієрархічного ланцюга;

г) невелике число рівнів управління;

д) побудові структури управління за функціональним принципом;

е) невеликі підрозділи з кваліфікованими фахівцями.

12. Основні принципи управління розробив:

а) Ф. Тейлор;

б) А. Маршалл;

в) А. Файоль;

г) Ч. Бебідж.

13. Здійснювані на підприємстві операції поділяються на такі групи:

а) виробничі;

б) технічні;

в) комерційні;

- г) економічні;
- д) фінансові;
- е) обчислювальні;
- є) охорона майна і осіб;
- ж) адміністративні.

14. Не належать до принципів управління:

- а) дисципліна;
- б) чіткий розподіл праці;
- в) адміністративний вплив;
- г) функціональні взаємовідносини;
- д) заохочення ініціативи;
- е) рівна оплата праці;
- є) мотивація високопродуктивної праці.

15. Дотримання ієрархічного ланцюга як принципу управління передбачає:

- а) наявність у підлеглих одного управлінця;
- б) виконання розпоряджень вищого лінійного керівника;
- в) матеріальну відповідальність за невиконання розпоряджень;
- г) передачу управлінських рішень «згори донизу».

16. Методи управління поділяються на:

- а) виробничо-технічні;
- б) організаційні;
- в) економічні;
- г) адміністративно-правові;
- д) соціально-психологічні;
- е) ринкові.

17. Наказ є формою впливу:

- а) економічного;
- б) соціального;
- в) психологічного;
- г) адміністративно-правового;
- д) матеріального.

18. Основна мета використання економічних методів управління полягає у:

- а) створенні умов для вільного вибору підприємцем роду діяльності;
- б) створенні умов та заінтересованості працівників і виробничих ланок у високих кінцевих результатах;
- в) пропорційний розподіл прибутку між окремими виробничими ланками підприємства.

19. Економічні методи управління не включають:

- а) матеріальне стимулювання;
- б) планування;
- в) матеріальну відповідальність;
- г) ціноутворення;
- д) групування;
- е) розпорядження;
- є) податки;
- ж) державне регулювання.

20. Соціально-психологічні методи управління передбачають:

- а) вивчення соціальних запитів та інтересів колективу;
- б) розпорядчий вплив на працівників;
- в) аналіз соціальної структури колективу;
- г) встановлення економічних нормативів по праці і заробітній платі;
- д) вивчення умов стабільності колективу та умов життя працюючих.

21. Організаційна структура управління – це:

- а) кількість функціональних підрозділів на підприємстві;
- б) склад організаційно відокремлених підрозділів підприємства та зв'язки, що існують між ними;
- в) чисельність і методи впливу вищих керівників підприємства на структурні підрозділи.

22. Найбільш поширеними типами організаційних структур управління підприємством є:

- а) лінійна;
- б) виробнича;
- в) адміністративна;
- г) лінійно-штабна;
- д) функціональна;
- е) матрична;
- є) об'єднана;
- ж) дивізіональна;
- з) множинна.

23. Лінійна структура управління підприємством використовується:

- а) на невеликих підприємствах з малою чисельністю працюючих;

б) на підприємствах, що випускають однорідну і нескладну продукцію;

в) на підприємствах приватної форми власності;

г) на підприємствах-монополістах;

д) на підприємствах з неперервним циклом виробництва.

24. Якщо спеціальні підрозділи при лінійних керівниках виконують дорадчі, а не розпорядчі функції, то така структура управління називається:

а) штабною;

б) функціональною;

в) лінійно-штабною;

г) матричною.

25. Перевагами функціональної структури управління є:

а) безпосередній вплив на лінійних виконавців;

б) функціональний керівник несе повну відповідальність за окрему ділянку роботи;

в) можливість використання економічних методів управління;

г) підвищення якості управлінських рішень;

д) незначна кількість організаційних підрозділів.

26. Недоліками лінійно-штабної структури управління є:

а) ріст числа і складності ділових зв'язків;

б) протиріччя в управлінських рішеннях;

в) ріст управлінських витрат;

г) зниження оперативності управління;

д) персональна відповідальність лінійного керівника за прийняті рішення та їх виконання.

27. Наявність відділень є характерною для структури управління:

а) функціональної;

б) множинної;

в) дивізійної;

г) матричної.

28. Відділення – це:

а) продуктово-ринкова одиниця;

б) спеціальний штат на підприємстві;

в) підрозділи підприємства, які займаються загальними питаннями;

г) підрозділи виробництва і збуту.

29. Для матричної структури управління є характерним:

- а) незначна кількість рівнів управління;
- б) наявність групи конкретних нових видів продукції або проектів;
- в) керівникам передаються із функціональних підрозділів співробітники і ресурси;
- г) використання на підприємствах, що випускають обмежену номенклатуру продукції.

30. Множинна структура управління використовується у зв'язку з:

- а) диверсифікацією виробництва;
- б) розвитком інформаційних технологій;
- в) тиском конкурентів і необхідністю пошуку оптимізації структури управління;
- г) послабленням адміністративного впливу на виробництво;
- д) зменшення державного тиску на виробників;
- е) розвитком зовнішньої торгівлі.

ПРОГНОЗУВАННЯ І ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Суть і основні процедури стратегічного планування на підприємстві.
- ☐ Прогнозування як процедура стратегічного планування, його сутність і зміст.
- ☐ Класифікація прогнозів.
- ☐ Типи прогнозування.
- ☐ Поняття і принципи планування.
- ☐ Методи планування.
- ☐ Система планів підприємства, їх взаємозв'язок.
- ☐ Формулювання стратегії розвитку підприємства.
- ☐ Базові стратегії підприємства.
- ☐ Система показників стратегічного планування.
- ☐ Бізнес-план підприємства, його значення і зміст.
- ☐ Система оперативно-виробничого планування на підприємстві.

КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• стратегічне планування • характерні риси стратегічного планування • процедури стратегічного планування • прогнозування • типи прогнозування • методи прогнозування • принципи планування • методи планування	• система планів підприємства • стратегія підприємства • місія і цілі підприємства • базові стратегії підприємства • система показників стратегічного планування • бізнес-план • тактичне планування • оперативно-виробниче планування

Основні теоретичні положення теми

Стратегічне планування є особливим видом планової роботи, яка полягає в розробці стратегічних рішень у формі прогнозів, проектів, програм і планів. Вони передбачають висунення таких цілей і стратегій поведінки об'єктів управління, реалізація яких забезпечує їм ефективне функціонування в довгостроковій перспективі, швидку адаптацію до мінливих умов зовнішнього середовища.

Стратегічному плануванню притаманні такі *характеристики*:

- націленість на середньо- і довгострокову перспективу;
- орієнтація на вирішення ключових цілей підприємства, від досягнення яких залежить його виживання і прогрес;
- поєднання накреслених цілей з ресурсами на їх досягнення (наявних і залучених у майбутньому);
- врахування впливу на плановий об'єкт численних зовнішніх факторів;
- здатність адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

Зміст стратегічного планування розкривають його процедури, основними з яких є: *стратегічне прогнозування, програмування, проектування.*

Прогнозування – це процес передбачення майбутнього стану підприємства, його внутрішнього і зовнішнього середовища, а також можливих термінів і способів досягнення очікуваних кількісних і якісних результатів.

Важливість прогнозування в умовах ринку пояснюється тим, що, по-перше, ринкове господарство відрізняється коливанням ринкової кон'юнктури і необхідно ці коливання передбачати і згладжувати, по-друге, в цих умовах при розробці стратегічних програм присутній високий ступінь невизначеності і можна прогнозувати лише окремі показники.

Суть прогнозування полягає в науковому передбаченні стану об'єкта прогнозування, в основі якого лежить або аналіз тенденцій його розвитку і їх екстраполяція (проект-

ція) на майбутній період, або використання нормативних розрахунків.

Змістом прогнозування є розробка прогнозів з різними часовими рамками, а важливішими функціями є:

1) передбачувальна (описова) – опис можливих або бажаних перспектив;

2) рекомендаційна – підготовка проєктів рішення різноманітних проблем планування.

Класифікація прогнозів здійснюється залежно від різних критеріїв та ознак, об'єктів прогнозування, цілей і завдань, а саме:

➤ *за масштабом прогнозування:*

а) макроекономічні, міжгалузеві, міжрегіональні;

б) розвитку окремих комплексів національної економіки;

в) галузеві і регіональні;

г) окремих господарюючих суб'єктів, виробництв, продуктів.

➤ *за часом передбачення:*

а) коротко-;

б) середньо-;

в) довгострокові.

➤ *за характером об'єкта:*

а) розвитку економічних, політичних, соціальних відносин;

б) передумов і наслідків НТП;

в) динаміки розвитку економіки;

г) відтворення населення і підготовки кадрів;

д) доходів і цін та ін.

➤ *за функцією прогнозу:*

а) пошукові;

б) нормативні.

У своїй практичній діяльності підприємства найчастіше використовують такі *типи прогнозування*:

1) прогнозування, яке ґрунтується на використанні інтуїції в процесі передбачення майбутнього;

2) пошукове прогнозування, яке опирається на наявну в даний час інформацію і передбачає перехід від теперішнього стану до майбутнього;

3) нормативне, яке оцінює можливості розвитку підприємства, виходячи із поставлених цілей.

Методи прогнозування поділяються на такі групи:

1. **Фактографічні методи** прогнозування ґрунтуються на використанні фактичних даних, які характеризують зміни в об'єкті прогнозування.

Основними в цій групі є:

- *метод екстраполяції*; базується на поширенні закономірностей розвитку об'єкта в минулому на майбутнє;
- *метод кореляційних і регресійних моделей*; встановлює статистичну залежність між результуючими показниками і змінними факторами за допомогою математичних формул;
- *метод функцій*; математично-статистичний метод прогнозування.

2. Евристичні методи прогнозування передбачають розробку прогнозів з використанням логічних прийомів, правил і методів досліджень.

До цієї групи належать:

- *метод експертних оцінок*; поділяється на індивідуальні та колективні.

До індивідуальних експертних оцінок належать методи розробки сценаріїв, інтерв'ю, аналітичних доповідних записок; до колективних експертних оцінок віднесено методи Дельфі (анкетне опитування фахівців у певній галузі), «мозкових атак» (колективне вироблення ідей в результаті проведеної дискусії), круглого столу;

- *метод оптимізації*; дає можливість врахувати максимально можливу кількість чинників, що впливають на кінцеві показники, і вибрати найкращий варіант прогнозу;

- *метод «дерева цілей»*; використовується з метою поділу основних завдань на під-завдання і виявлення зв'язків між ними.

Можливе використання й інших методів прогнозування розвитку підприємств.

У системі управління підприємством особливе місце належить плануванню як його основній функції.

Планування – це процес встановлення цілей підприємства і вибору найефективніших способів їх досягнення.

Мета планування – ліквідувати негативний вплив на підприємство мінливості середовища, в якому воно функціонує.

Перехід до ринкової економіки зумовив самостійне здійснення підприємствами всього комплексу планової роботи. На відміну від жорсткого директивного планування в умовах командно-адміністративної економіки плани підприємств мають рекомендаційний характер, зорієнтовані на задоволення підприємствами потреб споживачів в тих чи інших видах продукції. Підприємства можуть самостійно визнача-

ти шляхи розвитку виробництва, використовувати системи мотивації праці, встановлювати виробничу програму тощо. В основі розробки планів підприємства лежить співвідношення між попитом і пропозицією, конкретні договори на поставку продукції між господарюючими суб'єктами, між підприємствами і державою. Серед системи показників планів найважливішими є натуральні показники, показники якості, а також кінцеві показники діяльності підприємства.

Поряд із широкими правами і можливостями, в умовах ринку підприємства несуть відповідальність за результати своєї роботи, повинні постійно стежити за зміною ринкової кон'юнктури, враховувати ризик.

Основними **принципами планування** є такі:

- правильне обґрунтування і вибір мети та кінцевих результатів роботи підприємства;
- оптимальність використання ресурсів;
- системність;
- безперервність;
- збалансованість;
- науковість;
- мобільність;
- адекватність;
- реальність.

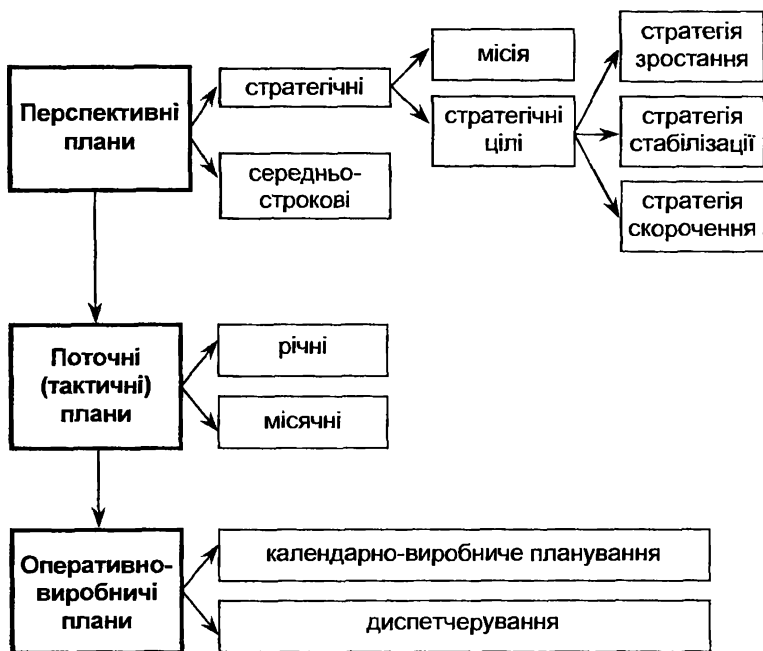
Методи планування – це способи встановлення планових показників. До методів планування пред'являються певні вимоги. Вони повинні бути адекватними зовнішнім умовам ринку, враховувати різноманітність шляхів досягнення основної мети підприємства – максимізації прибутку, повинні відрізнятися залежно від виду плану, який розробляється.

Методи планування:

- 1) **ресурсний** – використовується при монопольному становищі підприємства на ринку або слабкій конкуренції; планові показники встановлюються, виходячи з ресурсних можливостей підприємства;
- 2) **статистичний** – показники встановлюються з використанням середніх статистичних величин за статистичними даними минулих періодів;
- 3) **факторний** – вплив різних техніко-економічних факторів визначає величину планового показника;
- 4) **балансовий** – полягає у використанні в планових розрахунках системи таблиць-балансів, в яких відображаються потреби в певних видах ресурсів та джерела їх покриття;

- 5) економіко-математичні – здійснюється оптимізація плану підприємства за допомогою математичних залежностей і прийнятого критерію оптимізації;
- 6) графоаналітичний – використання графіків і діаграм при визначенні певних показників.

У практиці функціонування вітчизняних підприємств склалась певна система планування, яка полягає у розробці та взаємоузгодженості планів різних видів. Кожен з них має свої особливості щодо сукупності розрахункових показників, часового інтервалу планування, рівня планування та ін. Найчастіше плани поділяють за часовими рамками розрахунку техніко-економічних показників. Взаємозв'язок між ними можна представити схемою:



Найбільш віддалену перспективу в діяльності підприємства окреслюють стратегічні плани, які є сукупністю взаємоузгоджених заходів і дій, що відображають довгострокові цілі та основні напрямки діяльності з обґрунтуванням ресурсного забезпечення.

Етапи стратегічного планування полягають у:

- 1) формуванні місії і стратегічних цілей діяльності підприємства;
- 2) аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства;
- 3) аналізі стратегічних альтернатив та вибори базової стратегії;
- 4) розробці функціональних стратегій підприємства;
- 5) плануванні ризику;
- 6) реалізації стратегій, стратегічному контролю та оцінці результатів.

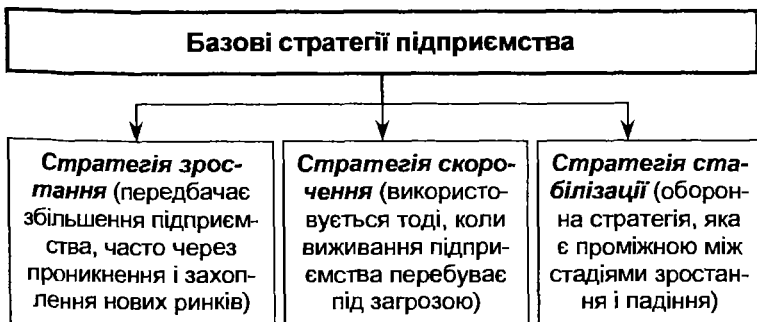
Основними розділами стратегічного плану є:

- ▶ план маркетингу;
- ▶ план виробництва;
- ▶ план кадрового забезпечення;
- ▶ фінансовий план;
- ▶ планування ризиків;
- ▶ створення і підтримання іміджу фірми.

Процес стратегічного планування починається з розробки стратегії. **Стратегія** – це визначення довгострокового курсу розвитку фірми, його затвердження та розподіл ресурсів для його реалізації.

Розробці стратегії передують визначення **місії підприємства**, тобто мети, для якої фірма створена і яка повинна бути досягнута в плановому періоді. **Місія** є комплексною метою, яка включає як зовнішні (пов'язані з конкуренцією) орієнтири діяльності, так і внутрішні (підвищення продуктивності).

На виконання місії спрямовуються **стратегічні цілі (стратегії)**. **Ціль** – це конкретний стан окремих характеристик фірми, досягнення яких є для неї бажаним і на які спрямована її діяльність. Цілі можуть бути *економічними і неекономічними*.



У рамках із зазначених базових стратегій виділяють ряд їх видів, наприклад, різновидами стратегії зростання можуть бути: стратегія концентрованого росту, стратегія інтегрованого росту, стратегія диверсифікованого росту.

На виконання базових стратегій спрямовується розробка **функціональних стратегій** (стратегій окремих функціональних підрозділів підприємства).

Середньострокові плани деталізують стратегічні плани щодо хронологічного порядку досягнення тих чи інших цілей, ресурсного забезпечення їх досягнення, відповідальних за виконання осіб. Чітко вираженої межі між стратегічними і середньостроковими планами немає.

Поточні (тактичні) плани за сферою спрямування є набагато вужчими, ніж стратегічні, вони деталізують їх. Як правило, поточні плани розробляються на рік і регулюють діяльність підприємства по виробництву продукції, її збуту, матеріально-технічному забезпеченню, фінансових питаннях тощо. Такі плани дозволяють швидко реагувати на будь-які відхилення в роботі підприємства, приймати необхідні рішення. Участь у розробці такого плану беруть усі виробничі підрозділи, а керівництво здійснює керівник підприємства разом з головним економістом.

Основними розділами тактичного плану є:

- план маркетингу;
- виробничий план;
- науково-дослідна робота і підвищення технічного рівня виробництва;
- план по праці і заробітній платі;
- план по інвестиціях і капітальному будівництву;
- план матеріально-технічного забезпечення;
- план соціального розвитку колективу;
- план по охороні навколишнього середовища;
- план по собівартості, прибутку і рентабельності;
- план зовнішньоекономічної діяльності;
- фінансовий план.

Етапи розробки поточного плану такі:

- 1) аналіз результатів діяльності підприємства;
- 2) розробка заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства та підвищення його конкурентоспроможності;
- 3) дослідження ринку і формування портфеля замовлень на продукцію підприємства;
- 4) обґрунтування окремих розділів плану;

5) розгляд проекту плану радою трудового колективу та його затвердження;

6) доведення техніко-економічних показників до структурних підрозділів підприємства.

Місячні поточні плани містять той самий набір техніко-економічних показників, але з розбивкою за окремими місяцями календарного року.

Оперативно-виробниче планування включає календарно-виробниче планування і диспетчерування. *Календарно-виробниче планування* передбачає розробку планів-графіків виробництва, відвантаження продукції на зміну, добу, місяць і доведення їх до структурних підрозділів підприємства. Диспетчерування передбачає оперативний контроль за виконанням поставлених завдань, виявлення відхилень у виробничому процесі, мобілізацію ресурсів на їх усунення, а також запобігання відхиленням.

Оперативно-виробниче планування покликане забезпечити ритмічну роботу підприємства, що особливо важливо для своєчасного виконання договірних зобов'язань. Даним видом планування займаються економісти планово-економічних відділів, відділів збуту, диспетчери цехів, а на великих підприємствах – виробничо-диспетчерський відділ.

Розробка планів будь-яких рівнів та часових інтервалів неможлива без використання системи **показників**. Під показником слід розуміти міру планового завдання, яка надає йому кількісної або якісної визначеності.

Вимоги до системи планових показників

- ⇒ єдність і обов'язковість показників для даного рівня планування
- ⇒ зіставність
- ⇒ забезпечення комплексної характеристики всіх сторін функціонування підприємства
- ⇒ адресність
- ⇒ орієнтація на ріст продуктивності і результативності
- ⇒ чисельна обмеженість показників

Розрізняють такі **групи показників**:

- 1) проміжні і кінцеві;
- 2) натуральні і вартісні;
- 3) кількісні і якісні;
- 4) абсолютні і відносні;
- 5) інформаційні, розрахункові, затверджені.

Бізнес-план – це комплексний плановий документ підприємницької діяльності, в якому передбачені заходи, спрямовані на реалізацію підприємницької ідеї, на одержання прибутку.

Бізнес-план розробляється з метою:

- 1) техніко-економічного обґрунтування доцільності створення і функціонування підприємства;
- 2) залучення зовнішніх інвесторів, у тому числі іноземних;
- 3) для обґрунтування пропозицій щодо доцільності приватизації підприємства.

Бізнес-план розробляється на тривалий термін, найчастіше на 3–5 років, хоча часові рамки бізнес-планування можуть бути значно ширшими.

Вихідною інформацією при розробці бізнес-плану є:

- *інформація про попит на продукцію (послуги)* (про ємність ринку, географію ринку, демографічну характеристику потенційних споживачів);
- *виробнича інформація* (про технологію виготовлення продукції, необхідні виробничі площі, обладнання, сировину, чисельність і кваліфікаційний склад персоналу та ін.);
- *фінансова інформація* (про необхідні грошові кошти для реалізації проекту, джерела та умови їх одержання).

Структура бізнес-плану може відрізнятися залежно від мети його розробки. Для внутрішнього використання розробляється бізнес-план з досить високим ступенем деталізації техніко-економічних показників, а для пред'явлення інвесторам – наводяться найважливіші показники ефективності проекту.

Типова структура бізнес-плану:

I. Резюме (зведений розділ)

У ньому обґрунтовується необхідність організації нового підприємства, переваги майбутньої продукції порівняно з продукцією потенційних конкурентів, прогнозні обсяги продажу на найближчі роки, виручка від продажу, витрати на виробництво, валовий прибуток і ефективність вкладеного капіталу, термін окупності капіталовкладень. Цей розділ часто називають «міні-бізнес-планом».

II. Основна частина

2.1. Опис товару (послуги), характеристика фірми (характеристика товару, особливості продукції, патенти та свідоцтва, якими захищені ці особливості, зразок товару, орієн-

товна ціна на продукцію або витрати на її виробництво, упаковка; характеристика виду і форм діяльності фірми, її репутація, засновники та ін.).

2.2. *Аналіз галузі* (темпи розвитку галузі, нові продукти галузі, перспективи її розвитку на найближчі роки, вхідні бар'єри, життєвий цикл товару та ін.).

2.3. *Аналіз ринку* (результати вивчення ринку збуту, дані, що характеризують структуру і сегменти ринку, потенційні споживачі, можливі конкуренти, їх товари, якість продукції, орієнтовні ціни та умови продажу).

2.4. *План маркетингу* (засади ціноутворення, організація і вартість реклами, канали збуту продукції, форми продажу товару, методи стимулювання продажу та ін.).

2.5. *План виробництва* (величина виробничих потужностей, умови їх нарощування, умови забезпечення виробництва сировинно-матеріальними ресурсами, види необхідних для виробництва ресурсів, устаткування підприємства, план його закупівель, кооперовані зв'язки із суміжниками, величина витрат на виробництво, організація контролю якості продукції).

2.6. *Організаційний план* (організаційна схема управління підприємством, професійно-кваліфікаційна характеристика персоналу, форми найму працівників та їх оплата праці, форми стимулювання працівників різних категорій).

2.7. *Оцінка ризику і страхування* (типи ризиків, джерела ризиків і момент їх виникнення, заходи щодо зменшення ймовірності та масштабів ризику і мінімізації збитків від нього, програма страхування від ризиків).

2.8. *Юридичний план* (форма власності і статут підприємства, дольова участь партнерів, їх відповідальність; якщо підприємство є акціонерним товариством, то пояснюється розподіл капіталу між акціонерами, тими, хто володіє контрольним пакетом акцій).

2.9. *Фінансовий план* (прогноз обсягів реалізації, баланс грошових видатків і надходжень, зведений баланс активів і пасивів, графік беззбитковості).

III. Стратегія фінансування

У цьому розділі обґрунтовується план одержання коштів для організації підприємства, передусім кількість необхідних коштів для організації продажу, вказується, звідки надійдуть ці кошти і в якій формі. Також зазначається період повернення інвесторам вкладеного капіталу та доходу від нього, джерела розширення виробництва тощо).

Структура бізнес-плану, кількість форм та їх зміст не регламентуються.

Основними відмінностями між традиційним поточним планом і бізнес-планом є:

- поточний план розробляється в одному варіанті, а бізнес-план – у декількох;
- поточний план розробляється лише на рік, а бізнес-план – на декілька років;
- поточний план розробляється для внутрішнього використання, бізнес-план – для пред'явлення також зовнішнім інвесторам.



Тести для самоконтролю

1. Під плануванням діяльності підприємства розуміють:

- а) порівняння основних показників його розвитку у звітному і базовому періодах;
- б) розрахунок майбутньої величини прибутків;
- в) процес визначення цілей підприємства, а також засобів і шляхів їх досягнення;
- г) аналіз перспектив розвитку підприємства в порівнянні з іншими підприємствами цієї ж галузі.

2. Основними перевагами планування в умовах ринку порівняно з директивним плануванням є:

- а) самостійне здійснення всього комплексу планової роботи;
- б) доведення «зверху» основних показників діяльності;
- в) право самостійно розробляти виробничу програму;
- г) самостійність вибору розмірів матеріального стимулювання;
- д) ризик у підприємницькій діяльності.

3. Загальною науковою основою планування є:

- а) система об'єктивних економічних законів;
- б) принципи організації виробництва;
- в) основні засади взаємовідносин підприємства з фінансово-бюджетною системою;
- г) закономірності організації партнерських зв'язків.

4. Найважливішими принципами планування є:

- а) правильне обґрунтування та вибір мети і кінцевих результатів діяльності підприємства;
- б) зв'язок і взаємозалежність планових і фактичних показників;
- в) оптимальність використання ресурсів;
- г) системність і безперервність планування;

- д) суб'єктивна оцінка майбутнього стану підприємства;
- е) мобільність;
- є) врахування життєвого циклу товарів;
- ж) збалансованість.

5. Методи планування повинні відповідати таким вимогам:

- а) адекватність зовнішнім умовам ринку;
- б) відмінність залежно від виду плану;
- в) забезпеченість ресурсами;
- г) різноманітність досягнення основної мети підприємницької діяльності – збільшення прибутку;
- д) соціальна спрямованість.

6. Основними методами планування є:

- а) ресурсний;
- б) статистичний;
- в) соціальний;
- г) виробничо-технічний;
- д) факторний;
- е) господарський;
- є) нормативний;
- ж) балансовий;
- з) економіко-математичні.

7. Ресурсний метод планування використовується при:

- а) значних обсягах випуску продукції;
- б) обмеженості окремих видів ресурсів;
- в) незначній ємності ринку;
- г) при монопольному становищі підприємства або слабкій конкуренції;
- д) обмеженій номенклатурі продукції.

8. Нормативний метод планування передбачає розрахунок планових показників на основі:

- а) прогресивних норм використання ресурсів з відрхуванням зміни цих норм у плановому році;
- б) середніх норм використання ресурсів у плановому році;
- в) норм використання матеріальних ресурсів на одиницю продукції;
- г) середньогалузевих норм витрат ресурсів.

9. За термінами, на які розробляються техніко-економічні показники, плани поділяються на:

- а) перспективні;
- б) річні;

- в) поточні;
- г) стратегічні;
- д) оперативні;
- е) виробничі;
- є) тактичні;
- ж) оперативно-виробничі.

10. Стратегія – це:

- а) бачення майбутнього стану підприємства;
- б) генеральна комплексна програма дії, яка визначає для підприємства його головні цілі, пріоритетні проблеми та розподіл ресурсів для їх досягнення;
- в) плани підприємства щодо охоплення певної частини ринку.

11. Підприємство може обрати одну із таких базових стратегій:

- а) скорочення;
- б) стабілізації;
- в) диверсифікації;
- г) поглинання;
- д) зростання.

12. Середньострокові плани передбачають:

- а) деталізацію перспективних планів щодо обсягу випуску продукції;
- б) деталізацію стратегічних планів на перші роки діяльності;
- в) деталізацію проектів у хронологічному порядку;
- г) зазначення конкретних інвестицій і фінансових показників;
- д) зазначення конкретних виконавців.

13. Оперативно-виробниче планування охоплює такі напрями:

- а) організацію матеріально-технічного забезпечення підприємства;
- б) календарне планування;
- в) виробниче планування;
- г) диспетчерування.

14. Бізнес-план підприємства – це:

- а) план виробництва і реалізації на наступний рік;
- б) план, спрямований на обмеження використання ресурсів;
- в) комплексний плановий документ підприємницької діяльності, що містить заходи, спрямовані на одержання прибутку.

15. Метою розробки бізнес-плану може бути:

- а) приватизація підприємства;
- б) перевага над конкурентами;

в) техніко-економічне обґрунтування створення і функціонування підприємства;

г) для пред'явлення в галузеві органи управління;

д) для залучення зовнішніх інвесторів.

16. Бізнес-план розробляється на:

а) 10–15 років;

б) 1–3 роки;

в) терміни чітко не визначені;

г) 3–5 років.

17. Вихідною інформацією для розробки бізнес-плану є:

а) інформація про кількість підприємств, що виготовляють аналогічну продукцію;

б) інформація про ринковий попит на товар;

в) інформація про ціни на аналогічні товари за кордоном;

г) виробнича інформація;

д) фінансова інформація.

18. Зміст і структура бізнес-плану законодавчо визначена:

а) Кабінетом Міністрів України;

б) фондом держмайна;

в) не регламентується;

г) Верховною Радою.

19. Основними розділами бізнес-плану є:

а) аналіз ринкової ситуації;

б) резюме;

в) аналіз ринку сировини;

г) основна частина;

д) стратегія фінансування;

е) юридичний план.

20. Основні відмінності між традиційним поточним планом і бізнес-планом зводяться до такого:

а) бізнес-план розробляється в декількох варіантах;

б) бізнес-план розробляється для підприємств з іноземними інвестиціями; поточний – лише з вітчизняними;

в) поточний план розробляється на один рік, бізнес-план поєднує елементи поточного і стратегічного планування;

г) поточний план затверджується вищестоящими організаціями, бізнес-план – органами самоврядування;

д) поточний план розробляється для внутрішнього використання, бізнес-план – для пред'явлення зовнішнім інвесторам і клієнтам.

РОЗРОБКА ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Поняття виробничої програми та правила її розробки.
- ☐ Роль маркетингу у формуванні плану виробництва і реалізації продукції підприємства.
- ☐ Особливості формування виробничої програми підприємств в умовах ринку.
- ☐ Складові елементи формування виробничої програми.
- ☐ Натуральні показники виробничої програми, їх значення.
- ☐ Розробка виробничої програми у вартісному виразі.
- ☐ Обґрунтування виробничої програми ресурсами та виробничими потужностями.



КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• виробнича програма	• валова продукція
• показники виробничої програми	• товарна продукція
• асортимент	• чиста продукція
• номенклатура виробів	• умовно чиста продукція
• централізована номенклатура виробів	• валовий оборот підприємства
• децентралізована номенклатура виробів	• внутрізаводський оборот
	• реалізована продукція
	• незавершене виробництво

Основні теоретично-розрахункові положення теми

Виробництво і реалізація продукції для забезпечення потреб населення є метою діяльності підприємств (звичайно, при одержанні певної величини прибутку). Тому планування виробництва і реалізації продукції є основним розділом тактичного або перспективного плану підприємства.

Виробнича програма підприємства (план виробництва і реалізації продукції) – це система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановлені терміни згідно з договорами поставок.

Для того, щоб правильно сформувані виробничу програму підприємства, у його бізнес-плані необхідно представити таку важливу інформацію, як характеристика пропонованої продукції, оцінка можливих ринків збуту та конкурентів.

Основою обґрунтування плану виробництва і збуту продукції в умовах ринку стає **маркетинг**. Його значення полягає в тому, що підприємства повинні виробляти те, що потрібно споживачам, а не те, що вони хочуть або можуть виробляти. Для успішного ведення бізнесу служба маркетингу всебічно вивчає ринок товарів для визначення оптимального асортименту та обсягу продукції. При цьому слід виявляти потреби потенційних споживачів у межах ринкового сегменту. З потенційними споживачами укладаються господарські договори, розробляється виробнича програма.

Крім того, функція маркетингу полягає не лише у виявленні величини попиту, але й у його формуванні шляхом продукування і виведення на ринок нових видів продукції з новими властивостями. Тут важливу роль відіграє реклама, системи «просування» товару на ринок та ін.

Формування виробничої програми в ринкових умовах має певні особливості, які полягають у тому, що:

- плани виробництва і реалізації продукції орієнтуються на ринкові потреби конкретних споживачів, на своєчасне і якісне виконання договірних зобов'язань;

- в основі виробничої програми лежить договір на поставку певної продукції, при цьому підприємство самостійно вибирає постачальників, споживачів, встановлює ціни та ін.;

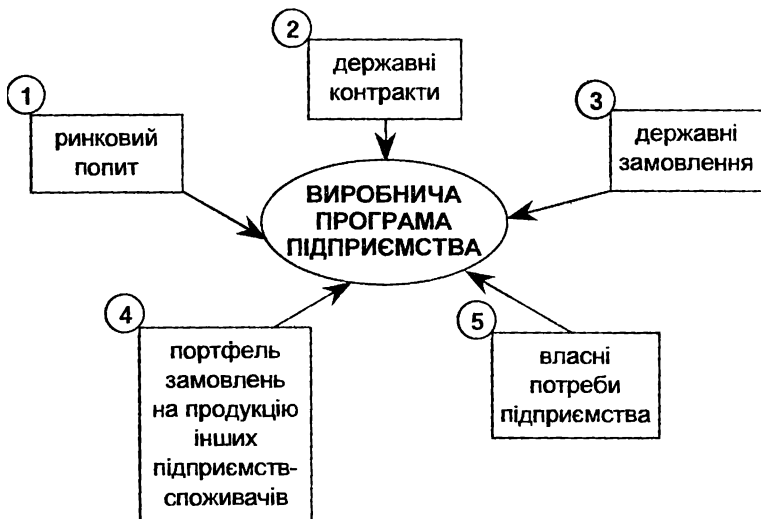
- планування виробничої програми повинно бути гнучким, у поточних і оперативних планах повинні коригуватись показники плану виробництва і реалізації продукції з врахуванням змін у поставках сировини, фінансових можливостях покупців;

- пріоритетними у виробничій програмі підприємства стають натуральні показники і показники якості продукції, саме вони відображають ступінь задоволення ринкових потреб з кількісного і якісного боку;

- виробнича програма підприємства повинна формуватись із врахуванням можливостей підприємства, його забезпечення різними видами ресурсів та виробничими потужностями;

- плани виробництва і реалізації продукції повинні бути багатоваріантними і забезпечувати вибір оптимального плану, реалізація якого дасть можливість одержати високий прибуток.

Формування виробничої програми підприємства базується на таких елементах:



① На основі вивчення, аналізу і перспектив розвитку ринкового попиту підприємством укладаються зі споживачами-покупцями (торговельними підприємствами, гуртовими посередниками, біржами) угоди на постачання певних видів продукції.

② Державні контракти є засобом забезпечення потреб споживачів, що фінансуються за рахунок Державного бю-

джету, та поновлення державного резерву. Держава при цьому гарантує оплату поставок продукції та забезпечує її виробництво найважливішими видами ресурсів.

③ Державні замовлення є засобом стимулювання збільшення виробництва у пріоритетних галузях, впровадження нових технологій, випуску дефіцитних видів продукції, державної підтримки важливих наукових досліджень. Держава може надавати пільги підприємствам-виробникам, але не забезпечує їх фінансовими ресурсами.

④ Портфель замовлень на продукцію інших споживачів формується на основі контрактів між підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами та відображає його постійні прямі господарські зв'язки. Такі контракти періодично переглядаються та поновлюються.

⑤ Частина продукції підприємства може споживатися безпосередньо ним самим. Тому виробнича програма повинна враховувати цю кількість. Вона визначається на основі балансів матеріальних ресурсів, які відображають потребу у них та джерела її покриття.

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

Натуральними показниками виробничої програми є обсяг продукції в натуральних одиницях з номенклатури і асортименту.

Номенклатура – це перелік назв окремих видів продукції, а **асортимент** – це різновидність виробів у межах даної номенклатури. Звичайно натуральні показники представляються у фізичних одиницях виміру (штуки, тонни, метри тощо).

Номенклатура виробів підприємства може бути *централізованою* і *децентралізованою*. *Централізована* номенклатура формується шляхом укладання державних контрактів і державних замовлень. *Децентралізована* номенклатура формується підприємством самостійно на основі вивчення ринкового попиту на свою продукцію та встановлення прямих контактів із споживачами шляхом укладання договорів поставок.

Обсяг виробництва продукції в натуральних вимірниках встановлюють на основі обсягу поставок:

$$OB = OP - Z_{\Pi} + Z_K, \text{ натур. один.},$$

де OB – обсяг виробництва продукції в натуральних одиницях;

OP – обсяг поставок у натуральних одиницях;

$З_n, З_k$ – запаси продукції на складі, відповідно, на початок і на кінець планового року, натуральних одиниць.

При аналізі виконання підприємством плану з номенклатури і асортименту дається кількісна оцінка виконанню плану шляхом обчислення фактичного випуску продукції в межах встановленого плану і порівняння його з плановими показниками.

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

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

До обсягу товарної продукції включають готову продукцію, послуги, ремонтні роботи, капітальний ремонт свого підприємства, напівфабрикати і за частини на сторону, капітальне будівництво для непромислових господарств свого підприємства, роботи, пов'язані з освоєнням нової техніки, тару, що не входить в гуртову ціну виробу.

Обсяг товарної продукції (ТП) визначають за формулою:

$$ТП = \sum_{i=1}^n N_i \cdot Ц_i + P, \text{ грн.},$$

де N_i – випуск продукції i -го виду в натуральних одиницях;

$Ц_i$ – гуртова ціна підприємства одиниці виробу i -го виду, грн.;

P – вартість робіт і послуг на сторону, грн.;

n – кількість видів продукції, що виготовляються на підприємстві.

У валову продукцію (ВП) включають всю продукцію у вартісному виразі, незалежно від ступеня її готовності, і визначають за формулою:

$$ВП = ТП - (НЗВ_n - НЗВ_k) - (I_n - I_k), \text{ грн.},$$

де $НЗВ_n, НЗВ_k$ – вартість залишків незавершеного виробництва, відповідно, на початок і кінець планового періоду, грн.;

I_n, I_k – вартість інструменту для власних потреб, відповідно, на початок і кінець планового періоду, грн.

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

Внутрізаводський оборот (ВЗО) – це та кількість продукції підприємства, яка використовується всередині нього для подальшої переробки. Валову продукцію можна також обчислити:

$$ВП = ВО - ВЗО, \text{ грн.}$$

Реалізована продукція (РП) – це продукція, яка відвантажена споживачеві і за яку надійшли кошти на розрахунковий рахунок підприємства-постачальника або мають надійти у зазначений термін. Обсяг реалізованої продукції обчислюється за формулою:

$$РП = ТП + (\Gamma_n - \Gamma_k) + (B_{нп} - B_{нк}), \text{ грн.,}$$

де Γ_n, Γ_k – залишки готової нереалізованої продукції, відповідно, на початок і кінець планового року, грн.;

$B_{нп}, B_{нк}$ – залишки продукції відвантаженої, за яку термін оплати не настав, і продукції на відповідальному зберіганні у покупців, відповідно, на початок і на кінець планового року, грн.

Обсяг реалізованої продукції з урахуванням виконання плану поставок ($РП_n$) обчислюють:

$$РП_n = РП - \sum_{i=1}^n N_i \cdot Ц_i, \text{ грн.,}$$

де $\sum_{i=1}^n N_i \cdot Ц_i, \text{ грн.,}$ – вартість недопоставленої продукції, грн.

Обсяг **чистої продукції підприємства (ЧП)** обчислюється за формулою:

$$ЧП = ТП - (M + A), \text{ грн.,}$$

де M – матеріальні витрати на виробництво продукції, грн.;

A – сума амортизаційних відрахувань за відповідний період, грн.

Чиста продукція підприємства може бути також обчис-

лена як сума основної і додаткової заробітної плати працівників підприємства і прибутку.

Показник умовно-чистої продукції (УЧП) обчислюється:

$$\text{УЧП} = \text{ЧП} + \text{А, грн.}$$

У матеріаломістких галузях використовується показник **нормативної вартості обробітку (НВО)**, який одержується як добуток показника нормативної вартості обробітку одного виробу i -го виду (НВО_i) і кількості виготовлених виробів i -го виду (N_i):

$$\text{НВО} = \sum_{i=1}^n \text{НВО}_i \cdot N_i, \text{ грн.},$$

$$\text{НВО}_i = \text{З}'_{\text{врі}} + \text{Ц}_{\text{ві}} + \text{З}_{\text{ві}} + \text{П}_i, \text{ грн.},$$

де $\text{З}'_{\text{врі}}$ – заробітна плата виробничих робітників (основна і додаткова з відрахуваннями на соціальні заходи) на одиницю виробу i -го виду, грн.;

$\text{Ц}_{\text{ві}}$ – цехові витрати на одиницю виробу i -го виду, грн.;

$\text{З}_{\text{ві}}$ – загальнозаводські витрати на одиницю виробу i -го виду, грн.;

П_i – прибуток, що припадає на одиницю виробу i -го виду, грн.

Величина незавершеного виробництва у вартісному виразі (НЗВ) визначається:

формула

$$\text{НЗВ} = \frac{N \cdot C \cdot T_{\text{ц}} \cdot K_{\text{нз}}}{D}, \text{ грн.},$$

де N – кількість виробів у натуральних одиницях;

C – собівартість одного виробу, грн.;

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

$K_{\text{нз}}$ – коефіцієнт наростання затрат при виготовленні виробу;

D – кількість робочих днів в розрахунковому періоді.

$$K_{\text{нз}} = \frac{M + 0,5 C'}{C} \text{ або } K_{\text{нз}} = \frac{C_0 + 0,5 C_n}{C_0 + C_n},$$

де M – сума матеріальних витрат на виробництво одного виробу, грн.;

C' – собівартість одиниці виробу без матеріальних витрат, грн.;

C_o – одноразові витрати на початку циклу виготовлення продукції, грн.;

C_n – поточні витрати на виготовлення продукції, грн.

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

Обсяг виробництва, наприклад, валової чи товарної продукції може бути обчислений через величину згаданих ресурсів таким чином:

$$ВП (ТП) = S_{\text{ср}} \cdot \Phi_v, \text{ грн.},$$

де $S_{\text{ср}}$ – середньорічна вартість основних ~~виробничих~~ фондів підприємства, грн.;

Φ_v – фондівдача, грн.

$$ВП (ТП) = Ч \cdot П_n, \text{ грн.},$$

де $Ч$ – чисельність працюючих на підприємстві, осіб;

$П_n$ – продуктивність праці, яка може бути виражена показником виробітку, грн./чол.

Обсяг виробництва продукції в натуральних вимірниках (N) може бути обчислений, виходячи із величини матеріальних ресурсів, поставлених підприємству в плановому році ($M_{\text{заг}}$), і норми витрат цього виду ресурсу на одиницю продукції q .

$$N = \frac{M_{\text{заг}}}{q}, \text{ натур. один.}$$

Від рівня використання виробничої потужності підприємства (тобто максимально можливого обсягу випуску продукції при встановленій величині виробничих фондів та організації виробничого процесу) залежить обсяг випуску продукції:

$$ВП = V_{\text{пот}} \cdot K_{\text{вик}}, \text{ грн.},$$

де $V_{\text{пот}}$ – виробнича потужність підприємства, грн.;

$K_{\text{вик}}$ – коефіцієнт використання виробничої потужності.

Якісну сторону виробничої програми характеризує показник, який відображає питому вагу продукції, що відповідає міжнародним стандартам, в загальному обсязі випуску продукції підприємством. Він може бути обчислений відношенням кількості сертифікованої продукції до загального її обсягу.



Приклади

Приклад 1. Обчислити показники обсягу виробництва і реалізації продукції фірмою за даними таблиці 4.

Таблиця 4

Показники	
1. Обсяг виробництва, шт.	5000
2. Гуртова ціна виробу, грн.	1200
3. Обсяг незавершеного виробництва, грн.	
на початок року	50 000
на кінець року	37 000
4. Собівартість одного виробу, грн.	1000
5. Тривалість виробничого циклу, днів	12
6. Приріст залишків готової продукції на складах за рік, шт.	60
7. Коефіцієнт наростання затрат	0,62
8. Кількість робочих днів у році	230

Розв'язування:

$$ТП = N \cdot Ц = 5000 \cdot 1200 = 6\,000\,000 \text{ грн.}$$

$$ВП = ТП - (НЗВ_n - НЗВ_k) = 6\,000\,000 - (50 - 37) = 5\,987\,000 \text{ грн.}$$

$$РП = ТП + (Г_n - Г_k) = 6\,000\,000 - 60 \cdot 1,2 = 5\,928\,000 \text{ грн.}$$

$$НЗВ_{зарк} = \frac{N \cdot C \cdot T_c \cdot K_{нз}}{Д} = \frac{5000 \cdot 1 \cdot 12 \cdot 0,62}{230} = 161,73 \text{ тис. грн.}$$

Приклад 2. Обчислити виконання плану з обсягу виробництва асортименту продукції на основі даних таблиці 5.

Таблиця 5

Виріб	Випуск продукції, тис. грн.	
	план	факт.
М	100	106
Н	84	162
К	305	210
О	500	425

Виконання плану з обсягу виробництва обчислюється:

$$\frac{106 + 162 + 210 + 425}{100 + 84 + 305 + 500} \cdot 100\% = \frac{903}{989} \cdot 100\% = 91,3\%.$$

Виконання плану з асортименту

$$\frac{100 + 84 + 210 + 425}{989} \cdot 100\% = \frac{819}{989} \cdot 100\% = 82,8\%.$$

Приклад 3. Обґрунтувати виробничу програму малого підприємства з виробництва металовиробів з точки зору забезпеченості металом (мп), якщо на плановий період підприємством укладено договори на поставку металу в обсязі 8 тонн, а середня вага виробу 0,85 кг. Коефіцієнт використання металу 0,72. 30% відходів металу можуть повторно використовуватися у виробництві. На плановий період МП має доставити споживачам 7500 шт. металовиробів.

Розв'язування. Норма витрат металу на один виріб обчислюється

$$q = \frac{0,85}{0,72} = 1,18 \text{ кг.}$$

Можливий випуск продукції з одержаного металу становитиме

$$N = \frac{M_{\text{заг}}}{q} = \frac{8000}{1,18} = 6779 \text{ шт.}$$

Величина відходів, які можуть повторно використовуватись у виробництві, становить $8000 \cdot (1 - 0,72) \cdot 0,3 = 672 \text{ кг}$, тобто з них можна виготовити додатково

$$\frac{672}{1,18} = 569 \text{ виробів.}$$

Загальна кількість металовиробів, що може бути вироблена із даної кількості металу, становитиме $6779 + 569 = 7348$ шт.

8 тонн металу не вистачить для виконання виробничої програми в обсязі 7500 шт. Для виконання цього завдання підприємству потрібно додатково придбати $[(7500 - 7348) \cdot 1,18] = 179,36$ кг металу.



Задачі для розв'язку

Задача 5. Визначити обсяг реалізованої продукції у вартісному виразі, виходячи із таких даних:

- річний випуск продукції в натуральних одиницях по виробу А – 550 шт., Б – 730 шт., В – 600 шт., Г – 400 шт.;
- гуртова ціна за виріб А – 100 грн., Б – 1800 грн., В – 1200 грн., Г – 900 грн.;
- залишки готової продукції на початок планового року – 2530 тис. грн.;
- вартість річної продукції, відвантаженої споживачеві, але не оплаченої ним у базовому періоді – 1700 тис. грн.;
- залишки нереалізованої продукції на кінець року склали 4880 тис. грн.

Задача 6. Визначити обсяг товарної продукції по заводах галузі у вартісному виразі, виходячи із таких даних. Централізовано встановлена номенклатура продукції галузі: виробу А – 2000 шт., Б – 3750 шт., В – 1870 шт., Г – 1270 шт. Випуск спеціалізованої продукції здійснюється на шести заводах галузі, номенклатура продукції, встановлена централізовано для заводів, наведена в таблиці 6.

Таблиця 6

Номен- клатура	Випуск продукції по заводах, шт.					
	1	2	3	4	5	6
А	300	550	250	250	–	400
Б	750	350	950	200	800	700
В	875	225	–	–	600	170
Г	–	–	270	–	200	–

Завод 3 надасть послуги іншим підприємствам галузі на суму 3800 грн., і своєму капітальному будівництву на суму 500 грн. Завод 6 виконує роботу по доведенню до повної готовності виробів Г, що виготовляються неспеціалізованими заводами інших галузей, кількістю 800 шт. Вартість додаткової обробки одиниці виробу Г на заводі 6–40 грн. Завод 4 виконує роботи промислового характе-

ру на суму 3000 грн. у рік. Ціна виробів: А – 100 грн.; Б – 180 грн.; В – 120 грн., Г – 90 грн.

Задача 7. Обчислити величину реалізованої продукції та її приріст у плановому році, якщо у звітному обсяг реалізації становив 600 тис. грн.

У плановому році підприємство передбачає виготовити продукції на суму 740 тис. грн. Частина її на суму 30 тис. грн. піде на внутрішні потреби. Незавершене виробництво за плановий рік зменшиться на 5 тис. грн. Додатково до програми випуску готових виробів підприємством будуть надані послуги промислового характеру заводам галузі на 45 тис. грн., і виготовлено напівфабрикатів для реалізації на сторону на 12 тис. грн.

Задача 8. Обчислити на основі звіту за минулий рік обсяги валової і товарної продукції підприємства. Вихідні дані в таблиці 7.

Таблиця 7

Показники	
Обсяг випуску	тис. шт.
виріб 1	250
виріб 2	150
виріб 3	130
Гуртова ціна виробу	грн.
виріб 1	35
виріб 2	25
виріб 3	15
Послуги і роботи промислового характеру іншим підприємствам в гуртових цінах, тис. грн.	180
Капітальний ремонт власного обладнання в гуртових цінах, тис. грн.	250
Зміна залишків незавершеного виробництва в гуртових цінах, тис. грн.	350

Задача 9. Визначити загальний обсяг валової продукції, виготовленої заводом залізобетонних виробів за рік, якщо відомо, що середньоспискова чисельність працюючих становила 723 чол., а денний виробіток на одного працюючого – 50 грн.

Задача 10. Визначити річний обсяг реалізованої продукції, якщо виробництво товарної продукції всього за рік 10 тис. м³, залишок нереалізованої продукції на початок року 500 м³, залишок нереалізованої продукції на кінець року 300 м³. Гуртова ціна підприємства за 1 м³ продукції 25 грн.

Задача 11. За даними таблиці 8 проаналізуйте виконання цехом плану з номенклатури і асортименту.

Таблиця 8

Вироби	Трудо- місткість 1 шт. н-год.	План		Звіт	
		кількість, шт.	сума, н-год.	кількість, шт.	сума, н-год.
А	20	100	2000	110	2200
Б	80	450	36 000	500	40 000
В	5	200	1000	150	750
Г	30	120	3600	60	1800
		ВСЬОГО	42 600		44 750

Задача 12. Визначити показники обсягу виробництва і реалізації продукції на підприємстві. Вихідні дані: в плановому році завод повинен випустити і реалізувати вироби чотирьох видів – А, Б, В, Г. Дані про вироби наведені в таблиці 9.

Таблиця 9

Показники	Вироби			
	А	Б	В	Г
План виробництва, шт.	400	300	100	150
Гуртова ціна, грн.	1200	1500	700	1800
Очікуваний залишок незавершеного виробництва на 1 січня планового року (в гуртових цінах), тис. грн.	24	35	1,5	30
Очікуваний залишок незавершеного виробництва на кінець планового року, тис. грн.	14	5	6	21
Планова собівартість, грн.	1140	1400	670	1700
Тривалість виробничого циклу, календарних днів	30	65	–	20
Очікуваний приріст залишків готової продукції на складах за рік, шт.	35	65	–	20

Середній коефіцієнт наростання затрат – 0,6.

Задача 13. У базовому періоді обсяг випуску валової продукції у зіставних гуртових цінах склав 800 млн грн., товарної – у діючих гуртових цінах підприємства – 700 млн грн.

У плановому періоді передбачається дати валової продукції на 840 млн грн., товарної – на 785,5 млн грн. Фактично було виготовлено: валової продукції – на 798,6 млн грн., товарної – на 790,3 млн грн.

Передбачалось також, що в плановому періоді чисельність працюючих становитиме 1200 чол., а фактично було зайнято 1286 чол.

Визначити:

1. Виконання плану з виготовлення валової і товарної продукції.
2. Темпи росту обсягу валової і товарної продукції і пояснити економічну суть їх відмінності.
3. Вплив зміни чисельності працюючих і росту продуктивності праці на виконання плану виробництва валової і товарної продукції.

Задача 14. За рік завод виготовляє 350 виробів. Трудомісткість виробу 840 н-год., тривалість циклу виготовлення виробу – 25 днів, планова собівартість – 1300 грн., матеріальні затрати дорівнюють у ній 60%. Проведена інвентаризація показала, що в незавершеному виробництві знаходиться в середньому 65 виробів загальною трудомісткістю 35 490 н-год. Розрахувати обсяг незавершеного виробництва на кінець планового періоду у вартісному та трудовому вимірах.

Задача 15. Визначити обсяг товарної, валової, реалізованої і чистої продукції по машинобудівному об'єднанню, виходячи з наведених даних таблиці 10.

Таблиця 10

Показники	Річний випуск згідно з планом	Гуртова ціна підприємства продукції, грн.
Виріб А, шт.	14 900	1400
Виріб Б, шт.	18 200	2200
Виріб В, шт.	16 700	1950
Виріб Г, шт.	10 500	1720
Інша продукція, тис. грн.	295	*
Товари культурно-побутового призначення, тис. грн.	3900	*
Вартість виконаних на сторону робіт промислового характеру і послуг, тис. грн.	1240	*
Вартість матеріалів замовника, що надійшли в промислову переробку, тис. грн.	890	*
Вартість капремонту обладнання і транспортних засобів підприємства, тис. грн.	1350	
Зміна залишків незавершеного виробництва, тис. грн.	320	*
Зміна залишків напівфабрикатів, тис. грн.	190	*
Залишки готової продукції на складах, тис. грн.:		*
на початок планового року	730	*
на кінець планового року	410	*

Затрати на виробництво і реалізацію продукції визначені у плановому кошторисі в сумі 88 490 тис. грн., у тому числі:

Сировина і матеріали (за мінусом повернутих відходів)	38 500;
Допоміжні матеріали.....	5600;
Куповані напівфабрикати	17 200;
Паливо і енергія на технологічні цілі.....	1220;
Заробітна плата основна і додаткова	13 470;
Відрахування на соціальні заходи	1180;
Амортизація основних фондів	10 400;
Інші грошові витрати.....	920;
Питома вага матеріальних витрат в інших грошових витратах	26%

Задача 16. Річним планом підприємства передбачено такий випуск продукції (таблиця 11).

Таблиця 11

Виріб	Кількість, шт.		Гуртова ціна, грн.
	план	факт.	
А	200	310	10
Б	1000	1250	2,5
В	450	300	9,2
Г	135	245	5,7

Визначити, на скільки відсотків виконано план у грошовому виразі і з номенклатури.

Задача 17. Визначити нормативну вартість обробітку одного пальця (НВО), якщо відомо, що середньогодинна плата виробничих робітників 1,6 грн., додаткова заробітна плата – 10% від основної, відрахування на соціальні заходи (у % від основної і додаткової) – 37,5%, цехові витрати – 155%, а загальнозаводські – 75% від основної заробітної плати. Трудомісткість виготовлення одного пальця 15 нормо-годин.

Задача 18. Визначити виконання плану з обсягу випуску і асортименту продукції за даними таблиці 12.

Таблиця 12

Виріб	Випуск продукції, млн грн.	
	план	факт.
А	1200	1180
Б	2700	2780
В	–	470
Г	1210	1350
Д	500	390

Задача 19. На початок розрахункового періоду обсяг виробничої програми підприємства запланований в сумі 2850 млн грн. Чисельність промислово-виробничого персоналу за 5 років зростає на 16%. Продуктивність праці на початок періоду становила 6600 тис. грн./чол. Середньорічний приріст продуктивності праці запланований на рівні 1,3%. Визначити обсяг випуску продукції на підприємстві на кінець розрахункового періоду.

Задача 20. Визначити плановий обсяг незавершеного виробництва в цілому на підприємстві. Собівартість середньодобового випуску продукції 10,5 тис. грн. Вихідні дані про продукцію наведені в таблиці 13.

Таблиця 13

Вироби	Тривалість циклу Тц, дні	Частка матеріалів і купованих напівфабрикатів у собівартості, %	Частка даної продукції в програмі заводу, %
Верстати А	34	40	53,0
Б	54	45,8	27,3
В	73	45,6	10,1
Запасні частини	21	34,0	5,6
Вироби побутового призначення	7	31,0	4,0
ВСЬОГО			100

Задача 21. До складу підприємства входять цехи: ливарний, ковальський, механічний, механоскладальний, кінцевої зборки, інструментальний. Розрахувати за даними таблиці 14 (дані в тис. грн.) обсяги товарної, валової продукції по заводу і цехах, а також валовий та внутрішньозаводський оборот.

Таблиця 14

Цехи-споживачі / Цехи-виробники	Ливарний	Ковальський	Механічний	Механоскладальний	Кінцевої зборки	Інструментальний	Обсяг реалізації на сторону	Зміна залишків незавершеного виробництва
Ливарний	—	—	80	—	—	29	25	+3
Ковальський	—	—	40	—	—	—	10	+1

Цехи-споживачі Цехи-виробники	Ливарний	Ковальський	Механічний	Механоскладальний	Кінцевої зборки	Інструментальний	Обсяг реалізації на сторону	Зміна залишків незавершеного виробництва
Механічний	–	–	–	120	250	–	60	–20
Механоскладальний	–	–	–	–	200	–	100	+10
Кінцевої зборки	–	–	–	–	–	–	400	–15
Інструментальний	1,5	2,5	5	–	1,6	–	8	+3



Тести для самоконтролю

1. Виробнича програма підприємства – це:

- а) розрахунок максимально можливого обсягу випуску продукції;
- б) система завдань з виробництва і доставки споживачам продукції в розгорнутій номенклатурі і асортименті, відповідної якості і в певні терміни;
- в) обчислення планового обсягу випуску продукції, що поставляється на зовнішній ринок;
- г) встановлення термінів виробництва окремих видів продукції.

2. Особливостями розробки виробничої програми в ринкових умовах є:

- а) орієнтація планів на ринок, конкретного споживача;
- б) врахування можливостей використання місцевої сировини;
- в) самостійна розробка планів на основі самостійно укладених договорів поставок;
- г) пріоритетність натуральних показників виробничої програми з метою задоволення ринкових умов;

д) виробнича програма підприємства затверджується вищестоящими органами.

3. Базою для формування виробничої програми підприємства є:

- а) державні контракти;
- б) потреба в ресурсах;
- в) ринковий попит на продукцію підприємства;
- г) державні замовлення;
- д) пропозиції підприємств, що виробляють комплектуючі до продукції підприємства;
- е) потреби інших підприємств-споживачів;
- є) власні потреби підприємства.

4. Натуральними показниками виробничої програми є:

- а) номенклатура;
- б) обсяг випуску найважливіших видів комплектуючих;
- в) споживання основних видів сировини;
- г) випуск товарів для експорту;
- д) асортимент.

5. Номенклатура – це:

- а) перелік назв окремих видів продукції;
- б) зазначення обсягу випуску товарів у гривнях;
- в) деталізація випуску продукції по окремих цехах;
- г) перелік основних цехів підприємства.

6. Асортимент – це:

- а) перелік виробничих дільниць цеху;
- б) обсяг випуску товарів для дітей;
- в) різновиди виробів у межах встановленої номенклатури;
- г) перелік виробів, що постачаються іншим підприємством в порядку кооперування.

7. До вартісних показників виробничої програми підприємства не належать:

- а) товарна продукція;
- б) обсяг валової продукції;
- в) асортимент продукції;
- г) обсяг продукції, що випускається спеціалізованими цехами;
- д) реалізована продукція;
- е) чиста продукція;
- є) споживання основних матеріалів, річний обсяг.

8. Товарна продукція підприємства включає:

- а) готові вироби для реалізації на сторону;
- б) вартість матеріалів замовника;
- в) вартість робіт і послуг промислового характеру, виконаних на сторону;
- г) запчастини, одержані підприємством у порядку кооперування;
- д) напівфабрикати, запчастини, продукція допоміжних цехів, призначені для реалізації на сторону;
- е) вартість продукції і напівфабрикатів, які споживаються власним непромисловим господарством і капітальним будівництвом;
- є) вартість робіт і послуг промислового характеру, які виконуються для непромислового господарського підприємства.

9. Обсяг валової продукції підприємства обчислюється за формулою:

- а) $ВП = ТП - (НЗВ_k - НЗВ_n)$;
- б) $ВП = ТП + (НЗВ_k - НЗВ_n) + (I_n - I_k)$;
- в) $ВП = ТП - (НЗВ_k - НЗВ_n) - (I_n - I_k)$;
- г) $ВП = ТП - (Г_n - Г_k)$.

10. Величина реалізованої продукції визначається:

- а) $РП = ТП + (Г_n + Г_k) - (B_n - B_k)$;
- б) $РП = ТП - (Г_n + Г_k) + (B_n - B_k)$;
- в) $РП = ТП - (НЗА_n - НЗВ_k)$;
- г) $РП = ТП + (Г_n - Г_k) + (B_n - B_k)$.

11. Виробнича програма підприємства повинна бути економічно обґрунтованою, з урахуванням:

- а) виробничих потужностей підприємства;
- б) матеріальних ресурсів підприємства;
- в) ємності місцевого ринку збуту;
- г) можливості майбутнього розширення виробництва;
- д) трудових ресурсів підприємства;
- е) фінансових ресурсів.

ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА І ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Персонал підприємства, його склад і структура.
- ☐ Класифікація персоналу підприємства.
- ☐ Чинники, що впливають на зміну професійно-кваліфікаційного складу кадрів підприємства.
- ☐ Кадрова політика підприємства і управління персоналом.
- ☐ Набір, підготовка і перепідготовка персоналу підприємства.
- ☐ Розрахунок чисельності працюючих на підприємстві.
- ☐ Баланс робочого часу одного середньоспискового працівника.
- ☐ Показники руху робочої сили на підприємстві.
- ☐ Продуктивність праці, показники та методи її вимірювання.
- ☐ Планування продуктивності праці.
- ☐ Мотивація як стимулювання до високопродуктивної праці, її моделі і методи.
- ☐ Організація і нормування праці на підприємстві.

8- КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• персонал підприємства	• баланс робочого часу
• промислово-виробничий персонал	• основні робітники
• непромисловий персонал	• допоміжні робітники
• робітник	• професія
• службовець	• кваліфікація
• спеціаліст	• спеціальність
• керівник	• продуктивність праці
• виробіток	• види продуктивності праці
• наукова організація праці (НОП)	• трудомісткість продукції
• основні напрямки НОП	• методи визначення виробітку
• норми праці	• методи нормування праці
• мотивація	• рух кадрів на підприємстві
• управління персоналом	• кадрова політика
	• набір персоналу
	• перепідготовка персоналу

Основні теоретично-розрахункові положення теми

Персонал підприємства – це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають практичний досвід і навички роботи. Крім постійних працівників, у роботі підприємства можуть брати участь на основі контракту інші працездатні особи.

Всі кадри підприємства поділяються на *промислово-виробничий персонал (ПВП)* і *непромисловий персонал (НПП)*. До ПВП належать зайняті в основних і допоміжних підрозділах підприємства; в заводських лабораторіях, дослідних установах – апарат заводоуправління, працівники охорони. До НПП належать зайняті у невиробничій сфері підприємства. Такий поділ персоналу на дві групи необхідний для узгодження трудових показників з показниками результатів трудової діяльності (при визначенні продуктивності праці враховується чисельність ПВП), для розрахунків заробітної плати і формування фонду оплати праці.

Залежно від виконуваних функцій весь персонал підприємства поділяється на чотири категорії:

- робітники;
- службовці;
- спеціалісти;
- керівники.

Робітники в залежності від відношення до процесу створення продукції поділяються на **основні** (які безпосередньо беруть участь у процесі виготовлення продукції) і **допоміжні** (які виконують функції обслуговування основного виробництва).

В умовах розвитку продуктивних сил, впровадження новітніх досягнень науково-технічного прогресу у виробництво поділ робітників на основні і допоміжні стає все більш умовним. Крім того, віднесення робітників до будь-якої із цих двох груп обумовлюється галузевою приналежністю підприємства.

До категорії «*робітники*» також належать листоноші, телефоністи, оператори зв'язку, прибиральники, кур'єри, чергові, сторожі, гардеробники та ін.

До *службовців* віднесені працівники, які здійснюють підготовку і оформлення документації, господарське обслуговування, облік і контроль (діловоди, архіваріуси, касири, коректори технічної документації, стенографісти, табельники, обліковці та ін.).

Спеціалістами вважаються працівники, які займаються інженерно-технічними, економічними та іншими роботами (інженери, бухгалтери, механіки, економісти, редактори, ревізори, психологи, товаровознавці, соціологи, енергетики, юрисконсультанти та ін.).

Керівники – це працівники, які займають посади керівників підприємства та його структурних підрозділів. Це директори (генеральні директори), начальники, управляючі, завідувачі, головні спеціалісти, майстри, голови, а також заступники керівників, що займають перелічені посади.

Важливою є класифікація персоналу за **професіями, спеціальностями, кваліфікацією**.

Професія характеризує вид трудової діяльності, яка потребує спеціальних знань та практичних навичок.

Спеціальність виділяється в межах певної професії і характеризує відносно вузький різновид трудової діяльності. *Кваліфікація* характеризує якість, складність праці і є сукупністю спеціальних знань і навиків, які визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій обумовленої складності.

За рівнем кваліфікації робітники поділяються на чотири групи:

- висококваліфіковані;
- кваліфіковані;
- малокваліфіковані;
- некваліфіковані.

Конкретний рівень кваліфікації робітників визначається за допомогою тарифно-кваліфікаційних довідників і характеризується розрядами.

Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів, службовців характеризується рівнем освіти, досвідом роботи.

Спеціалістів розрізняють:

- *найвищої кваліфікації* (що мають наукові ступені та звання);
- *вищої кваліфікації* (зі значним досвідом практичної роботи та вищою спеціальною освітою);
- *середньої кваліфікації* (з певним практичним досвідом та середньою спеціальною освітою);
- *спеціалісти-практики* (не мають спеціальної освіти, але мають практичний досвід і займають відповідні посади).

На сьогоднішній день співвідношення між категоріями персоналу на пересічному підприємстві України є приблизно таким: 18% – керівники, спеціалісти, службовці; 82% – робітники.

На зміну професійно-кваліфікаційного складу та структури персоналу підприємств впливають такі чинники:

- 1) зростання попиту на кваліфіковану робочу силу, що пов'язано із швидкими темпами оновлення продукції, ускладненням технологічних процесів тощо;
- 2) перерозподіл працівників із сфери промислового та сільськогосподарського виробництва у сферу побутового обслуговування населення, торгівлі, інформаційну сферу;
- 3) досить висока питома вага зайнятих ручною та некваліфікованою працею, що пов'язано із сповільненням темпів технічного переоснащення підприємств);
- 4) включення до складу трудових ресурсів працівників з більш високим освітнім рівнем, ніж ті, які вибувають за межі працездатного віку;
- 5) неврахування системою освіти сучасних вимог і потреб у кваліфікованій робочій силі, що породжує невідповідність між реальним попитом підприємств у кадрах та їх пропозицією на ринку праці.

Врахування цих чинників є обов'язковим при формуванні

кадрової політики підприємств, основна мета якої полягає в забезпеченні кожного робочого місця і посади персоналом відповідної професії, спеціальності і, головне, — кваліфікації.

Кадрова політика, як правило, здійснюється після структурного аналізу професійно-кваліфікаційного складу персоналу. **Структурний аналіз** персоналу базується на врахуванні рівня кваліфікації, вікового складу, тривалості трудового стажу працівників, співвідношення працівників за статтю.

Також при розробці кадрової політики оцінюється ефективність використання робочого часу на підприємстві, коефіцієнти плинності кадрів, прогнози зайнятості в регіоні та ін.

Управління персоналом — це частина кадрової політики, основними функціями якого є:

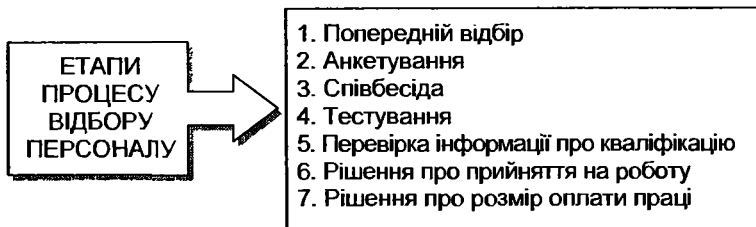
- планування потреби в певних категоріях персоналу;
- набір та відбір персоналу;
- визначення заробітної плати і пільг;
- професійна орієнтація і адаптація працівників до конкретних умов роботи;
- забезпечення процесу навчання персоналу;
- оцінка результатів трудової діяльності;
- підвищення або пониження в посаді, переміщення або звільнення.

Особлива роль у системі управління персоналом належить **набору, підготовці і перепідготовці кадрів**.

Здійснюючи **набір** необхідних підприємству категорій працівників, використовують **зовнішні та внутрішні джерела**.

До **зовнішніх** належать ті, які забезпечують поповнення персоналу через:

- регіональні біржі праці та державні бюро з працевлаштування;
 - комерційні агентства з працевлаштування;
 - систему контрактів з навчальними закладами різних рівнів;
 - оголошення на телебаченні, радіо, в пресі тощо.
- Відбір кадрів складається з певних етапів:



Система набору з використанням зовнішніх джерел інколи малоефективна, оскільки на підприємство приходять люди, які не знайомі із специфікою виробництва і тому слід затратити достатньо часу, коштів і зусиль, щоб працівник досягнув необхідного рівня кваліфікації.

Тому підприємства частіше використовують **внутрішні джерела набору**:

- підготовку робітників через учнівство на підприємстві;
- просування по службі своїх працівників;
- перепідготовку своїх працівників;
- інформування колективу працівників про наявні вакансії тощо.

Формами підготовки і перепідготовки робітників є:

- 1) навчальні заклади з підготовки молодших спеціалістів;
- 2) індивідуальне і бригадне навчання робітників безпосередньо на виробництві;
- 3) курси з оволодіння другою і суміжними спеціальностями;
- 4) перепідготовка кадрів за допомогою бірж праці.

Підготовку і підвищення кваліфікації службовців, спеціалістів та керівників здійснюють вищі навчальні заклади різних рівнів (коледжі, інститути, університети, академії), інститути післядипломної освіти, курси підвищення кваліфікації з відривом від виробництва та ін.

Підготовка кадрів для підприємств нових (недержавних) форм господарювання здійснюється державними і недержавними навчальними закладами на основі укладених договорів між підприємствами і навчальними закладами. Підприємства відшкодовують витрати на ці цілі за рахунок власних коштів.

Слід розрізняти спискову, середньоспискову і явочну чисельність працівників.

До спискової чисельності включаються всі постійні, тимчасові і сезонні працівники, які прийняті на роботу на один і більше днів, незалежно від того, чи перебувають вони на роботі, у відпустці, відрядженні, звільнені з роботи у зв'язку з непрацездатністю та ін.

Середньоспискову чисельність працівників за місяць визначають, розраховують сумуванням спискової чисельності за всі дні місяця і діленням на число календарних днів у місяці.

Середньоспискову чисельність працівників за квартал (рік) визначають як середньоарифметичну величину середньоспискової чисельності за відповідні місяці.

Явочна чисельність включає всіх працівників, які з'явилися на роботу.

Обчислення планової потреби у працівниках підприємства розпочинається із визначення їх загальної чисельності.

Вона складається із чисельності промислово-виробничого і непромислового персоналу.

Розрахунок планової чисельності промислово-виробничого персоналу ($Ч_{\text{пп.пл}}$) здійснюється за формулою:

$$Ч_{\text{пп.пл}} = Ч_{\text{пп.б}} \cdot \frac{I_q}{I_{\text{пп}}}, \text{ чол.},$$

де $Ч_{\text{пп.б}}$ – базова чисельність промислово-виробничого персоналу, чол.;

I_q – індекс росту обсягу виробництва в плановому році;

$I_{\text{пп}}$ – запланований індекс росту продуктивності праці.

Планова чисельність основних робітників ($Ч_{\text{ор}}$) визначається трьома методами:

1. *За трудомісткістю виробничої програми:*

$$Ч_{\text{ор}} = \frac{T_{\text{сум}}}{\Phi_{\text{д}} K_{\text{вн}}}, \text{ чол.},$$

де $T_{\text{сум}}$ – сумарна трудомісткість виробничої програми, н-год.;

$\Phi_{\text{д}}$ – дійсний фонд часу роботи одного середньоспискового робітника, год. (визначається за балансом робочого часу середньоспискового робітника);

$K_{\text{вн}}$ – середній коефіцієнт виконання норм по підприємству.

2. *За нормами обслуговування:*

$$Ч_{\text{ор}} = \frac{n \cdot Z_{\text{м}} K_{\text{сс}}}{H_{\text{о}}}, \text{ чол.},$$

де n – загальна кількість одиниць устаткування, яка обслуговується, одиниць;

$Z_{\text{м}}$ – кількість змін роботи устаткування;

$K_{\text{сс}}$ – коефіцієнт спискового складу, який обчислюється як відношення явочної чисельності робітників до спискової їх чисельності;

$H_{\text{о}}$ – норма обслуговування на одного робітника, одиниць.

За нормами обслуговування чисельність основних робітників можна обчислити ще так:

$$Ч_{ор} = n \cdot З_{м} \cdot К_{сс} \cdot Н_{а}, \text{ чол.},$$

де $Н_{а}$ – кількість основних робітників, які одночасно обслуговують один складний агрегат, чол.

3. За нормами виробітку:

$$Ч_{ор} = \frac{N}{\Phi_{д} \cdot К_{вн} \cdot Н_{вир}}, \text{ чол.},$$

де N – планова кількість виробів, натур. один.;

$Н_{вир}$ – годинна норма виробітку одного робітника, натур. один.

Планова чисельність допоміжних робітників ($Ч_{др}$) визначається аналогічно чисельності основних робітників, якщо для них встановлені певні норми виробітку чи обслуговування. Якщо ж такі норми не встановлені, чисельність допоміжних робітників обчислюється:

$$Ч_{др} = n_{д} \cdot З_{м} \cdot К_{сс} \cdot Н_{а}, \text{ чол.},$$

де $n_{д}$ – кількість робочих місць допоміжних робітників.

Чисельність керівників, спеціалістів, службовців визначається на основі затвердженого на підприємстві штатного розпису, в якому встановлюється кількість працівників у кожній із вказаних груп згідно з діючими нормативами чисельності.

Важливим моментом в обчисленні чисельності робітників підприємства є правильне встановлення *дійсного (корисного) фонду часу роботи одного середньостискового працівника*.

Цей фонд визначається шляхом складання балансу робочого часу середньостискового працівника.

Баланс робочого часу середньостискового працівника

Показники	Очікувані результати
1. Кількість календарних днів	365
2. Вихідні і святкові дні	110
3. Номінальний фонд робочого часу, днів	255

Показники	Очікувані результати
4. Цілоденні невиходи на роботу	
з них:	36
чергові відпустки	21
у зв'язку з непрацездатністю	6
виконання державних обов'язків	2
з дозволу адміністрації	1
додаткові відпустки	3
прогули	1
цілоденні простої	1
страйки	1
5. Явочний робочий час, днів	219
6. Номінальна тривалість робочого дня, год.	8,0
7. Внутрішньозмінні втрати робочого часу, год.	0,35
8. Фактична тривалість робочого дня, год.	7,65
9. Дійсний (корисний) фонд робочого часу за рік, год.	1675,35

Рух кадрів на підприємстві характеризується за допомогою коефіцієнтів:

а) обороту робочої сили по прийому ($K_{оп}$):

$$K_{оп} = \frac{\chi_n}{\chi_{сс}},$$

де χ_n – чисельність прийнятих на роботу за відповідний період, чол.;

$\chi_{сс}$ – середньоспискова чисельність працівників у цьому ж періоді, чол.;

б) обороту робочої сили по звільненню ($K_{оз}$):

$$K_{оз} = \frac{\chi_{зв.заг}}{\chi_{сс}},$$

де $\chi_{зв.заг}$ – загальна чисельність звільнених за відповідний період з будь-яких причин, чол.;

в) коефіцієнту плинності ($K_{пл}$):

$$K_{пл} = \frac{Ч_{зв}}{Ч_{сс}},$$

де $Ч_{зв}$ – чисельність звільнених за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни або з інших причин, не пов'язаних з виробництвом, чол.

Економічний ефект від зниження плинності визначається через економію робочого часу та додатковий випуск продукції.

Економія робочого часу ($E_{часу}$) визначається:

$$E_{часу} = Ч_{зв} \cdot t, \text{ днів},$$

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

Додатковий випуск продукції ($V_{дод}$) обчислюється:

$$V_{дод} = E_{часу} \cdot V_{план}, \text{ грн.},$$

де $V_{план}$ – плановий виробіток на одного працюючого за одиницю-день, грн.

Продуктивність праці – це показник, що характеризує її ефективність і показує здатність працівників випускати певну кількість продукції за одиницю часу.

Розрізняють продуктивність *індивідуальної праці*, яка відображає затрати лише живої праці працівників, і *продуктивність суспільної праці*, що відображає затрати праці живої та уречевленої.

Рівень продуктивності праці характеризується показником виробітку, який показує кількість продукції, що вироблена за одиницю часу. Оберненим до виробітку є показник трудомісткості.

**Методи
визначення
виробітку**

натуральний (ділення обсягу виробленої продукції у фізичних одиницях на кількість затраченого часу в нормо-годинах); різновидом натуральних вимірів обчислення виробітку є умовно-натуральні;

вартісний (ділення обсягу виробленої продукції в гривнях до затрат часу, вираженого в середньосписковій чисельності робітників, або відпрацьованих ними кількості людино-днів, людино-годин);

трудовий (ділення обсягу продукції, представленої в затратах робочого часу в нормо-годинах, на кількість робітників).

Планування продуктивності праці здійснюється методом прямого рахунку та пофакторним методом.

Метод прямого рахунку передбачає визначення планового рівня продуктивності праці ($\Pi_{п.пл}$) шляхом ділення запланованого обсягу випуску продукції у вартісному виразі або в натуральних одиницях ($Q_{пл}$ або $N_{пл}$) на планову чисельність промислово-виробничого персоналу ($Ч_{пл}$):

$$\Pi_{п.пл} = \frac{Q_{пл}}{Ч_{пл}} \quad \text{або} \quad \frac{N_{пл}}{Ч_{пл}}.$$

Пофакторний метод передбачає розрахунок приросту продуктивності праці через економію чисельності працівників під впливом різних факторів.

Розрахунок планового рівня продуктивності праці здійснюється в декілька етапів.

І. Обчислення економії робочої сили під впливом техніко-економічних факторів. Ці фактори згруповані так:

1. Підвищення технічного рівня виробництва (механізація і автоматизація виробництва, застосування прогресивних технологій, модернізація обладнання, використання економічних видів сировини і матеріалів).

Економія робочої сили під впливом цього фактора ($E_{техн.р}$) обчислюється:

$$E_{техн.р} = \frac{(t_1 - t_2) \cdot N_{пл}}{\Phi_d \cdot K_{вн}} \cdot K_{ч, \text{чол.}},$$

де t_1, t_2 – трудомісткість виготовлення одиниці продукції відповідно до і після впровадження технічного заходу, н-год.;

$N_{пл}$ – плановий обсяг випуску продукції, натур. один.;

Φ_d – дійсний річний фонд робочого часу одного працівника в плановому році, год.;

$K_{вн}$ – коефіцієнт виконання норм;

K_d – коефіцієнт часу, який визначається шляхом ділення кількості місяців дії заходу в плановому році на 12.

2. Структурні зрушення у виробництві (зміна питомої ваги окремих видів продукції у виробничій програмі, зміна питомої ваги кооперованих поставок).

Зміна чисельності робітників у зв'язку із структурними зрушеннями у виробничій програмі ($E_{стр.зр}$) визначається за формулою:

$$E_{стр.зр} = \frac{(T_б - T_{пл}) \cdot Q_{пл}}{\Phi_d \cdot K_{вн}},$$

де $T_б$, $T_{пл}$ – відповідно трудомісткість 1 млн грн. продукції в базовому і плановому періодах, н-год.;

$Q_{пл}$ – обсяг випуску продукції за планом, млн грн.

Зменшення чисельності робітників за рахунок збільшення питомої ваги кооперованих поставок ($E_{кооп.п}$) розраховується за формулою:

$$E_{кооп.п} = (1 - \frac{100 - \Pi_{пл}}{100 - \Pi_б}) \cdot Ч_б, \text{ чол.},$$

де $\Pi_б$, $\Pi_{пл}$ – питома вага кооперованих поставок відповідно в базовому і плановому періодах, %;

$Ч_б$ – базова чисельність робітників, чол.

3. Вдосконалення управління, організації виробництва і праці (вдосконалення організаційної структури управління підприємством, впровадження нових методів організації праці, підвищення трудової дисципліни, зміна режиму роботи підприємства та ін.).

Економія чисельності працюючих завдяки вдосконаленню управління виробництвом ($E_{вдоскон-упр}$) визначається:

$$E_{вдоскон-упр} = \sum ЧС_б - \sum ЧС_{норм}, \text{ чол.},$$

де $\sum ЧС_d$ – сумарна чисельність керівників, спеціалістів і службовців у базовому періоді, чол.;

$\sum ЧС_{норм}$ – те ж саме по прогресивних нормах, прийнятих у плановому періоді, чол.

Економію чисельності робітників у результаті поліпшення використання робочого часу ($E_{\text{роб.ч}}$) можна обчислити:

$$E_{\text{роб.ч}} = \frac{D_{\text{пл}} - D_{\text{б}}}{D_{\text{б}}} \cdot \chi'_{\text{плл}} \cdot P_{\text{роб.}}, \text{ чол.},$$

де $D_{\text{б}}$, $D_{\text{пл}}$ – число робочих днів, відпрацьованих у середньому одним робітником, відповідно, в базовому і плановому періодах;

$\chi'_{\text{плл}}$ – вихідна чисельність ПВП, скоректована з врахуванням впливу структурних зрушень у виробництві, чол.;

$P_{\text{роб.}}$ – питома вага робітників у базовій чисельності ПВП, %.

4. Зміна обсягу виробництва.

Відносне зменшення чисельності працівників при збільшенні обсягу виробництва ($E_{\text{обсяг.вир}}$) визначається за формулою:

$$E_{\text{обсяг.вир}} = \chi_{\text{б.ум-пост}} (\Delta Q - \Delta \chi_{\text{ум-пост}}) / 100, \text{ чол.},$$

де $\chi_{\text{б.ум-пост}}$ – базова чисельність умовно-постійного персоналу (ПВП мінус основні робітники), чол.;

ΔQ – приріст обсягу виробництва, %;

$\Delta \chi_{\text{ум-пост}}$ – приріст чисельності умовно-постійного персоналу, %.

5. Галузеві фактори (збільшення робочого періоду в сезонних виробництвах, зміна геологічних умов видобутку корисних копалин у добувних галузях, зміна процентів вмісту корисних компонентів у рудах).

Відносна економія робочої сили з даної групи факторів ($E_{\text{гал.ф}}$) може визначатись за формулою:

$$E_{\text{гал.ф}} = \frac{(t_{\text{б}} - t_{\text{пл}})}{\Phi_{\text{пл}}} \cdot N_{\text{пл}}, \text{ чол.},$$

де $t_{\text{б}}$, $t_{\text{пл}}$ – трудомісткість видобутку або виробництва одиниці продукції в базових і планових умовах виробництва, н-год.;

$N_{\text{пл}}$ – плановий обсяг виробництва, натур. один.;

$\Phi_{\text{пл}}$ – плановий фонд робочого часу одного робітника, год.

6. Введення в дію й освоєння нових об'єктів (цехів).

Зміна чисельності робітників визначається як різниця між чисельністю, що планується для нових об'єктів (вона встановлюється на основі технічних проектів), і тією чисельністю, яка була б необхідна для випуску продукції на них при базовій продуктивності праці по підприємству в цілому.

Загальна економія чисельності працівників ($E_{\text{заг}}$) визначається як сума економії чисельності з кожного з перелічених факторів.

II. Визначення вихідної чисельності промислово-виробничого персоналу в плановому періоді ($\text{Ч}_{\text{вих}}$):

$$\text{Ч}_{\text{вих}} = \frac{\text{Ч}_{\text{баз}} K_0}{100}, \text{ чол.},$$

де K_0 – темпи росту обсягу виробництва в плановому періоді, %.

III. Визначення планової чисельності працюючих шляхом віднімання від вихідної їх чисельності в плановому періоді ($\text{Ч}_{\text{вих}}$) загальної величини їх зменшення ($E_{\text{заг}}$).

IV. Розрахунок приросту продуктивності праці ($\Delta\Pi_{\text{п.пл}}$) в плановому періоді:

$$\Delta\Pi_{\text{п.пл}} = \frac{E_{\text{заг}}}{\text{Ч}_{\text{вих}} - E_{\text{заг}}} \cdot 100, \%$$

Якщо по підприємству є відомою зміна *трудомісткості виробничої програми в цілому*, то можливу зміну продуктивності праці по підприємству в плановому році можна обчислити за формулою:

$$\Delta\Pi_{\text{п}} = \frac{\Delta T_{\text{прогр}}}{100 - \Delta T_{\text{прогр}}} \cdot 100, \%$$

де $\Delta\Pi_{\text{п}}$ – можливий приріст або зниження продуктивності праці в плановому році, %;

$\Delta T_{\text{прогр}}$ – процент зменшення або збільшення *трудомісткості виробничої програми в плановому році*.

$$\Delta T_{\text{прогр}} = \frac{E_{\text{роб. часу}}}{T_{\text{прогр.б}}} \cdot 100, \%$$

де $E_{\text{роб. часу}}$ – економія (зростання) затрат робочого часу на виконання виробничої програми в плановому році, н-год.;

$T_{\text{прогр.б}}$ – *трудомісткість виробничої програми в базовому році*, н-год.

Важливим елементом аналізу є розрахунок можливого приросту обсягу випуску продукції завдяки підвищенню

продуктивності праці. Цей розрахунок можна здійснити, користуючись залежністю:

$$\Delta Q_{\text{пп}} = 100 - \frac{\Delta \text{Ч}}{\Delta Q} \cdot 100, \%,$$

де $\Delta Q_{\text{пп}}$ – приріст обсягу випуску продукції за рахунок підвищення продуктивності праці, %;

$\Delta \text{Ч}$ – приріст чисельності, %;

ΔQ – загальний приріст обсягу виробництва, %.

Забезпечення ефективності використання праці на підприємстві можливе шляхом використання відповідної системи мотивації.

Мотивація – це сукупність взаємозв'язаних заходів, які стимулюють працівника або колектив працівників до досягнення індивідуальних та спільних цілей діяльності підприємства.

Система мотивації повинна формувати свідоме ставлення до праці, яка є джерелом не лише матеріальних виплат, а й самовдосконалення та професійного і службового росту.

У визначенні моделей і методів мотивації потрібно враховувати той факт, що мотиваційний аспект щодо конкретного працівника в конкретній ситуації не впливатиме на нього в іншій ситуації, або не впливатиме на іншого працівника в аналогічній ситуації.

Тому моделі мотивації слід будувати за **багатофакторним принципом**.

Ці моделі можуть бути такими:

1) що ґрунтуються на теорії потреб:

- фізіологічні;
- безпеки та захищеності;

• соціальні;

- поваги;

• самовиявлення;

2) що ґрунтуються на теорії очікування:

- щодо співвідношення витрат праці і результатів;

• щодо співвідношення результатів праці та винагороди;

• ступінь відносного задоволення отриманою винагородою;

3) що ґрунтуються на теорії справедливості:

• суб'єктивне визначення співвідношення винагороди та затрат праці;

- порівняння особистої винагороди із заохоченням інших працівників, що виконують аналогічну роботу;
- зняття соціального напруження на основі дотримання принципу справедливості.

Система мотивації на рівні підприємства повинна базуватись на певних вимогах, а саме:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників;
- підтримування в колективі атмосфери довіри, заінтересованості в реалізації загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками і працівниками.

Методи мотивації:

– *Прямі економічні:*

- відрядна оплата;
- погодинна оплата;
- оплата навчання;
- премії за раціоналізацію;
- участь у прибутках.

– *Непрямі економічні:*

- пільгове харчування;
- пільгове користування житлом, транспортом;
- доплати за стаж роботи.

– *Негрошові:*

- гнучкі робочі графіки;
- охорона праці;
- просування по службі;
- участь у прийнятті рішень на більш високому рівні.

Ці методи можна також поділити на *індивідуальні* і *групові*.

У системі мотивації особливого значення набуває термін **винагорода**. Він має ширше значення, ніж просто гроші або задоволення. Це все те, що людина вважає для себе цінним. Але розуміння цінностей в людей неоднакове, тому різною є оцінка винагороди та її відносного рівня.

Персоналізація форм і методів винагороди є *фундаментом ефективності будь-якої моделі мотивації*. Хоча матеріальні потреби працівників є, як правило, домінуючими.

Праця на будь-якому підприємстві повинна бути організована з дотриманням норм і положень наукової організації праці.

Науковою є така організація праці, яка ґрунтується на досягненнях науки і техніки, передовому досвіді і дозволяє найкращим чином об'єднати в єдиному процесі виробництва техніку і людей, забезпечити ефективне використання ресурсів та збереження здоров'я працівників.

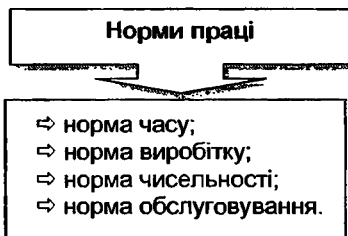
Наукова організація праці (НОП) має вирішувати такі завдання:

- *економічне (ефективне використання ресурсів і ріст продуктивності праці);*
- *психофізіологічне (підвищення працездатності людини без шкоди її здоров'ю);*
- *соціальне (праця повинна бути задоволенням).*

Основні напрями НОП:

- *вдосконалення форм розподілу і кооперування праці;*
- *вдосконалення нормування праці, її морального і матеріального стимулювання;*
- *поліпшення умов праці;*
- *підготовка і підвищення кваліфікації кадрів;*
- *зміцнення трудової дисципліни.*

Процес праці на підприємстві відбувається в просторі і часі. Регламентація праці в часі здійснюється на основі врахування норм праці.



Норма часу в умовах серійного і масового виробництва виступає як норма штучного часу ($T_{шт.}$):

$$T_{шт} = T_{опер} + T_{обсл} + T_{відп}, \text{ н-год.},$$

де $T_{опер}$ – оперативний час, н-год.;

$T_{\text{обсл}}$ – час на обслуговування робочого місця, н-год.;

$T_{\text{відп}}$ – час на відпочинок і особисті потреби, н-год.

$$T_{\text{опер}} = t_{\text{осн}} + t_{\text{дод}}, \text{ н-год.},$$

де: $t_{\text{осн}}$ – основний час на один виріб, н-год.;

$t_{\text{дод}}$ – додатковий час на один виріб, н-год.

$$T_{\text{обсл}} = t_{\text{техн.обсл}} + t_{\text{орг.обсл}}, \text{ н-год.},$$

де: $t_{\text{техн.обсл}}$ – час на технічне обслуговування робочого місця, н-год.;

$t_{\text{орг.обсл}}$ – час на організаційне обслуговування робочого місця, н-год.

Норма часу в умовах дрібносерійного і одиничного виробництва виступає як норма штучно-калькуляційного часу ($T_{\text{шт-к}}$):

$$T_{\text{шт-к}} = T_{\text{шт}} + \frac{T_{\text{пз}}}{n}, \text{ н-год.},$$

де $T_{\text{пз}}$ – підготовчо-заклучний час на партію деталей, н-год.;

n – кількість деталей в партії, шт.

Норма виробітку ($H_{\text{вир}}$) – це кількість продукції, яка має бути вироблена за одиницю часу:

$$H_{\text{вир}} = \frac{1}{T_{\text{шт}}}.$$

Змінна норма виробітку ($H_{\text{вир.зм}}$) обчислюється за формулою:

$$H_{\text{вир.зм}} = \frac{T_{\text{зм}}}{T_{\text{шт}}}, \text{ шт/зм},$$

де $T_{\text{зм}}$ – тривалість зміни, год.

Якщо норма виробітку збільшується на a %, то норма часу зменшується на

$$\frac{100 \cdot a}{100 + a}, \%$$

а якщо норма виробітку зменшується на a %, то норма часу зростає

$$\frac{100 \cdot a}{100 - a}, \%$$

Середній процент виконання норм виробітку ($H_{\text{вир.}}\%$) обчислюється як відношення кількості нормо-годин на виготовлення продукції (t_n) до кількості годин фактично відпрацьованого часу (t_{ϕ})

$$H_{\text{вир}} = \frac{t_n}{t_{\phi}} \cdot 100, \%$$

Норма чисельності – це необхідна для виконання певної роботи чисельність персоналу.

Норма обслуговування – це встановлена кількість одиниць обладнання (робочих місць, квадратних метрів площі), яка обслуговується одним робітником або бригадою протягом зміни.

Методами нормування праці є:

- ⇒ сумарний;
- ⇒ аналітичний, який може бути аналітично-розрахунковим та аналітично-дослідницьким

Найточнішим є **аналітично-дослідницький метод**, який передбачає встановлення норми часу шляхом спостереження, тобто хронометражу.

Процес хронометражу передбачає ряд етапів:

- підготовка до хронометражу;
- спостереження і вимірювання часу;
- обробка одержаних даних і висновок.

На останньому етапі одержують ряд числових значень про тривалість кожного елемента операції (хроноряд), а останньою стадією обробки хроноряду є його перевірка на стійкість. Стійкість хроноряду визначається за допомогою **коефіцієнта стійкості** ($K_{\text{ст}}$):

$$K_{\text{ст}} = \frac{t_{\text{max}}}{t_{\text{min}}}, \quad \text{нє}$$

де t_{max} – максимальний час на виконання операції, н-год.;

t_{min} – мінімальний час на виконання операції, н-год.

Тоді порівнюють $K_{\text{ст}}$ із нормативним коефіцієнтом стійкості ($K_{\text{стн}}$). Якщо $K_{\text{ст}} > K_{\text{стн}}$, хроноряд є нестійким. У такому випадку слід відкинути одне або максимальне, або мінімальне значення тривалості операції (один замір) і знову перевірити хроноряд на стійкість. Якщо і тепер хроноряд виявиться нестійким, то заміри слід повторити (зробити повторне спостереження).

Якщо $K_{ст} < K_{ст\ н}$, то хроноряд вважається стійким і, визначивши середню тривалість операції, можна встановити відповідну норму часу.

На основі встановлених норм праці визначають необхідну чисельність працівників підприємства.



Приклади

Приклад 1. На обробку деталі затраталось 18 хв. Після перегляду норм часу на дану деталь була встановлена норма 15 хв. Обчислити, на скільки відсотків знизилась трудомісткість роботи і зросла продуктивність праці. Тривалість зміни 8 год.

Розв'язування.

Обчислення можна зробити декількома способами.

1. Оскільки показники трудомісткості і продуктивності праці є взаємооберненими, то проценти росту виробітку (Π_B) і зниження трудомісткості (Π_T) пов'язані формулами:

$$\Pi_B = \frac{100 \cdot \Pi_T}{100 - \Pi_T} \quad \text{і} \quad \Pi_T = \frac{100 \cdot \Pi_B}{100 + \Pi_B}.$$

Тоді трудомісткість знизилась на $16,7\% = \left(\frac{18 - 15}{18} \cdot 100 \right)$

а продуктивність праці зросла на $20\% = \left(\frac{100}{100 - 16,7} \right)$.

2. Виріток за зміну становив $\frac{480}{18} = 26,7$ шт. Після перегляду

норм часу він дорівнює $\frac{480}{15} = 32$ шт. Ріст виробітку $\frac{32}{26,7} \cdot 100 = 20\%$:

трудомісткість знизилась на $16,7 = \left(\frac{100}{100 + 20} \right)$.

Приклад 2. Визначити ріст продуктивності праці в умовно-натуральних вимірниках за даними, наведеними в таблиці 15.

Таблиця 15

Виріб	Кількість виробів		Затрати праці на один виріб, н-год.
	план	факт.	
А	100	120	20
Б	250	225	15
В	760	820	5

Чисельність працівників не змінюється.

Розв'язування.

За одиницю виміру (умовну одиницю) слід прийняти виріб з мінімальною трудомісткістю. Тоді в умовно-натуральному вимірі показники виробітку будуть такі:

вирібток за планом:

$$100 \cdot \frac{20}{5} + 250 \cdot \frac{15}{5} + 760 \cdot \frac{5}{5} = 400 + 750 + 760 = 1910 \text{ одиниць};$$

вирібток фактичний:

$$120 \cdot \frac{20}{5} + 225 \cdot \frac{15}{5} + 820 \cdot \frac{5}{5} = 480 + 675 + 820 = 1975 \text{ одиниць}.$$

Ріст продуктивності праці (виробітку) становить:

$$\frac{1975}{1910} 100 - 100 = 3,4\%.$$

Приклад 3. У звітному році обсяг випуску продукції становив 22 000 тис. грн./рік, а трудомісткість виробничої програми в цьому році знизилась в порівнянні з базовим на 950 люд-днів. Річний виробіток у базовому році склав 120 тис. грн./чол. за рік. Визначити виробіток на одного працюючого у звітному році і його відносний ріст, якщо відомо, що в цьому році було 238 робочих днів.

Розв'язування.

Можливий приріст продуктивності праці у звітному році можна знайти із залежності:

$$\Pi_n = \frac{E_{\text{зар}}}{\chi_{\text{виг}} - E_{\text{зар}}} \cdot 100.$$

Вихідну чисельність працюючих у звітному році можна обчислити як відношення обсягу випуску продукції в цьому році до базового рівня виробітку:

$$\frac{22\,000}{120} = 183,3 \text{ чол.}$$

Економію чисельності обчислюємо як:

$$\frac{950}{238} = 4 \text{ чол.}$$

Тоді приріст продуктивності праці становитиме:

$$\Pi_n = \frac{4}{183,4 - 4} \cdot 100 = 2,2\%.$$

а виробіток на одного працюючого у звітному році дорівнює:

$$\frac{120}{100} \cdot 102,2 = 122,64 \text{ тис. грн./чол. за рік.}$$

Приклад 4. Підприємство виготовляє вироби з пластмаси шляхом лиття. Річний обсяг виробництва виробів – 900 тис. шт., а трудомісткість виробу – 0,35 н-год. Тривалість робочої зміни 8 год. при однозмінному режимі роботи. Внутрізмінні витрати часу з вини робітників – 1,5%, а на регламентовані простої – 3%. Відсоток виконання норм виробітку – 105%. Визначити необхідну чисельність робітників-відрядників.

Розв'язування.

Чисельність основних робітників-відрядників можна визначити за трудомісткістю виробничої програми:

$$\chi_{\text{осн.р.}} = \frac{T_{\text{сум}}}{\Phi_{\text{д}} \cdot K_{\text{вн}}}.$$

Дійсний фонд часу роботи одного робітника становить:

$$\Phi_{\text{д}} = 223 \cdot 8 \cdot \left(\frac{100 - (1,5 + 3)}{100} \right) = 223 \cdot 8 \cdot 0,955 = 1703,72 \text{ год},$$

де 223 – прийнята кількість робочих днів у році.

$$\chi_{\text{осн.р.}} = \frac{900\,000 \cdot 0,35}{1703,72 \cdot 1,05} = \frac{315\,000}{1788,9} = 176 \text{ чол.}$$



Задачі для розв'язку

Задача 22. Норма виробітку збільшилась на 25%. На скільки відсотків зменшиться норма часу? Норма виробітку зменшилась на 25%. На скільки відсотків збільшиться норма часу?

Задача 23. На основі даних хронометражу розрахувати норму часу на виконання операції та змінну норм виробітку при шестиденному робочому тижні, якщо нормативний коефіцієнт стійкості хроноряду Кст.н – 2.4. Тривалість виконання операції в хвилинах наведена в таблиці 16.

Таблиця 16

Номер заміру Елемент операції	1	2	3	4	5	6
Встановити деталь	1,8	2,6	3,2	2,9	5,4	4,2
Проточити деталь	16	12	18	25	22	14
Зняти деталь	1,5	1,3	3,7	2,0	2,1	1,9

Час на обслуговування робочого місця становить 5%, а на відпочинок – 8% від оперативного часу.

Задача 24. Обсяг виробничої програми підприємства в базовому періоді становив 368 млн грн., і зростає в плановому періоді на 11%. Виробіток на одного працюючого в базовому періоді становив – 2,3 млн грн. Завдяки кращій організації виробництва чисельність промислово-виробничого персоналу зменшиться в плановому періоді на 9 чол. Визначити процент росту продуктивності праці і чисельність працюючих по підприємству в плановому періоді.

Задача 25. В базовому періоді на підприємстві було зайнято 3150 робітників. У плановому періоді намічено збільшити їх чисельність до 3220 чоловік. Обсяг виробництва продукції в базовому періоді становить 28 200 млн грн., а на наступний рік заплановано збільшити обсяг випуску продукції на 650 млн грн. Визначити частку приросту обсягу продукції за рахунок підвищення продуктивності праці.

Задача 26. Втрати робочого часу через плінність на одного робітника склали: на першому підприємстві – 4 дні, на другому – 7 днів, на третьому – 5, на четвертому – 6 днів. Плановий виробіток на людину-день становить: на першому підприємстві – 80 тис. грн.; на другому – 90 тис. грн.; на третьому – 75 тис. грн.; на четвертому – 85 тис. грн. Плінність по підприємствах, відповідно, така: 85, 100, 60 і 90 чоловік. Розрахувати економію робочого часу і можливий додатковий випуск продукції в результаті усунення плінності в об'єднанні.

Задача 27. Планова трудомісткість одного виробу дорівнює 0,8 н-год., річний обсяг виробництва – 1 млн шт. Підприємство працює у дві зміни, тривалість зміни – 8,1 год. Втрати на регламентовані простої – 5%. Середній процент виконання норм виробітку 114%. Визначити планову чисельність робітників-відрядників.

Задача 28. Планова трудомісткість виробничої програми – 6520 н-год., корисний фонд часу робітника – 1865 год., плановий середній процент виконання норм виробітку – 110%. Якою повинна бути планова чисельність відрядників?

Задача 29. Розрахувати планову чисельність робітників за професіями на основі таких даних: виробнича програма підприємства складає 60 тис. шт./рік. Трудомісткість виконання окремих видів робіт на один виріб складає: токарні роботи – 10 н-год., свердлильні роботи – 17 н-год., фрезерні роботи – 8 н-год., шліфувальні роботи – 6 н-год., складальні роботи – 16 н-год. Середній процент виконання норм 104%, а річний дійсний фонд робочого часу одного робітника – 1780 год. Чисельність допоміжних робітників – 30% від числа відрядників.

Задача 30. За даними таблиці 17 визначити виконання плану продуктивності праці (годинної, денної, місячної).

Таблиця 17

Показники	План	Фактично
Обсяг виробництва за зміну, тис. грн.	200	220
Середньоспискова чисельність робітників, чол.	150	156
Обсяг роботи, людино-днів	9500	9450
Середня тривалість робочого дня, год.	7,8	7,7

На основі аналізу рівня годинної, денної і місячної продуктивності праці зробіть висновок про можливі резерви виробництва.

Задача 31. У звітному році середньоспискова чисельність працівників підприємства становила 1056 чол., а чисельність звільнених за власним бажанням протягом року – 42 чол. Сукупні витрати часу на заміщення звільнених робітників – 35 днів. Виробіток на одного працюючого планується на наступний рік в розмірі 450 тис. грн./рік, а кількість відпрацьованих людино-днів – 175,3 тис. Визначити коефіцієнт плинності по підприємству та можливий додатковий випуск продукції у зв'язку з усуненням плинності.

Задача 32. Визначити виробіток на одного працюючого в плановому році і його відносний ріст, якщо відомо, що в році 245 робочих днів, річний виробіток в базовому періоді складав 300 тис. грн./чол. За планом обсяг випуску продукції склав 48 500 тис. грн./рік, а зниження трудомісткості виробничої програми – 1685 людино-днів.

Задача 33. Виробіток на одного працюючого в базовому періоді – 670 тис. грн., чисельність працюючих – 254 чол. Обсяг товарної продукції в плановому році збільшиться на 8,4%, питома вага купованих напівфабрикатів у вартості продукції знизиться на 3%. За планом підвищення ефективності виробництва передбачено умовно вивільнити 35 чол. Визначити планові показники виробітку на одного працюючого і ріст продуктивності праці.

Задача 34. Розрахувати ріст продуктивності праці в умовно-натуральному вимірі на миловарному заводі, якщо відомі дані, наведені в таблиці 18.

Таблиця 18

Показники	Базовий рік	Звітний рік
Вироблено мила, <i>т</i>		
• господарського	400	90
• туалетного	40	100
• мильної стружки	20	150
Відпрацьовано людино-днів	160	170

Коефіцієнти переводу в умовне мило: господарське – 1,0; туалетне – 1,8; мильна стружка – 2,2.

Задача 35. Робітник протягом місяця виконав роботу в обсязі 250 н-год., в наступному місяці, після перегляду норм виробітку і зниження їх на 5%, виробіток робітника склав 256 н-год. Визначити, як підвищилась продуктивність праці робітника.

Задача 36. Робітник протягом місяця за 180 год. роботи виготовляє 360 деталей. При здійсненні заходів щодо поліпшення організації робочих місць трудомісткість деталей знизилась на 0,1 год. Скільки деталей він виготовить в нових умовах праці і на скільки відсотків підвищиться його продуктивність праці?

Задача 37. Визначити планову чисельність промислово-виробничого персоналу, робітників та ріст продуктивності праці за даними таблиці 19.

Таблиця 19

Показники	Звіт	План
Обсяг чистої продукції, тис. грн.	8520	9240
Чисельність промислово-виробничого персоналу ПВП, чол.	1500	?
Питома вага робітників у загальній чисельності (ПВП), %	68,0	70,0
Ріст продуктивності праці, %	—	?

Задача 38. Визначити планову середньоспискову чисельність основних робітників і промислово-виробничого персоналу заготовельного цеху. Вихідні дані наведені в таблиці 20.

Таблиця 20

Показники	
Нормативна трудомісткість випуску на початок планового періоду, тис. н-год.	480,0
Зниження нормативної трудомісткості, %	11,0
Корисний фонд часу одного робітника, год.	1810
Виконання норм виробітку, %	105,6
Питома вага основних робітників у загальній чисельності промислово-виробничого персоналу цеху, %	72,0

Задача 39. Визначити планову кількість основних робітників за даними таблиці 21.

Таблиця 21

Показники	
Технологічна трудомісткість випуску на початок планового періоду, тис. н-год.	638,0
Планове зниження технологічної трудомісткості, %	12,7
Плановий корисний фонд часу одного робітника, год.	1840
Плановий коефіцієнт виконання норм виробітку	1,02

Задача 40. Обчислити запланований приріст продуктивності праці на підприємстві і питому вагу обсягу виготовленої продукції завдяки підвищенню продуктивності праці, за даними таблиці 22.

Таблиця 22

Показники	Звіт	План
Обсяг чистої продукції, тис. грн.	120 600	135 000
Чисельність промислово-виробничого персоналу, чол.	4500	5000

Задача 41. Чисельність промислово-виробничого персоналу на підприємстві в базовому періоді становила 4500 чол. У звітному році обсяг виробництва зріс на 5,2%, а відносна економія чисельності працюючих склала 41 чол. Обчисліть приріст продуктивності праці у звітному році.

Задача 42. Визначити приріст продуктивності праці в плановому році за рахунок зниження трудомісткості продукції за даними таблиці 23.

Таблиця 23

Вироби	Трудомісткість одного виробу, н-год		Обсяг випуску продукції по плану, шт.
	звітний рік	плановий рік	
А	0,7	0,68	110 000
Б	0,92	0,85	90 000
В	1,03	0,9	82 000

Задача 43. Будівельно-виробниче об'єднання має річний обсяг підрядних будівельно-монтажних робіт, що виконуються власними силами, в розмірі 95 000 тис. грн. Виріток на одного працюючого у звітному періоді склав 55 тис. грн. Планування оргтехзаходів зменшує затрати праці на виконання будівельно-монтажних робіт. Економія чисельності працюючих у плановому році за рахунок окремих факторів передбачається в такій кількості, чоловік:

підвищення питомої ваги збірного будівництва – 74;

підвищення рівня механізації будівельно-монтажних робіт – 15;

зміна структури виробництва – 65;

усунення внутрішніх втрат робочого часу – 41.

Визначити:

1) ріст продуктивності праці по об'єднанню в плановому році;

2) відносний ріст продуктивності праці під впливом кожного фактора.

Задача 44. Визначити, на скільки відсотків повинна зрости продуктивність праці, щоб за рахунок її росту було забезпечено 50% приросту обсягу продукції. На найближчі два роки бізнес-планом підприємства передбачено збільшити обсяг виробництва на 25%.

Задача 45. На обробку деталі затрачалося 24 хв. Норми часу переглянули і встановили для даної деталі на рівні 22 хв. На скільки відсотків знизилась трудомісткість роботи і підвищилась продуктивність праці?

Задача 46. На підприємстві 1200 робітників, виготовлено продукції на 10 млн грн. За рік робітниками відпрацьовано 275 тис. людино-днів або 2100 тис. людино-год. У попередньому році в середньому на одного робітника виробіток склав 8000 грн.; середньоденний – 35; середньогодинний – 4,5 грн. Визначити, як підвищився за рік середньогодинний, середньоденний і річний виробіток робітників на підприємстві, пояснити різницю в динаміці виробітку.

Задача 47. Встановити різницю у рівні продуктивності праці при визначенні її за валовою та умовно-чистою продукцією і розрахувати коефіцієнт переведення одного показника в інший за даними таблиці 24.

Таблиця 24

Показники	Базовий період	Звітний період
Валова продукція, тис. грн.	1000	1150
Матеріальні затрати (крім амортизації), тис. грн.	750	850
Амортизація основних засобів, тис. грн.	60	68
Чисельність працівників, чол.	100	11



Тести для самоконтролю

1. Персонал підприємства – це:

- а) працівники, які мають значний стаж роботи на підприємстві;
- б) працівники, які мають високий рівень кваліфікації;
- в) постійні працівники, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають практичний досвід і навички роботи;
- г) промислово-виробничий персонал підприємства.

2. Хто з перелічених працівників не належить до промислово-виробничого персоналу підприємства:

- а) економіст I категорії відділу економічного аналізу;
- б) водій автокара механоскладального цеху;
- в) технічний працівник в дитячому садку;
- г) чергова прохідної головного корпусу;
- д) оператор установки хімічної лабораторії;
- е) кур'єр;
- є) касир будинку культури.

3. Поділ персоналу на промислово-виробничий і непромисловий необхідний для:

- а) розрахунків розмірів заробітної плати окремих категорій працівників;
- б) узгодження показників продуктивності праці з показниками результатів виробничої діяльності;
- в) встановлення співвідношення між чисельністю основних і допоміжних робітників;
- г) статистичної звітності.

4. Весь персонал підприємства поділяється на такі категорії:

- а) керівники;
- б) інженерно-технічні працівники;
- в) спеціалісти;
- г) службовці;
- д) технічний персонал;
- е) робітники;
- є) працівники охорони.

5. З перелічених працівників виберіть тих, котрі належать до основних робітників:

- а) токар обробного цеху;
- б) оператор автонавантажувача складу готової продукції;
- в) столяр в цеху по виробництву тари;
- г) гардеробник в корпусі заводоуправління;
- д) слюсар механоскладального цеху;
- е) слюсар по ремонту обладнання дільниці штампування.

6. До категорії службовців належать працівники, які виконують такі функції:

- а) готують ескізи і креслення нових видів продукції;
- б) ведуть облік надходжень сировини на склад;
- в) готують проекти розпоряджень керівника;
- г) консультують працівників з питань трудового законодавства;
- д) контролюють хід протікання виробничого процесу в основному цеху та оперативно запобігають відхиленням;
- е) розраховують норми витрат сировини на одиницю продукції та показники використання матеріальних ресурсів.

7. Умовність поділу робітників на основні і допоміжні пояснюється:

- а) ростом продуктивності праці основних робітників;
- б) збільшенням обсягу робіт по ремонту обладнання;
- в) ростом рівня механізації і автоматизації виробництва;

г) зростання складності робіт по обслуговуванню виробництва.

8. Хто з перелічених працівників не належить до керівників:

- а) комерційний директор підприємства;
- б) начальник відділу технічного контролю;
- в) змінний майстер у ткацькому цеху;
- г) товаровознавці відділу постачання;
- д) оператор заводської лабораторії.

9. Професія характеризує:

- а) можливість опанування суміжну спеціальність;
- б) вид трудової діяльності;
- в) сукупність певних теоретичних знань і практичних навиків;
- г) стаж роботи на даному підприємстві.

10) Кваліфікація – це:

а) сукупність спеціальних знань і практичних навиків, які визначають підготовленість працівника виконувати професійні функції певної складності;

б) категорія, яка характеризує відносно вузький вид робіт і вимагає додаткових специфічних знань;

в) категорія, що відображає якість і складність праці.

11. Рівень кваліфікації робітників характеризується за:

- а) категоріями;
- б) розрядами;
- в) ступенями;
- г) посадами.

12. На зміну професійно-кваліфікаційного складу персоналу промислових підприємств впливають такі фактори:

- а) зростання попиту на кваліфіковану робочу силу;
- б) підвищення частки розумової праці;
- в) збільшення чисельності зайнятих у промисловості;
- г) перерозподіл працюючих зі сфери промислового виробництва в інформаційну сферу та сферу обслуговування населення;
- д) посилення централізованого керівництва промисловістю.

13. Продуктивність праці – це:

- а) показник, що характеризує ефективність праці;
- б) здатність праці випускати певну кількість продукції за одиницю часу;
- в) сукупність властивостей людини як робочої сили;
- г) затрати живої праці.

14. Рівень продуктивності праці можна охарактеризувати показником:

- а) економія часу;
- б) виробіток;
- в) темпи росту продуктивності праці;
- г) випередження росту продуктивності праці відносно росту заробітної плати;
- д) норма часу.

15. Рівень продуктивності праці можна визначити в таких вимірниках:

- а) натуральних;
- б) вартісних;
- в) умовно-натуральних;
- г) подетальних;
- д) сумарних;
- е) трудових.

16. Недоліком натуральних вимірників продуктивності праці є:

- а) різnorodність продукції, що випускається більшістю галузей промислового виробництва;
- б) незначні обсяги випуску продукції кожного виду;
- в) неможливість точного визначення затрат часу на одиницю продукції.

17. Умовно-натуральні вимірники продуктивності праці використовуються у випадках, коли:

- а) підприємство виготовляє різний асортимент продукції в межах встановленої номенклатури;
- б) продукція відрізняється окремими характеристиками;
- в) продукція належить до трудомісткої;
- г) продукція є матеріаломісткою.

18. Найчастіше плановий рівень продуктивності праці визначають такими методами:

- а) прямого рахунку;
- б) нормативним;
- в) пофакторним;
- г) прогнозним;
- д) сукупним.

19. Методом прямого рахунку плановий рівень продуктивності праці обчислюється за формулою:

- а) $\frac{Q_{\text{план}}}{\chi_{\text{баз}}}$;
- б) $\frac{Q_{\text{план}} - Q_{\text{баз}}}{\chi_{\text{баз}}}$;
- в) $\frac{Q_{\text{план}}}{\chi_{\text{план}} - \chi_{\text{баз}}}$;
- г) $\frac{Q_{\text{план}}}{\chi_{\text{план}}}$.

20. Техніко-економічні чинники, що впливають на зміну продуктивності праці, об'єднані в такі групи:

- а) структурні зрушення у виробництві;
- б) підвищення технічного рівня;
- в) вплив зовнішніх умов, в яких функціонує підприємство;
- г) державний вплив на підприємство;
- д) вдосконалення управління, організації виробництва і праці;
- е) зміна обсягу виробництва;
- є) поліпшення умов праці;
- ж) галузеві фактори;
- з) введення в дію і освоєння нових потужностей.

21. Приріст продуктивності праці під дією техніко-економічних факторів у плановому періоді можна знайти за формулою:

$$\begin{array}{ll} \text{а) } \chi_{\text{баз}} I_{Q\text{план}}; & \text{в) } \frac{\Delta \chi_{\text{план}}}{\Delta Q_{\text{план}}} \cdot 100; \\ \text{б) } \frac{\Delta T_{\text{прогр}}}{100 - \Delta T_{\text{прогр}}} \cdot 100; & \text{г) } \frac{E_{\text{сум}}}{\chi_{\text{вих}} - E_{\text{сум}}} \cdot 100; \end{array}$$

22. Планову чисельність промислово-виробничого персоналу можна знайти за формулою:

$$\begin{array}{ll} \text{а) } \chi_{\text{ПВПбаз}} \frac{I_{\text{пп}}}{I_Q}; & \\ \text{б) } \chi_{\text{ПВПбаз}} \frac{I_Q}{I_{\text{пп}}}; & \\ \text{в) } \chi_{\text{ПВПбаз}} - \chi_{\text{ПВПвих}}. & \end{array}$$

23. Середньоспискова чисельність працівників за місяць обчислюється:

- а) як середньоарифметична величина показників середньоспискової чисельності за всі дні місяця;
- б) шляхом сумування спискового складу працівників за всі дні місяця і діленням на число календарних днів у місяці;
- в) діленням фактично відпрацьованих людино-днів за місяць на кількість днів роботи підприємства у цьому ж періоді.

24. Чисельність основних робітників визначають такими методами:

- а) за трудомісткістю виробничої програми;
- б) за чисельністю зайнятих в основних цехах;

- в) за нормами виробітку;
- г) за нормами часу;
- д) за нормами обслуговування;
- е) на основі середніх норм, що діють в галузі.

25. За трудомісткістю виробничої програми чисельність основних робітників обчислюється:

а) $\frac{N}{\Phi_d \cdot H_v \cdot K_{вн}};$

б) $\frac{n \cdot Z_m \cdot K_{сс}}{H_{обсл}};$

в) $\frac{T_{сум}}{\Phi_d \cdot K_{вн}}.$

26. Чисельність керівників, спеціалістів і службовців визначається:

- а) аналогічно чисельності основних і допоміжних робітників;
- б) за встановленими нормами трудомісткості виконання певних робіт;
- в) на основі затвердженого на підприємстві штатного розпису, в якому встановлюється кількість працівників по кожній з указаних груп згідно діючих нормативів чисельності;
- г) за аналогією з попередніми календарними періодами.

27. Показниками руху робочої сили на підприємстві є такі коефіцієнти:

- а) обороту робочої сили по прийому;
- б) завантаження робочої сили в часі;
- в) обороту робочої сили по звільненню;
- г) плинності;
- д) оновлення робочої сили на початок року.

28. Зовнішніми джерелами набору персоналу є:

- а) навчання учнів на підприємстві;
- б) перепідготовка своїх працівників;
- в) регіональні біржі праці;
- г) агентства з працевлаштування;
- д) вакансії на підприємстві;
- е) контракти з навчальними закладами.

29. Кадрова політика підприємства – це:

- а) система підготовки керівників найвищої кваліфікації;
- б) сукупність заходів щодо вирішення соціальних проблем колективу;

в) сукупність працівників різних категорій та перспективи зміни її структури;

г) система заходів щодо забезпечення кожного робочого місця персоналом відповідної професії, спеціальності, кваліфікації.

30. Управління персоналом передбачає:

а) визначення потреби в певних категоріях персоналу;

б) планування росту продуктивності праці;

в) набір та відбір персоналу;

г) забезпечення процесу навчання персоналу;

д) нормування праці;

е) оцінка результатів діяльності;

є) переміщення на посадах або звільнення.

31. Мотивація високопродуктивної діяльності визначається як:

а) місія і підпорядковані їй цілі підприємства;

б) сукупність прогресивних норм праці;

в) зниження показників трудомісткості продукції;

г) сукупність заходів, що стимулюють працівників до досягнення певних цілей.

32. Моделі мотивації можуть базуватись на теорії:

а) ієрархічного ланцюга;

б) потреб;

в) очікування;

г) трудової вартості;

д) справедливості.

33. Методи мотивації можуть бути:

а) прямі економічні;

б) непрямі економічні;

в) моральні;

г) фінансові;

д) негрошові;

е) ситуаційні.

ОСНОВНІ ФОНДИ ТА ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Поняття і класифікація основних фондів підприємства.
- ☐ Класифікація основних фондів за виробничим призначенням.
- ☐ Виробнича структура основних фондів, чинники, що впливають на неї.
- ☐ Облік і оцінка основних фондів.
- ☐ Види і показники зношування основних фондів.
- ☐ Поняття амортизації основних фондів, норми амортизації.
- ☐ Методи амортизації основних фондів.
- ☐ Ремонт основних фондів, види ремонтів та їх фінансування.
- ☐ Розширене відтворення основних фондів.
- ☐ Показники використання основних фондів підприємства.
- ☐ Показники руху основних фондів підприємства.
- ☐ Виробнича потужність підприємства, чинники, що впливають на неї.
- ☐ Методика визначення виробничої потужності підприємства.
- ☐ Напрямки поліпшення використання основних фондів та виробничих потужностей підприємств.

8 КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• основні фонди підприємства • виробничі основні фонди • невиробничі основні фонди • виробнича структура основних фондів • активна частина основних фондів • пасивна частина основних фондів • галузева структура основних фондів • вікова структура основних фондів • форми обліку основних фондів • первісна вартість основних фондів • відновна вартість основних фондів	• справедлива вартість основних фондів • фізичне зношування основних фондів • моральне зношування основних фондів • амортизація основних фондів • методи амортизації • ремонт основних фондів • види ремонту основних фондів • розширене відтворення основних фондів • виробнича потужність підприємства • фондовіддача • фондоозброєність праці

Основні теоретично-розрахункові положення теми

Вартісним виразом виробничих фондів підприємства основні і оборотні фонди.

Основні фонди підприємства – це засоби праці, які функціонують у виробничому процесі тривалий час (понад один рік), не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, мають вартість, не меншу від встановленої державою межі, і переносять її на вартість готової продукції поступово, шляхом амортизаційних відрахувань.

Основні фонди поділяються на *виробничі* і *невиробничі*.

Основні виробничі фонди функціонують у сфері матеріального виробництва підприємства. *Основні невиробничі фонди* не беруть безпосередньої участі в процесі виробни-

цтва, задовольняючи соціальні (побутові, житлові, культурні, медичні) потреби працівників підприємства: житловий фонд, будинки відпочинку, медичні заклади, заклади громадського харчування, спортивні установи та ін.

За своїм речовим складом, термінами служби, функціональною роллю в процесі виробництва основні фонди є неоднорідні.

Залежно від функцій, що виконують засоби праці у виробничому процесі, вони класифікуються за виробничим призначенням і поділяються на такі групи:

1. Будівлі – корпуси цехів, адміністративно-господарські побудови, склади, кладові тощо.

2. Споруди – інженерно-технічні об'єкти: нафтові і газові свердловини, насосні станції, тунелі, очисні споруди, мости, стволи шахт, водонапірні башти та ін.

3. Передавальні пристрої – засоби, за допомогою яких передаються всі види енергії (електричної, механічної, теплової) від машин-двигунів до робочих машин: електротрежі, паро-, водо-, газо-, нафтопроводи.

4. Машини і обладнання поділяються на:

- силові машини і обладнання (котли, дизелі);
- робочі машини і обладнання (верстати, преси, агрегати);
- вимірювальні та регулюючі прилади та пристрої, лабораторне обладнання;
- обчислювальна техніка.

Найважливіша складова – робочі машини і обладнання; вони безпосередньо впливають на предмети праці, змінюючи їх.

5. Транспортні засоби – враховуються засоби внутріцехового, міжцехового, міжзаводського транспорту: тепловози, вагони, автомобілі, тягачі, електрокари, автотранспортувальні тощо.

6. Інструмент – механізовані та ручні інструменти всіх видів, вимірювальні, ріжучі, а також різного роду пристосування – лещата, патрони, кондуктори та ін.

7. Виробничий інвентар – інвентарна тара, контейнери, загорожі машин, стелажі, робочі столи.

8. Господарський інвентар – предмети канцелярського і господарського призначення – канцтовари, меблі, предмети протипожежного призначення, засоби забезпечення санітарного стану тощо.

Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку в Україні, зокрема Положення (стандарту) бухгал-

терського обліку 7 «Основні засоби» для цілей бухгалтерського обліку, основні засоби класифікуються за такими групами:

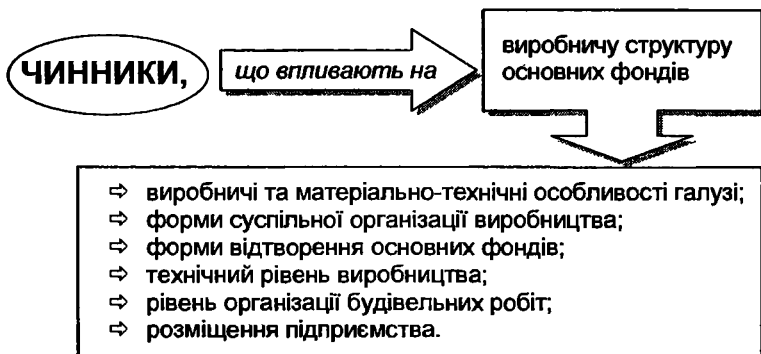
1. Земельні ділянки
2. Капітальні витрати на поліпшення земель
3. Будинки, споруди та передавальні пристрої
4. Машини та обладнання
5. Транспортні засоби
6. Інструменти, прилади, інвентар (меблі)
7. Робоча і продуктивна худоба
8. Багаторічні насадження
9. Інші основні засоби

Виробнича (технологічна) структура основних фондів – це співвідношення різних груп основних фондів у їх загальній вартості. Часто цю структуру розглядають як співвідношення *активної* і *пасивної* частини основних фондів.

До *активної частини* належать основні фонди, що беруть безпосередню участь у виробничому процесі (машини, устаткування, інструменти, прилади, пристрої вимірювання тощо).

До *пасивної частини* (будівлі, споруди) належать основні фонди, що забезпечують нормальні умови для здійснення процесу виробництва.

Прогресивною є така структура основних фондів, де частка активної частини зростає.



Галузева структура основних фондів характеризується співвідношенням питомої ваги основних фондів різних галузей до їх загальної вартості.

Вікова структура основних фондів – це співвідношення основних фондів різних вікових груп у їх загальній вартості.

Найчастіше виділяють такі вікові групи основних фондів:

- ▶ нові основні фонди, терміном експлуатації до 5 років;
- ▶ 5–10 років;
- ▶ 10–15 років;
- ▶ 15–20 років;
- ▶ старі основні фонди, терміном експлуатації понад 20 років.

У високотехнологічних галузях, де темпи оновлення основних фондів досить високі, можуть бути прийняті інші, «вужчі» вікові інтервали.

Облік основних фондів здійснюється в *натуральній* і *вартісній* формах.

Натуральні показники (площа, об'єм, потужність, продуктивність обладнання, кількість одиниць обладнання тощо) використовуються при визначенні виробничої потужності, розробці балансів обладнання, для удосконалення складу основних фондів і т. д.

Вартісна форма обліку необхідна для визначення розмірів амортизації, калькулювання собівартості продукції.

Оцінку основних фондів здійснюють залежно від:

- моменту проведення оцінки;
- стану основних фондів.

Залежно від моменту проведення оцінки вартість основних фондів визначається як:

1. Первісна вартість – це фактична вартість основних фондів на момент їх придбання і взяття на баланс.

Первісна вартість складається з таких витрат (згідно з Положенням (стандарту) бухгалтерського обліку 7):

- суми, що сплачуються постачальникам засобів праці (це фактично ціна придбання основних фондів);
- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкти основних фондів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних фондів (якщо вони не відшкодовуються підприємству);
- витрати зі страхування ризиків доставки основних фондів;
- витрати на встановлення, монтаж, налагодження основних фондів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням

основних фондів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Первісна балансова вартість об'єкта основних фондів (B_n) може бути в загальному вигляді представлена формулою:

$$B_n = Ц + З + С + М, \text{ грн.},$$

де $Ц$ – ціна обладнання, грн.;

$З$ – збори, мита, непрямі податки, грн.;

$С$ – витрати на страхування ризиків, грн.;

$М$ – витрати на установку, монтаж і доведення до необхідного стану основних фондів, грн.

2. Відновна вартість – це вартість відтворення основних фондів у сучасних умовах виробництва. Вона враховує ті самі витрати, що і первісна вартість, але за сучасними цінами і включає результати переоцінки основних фондів (індексацію первісної вартості), що проводиться за рішенням уряду.

Відновну вартість основних фондів (B_v) можна представити:

$$B_v = \frac{B_n}{\left(1 + \frac{\Delta\Pi_n}{100}\right)^t}, \text{ грн.},$$

де $\Delta\Pi_n$ – середньорічний процент приросту продуктивності праці в країні за час використання основних фондів;

t – кількість років експлуатації основних фондів до моменту визначення відновної вартості.

У Національних стандартах бухгалтерського обліку в Україні виділений ще один вид оцінки основних фондів – **справедлива вартість. Це – первісна вартість основних фондів, одержаних в обмін.** Вона дорівнює сумі, за якою цей об'єкт може бути обмінений в разі здійснення угоди між заінтересованими і компетентними незалежними сторонами.

Справедливою вартістю в більшості випадків вважається ринкова вартість основних фондів, яка визначається професійними оцінювачами-експертами. В разі неможливості такої оцінки основні фонди переоцінюються за відновною вартістю або за відновною вартістю з врахуванням зношення. Справедливу вартість ще називають **реальною вартістю основних фондів.**

Залежно від стану основних фондів вони оцінюються за:
1. **Повною вартістю** (первісною або відновною балансовою вартістю).

2. **Залишковою вартістю**, яка визначається як різниця між вартістю, за якою об'єкт основних фондів був взятий на баланс підприємства, повною вартістю та сумою зношення.

Залишкова вартість основних фондів на час їх вибуття з експлуатації, спричиненого зношенням, називається **ліквідаційною вартістю**. За цією вартістю підприємства можуть реалізувати основні фонди, списати, передати на баланс іншому підприємству.

Залишкову вартість основних фондів можна представити формулами:

$$B'_n = B_n - t \cdot A, \text{ грн.},$$

$$B'_в = B_в - t \cdot A, \text{ грн.},$$

де B_n , $B_в$ – відповідно, початкова первісна і відновна вартості, грн.

У процесі експлуатації основні фонди піддаються **зношуванню**.

Зношування – це втрата основними фондами своєї вартості. Розрізняють два види зношування – фізичне і моральне.

Фізичне зношування – це втрата основними фондами своїх споживчих властивостей, внаслідок чого вони перестають задовольняти вимогам, які до них ставляться.

Фізичне зношування може мати місце внаслідок експлуатації основних фондів у результаті спрацювання деталей, вузлів, блоків, а також у процесі їх бездіяльності і тривалого зберігання в результаті дії зовнішнього середовища (атмосферні впливи, корозія).

На фізичне зношування впливають дві групи чинників:

1) якість самих основних фондів (визначається досконалістю конструкції виробу, дотриманням технологічної дисципліни у процесі його виготовлення, якістю комплектуючих та матеріалів);

2) умови експлуатації основних фондів (ступінь завантаження, якість і своєчасність технічного догляду та ремонтів, режим роботи, захищеність від впливу вологості, тиску тощо).

Фізичне зношування основних фондів може бути **усувне**, яке ліквідується шляхом проведення ремонтів різної складності, аж до капітальних, та **неусувне**, яке призводить до повного руйнування основних фондів та їх ліквідації.

Мірилом фізичного зношення є *коефіцієнт фізичного зношування основних фондів* ($K_{ф.знош}$), який можна обчислити:

$$K_{ф.знош} = \frac{B_{кап.рем}}{B_{п}} \text{ або } K_{ф.знош} = \frac{A_{сум}}{B_{п}},$$

де $B_{кап.рем}$ – вартість капремонтів обладнання від початку служби, грн.;

$A_{сум}$ – сума амортизаційних відрахувань від початку служби (сума зношування), грн.;

$$0 < K_{ф.знош} \leq 1.$$

Фізичне зношування у відсотках можна обчислити за формулою:

$$K_{ф.знош} = \frac{T_{ф}}{T_{н}} \cdot 100\%,$$

де $T_{ф}$, $T_{н}$ – відповідно фактичний та нормативний строк служби обладнання, роки.

Моральне зношування – це передчасне (до закінчення строку фізичної служби) обезцінення основних фондів, викликане або здешевленням відтворення основних фондів (моральне зношування першого роду), або використанням більш продуктивних засобів праці (моральне зношування другого роду).

Моральне зношування I роду викликане підвищенням продуктивності праці у тих галузях, які виготовляють засоби праці; виробництво у них відбувається з меншими затратами і вони дешевшають.

Мірилом морального зношування I роду є коефіцієнт морального зношування I роду ($K_{\text{мор.знош}}$). Його можна обчислити:

$$K_{\text{мор.знош I}} = \frac{B_{\text{п}} - B_{\text{в}}}{B_{\text{п}}}.$$

Моральне зношування II роду – це часткова втрата основними фондами своєї вартості в результаті появи нових, більш досконалих і продуктивних засобів праці. В такому випадку старі основні фонди перестають задовольняти потреби споживачів, їх використання стає економічно не вигідним. Величина цього зношування буде різною у різних споживачів даного виду основних фондів і тому немає можливості врахувати величину морального зношування II роду. Цей вид зношування можна частково усунути шляхом модернізації основних фондів.

Загальний коефіцієнт зношування основних фондів ($K_{\text{знош.заг}}$) визначається:

$$K_{\text{знош.заг}} = 1 - (1 - K_{\text{ф.знош}}) \cdot (1 - K_{\text{мор.знош I}}).$$

Процес відшкодовування зношування основних фондів здійснюється шляхом *амортизації*.

Амортизація – це перенесення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції з метою їх повного відновлення. Фактично амортизація означає списання протягом кількох років експлуатації балансової вартості основних фондів. Амортизаційні відрахування відносяться на витрати виробництва і з них формується амортизаційний фонд підприємства, який і використовується для відновлення основних фондів.

Для здійснення процесу амортизації, встановлення норм амортизації і розрахунку амортизаційних сум основні фонди поділяються на три групи:

група 1 – будівлі, споруди, їх компоненти, передавальні пристрої;

група 2 – транспортні засоби, меблі, офісне обладнання, побутові електромеханічні прилади та інструменти, інформаційні системи;

група 3 – інші основні фонди, що не ввійшли до груп 1 і 2.

Механізм амортизації передбачає застосування передба-

чених законодавством України норм амортизаційних відрахувань.

Норма амортизації – це річний відсоток відшкодування вартості зношеної частини основних фондів.

Норма амортизації (H_a) визначається із залежності:

$$H_a = \frac{B_{\text{п}} - B_{\text{л}}}{B_{\text{п}} \cdot T_{\text{сл}}} \cdot 100\%,$$

де $B_{\text{л}}$ – ліквідаційна вартість основних фондів, грн.;

$T_{\text{сл}}$ – термін служби основних фондів (амортизаційний період), років.

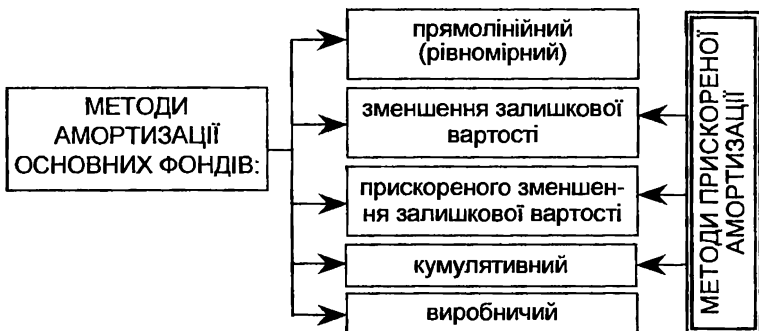
Норми амортизації повинні бути економічно обґрунтованими і при їх розрахунку має бути правильно визначений термін корисної експлуатації основних фондів. Він встановлюється підприємством при зарахуванні засобів праці на баланс і призупиняється на період реконструкції, модернізації, добудови, консервації.

При визначенні строку корисного використання (експлуатації) основних фондів слід враховувати:

- очікуване використання об'єкта підприємством із врахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичне та моральне зношування, що передбачається;
- правові або подібні обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори.

Терміни корисного використання основних фондів можуть змінюватися в разі зміни очікуваних економічних вигід від їх використання. В цьому випадку амортизація нараховується, виходячи з нового терміну корисного використання основних фондів.

Для здійснення економічно вигідного процесу нарахування амортизації важливо правильно вибрати метод амортизації.



Прямолінійний (рівномірний) метод передбачає щорічне перенесення на собівартість продукції однакової частини вартості основних фондів протягом усього терміну їх служби.

Сума амортизації (А) визначається як добуток первісної балансової вартості об'єкта основних фондів та норми амортизації (H_a):

$$A = \frac{B_{\Pi} \cdot H_a}{100}, \text{ грн.}$$

Цей метод має той недолік, що перенесення вартості основних фондів здійснюється рівномірно, а використовуються вони нерівномірно (поломки, простої, неповне завантаження тощо).

З метою пошвидшення процесу відтворення основних фондів та захисту нагромаджених амортизаційних сум від знецінення підприємствам дозволено здійснювати **прискорену амортизацію основних фондів**. Ці методи дають змогу протягом першої половини терміну корисного використання основних фондів відшкодувати 60–70% їх вартості в результаті застосування підвищених норм амортизації.

Метод зменшення залишкової вартості передбачає визначення амортизації, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості основних фондів на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка визначається за формулою:

$$H_a = 1 - \sqrt[n]{\frac{B_{\text{л}}}{B_{\Pi}}} \cdot 100\%,$$

де n – термін корисного використання основних фондів ($T_{\text{сл}}$), років.

Суть методу прискореного зменшення залишкової вартості полягає в тому, що річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка використовується при рівномірному нарахуванні амортизації, і подвоюється ($H_{a \text{ підв.}}$).

Для визначення норми амортизації для будь-якого t -го

року (H_{at}) служби устаткування за цим методом можна скористатися формулою:

$$H_{at} = H_{a.підв.} \cdot \left(\frac{100 - H_{a.підв.}}{100} \right)^{t-1}, \%$$

де $H_{a.підв.}$ – підвищена (подвоєна) норма амортизації, %;

t – рік служби устаткування, за який нараховується амортизація.

Кумулятивний метод характеризується більш високими нормами амортизації в першій половині амортизаційного періоду і поступовим їх зниженням у другій половині. Визначення річних сум амортизації цим методом здійснюється в декілька етапів:

1. Додаються числові значення років служби об'єкта основних фондів; наприклад, при шестирічному терміні служби:

$$1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 = 21 - \text{кумулятивне число.}$$

2. Утворюються дробі типу $\frac{1}{21}; \frac{2}{21} \dots \frac{6}{21}$ і розміщу-

ються у зворотному порядку: $\frac{6}{21}; \frac{5}{21} \dots \frac{1}{21}$ – **кумулятив-**

ні коефіцієнти.

3. Обчислюються річні суми амортизації як добуток вартості, яка амортизується, і кумулятивного коефіцієнта.

При використанні цього методу за першу половину терміну експлуатації основних фондів замортовується більш як 65% їх вартості.

Виробничий метод амортизації передбачає, що річна сума амортизації визначається як добуток фактичного річного обсягу продукції (робіт, послуг) ($Q_{\text{факт}}$) та виробничої ставки амортизації (C_A):

$$A = Q_{\text{факт}} \cdot C_A, \text{ грн.,}$$

$$C_A = \frac{B_p - B_{\text{л}}}{Q_{\text{план}}},$$

де $Q_{\text{план}}$ – загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити із використанням об'єкта основних засобів, грн.

Підприємства в Україні можуть застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних фондів, передбачені податковим законодавством. Згідно з чинним законодавством амортизаційні відрахування обчислюються окремо за кожною із трьох згаданих груп основних фондів. Суми амортизації звітного періоду визначаються множенням *балансової вартості групи основних фондів на початок звітного періоду* ($B_{\Pi i}$) на *відповідну норму амортизації*:

$$A = \frac{B_{\Pi i} \cdot H_a}{100}, \text{ грн.},$$

$$B_{\Pi i} = B_{\Pi(i-1)} + \Pi_{(i-1)} - V_{(i-1)} - A_{(i-1)}, \text{ грн.},$$

де $B_{\Pi(i-1)}$ – балансова вартість групи основних фондів на початок періоду, що передував звітному, грн.;

$\Pi_{(i-1)}$ – сума витрат на придбання основних фондів, їх капітальний ремонт, реконструкцію, модернізацію та інші види поліпшень протягом періоду, що передував звітному, грн.;

$V_{(i-1)}$ – сума виведених з експлуатації основних фондів протягом періоду, що передував звітному, грн.;

$A_{(i-1)}$ – сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у періоді, що передував звітному, грн.

Річні і відповідно квартальні норми амортизації законодавством установлені такі:

група 1 – 5% (1,25%);

група 2 – 25% (6,25%);

група 3 – 15% (5,75%).

Крім того, згідно з податковим законодавством підприємствам України дозволено застосовувати прискорену амортизацію основних фондів групи 3, придбаних після 1 січня 1997 року, за такими нормами (%):

<i>Перший рік експлуатації</i>	15
<i>Другий</i> »	30
<i>Третій</i> »	20
<i>Четвертий</i> »	15
<i>П'ятий</i> »	10
<i>Шостий</i> »	5
<i>Сьомий</i> »	5

Метод амортизації обирається підприємством самостійно із врахуванням очікуваного способу отримання економічних вигід від його використання, він може переглядатись у разі зміни очікувань від використання основних фондів.

Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації. Нарахування амортизації проводиться щомісячно. Підприємства із сезонним характером виробництва річну суму амортизації нараховують протягом періоду роботи підприємства у звітному році.

Місячна сума амортизації (крім виробничого методу) визначається діленням річної суми амортизації на 12.

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, в якому об'єкт основних фондів став придатним для корисного використання.

У процесі експлуатації основні фонди піддаються фізичному зношуванню. Це зношування відбувається нерівномірно, оскільки основні фонди складаються зі значної кількості елементів, виготовлених з різних за якістю матеріалів.

Ремонт основних фондів – це відновлення фізичного зношування окремих конструктивних елементів (вузлів, деталей) і підтримання основних фондів у працездатному стані протягом всього терміну їх служби.

За економічним змістом ремонти поділяються на:

- поточний;
- капітальний;
- відновний.

Поточний ремонт породжується випадковими поломками, що принципово не впливають на нормальне використання основних фондів. Він має характер дрібних налагоджувальних робіт, не відновлює основних фондів, а лише підтримує в робочому стані, тому не є формою їх відтворення.

Капітальний ремонт породжується закономірним зношуванням основних фондів і направлений на відновлення їх початкових експлуатаційних характеристик. Він є однією із форм відтворення основних фондів. Під час капітального ремонту основні фонди демонтують, замінюють або відновлюють вузли, конструктивні елементи. Цей вид ремонту доволі складний, потребує значних коштів і трудових затрат; здійснюється через порівняно великі проміжки часу.

Відновний ремонт – особливий вид ремонту основних фондів, що породжується їх зруйнуванням внаслідок стихійних лих, тривалої бездіяльності.

На практиці розмежувати ремонтні роботи за економіч-

ними ознаками досить важко, оскільки неможливо знайти чітку межу між самим ремонтом і відтворенням, затратами на збереження і затратами на відновлення. Тому в основу поділу ремонтів на види кладуть *організаційно-технічні ознаки*: складність, періодичність, обсяг робіт, місце проведення ремонту тощо.

За цими ознаками ремонти поділяються на:

- *капітальний* (повна розбірність агрегатів, заміна певних вузлів, проводиться у спеціалізованих цехах, часто супроводжується модернізацією);

- *середній* (проміжний між капітальним і малим, розбірність основних фондів сягає близько третини, проводиться частіше, ніж капітальний);

- *малий* (часткова розбірність, виконується на місці основними робітниками, або робітниками ремонтних служб, заміні підлягають не більше 15% деталей, найменший за обсягом і складністю).

Загальна вартість ремонтів ($V_{\text{рем}}$) певного виду обладнання за рік обчислюється за формулою:

$$V_{\text{рем}} = V_{\text{зам.елем}} + V_{\text{зар.плат}}, \text{ грн.},$$

де $V_{\text{зам.елем}}$ – вартість замінюваних елементів на проведення ремонтів, грн./рік;

$V_{\text{зар.плат}}$ – витрати на заробітню плату при проведенні ремонтів, грн./рік;

$$V_{\text{зам.елем}} = V_{\text{елем}} \cdot K_{\text{рем}} \cdot Y, \text{ грн./рік},$$

де $V_{\text{елем}}$ – вартість одного замінюваного елемента (середньозважена величина), грн.;

$K_{\text{рем}}$ – кількість ремонтів протягом року;

Y – коефіцієнт одночасного виходу з ладу основних фондів.

$$K_{\text{рем}} = \frac{\Phi'_d}{t_{\text{напр}}},$$

де Φ'_d – дійсний фонд часу роботи обладнання протягом року при однозмінній роботі, год.;

$t_{\text{напр}}$ – час напрацювання на відмову (час від однієї відмови до наступної), год.

$$t_{\text{напр}} = \frac{1}{I}, \text{ год.},$$

де I – середня частота відмов у рік.

$$V_{\text{зар.плат}} = t_{\text{рем}} \cdot C_{\text{год.рем}} \cdot K_{\text{рем}} \cdot \left(1 + \frac{\text{ПСЗ}}{100} \right), \text{ грн./рік,}$$

де $t_{\text{рем}}$ – витрати часу на один ремонт, год.;

$C_{\text{год.рем}}$ – середньогодинна тарифна ставка робітника-ремонтника, грн./год.;

ПСЗ – процент відрахувань на соціальні заходи.

Витрати на проведення різних видів ремонтів по-різному відносяться на витрати виробництва.

Витрати на поточний ремонт є постійними і відносно рівномірними протягом всього періоду експлуатації основних фондів. Їх відносять до поточних витрат і включають у собівартість продукції.

Витрати на капітальний ремонт є значно більшими і одноразовими. Вони визначаються заздалегідь і відносяться на собівартість продукції рівномірно протягом ремонтного циклу, тобто періоду між двома послідовними капітальними ремонтами. Витрати на капітальний ремонт, які забезпечують поліпшення стану основних фондів (продовжують термін служби, підвищують продуктивність), збільшують балансову вартість основних фондів.

Витрати на відновний ремонт фінансуються за рахунок державного резервного фонду і за характером та обсягом робіт його відносять до капітального будівництва.

Просте відтворення основних фондів забезпечується амортизаційними відрахуваннями, а **розширене** – шляхом здійснення технічного переоснащення, реконструкції та розширення діючого підприємства і нового будівництва.

Технічне переоснащення передбачає здійснення заходів щодо впровадження нової техніки і технології на окремих дільницях, механізації і автоматизації виробництва, заміни застарілого обладнання, які здійснюються згідно з планом технічного розвитку підприємства без розширення виробничих площ.

Реконструкція – це суттєве технічне вдосконалення і оновлення основних фондів, перелаштування виробництва; здійснюється за єдиним проектом раз у 5–10 років.

Розширення підприємства – це спорудження других і наступних черг, додаткових виробничих комплексів, цехів, комунікацій, допоміжних і обслуговуючих виробництв на території підприємства.

Нове будівництво – будівництво підприємства, цеху, корпусу на нових будівельних майданчиках за окремим затвердженим проектом; передбачає розширення виробничих площ, значне збільшення потужності.

Ефективність використання основних фондів характеризується рядом показників, які поділяються на загальні і часткові.

Основним із загальних показників використання основних фондів є **фондовіддача (Φ_v)**:

$$\Phi_v = \frac{Q}{S_{\text{сер}}}, \text{ грн.},$$

де Q – обсяг товарної (валової, чистої) продукції підприємства за рік, грн.;

$S_{\text{сер}}$ – середньорічна вартість основних фондів підприємства, грн.

Оберненим показником до фондовіддачі є **фондоємкість (Φ_m)**:

$$\Phi_m = \frac{S_{\text{сер}}}{Q}, \text{ грн.}$$

Фондооборітність праці (Φ_o) обчислюється за формулою:

$$\Phi_o = \frac{S_{\text{сер}}}{\text{Ч}}, \text{ грн.},$$

де Ч – середньоспискова чисельність промислово-виробничого персоналу, чол.

Середньорічна вартість основних фондів ($S_{\text{сер}}$) обчислюється за формулою:

$$S_{\text{сер}} = S_{\text{поч}} + S_{\text{вв}} \cdot \frac{T_{\text{вв}}}{12} - S_{\text{вив}} \cdot \frac{T_{\text{вив}}}{12}, \text{ грн.},$$

де $S_{\text{поч}}$ – вартість основних фондів на початок року, грн.;

$S_{\text{вв}}$ – вартість введених протягом року основних фондів, грн.;

$T_{\text{вв}}$ – кількість місяців до кінця року, протягом яких функціонуватимуть введені основні фонди;

$S_{\text{вив}}$ – вартість виведених з експлуатації основних фондів протягом року, грн.;

$T_{\text{вив}}$ – кількість місяців до кінця року з моменту виведення з експлуатації основних фондів.

Частковими показниками використання основних фондів є:

- коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування ($K_{\text{екст}}$);
 - коефіцієнт інтенсивного завантаження ($K_{\text{інт}}$);
 - коефіцієнт інтегрального використання основних фондів ($K_{\text{інтегр}}$);
 - коефіцієнт змінності роботи обладнання ($K_{\text{зм}}$).
- $K_{\text{екст}}$ по групі обладнання цеху визначають:

$$K_{\text{екст}} = \frac{\Phi_{\text{д}}}{\Phi_{\text{н}}}, \quad \text{факт}$$

де $\Phi_{\text{д}}$, $\Phi_{\text{н}}$ – дійсний і номінальний фонд часу роботи обладнання за певний період, відповідно, год.

$$\Phi_{\text{н}} = (\Phi_{\text{к}} - (B + C)) \cdot t_{\text{зм}} \cdot Z_{\text{зм}}, \text{ год.},$$

де $\Phi_{\text{к}}$ – календарний фонд часу, дні;

B , C – вихідні і святкові дні;

$t_{\text{зм}}$ – тривалість зміни, год.;

$Z_{\text{зм}}$ – кількість змін роботи обладнання на добу.

$K_{\text{екст}}$ на робочому місці обчислюється:

$$K_{\text{екст}} = \frac{\sum_{i=1}^m t_{\text{шт.}i} \cdot N_i}{\Phi_{\text{д}}},$$

де m – кількість видів деталей, що обробляються на робочому місці;

$t_{\text{шт.}i}$ – норма часу на одну деталь i -го виду, н-год.;

N_i – обсяг випуску деталей i -го виду, шт.

$K_{\text{інт}}$ по групі обладнання обчислюється:

$$K_{\text{інт}} = \frac{t_{\text{факт}}}{t_{\text{норм}}},$$

де $t_{\text{факт}}$ – фактично витрачений час на виготовлення одиниці продукції, н-год.;

$t_{\text{норм}}$ – технічно обґрунтована норма часу на одиницю продукції, н-год.

$K_{\text{інт}}$ на робочому місці визначають:

$$K_{\text{інт}} = \frac{\sum_{i=1}^m t_{\text{маш.і}} \cdot N_i}{\sum_{i=1}^m t_{\text{шт.і}} \cdot N_i},$$

де $t_{\text{маш.і}}$ – машинний час обробки однієї деталі i -го виду, год.;

$$K_{\text{інтегр}} = K_{\text{екст}} \cdot K_{\text{інт}}.$$

Коефіцієнт змінності обчислюється:

$$K_{\text{зм}} = \frac{B_{\text{зм}}}{B_{\text{д}}} \quad \text{або} \quad K_{\text{зм}} = \frac{\Phi_{\text{д}}}{\Phi_{\text{д1}}},$$

де $B_{\text{зм}}$ – кількість відпрацьованих верстато-змін;

$B_{\text{д}}$ – кількість відпрацьованих верстато-днів;

$\Phi_{\text{д}}$ – дійсний фонд часу роботи всього обладнання, год.;

$\Phi_{\text{д1}}$ – дійсний фонд часу роботи всього обладнання при однозмінній роботі, год.

Крім показників екстенсивного та інтенсивного використання устаткування важливе значення мають показники використання виробничих площ і споруд, коефіцієнти оновлення та вибуття основних фондів.

Найважливішими серед них є:

- коефіцієнт завантаження виробничих площ цеху;
- показник зняття продукції з 1 м² виробничої площі;
- пропускна здатність резервуарів, водонапірних башт тощо.

Для характеристики руху основних фондів на підприємстві використовуються показники:

1) коефіцієнт оновлення ($K_{\text{онов}}$)

$$K_{\text{онов}} = \frac{S_{\text{вв}}}{S_{\text{к}}},$$

де $S_{\text{к}}$ – вартість основних фондів на кінець року, грн.;

2) коефіцієнт вибуття ($K_{\text{виб}}$)

$$K_{\text{виб}} = \frac{S_{\text{вив}}}{S_{\text{поч}}}.$$

Виробнича потужність – це максимально можливий обсяг випуску продукції підприємством за певний час (зміну, добу, місяць, рік) у встановленій номенклатурі і асортименті при повному завантаженні обладнання і виробничих площ.

Виробнича потужність визначається в натуральних одиницях при обмеженій номенклатурі виробів і у вартісному виразі при широкому асортименті.

**Чинники впливу на величину
виробничої потужності підприємства:**

- ⇒ кількість обладнання;
- ⇒ продуктивність обладнання;
- ⇒ режим роботи підприємства;
- ⇒ кваліфікаційний рівень робітників;
- ⇒ структура основних фондів.

Розрахунок виробничої потужності є найважливішим етапом обґрунтування виробничої програми підприємства. На його основі плануються обсяги випуску продукції, складаються баланси потужностей, визначаються обсяги необхідних капіталовкладень.

Виробнича потужність підприємства визначається за всією номенклатурою продукції за показниками потужності ведучих цехів основного виробництва, а потужність ведучих цехів – за показниками потужності ведучих дільниць; потужність останніх – за даними пропускної здатності ведучих груп обладнання.

Ведучими є ті цехи, дільниці, в яких виконуються головні і найбільш трудомісткі технологічні процеси.

При розрахунку виробничої потужності слід звертати увагу на виявлення і усунення 35 так званих «вузьких місць», тобто відставання пропускної здатності окремих груп обладнання від пропускної здатності ведучої групи обладнання.

Виробнича потужність верстата, обладнання, агрегата (ВП_в) обчислюється:

$$ВП_v = \frac{\Phi_d}{T_{шт.}}, \text{ одиниць/період,}$$

де Φ_d – дійсним ефективний фонд робочого часу обладнання, год.;

$T_{шт}$ – прогресивна норма часу на одиницю продукції, год./од.

$$\Phi_D = (\Phi_K - B - C) \cdot n_{зм} \cdot t_{зм} \cdot K_{втрат}, \text{ год.},$$

де Φ_K – число календарних днів у періоді;

B, C – число вихідних і святкових днів у періоді;

$n_{зм}$ – кількість змін роботи одиниці устаткування;

$t_{зм}$ – тривалість зміни, год.;

$K_{втрат}$ – коефіцієнт втрат робочого часу через простої, непродуктивні витрати робочого часу, ремонти, скорочення тривалості зміни в передсвяткові дні та ін.

Виробнича потужність потокової лінії ($ВП_{пл}$):

$$ВП_{\text{в}} = \frac{\Phi_D}{r}, \text{ одиниць/період},$$

де r – такт потокової лінії, год./одиниць.

Виробнича потужність агрегатів неперервної дії ($ВП_{неп}$), наприклад, доменних печей, обчислюється за формулою:

$$ВП_{неп} = \frac{\Phi_K}{t_{пл}} \cdot q, \text{ т/період},$$

де Φ_K – календарний фонд часу роботи доменної печі, год./рік;

$t_{пл}$ – час на одну плавку, год./плавк;

q – обсяг металу, що виплавляється за одну плавку, т/плавк.

Вихідна виробнича потужність у вартісному виразі, тобто потужність на кінець розрахункового періоду (року) ($ВП_{вих}$), обчислюється:

$$ВП_{вих} = ВП_{вх} + ВП_{вв} - ВП_{вив}, \text{ грн.},$$

де $ВП_{вх}$ – виробнича потужність на початок періоду, грн.;

$ВП_{вв}$ – введена в плановому періоді виробнича потужність, грн.;

$ВП_{вив}$ – виведена за плановий період виробнича потужність, грн.

Середньорічна виробнича потужність ($ВП_{сер.р}$) підприємства, цеху, обчислюється за формулою:

$$ВП_{сер.р} = ВП_{вх} + ВП_{вив} \cdot \frac{k}{12} - ВП_{вив} \cdot \frac{12-k}{12} \text{ грн.},$$

де k – кількість місяців експлуатації обладнання з певною потужністю протягом року.

Ефективне використання основних фондів та виробничих потужностей має важливе значення для підприємства, оскільки їх повніше використання сприяє зменшенню потреб у введенні в експлуатацію нових виробничих потужностей, веде до збільшення обсягів випуску продукції.

Основними напрямками поліпшення використання основних фондів підприємств є:

1) зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого та швидке залучення у виробництво невстановленого устаткування;

2) скорочення та ліквідація внутрішньозмінних простоїв шляхом підвищення рівня організації виробництва, підвищення коефіцієнта змінності роботи обладнання;

3) підвищення якості ремонтного обслуговування основних фондів;

4) удосконалення виробничої структури основних фондів;

5) модернізація діючого устаткування, машин і механізмів;

6) швидке освоєння проектних потужностей, введення в дію нових технологічних ліній, агрегатів, устаткування;

7) економічне стимулювання раціонального використання основних фондів.



Приклади

Приклад 1. Мале підприємство використовує 5 швейних машин, які придбані 3 роки тому за ціною 1200 грн. кожна. Нормативний строк служби такого класу обладнання 6 років. Теперішня ціна машини такого класу 1050 грн. Розрахувати загальний коефіцієнт зношення машин.

Розв'язування.

Загальний коефіцієнт зношення обладнання можна обчислити:

$$K_{\text{заг.знош}} = 1 - (1 - K_{\text{ф.знош}}) \cdot (1 - K_{\text{мор.знош.1}}).$$

$K_{\text{ф.знош}}$ можна обчислити як відношення суми нарахованої амортизації за три роки до початкової вартості машин. Норму амортизації обчислюємо:

$$H_a = \frac{B_n}{B_n \cdot T_{\text{сл}}} \cdot 100 = \frac{1200}{1200 \cdot 6} = 16,6\%.$$

Тоді сума нарахованої амортизації становить

$$A = \frac{H_a \cdot B_n}{100} = 16,6 \cdot 1200 \cdot 5 \cdot 3100 = 2988 \text{ грн.}$$

$$K_{\text{ф.знош}} = \frac{2988}{1200 \cdot 5} = \frac{2988}{6000} = 0,498.$$

$$K_{\text{мор.знош.1}} = \frac{B_n - B_v}{B_n} = \frac{1200 \cdot 5 - 1050 \cdot 5}{6000} = \frac{6000 - 5250}{6000} = 0,125.$$

$$K_{\text{заг.знош}} = 1 - (1 - 0,498) \cdot (1 - 0,125) = 1 - 0,439 = 0,561.$$

Приклад 2. Підприємство може застосувати прискорену амортизацію основних фондів групи 3, зокрема нових токарних верстатів. Визначте, яким саме методом краще скористатись при нарахуванні амортизації (прискореного зменшення залишкової вартості чи кумулятивним), якщо початкова вартість верстата 100 тис. грн., а нормативний строк служби 5 років.

Розв'язування.

$$H_a = \frac{B_n}{B_n \cdot T_{\text{сл}}} \cdot 100 = \frac{100}{100 \cdot 5} = 20\%.$$

При використанні для прискореної амортизації методу прискореного зменшення залишкової вартості норму амортизації слід збільшити вдвічі $H_a = 40\%$, а річні суми амортизації можна знайти:

1-й рік – $100 \cdot 0,4 = 40$ тис. грн.;

2-й рік – $(100 - 40) \cdot 0,4 = 24$ тис. грн.;

3-й рік – $(60 - 24) \cdot 0,4 = 14,4$ тис. грн.;

4-й рік – $(36 - 14,4) \cdot 0,4 = 8,64$ тис. грн.;

5-й рік – $(21,6 - 8,64) \cdot 0,4 = 5,18$ тис. грн.

Нагромаджена за 5 років експлуатації сума амортизаційних відрахувань становитиме $A = 40 + 24 + 14,4 + 8,64 + 5,18 = 92,22$ тис. грн. Різниця $100 - 92,22 = 7,78$ тис. грн. – ліквідаційна вартість верстата.

При використанні кумулятивного методу спочатку слід просумувати цифрові значення з років експлуатації верстата: $1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15$.

Далі утворюємо ряд чисел типу $1/15 \dots 5/15$ і розміщуємо його в зворотному порядку: $5/25; 4/15 \dots 1/15$.

Річні амортизаційні суми обчислюються:

1-й рік – $100 \cdot (5/15) = 33,3$ тис. грн.;

2-й рік – $100 \cdot (4/15) = 26,6$ тис. грн.;

3-й рік – $100 \cdot (3/15) = 20$ тис. грн.;

4-й рік – $100 \cdot (2/15) = 13,3$ тис. грн.;

5-й рік – $100 \cdot (1/15) = 6,67$ тис. грн.

Нагромаджена сума амортизації становитиме:

$$A = 33,3 + 26,6 + 20 + 13,3 + 6,67 = 99,87 \text{ тис. грн.}$$

При нарахуванні амортизації на токарний верстат доцільніше використовувати кумулятивний метод прискореної амортизації, оскільки він дає змогу майже повністю амортизувати вартість верстата за 5 років і за три роки експлуатації повернути підприємству майже 80% його вартості.

Приклад 3. Обчислити коефіцієнт змінності роботи ткацьких верстатів у цеху, якщо 30 із них працює в одну зміну, 80 – у дві зміни, 20 – у три зміни.

Розв'язування.

У даному випадку коефіцієнт змінності можна обчислити як середньозважену величину з числа одиниць устаткування на кількість змін його роботи:

$$K_{зм} = \frac{30 \cdot 1 + 80 \cdot 2 + 20 \cdot 3}{30 + 80 + 20} = \frac{250}{130} = 1,9 \text{ зміни.}$$

Приклад 4. Визначити виробничу потужність пекарні та її виробничу програму, якщо середня тривалість випікання хлібобулочних виробів вагою 1 кг становить 40 хв., тривалість зміни 8 год., режим роботи двозмінний. Номінальний фонд робочого часу 300 днів/рік, а втрати робочого часу 10%.

Виробнича потужність пекарні визначається потужністю печей, яких встановлено 3 одиниці. Коефіцієнт використання потужності 0,85.

Розв'язування.

Виробнича потужність однієї печі може бути обчислена:

$$ВП = \frac{\Phi_d}{T_{шт}}.$$

Дійсний фонд робочого часу печі становить:

$$\Phi_d = 300 \cdot 2 \cdot 8 \cdot 0,9 = 4320 \text{ год./рік,}$$

$$ВП = \frac{4320 \cdot 60}{40} = 648 \text{ 000 кг.}$$

Виробнича потужність пекарні:

$$648 \text{ 000} \cdot 3 = 1 \text{ 944 000 кг} = 1944 \text{ т/рік.}$$

Виробнича програма визначається як добуток потужності пекарні на коефіцієнт її використання:

$$1944 \text{ т/рік} \cdot 0,85 = 1652,4 \text{ т/рік.}$$



Задачі для розв'язку

Задача 48. Визначити середньорічну вартість і зміну структури основних фондів цеху. Вартість основних виробничих фондів у тис. грн. наведена в таблиці 25.

Таблиця 25

	На 1.01 поточного року	Введених з 1.05	Виведених з 1.09
Будівлі	4500	450	200
Споруди	—	250	—
Електро- і тепломережі	450	—	100
Силові обладнання	1050	280	130
Робоче обладнання	1800	950	300
Засоби автоматизації	850	—	—
Підйомно-транспортне обладнання	330	70	—
Інструмент	150	100	80
Господарський інвентар	200	50	100

Задача 49. Визначити балансову і залишкову вартість основних фондів виробничого об'єднання на кінець планового року. Вихідні дані наведені в таблиці 26.

Таблиця 26

Показники	Звітний рік	Плановий рік
Первісна вартість основних фондів на початок року, тис. грн.:	2500	—
в тому числі:		
— будівлі і споруди	1200	—
— транспортні засоби	220	—
— машини і обладнання	1080	—
Зношення основних фондів на кінець року, %		
— будівлі і споруди	30	—
— транспортні засоби	15	—
— машини і обладнання	20	—
Введено обладнання, тис. грн:		
— у квітні	—	64
— у липні	70	—
Виведено обладнання, тис. грн:		
— в березні	—	26
— в червні	20	—

Задача 50. Визначити зміну виробничої структури основних фондів виробничого об'єднання за розрахунковий період, проаналізувати і виявити вплив зміни питомої ваги активної частини і її віддачі на зміну обсягу чистої продукції. Вихідні дані – в таблиці 27.

Таблиця 27

Показники	На початок періоду	На кінець періоду
Річний обсяг чистої продукції, млн грн.	21,949	24,097
Балансова вартість основних фондів, млн грн., в тому числі:	9,975	10,560
будівлі і споруди	3,878	3,940
передавальні пристрої	0,112	0,120
машини та обладнання	5,655	6,098
транспортні засоби	0,215	0,222
інші групи	0,115	0,180

Задача 51. Визначити величину морального зношення токарного верстата, якщо відомо, що на придбання, доставку і монтаж 10 верстатів підприємство витратило 235 тис. грн. Через три роки підприємством було придбано ще 5 таких верстатів, сумарною вартістю 100 тис. грн.

Задача 52. Визначити відновну вартість автоматичної лінії по розливу безалкогольних напоїв, якщо відомо, що початкова її вартість 100 тис. грн., лінія експлуатується три роки, середньорічний приріст продуктивності праці по народному господарству становив 1%. Якою буде відновна вартість лінії з врахуванням зношення, якщо відомо, що річна норма амортизації становить 15%?

Задача 53. В цеху в наявності є 10 свердлильних верстатів, які придбані чотири роки тому за ціною 12 тис. грн. за одиницю. Нормативний строк служби цієї групи устаткування 5,2 року. Відновна вартість верстата 11 тис. грн. Розрахувати загальний коефіцієнт зношення верстатів.

Задача 54. Визначити загальний коефіцієнт зношення верстата, придбаного у 1997 році. Початкова вартість верстата 30 тис. грн. Вартість чергового капітального ремонту 12 тис. грн. Річний приріст продуктивності праці в середньому по народному господарству становив 1,2%.

Задача 55. Визначити коефіцієнти оновлення і вибуття в цілому і по кожній групі основних фондів, якщо відомі такі дані про

наявність та рух основних фондів підприємства за звітний рік (таблиця 28).

Таблиця 28

	На початок звітнього року, тис. грн.	Надійшло у звітньому році, тис. грн.	Вибуло у звітньому році, тис. грн.	На кінець звітнього року, тис. грн.
Всього основних виробничих фондів, у тому числі:	5800	600	200	6200
будівлі	2300	—	—	2300
споруди	500	30	40	490
силове обладнання	120	120	10	230
робоче обладнання	1720	300	80	1440
інші основні фонди	1160	150	70	1240

Задача 56. Визначити коефіцієнт екстенсивного використання обладнання, якщо відомо, що в цеху встановлено 20 токарних, 8 фрезерних і 10 свердильних верстатів. Річна виробнича програма механічного цеху становить по токарних роботах 60 000 верстато-год., по фрезерних – 15 000, по свердильних роботах – 18 000 верстато-год. Токарні і фрезерні верстати працюють у 2 зміни, свердильні – в 1 зміну. Токарні і фрезерні верстати простоюють у ремонті протягом року 365 год. кожний, свердильні – по 276 год. В році 250 робочих днів, тривалість зміни 8,2 год.

Задача 57. Визначити коефіцієнт змінності роботи ливарної дільниці механічного цеху, де встановлено дві вагранки. Продуктивність вагранки 0,6 т рідкого металу за годину. Процент виходу придатного литва 85%. Виробнича програма дільниці рівна 280 т за місяць (21 робочий день). Втрати часу на ремонт вагранки – 5%. Тривалість зміни 8,2 год.

Задача 58. За групою фрезерних верстатів, яка складається із 25 одиниць, закріплені такі деталі (таблиця 29).

Таблиця 29

Деталі	Діюча норма часу, н-год.	Програма на рік, шт.
А	28,0	1600
Б	14,5	550
В	85,0	610

Режим роботи двозмінний, втрати часу на ремонт 8%. Визначити завантаження обладнання (в %), якщо середній коефіцієнт виконання норм 107%.

Задача 59. Визначити суму амортизаційних відрахувань та фондівіддачу, фондомісткість і фондоозброєність, якщо вартість основних фондів на початок року становить 3,8 млн грн. За планом передбачено ввести основних фондів у лютому на 250 тис. грн., в третьому кварталі – на 380 тис. грн., в грудні – на 120 тис. грн., і вивести в липні на 190 тис. грн., і в четвертому кварталі – на 210 тис. грн. Норма амортизації становитиме 15%, а запланований обсяг випуску продукції – 26 млн грн. при чисельності працюючих 1680 чол.

Задача 60. Визначити необхідну кількість верстатів на програму і коефіцієнт завантаження обладнання, якщо відомі такі дані (таблиця 30).

Таблиця 30

Показники	
Виробнича програма, тис. шт.:	
виріб А	20
виріб Б	40
виріб В	80
Запасні частини, тис. грн.	100
Інша продукція, тис. грн.	210
Середній процент виконання норм	112
Втрати часу на плановий ремонт, %	5
Кількість верстатів, шт.	80

Нормативна трудомісткість на один виріб: А – 0,6 н-год.; Б – 1,3 н-год.; В – 2,2 н-год.; на 1000 грн. запчастин – 180 н-год.; на 1000 грн. іншої продукції – 150 н-год. Режим роботи двозмінний.

Задача 61. Визначити залишкову вартість машини і річну норму амортизації, якщо відомо, що її первісна вартість 10 000 грн., амортизаційний період 8 років, щорічні амортизаційні відрахування 820 грн., ліквідаційна вартість машини 260 грн.

Задача 62. Мале підприємство придбало новий токарний верстат з числовим програмним управлінням вартістю 30 тис. грн. Нормативний строк служби верстата 5 років. Визначити норму амортизації третього року служби верстата і нагромаджену суму амортизаційних відрахувань в цьому ж році, якщо амортизацію нараховують методом прискореного зменшення залишкової вартості.

Задача 63. Підприємство здійснює прискорену амортизацію активної частини основних фондів, зокрема, нових фрезерних верстатів з ЧПУ. Визначте, яким методом краще нараховувати цю амортизацію (методом прискореного зменшення залишкової вартості або кумулятивним методом), якщо початкова вартість верстата 36 тис. грн., а нормативний строк служби верстата 5 років.

Задача 64. Зубонарізний напівавтомат, початкова вартість якого 40 тис. грн., виведений з експлуатації і реалізований як лом за 0,8 тис. грн. Річна норма амортизації для даного верстата 15%. Після виводу верстата з експлуатації виявили, що використовували не ту норму амортизації, в результаті чого фактичний строк служби верстата виявився на 2 роки меншим нормативного. Визначити нормативний строк служби верстата і річну норму амортизації, яку треба було б використовувати.

Задача 65. За групою фрезерних верстатів (5 од.) закріплені певні деталі. Дані про них – в таблиці 31.

Таблиця 31

Деталь	Норми часу, хв.	Машинний час, хв.	Виробнича програма, шт.
1	30	20	1800
2	14	8	5500
3	55	35	2600

Визначити коефіцієнти інтенсивного та екстенсивного завантаження верстата, а також інтегральний коефіцієнт і коефіцієнт змінності роботи обладнання. Режим роботи двозмінний, дійсний фонд робочого часу верстата в рік 4032 год.

Задача 66. Розрахувати коефіцієнт змінності роботи обладнання на виробничій дільниці. Вихідні дані наведені в таблиці 32.

Таблиця 32

Назва обладнання	Встановлено обладнання, одиниць	Фактично відпрацьовано верстато-годин за місяць			
		всього	у тому числі		
			в першу зміну	в другу зміну	в третю зміну
Токарні верстати	8	280	160	120	–
Револьверні верстати	4	182	80	78	24
Розточні верстати	11	360	220	140	–
Шліфувальні верстати	5	199	104	95	–
Разом	28	1021	564	433	24

Задача 67. Активна частина основних фондів цеху складається із ткацьких верстатів. Цех був створений в кінці 1996 року. Тоді було закуплено 56 верстатів по ціні 5 тис. грн. за штуку, транспортні витрати 85 грн./од., витрати на монтаж верстата 120 грн. Визначте первісну і відновну вартість активної частини основних фондів цеху з врахуванням зношення у 2002 році, якщо норма

амортизації 15%, а річний приріст продуктивності праці в Україні 0,1%. Ціни на верстати приймаються незмінними, незалежними від інфляції.

Задача 68. Обчислити вартість ремонтів двох хлібопекарських печей за рік, якщо відомо, що середня частота їх відмов за рік – 5. Річний дійсний фонд часу роботи печі 1795 год., коефіцієнт одночасного виходу з ладу печей 0,02. Середня вартість одного замінюваного під час ремонту елемента 416 грн. Печі обслуговують два ремонтні робітники: один – III розряду, другий – V. Годинна тарифна ставка ремонтника I розряду – 1,3 грн., тарифний коефіцієнт III розряду – 1,2, V розряду – 1,5. Середня тривалість одного ремонту 32 н-год.

Задача 69. Визначити показники використання основних фондів (фондовіддачу, фондомісткість, фондоозброєність), якщо відомо, що вартість основних фондів на початок року становить 690 тис. грн. У лютому буде введено основних фондів на 60 тис. грн., в липні – на 50 тис. грн. Обсяг випуску продукції становить 9500 тис. грн. Чисельність промислово-виробничого персоналу 794 чол.

Задача 70. Обчислити показники використання основних фондів і озброєності робітників основними фондами, а також коефіцієнт зношення основних фондів на кінець року, якщо відомо, що первісна вартість основних фондів на початок року 10 млн грн., на кінець року – 12,1 млн грн. Залишкова вартість основних фондів на кінець року – 11,3 млн грн. За звітний період валова продукція склала 25 млн грн., чисельність робітників у максимально тривалій зміні 3200 чоловік.

Задача 71. Визначити первісну вартість основних фондів підприємства, якщо відомо, що річна норма амортизаційних відрахувань 15%, а сума щорічних амортизаційних відрахувань – 4800 грн.

Задача 72. Виробнича потужність підприємства на початок планового року склала 274 млн грн. Середньорічний приріст потужності планується забезпечити на основі:

- 1) реконструкції сталеплавильного заводу – 37 млн грн.;
- 2) проведення організаційно-технічних заходів – 19 млн грн.;
- 3) зміни номенклатури продукції – 12 млн грн.

Вибуття виробничої потужності в результаті зношування основних фондів планується в сумі 18 млн грн., у тому числі:

- вибуття обладнання з виробничою потужністю на виготовлення продукції на суму 9,5 млн грн. планується з 1 липня;
- вибуття решти виробничої потужності у зв'язку із зношуванням основних фондів планується з 1 жовтня.

Коефіцієнт використання середньорічної потужності 0,91.

Розрахувати вихідну, середньорічну виробничу потужність підприємства, а також можливий обсяг продукції із розрахованої виробничої потужності у вартісному виразі.

Задача 73. Визначити середньорічну і вихідну виробничу потужність, а також можливий обсяг випуску продукції, якщо виробнича потужність на початок планового періоду становила 370 млн грн. Реконструкція, яка завершиться у травні, збільшить виробничу

потужність на 24 млн грн., а у вересні передбачено вивести фонди, що зменшить потужність на 17 млн грн. Коефіцієнт використання виробничої потужності запланований на рівні 0,91.

Задача 74. Визначити середньорічну виробничу потужність підприємства та її ріст у плановому році (в грошових одиницях та відсотках) за даними таблиці 33.

Таблиця 33

Показники	Сума, млн грн.
Виробнича потужність на початок року	400
Введення потужності: в травні	10
в липні	8
Вибуття потужності у червні	15
Середньорічна потужність за попередній рік	368

Задача 75. В цеху 22 верстати. Норма часу на обробку виробу 0,48 н-год. Режим роботи двозмінний, тривалість зміни 8,1 год. У році 242 робочі дні. Регламентовані простої обладнання в ремонті становлять 3%. Коефіцієнт використання потужності 0,89. Визначити виробничу потужність цеху і його виробничу програму.

Задача 76. Визначити потужність і коефіцієнт завантаження верстата за такими вихідними даними. У році 260 робочих днів. Режим роботи двозмінний, тривалість зміни 8 годин, втрати часу на ремонт верстата – 3%. Річний план виготовлення деталей на верстаті 700 шт. Трудомісткість деталі 6 н-год. Коефіцієнт виконання норм виробітку 1,2.

Задача 77. Визначити необхідну кількість обладнання за даними: трудомісткість продукції 250 тис. н-год., прогресивний рівень виконання норм виробітку – 105%, корисний фонд часу роботи верстата в рік – 4015 н-год.

Задача 78. Розрахувати річну потужність випалювальної обертальної печі за даними: вага сировини, що завантажується – 60 т, вихід клінкера – 80%, тривалість відпалу – 18 год. Піч працює у неперервному режимі. Планові втрати часу на ремонт – 240 год. у рік.

Задача 79. Визначити коефіцієнт використання виробничої потужності підприємства в цілому і по окремих виробках запланованої номенклатури. Очікувана виробнича потужність підприємства на початок планового року склала у вартісному виразі 192 млн грн., в натуральному виразі по виробках: А – 63 шт., Б – 1340 шт., В – 15 000 шт. У плановому періоді намічено введення в дію нових виробничих потужностей. По заводу середньорічна введена потужність 6 млн грн., по виробках: А – 5 шт., Б – 50 шт., В – 500 шт. Строки введення по виробках: А – 31 червня, Б – 3 березня, В – 4 жовтня. Планова номенклатура по виробу: А – 60 шт., Б – 1300 шт., В – 12 000 шт. Вартість річного випуску по заводу в цілому 172 млн грн.



1. Ознаками основних фондів підприємства як економічної категорії є:

- а) функціонують у сфері матеріального виробництва;
- б) використовуються у виробничому процесі більше одного року;
- в) переносять свою вартість на готову продукцію за один виробничий цикл;
- г) у процесі експлуатації змінюють свою форму і розміри;
- д) піддаються амортизації;
- е) втрачають вартість.

2. Які з перелічених фондів підприємства можна віднести до невикористаних:

- а) складське приміщення основного виробництва;
- б) медичне устаткування оздоровчого центру підприємства;
- в) господарські будівлі транспортного цеху;
- г) корпус санаторію-профілакторію;
- д) система звукозабезпечення будинку культури заводу;
- е) поточна лінія монтажного цеху.

3. До споруд із перелічених об'єктів основних фондів належать:

- а) водонапірна башта;
- б) адміністративний корпус;
- в) критий перехід між обробним і складальним цехом;
- г) приміщення матеріального складу;
- д) паропровід обробного корпусу підприємства.

4. Передавальні пристрої у складі основних фондів підприємства виконують функції:

- а) здійснюють міжцехові перевезення вантажів;
- б) приводять у рух робочі машини;
- в) забезпечують надходження електроенергії до підсобних приміщень;
- г) виробляють пару;
- д) автоматично регулюють температуру розчину в ємкості;
- е) доставляють паливо з газорозподільчої станції до котельні.

5. До активної частини основних фондів належать:

- а) будівлі;
- б) робочі машини;

- в) споруди;
- г) вимірювальні пристрої;
- д) транспортні засоби;
- е) силові машини.

6. На виробничу структуру основних фондів впливають такі основні фактори:

- а) особливості виробничого процесу в галузі;
- б) співвідношення між новим будівництвом, реконструкцією іншими формами відтворення основних фондів;
- в) питома вага іноземних інвестицій у фінансуванні процесу відтворення основних фондів;
- г) виробнича структура підприємства;
- д) ріст обсягу виробництва продукції;
- е) технічний рівень виробництва.

7. Вікова структура основних фондів характеризує:

- а) середній вік основних фондів підприємства;
- б) співвідношення основних фондів різних вікових груп;
- в) тенденцію до збільшення питомої ваги нових основних фондів;
- г) співвідношення середнього терміну служби основних фондів активної і пасивної частин.

8. Облік основних фондів здійснюється у таких формах:

- а) вартісний;
- б) трудовий;
- в) натуральний;
- г) умовно-натуральний;
- д) порівняльний.

9. Для визначення виробничої потужності підприємства використовуються такі показники обліку основних фондів:

- а) кількість одиниць обладнання;
- б) рік випуску обладнання;
- в) площа виробничих цехів;
- г) загальна площа території підприємства;
- д) потужність обладнання;
- е) продуктивність обладнання;
- ж) об'єм місткостей для транспортування рідин.

10. Первісна вартість основних фондів – це:

- а) ринкова вартість на момент оцінки;
- б) фактична вартість на момент придбання і взяття на баланс;
- в) вартість основних фондів після їх переоцінки;

г) початкова вартість основних фондів, що вибувають з експлуатації.

11. Визначіть з перелічених ті витрати, які включаються до первісної вартості основних фондів:

- а) витрати на експертну оцінку вартості основних фондів;
- б) витрати на демонтаж обладнання;
- в) ціна придбання об'єкта основних фондів;
- г) реєстраційні збори та інші державні платежі;
- д) витрати на монтаж і налагодження основних фондів;
- е) витрати на ремонт основних фондів.

12. Якщо вартість основних фондів відображає витрати на їх відтворення в сучасних умовах, то вона називається:

- а) початковою;
- б) реальною;
- в) теперішньою;
- г) відновною;
- д) справедливою.

13. Залишкова вартість основних фондів може бути визначена як різниця між:

- а) початковою і ліквідаційною вартістю;
- б) реальною вартістю і сумою зношення;
- в) первісною вартістю і сумою зношення;
- г) відновною вартістю і сумою зношення;
- д) відновною і справедливою вартістю;
- е) повною вартістю і сумою амортизації.

14. Фізичне зношування основних фондів можна визначити як:

- а) втрата основними фондами своїх споживчих властивостей;
- б) списання основних фондів за ліквідаційною вартістю;
- в) вихід з ладу окремих вузлів у результаті експлуатації основних фондів;
- г) втрата основними фондами початкових властивостей у результаті дії зовнішнього середовища;
- д) заміна старих основних фондів новими.

15. На фізичне зношування основних фондів впливають такі чинники:

- а) якість матеріалів і комплектуючих, з яких виготовлені основні фонди;
- б) площа, яку займають основні фонди;
- в) досконалість конструкції основних фондів;
- г) технологічна структура основних фондів;

- д) частота ремонтів основних фондів;
- е) режим роботи і їх завантаженість;
- є) захищеність від впливу зовнішнього середовища.

16. Коефіцієнт фізичного зношування можна обчислити за формулою:

$$а) K_{ф.знош.} = \frac{B_v}{B_n};$$

$$б) K_{ф.знош.} = \frac{B_{кап.рем.}}{B_n};$$

$$в) K_{ф.знош.} = \frac{B_n}{B_n};$$

$$г) K_{ф.знош.} = \frac{A_{сум}}{B_n}.$$

17. Під моральним зношуванням основних фондів слід розуміти:

- а) втрату основними фондами споживчих властивостей внаслідок інтенсивного використання;
- б) появу на ринку імпортних основних фондів аналогічного призначення;
- в) передчасне, до закінчення терміну фізичної служби, безцінення основних фондів;
- г) втрату вартості основними фондами внаслідок появи на ринку більш дешевих або більш продуктивних основних фондів.

18. Загальний коефіцієнт зношування основних фондів обчислюється за формулою:

$$а) K_{знош.заг} = 1 - \frac{K_{ф.знош.}}{K_{мор.знош.}};$$

$$б) K_{знош.заг} = (1 - K_{ф.знош.}) (1 - K_{мор.знош1});$$

$$в) K_{знош.заг} = (1 - K_{ф.знош.}) \frac{K_{мор.знош1}}{K_{мор.знош2}};$$

$$г) K_{знош.заг} = 1 - (1 - K_{ф.знош.}) (1 - K_{мор.знош1}).$$

19. Процес амортизації основних фондів можна охарактеризувати як:

- а) вихід з ладу окремих об'єктів основних фондів підприємства;

б) втрата основними фондами своїх початкових форм, розмірів, властивостей;

в) перенесення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції;

г) відшкодування витрат на ремонт основних фондів з прибутку підприємства;

д) списання протягом кількох років експлуатації балансової вартості основних фондів.

20. З перелічених виберіть групу основних фондів, на які вони поділяються для здійснення процесу амортизації:

- а) – машини і обладнання;
 - транспортні засоби;
 - виробничий і господарський інвентар;
- б) – будівлі, споруди;
 - передавальні пристрої і транспортні засоби;
 - машини і обладнання;
- в) – активна частина основних фондів;
 - пасивна частина основних фондів;
 - невиробничі основні фонди;
- г) – будівлі, споруди, передавальні пристрої, їх компоненти;
 - транспортні засоби, меблі та офісне обладнання, прилади, інструменти, інформаційні системи;
 - інші основні фонди, що не ввійшли до попередніх груп.

21. Норма амортизації основних фондів – це:

а) процент втрати ними своєї первісної вартості;

б) щорічний відсоток відшкодування вартості зношеної частини основних фондів;

в) процент щорічного оновлення основних фондів;

г) щорічна частка амортизаційного фонду підприємства, яка використовується для ремонту основних фондів.

22. Методами амортизації основних фондів є:

а) балансовий;

б) поступовий;

в) рівномірний;

г) зменшення залишкової вартості;

д) залишковий;

е) прискореного зменшення залишкової вартості;

є) кумулятивний;

ж) виробничий.

23. Прискорена амортизація основних фондів використовується з метою:

а) пошвидшення процесу відтворення основних фондів;

б) запобігання проникненню на вітчизняний ринок зарубіжних аналогів основних фондів;

в) приведення до співставного виду первісної і відновної вартості основних фондів;

г) захисту нагромаджених амортизаційних сум від знецінення;

д) підвищення коефіцієнта фізичного зношування основних фондів.

24. Згідно з податковим законодавством України річні норми амортизації основних фондів для відповідних їх груп встановлені такі (у %):

а) гр. 1 – 10;

гр. 2 – 20;

гр. 3 – 25;

б) гр. 1 – 5;

гр. 2 – 25;

гр. 3 – 15;

в) гр. 1 – 15;

гр. 2 – 20;

гр. 3 – 25;

г) гр. 1 – 5;

гр. 2 – 25;

гр. 3 – 10.

25. За економічним змістом ремонту основних фондів поділяються на:

а) поточний;

б) профілактичний;

в) капітальний;

г) періодичний;

д) середній;

е) відновний.

26. Якщо основні фонди зруйновані в результаті стихійного лиха або інших непередбачених обставин, їх відтворення здійснюється шляхом ремонту:

а) капітального;

б) термінового;

в) аварійного;

г) відновного;

д) відшкодованого.

27. Витрати на поточний ремонт основних фондів відшкодовуються за рахунок:

- а) собівартості продукції;
- б) прибутку підприємства;
- в) резервного фонду підприємства;
- г) державного резервного фонду;
- д) страхового фонду підприємства.

28. Фондовіддача основних фондів обчислюється за формулою:

$$\text{а) } \Phi_{\text{в}} = \frac{S_{\text{сер}}}{\text{Ч}};$$

$$\text{б) } \Phi_{\text{в}} = \frac{S_{\text{сер}}}{Q};$$

$$\text{в) } \Phi_{\text{в}} = \frac{Q}{S_{\text{сер}}};$$

$$\text{г) } \Phi_{\text{в}} = \frac{S_{\text{поч.}} - S_{\text{лікв.}}}{Q};$$

$$\text{д) } \Phi_{\text{в}} = \frac{Q}{S_{\text{вв}}}.$$

29. Фондоозброєність праці характеризує:

- а) співвідношення між витратами на утримання основних фондів підприємства та фондом заробітної плати;
- б) забезпеченість працівників підприємства основними фондами;
- в) співвідношення між вартісним виразом активної частини основних фондів та продуктивністю праці;
- г) співвідношення між обсягом продукції і фондом заробітної плати.

30. Коефіцієнт змінності роботи обладнання можна обчислити відношенням:

- а) кількості відпрацьованих верстато-змін до кількості відпрацьованих верстато-днів;
- б) обсягу виготовленої продукції за добу до обсягу виготовленої продукції за одну зміну;
- в) ефективного фонду часу роботи всього обладнання до ефективного фонду часу роботи обладнання при однозмінній роботі;
- г) кількості всього обладнання до кількості обладнання, що працює в одну зміну.

31. Виробнича потужність підприємства – це:

- а) перелік всіх асортиментних позицій продукції підприємства;
- б) продуктивність всього обладнання підприємства;
- в) пропускна здатність основних виробничих цехів підприємства;
- г) максимальний обсяг продукції, що виготовлений основними цехами;
- д) максимально можливий обсяг випуску продукції підприємством протягом встановленого проміжку часу за певних організаційно-технічних умов.

32. На величину виробничої потужності підприємства впливають такі чинники:

- а) кількість встановленого обладнання;
- б) форма власності підприємства;
- в) режим роботи підприємства;
- г) продуктивність обладнання;
- д) вікова структура персоналу.
- е) територіальне розміщення підприємства;
- є) структура основних фондів;
- ж) кваліфікація робітників.

33. «Вузьке місце» на виробництві – це:

- а) ускладнення щодо вільного пересування пожежного транспорту територією підприємства;
- б) незабезпеченість основних цехів найважливішими видами обладнання;
- в) відставання пропускної здатності окремих груп обладнання від пропускної здатності ведучої групи обладнання;
- г) відставання темпів росту заробітної плати від темпів росту фондоозброєності праці.

34. При обчисленні виробничої потужності одиниці обладнання або потокової лінії до розрахунку приймається фонд часу їхньої роботи:

- а) календарний;
- б) річний;
- в) змінний;
- г) корисний;
- д) середній.

35. Вихідна виробнича потужність визначається як:

- а) виробнича потужність, яка забезпечувалась ліквідовуваними основними фондами;
- б) виробнича потужність на кінець розрахункового періоду;
- в) виробнича потужність, яку приймають до розрахунку виробничої програми підприємства;
- г) виробнича потужність, що є базою для обчислення темпів росту обсягу випуску продукції підприємства.

ОБОРОТНІ ФОНДИ І ОБОРОТНІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Поняття та матеріальний склад оборотних фондів підприємства.
- ☐ Нормування витрат матеріальних ресурсів.
- ☐ Показники використання матеріальних ресурсів.
- ☐ Джерела і шляхи економії матеріальних ресурсів.
- ☐ Оборотні кошти підприємства, їх структура.
- ☐ Джерела формування оборотних коштів підприємства.
- ☐ Нормування оборотних коштів підприємства.
- ☐ Оборотність оборотних коштів, показники оборотності.
- ☐ Вплив оборотності оборотних коштів на кінцеві результати роботи підприємства.
- ☐ Значення та шляхи прискорення оборотності оборотних коштів підприємства.

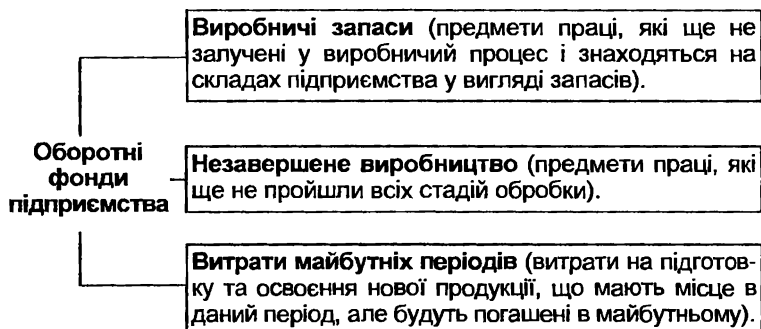
8 КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• оборотні фонди підприємства • витрати майбутніх періодів • незавершене виробництво • виробничі запаси • абсолютна матеріаломісткість • загальна матеріаломісткість • матеріаловіддача • коефіцієнт використання матеріалів • матеріаломісткість	• оборотні кошти підприємства • нормування оборотних коштів • фонди обігу • оборотність оборотних коштів • тривалість одного обороту • коефіцієнт оборотності оборотних коштів • коефіцієнт завантаження оборотних коштів

Основні теоретично-розрахункові положення теми

Оборотні фонди – це частина виробничих фондів підприємства, яка повністю споживається в кожному технологічному циклі виготовлення продукції і повністю переносить свою вартість на вартість цієї продукції.

Речовим змістом оборотних фондів є предмети праці, які в процесі виробництва перетворюються на готову продукцію.



Найбільшу питому вагу у складі оборотних фондів підприємства мають **виробничі запаси**. До їх складу входять:

- сировина, основні і допоміжні матеріали;
- паливо;
- куповані напівфабрикати та комплектуючі вироби;
- тара і тарні матеріали;
- запасні частини для ремонту;

• малоцінні та швидкозношувані предмети (господарський інвентар, малоцінні інструменти та ін.) хоч і є засобами праці, проте мають термін служби менший одного року і для спрощення обліку відносяться до оборотних фондів).

Незавершене виробництво – такі предмети праці перебувають безпосередньо на робочих місцях або в процесі транспортування від одного робочого місця до іншого.

У складі незавершеного виробництва виділяють **напівфабрикати власного виробництва**, тобто такі предмети праці, які повністю пройшли обробку в одному підрозділі підприємства, але потребують подальшої обробки в інших підрозділах цього ж підприємства.

Витрати майбутніх періодів не є речовим елементом оборотних фондів, це грошові витрати, здійснені в даному періоді, але будуть віднесені на собівартість продукції частинами в наступних періодах (раціоналізація і винахідництво, проектування різних заходів, придбання різного роду інформації).

Співвідношення між окремими елементами оборотних фондів до їх загального обсягу, виражене у відсотках, називають *виробничо-технологічною структурою оборотних фондів*.

Ця структура має відмінності залежно від:

- характеру виробництва;
- тривалості технологічного циклу;
- видів продукції;
- територіального розміщення виробництва та ін.

Ефективному використанню матеріальних ресурсів сприяє їх нормування.

Норма витрат матеріальних ресурсів – це граничнодопустима кількість сировини, матеріалів, палива, енергії, яка може бути використана для виробництва одиниці продукції визначеної якості.

Основні та деякі допоміжні матеріали нормуються на одиницю продукції, допоміжні матеріали для обслуговування обладнання нормуються на одиницю часу його роботи.



Норми витрат матеріальних ресурсів розробляються, як правило, самими підприємствами, інколи науково-дослідними установами на замовлення підприємств. Норми витрат повинні бути прогресивними, технічно й економічно обґрунтованими.

Структура норми витрат (H_v) має вигляд:

$$H_v = B_q + B_{\text{відх}} + p, \text{ натур. од.,}$$

де B_q – чисті витрати матеріалу на одиницю продукції, роботи натур. од.;

$B_{\text{відх}}$ – технологічно неминучі відходи та втрати, натур. од.;

p – інші втрати, що виникають у процесі транспортування, зберігання тощо.

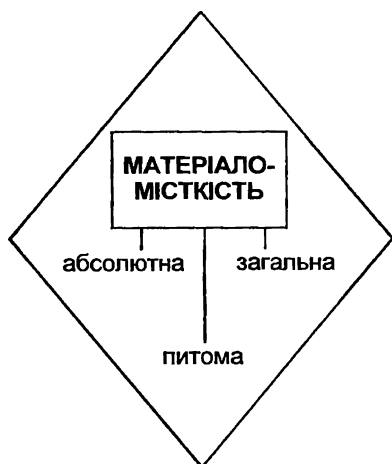
Методи нормування витрат матеріальних ресурсів:

- **Аналітично-розрахунковий** (ґрунтується на аналізі конструкції виробу, експериментів, виробничих умов та ін.);

- **Дослідно-виробничий** (на основі дослідних випробувань безпосередньо на робочих місцях; використовується для нормування витрат допоміжних матеріалів та інструменту);

- **Звітно-статистичний** (на основі даних про фактичне використання матеріалів, сировини у звітному періоді та їх коригування).

У системі показників ефективності використання матеріальних ресурсів основним є **матеріаломісткість**.



Абсолютна матеріаломісткість показує витрати основних видів сировини і матеріалів за абсолютними значеннями на фізичну одиницю виготовленої продукції.

Питома матеріаломісткість – це витрати основних видів сировини і матеріалів на одиницю експлуатаційної характеристики продукції.

Загальна матеріаломісткість (M_m) відображає вартість всіх матеріальних

затрат на одиницю виробу або на одну гривню виготовленої продукції. Її можна обчислити:

$$M_m = \frac{M_3}{Q} \text{ або } \frac{M_3}{N},$$

де M_3 – загальна сума матеріальних затрат, грн.;

Q, N – обсяг виготовленої продукції в грошовому і натуральному вимірниках відповідно.

Оберненим показником до матеріаломісткості є **матеріаловіддача** (M_b):

$$M_b = \frac{Q}{M_3}.$$

У практичній роботі підприємства важливе значення мають показники:

1. Коефіцієнт використання матеріалів. Він може бути плановим (відношення чистої ваги виробу до норми витрат сировини або матеріалів) і фактичним (відношення чистої ваги виробу до фактичних витрат матеріалів).

Коефіцієнт використання окремих видів матеріалів ($K_{\text{вик.матер}}$) може визначатись не лише щодо певних видів продукції, а й по підприємству в цілому:

$$K_{\text{вик.матер}} = \sum_{i=1}^m N_i \cdot M_i,$$

де m – кількість видів продукції, при виробництві яких використовується даний вид матеріального ресурсу;

N_i – обсяг випуску продукції i -го виду в натуральних одиницях;

M_i – чиста вага (площа) одиниці готової продукції i -го виду;

$M_{\text{заг}}$ – загальні витрати матеріалу на випуск продукції за певний період у фізичних одиницях.

2. Розмір відходів характеризується коефіцієнтом, що показує відношення величини відходів до величини загальних витрат матеріалу.

3. Коефіцієнт вилучення готової продукції із одиниці переробленої сировини. Цей коефіцієнт має певну межу – вміст у вихідній сировині корисних компонентів, що вилучаються.

Відносна економія матеріальних затрат ($E_{\text{матер}}$) обчислюється:

$$E_{\text{матер}} = M_{\text{баз}} \cdot I_q - M_{\text{пл}}, \text{ грн.},$$

де $M_{\text{баз}}$, $M_{\text{пл}}$ – сума матеріальних затрат, відповідно, в базовому і плановому періодах, грн.;

I_q – індекс обсягу випуску продукції в плановому періоді.

Основними джерелами економії сировини і матеріалів є:

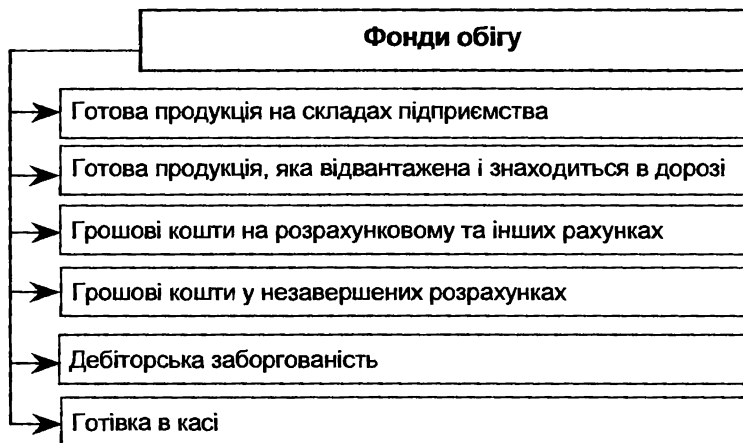
- Зниження ваги виробів;
- Скорочення відходів і втрат сировини та матеріалів;
- Використання відходів;
- Використання вторинної сировини;
- Зменшення і ліквідація браку.

Шляхи економії матеріальних ресурсів:

1) **виробничо-технічні** (якісна підготовка сировини до виробничого споживання, вдосконалення конструкції виробів, комплексна переробка сировини, застосування безвідходних та маловідходних технологій);

2) **організаційно-економічні** (підвищення рівня науковості нормування, розробка технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних ресурсів).

Поряд з оборотними фондами, які функціонують у сфері виробництва продукції, процес її реалізації забезпечуються фондами обігу. До фондів обігу належать:



Сукупність грошових коштів підприємства, вкладених в оборотні фонди і фонди обігу, становлять **оборотні кошти підприємства**.

Оборотні кошти поділяються на *нормовані* і *ненормовані*. До нормованих належать всі оборотні фонди та готова продукція на складах підприємства. До ненормованих належать: відвантажена готова продукція, готівкові і безготівкові грошові кошти підприємства, дебіторська заборгованість.

Структура оборотних коштів характеризується співвідношенням окремих елементів у загальному її обсязі, яке виражається у відсотках. Ця структура може бути досить різною залежно від галузі, до якої належить підприємство, але в цілому по промисловості 2/3 оборотних коштів авансується в оборотні фонди, а 1/3 – у фонди обігу.

За джерелами формування оборотні кошти підприємства поділяються на:

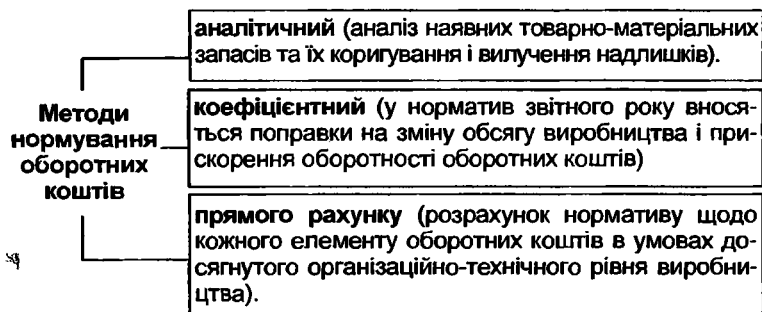
- власні;
- залучені.

Власні оборотні кошти – це ті, які виділені підприємству при його створенні і поповнені згодом за рахунок прибутку, а також внаслідок використання стійких пасивів (тих грошових коштів, які є тимчасово вільними і використовуються в господарському обороті підприємства – резерв майбутніх платежів, внески на соціальне страхування, заборгованість по заробітній платі та ін.).

Залучені оборотні кошти – це кредити банків, кредиторська заборгованість та інші пасиви.

Норматив оборотних коштів – це грошовий вираз вартості мінімальних запасів товарно-матеріальних цінностей.

Процес встановлення нормативу оборотних коштів, необхідних для нормальної діяльності підприємства, називається **нормуванням**.



Основним методом нормування оборотних коштів є **метод прямого рахунку**.

*Норматив власних оборотних коштів у виробничих за-
пасах* ($H_{\text{вир.зап}}$) визначається шляхом множення денної по-
треби у певному виді матеріальних ресурсів (D) на норму
запасу, в днях ($Z_{\text{дн}}$):

$$H_{\text{вир.зап}} = D \cdot Z_{\text{дн}}.$$

Денна потреба визначається за формулою:

$$D = \frac{M_{\text{заг}}}{360}, \text{ натур. один. або грн.},$$

де $M_{\text{заг}}$ – загальна річна потреба в даному виді ресурсів, на-
тур. одиниць, грн.

$$M_{\text{заг}} = \sum_{i=1}^m N_i \cdot q_i,$$

де q_i – маса (площа) заготовки однієї деталі (виробу) i -го ви-
ду, натур. одиниць.

Масу (площу) заготовки знаходимо виходячи із коефіцієн-
та використання матеріалу ($K_{\text{вик.матер}}$) і чистої ваги деталі
(виробу) (M_i):

$$q_i = \frac{M_i}{K_{\text{вик.матер}}}.$$

Виробничі запаси залежно від їх призначення поділя-
ються на:

- **Транспортний запас** ($Z_{\text{тр}}$) – на час знаходження товар-
но-матеріальних цінностей в дорозі від постачальника до
споживача;

- **Підготовчий запас** ($Z_{\text{підг}}$) – на час приймання, перевір-
ки якості і складування сировини і матеріалів;

- **Технологічний запас** ($Z_{\text{техн}}$) – на час підготовки сиро-
вини і матеріалів до виробничого споживання;

(Кожен із цих видів запасів обчислюється множенням
даної потреби в матеріальних ресурсах (D) на відповідну
величину запасу, в днях);

- **Поточний запас** ($Z_{\text{поточн}}$) – для забезпечення безпере-
бійного процесу виробництва матеріальними ресурсами між
двома черговими поставками; визначається:

$$Z_{\text{поточн}} = D \cdot T_{\text{пост}},$$

де $T_{\text{пост}}$ – період поставки даного матеріального ресурсу, в днях.

Середній поточний запас обчислюється:

$$З_{\text{сер.поточн}} = Д \cdot \frac{T_{\text{пост}}}{2}.$$

• **Страховий запас** ($З_{\text{стр}}$) – це мінімальний запас на випадок непередбачених перебоїв у постачанні, визначається:

$$З_{\text{стр}} = Д \cdot T_{\text{зрив.пост}},$$

де $T_{\text{зрив.пост}}$ – період зриву поставки, у днях.

Максимальний виробничий запас ($З_{\text{max}}$) обчислюється:

$$З_{\text{max}} = З_{\text{тр}} + З_{\text{підг}} + З_{\text{техн}} + З_{\text{поточн}} + З_{\text{стр}}.$$

Середній виробничий запас ($З_{\text{сер}}$) можна знайти:

$$З_{\text{сер}} = З_{\text{тр}} + З_{\text{підг}} + З_{\text{техн}} + З_{\text{сер.поточн}} + З_{\text{стр}}.$$

Мінімальний виробничий запас ($З_{\text{min}}$):

$$З_{\text{min}} = З_{\text{тр}} + З_{\text{підг}} + З_{\text{техн}} + З_{\text{стр}}.$$

Норматив власних оборотних коштів у незавершеному виробництві ($Н_{\text{нзв}}$) визначається за формулою:

$$Н_{\text{нзв}} = \frac{С_p \cdot T_{\text{ц}} \cdot K_{\text{нз}}}{360}, \text{ грн.},$$

де $С_p$ – собівартість річного випуску продукції, грн.;

$T_{\text{ц}}$ – тривалість циклу виготовлення продукції, днів;

$K_{\text{нз}}$ – коефіцієнт наростання затрат (див. тему 4).

Норматив оборотних коштів в запасах готової продукції ($Н_{\text{гп}}$) визначається як добуток одноденного випуску продукції за виробничою собівартістю ($В_{\text{д}}$) на норму запасу готової продукції на складі, у днях ($З_{\text{дн}}$):

$$Н_{\text{гп}} = В_{\text{д}} \cdot З_{\text{дн}}, \text{ грн.}$$

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів ($Н_{\text{майб.пер}}$) розраховується, виходячи із залишків коштів на початок періоду ($В_{\text{поч}}$) і суми витрат, які слід буде зробити у плановому році ($В_{\text{пл}}$), за мінусом суми для майбутнього погашення витрат за рахунок собівартості продукції ($В_{\text{погаш.пл}}$):

$$Н_{\text{майб.пер}} = В_{\text{поч}} + В_{\text{пл}} - В_{\text{погаш.пл}}, \text{ грн.}$$

Сукупний норматив власних оборотних коштів підприємства ($N_{\text{сукупн}}$) обчислюється:

$$N_{\text{сукупн}} = N_{\text{вир.зап}} + N_{\text{нзв}} + N_{\text{гп}} + N_{\text{майб.пер}}, \text{ грн.}$$

Оборотні кошти підприємства перебувають у безперервному русі, переходячи із однієї стадії кругообігу в іншу. Оборót оборотних коштів, виміряний у часі, називається їх оборотністю.

В загальному вигляді кругообіг оборотних коштів можна представити схемою:

$$\underbrace{\Gamma - \text{ВЗ}}_{\text{I}} \underbrace{- \text{НЗВ} - \text{ГП}}_{\text{II}} \underbrace{- \Gamma'}_{\text{III}}.$$

На **I стадії** оборотні кошти змінюють грошову форму на товарну (виробничі запаси); на **II стадії** йде процес споживання предметів праці у виробництві і їх перетворення у готову продукцію, включаючи стадію незавершеного виробництва. На **III стадії** обігові кошти у формі готової продукції вступають у сферу обігу і знову перетворюються на грошову форму.

Економічне значення оборотності полягає в тому, що від неї залежить величина необхідних підприємству сум грошових коштів для здійснення процесу виробництва і реалізації продукції.

Показниками оборотності оборотних засобів є:

- коефіцієнт оборотності;
- коефіцієнт завантаження;
- тривалість одного обороту.

Коефіцієнт оборотності ($K_{\text{обор}}$) показує кількість оборотів за рік і визначається відношенням реалізованої за рік продукції (РП) до середньорічного залишку нормованих оборотних коштів ($S_{\text{ноз}}$):

$$K_{\text{об}} = \frac{\text{РП}}{S_{\text{ноз}}}, \text{ оборотів/рік.}$$

Середньорічний залишок нормованих оборотних коштів ($S_{\text{ноз}}$) можна знайти із залежності:

$$S_{\text{ноз}} = \frac{S_1 + S_2 \dots S_{12}}{12}, \text{ грн.,}$$

де $S_1, S_2 \dots S_{12}$ – середньомісячні залишки нормованих оборотних коштів, грн.

Середньомісячний залишок нормованих оборотних засобів ($S_{\text{ноз.міс}}$) обчислюється:

$$S_{\text{ноз.міс}} = \frac{S_n + S_k}{2}, \text{ грн.},$$

де S_n, S_k – відповідно залишок нормативних оборотних коштів на початок і кінець місяця, грн.

Якщо відомі суми нормованих оборотних коштів на перше число кожного місяця, то $S_{\text{ноз}}$ можна обчислити:

$$S_{\text{ноз}} = \frac{\frac{1}{2} S'_1 + S'_2 + \dots + \frac{1}{2} S'_{13}}{12}, \text{ грн.},$$

де $S'_1, S'_2 \dots S'_{13}$ – відповідно залишки нормованих оборотних засобів на перше число кожного місяця розрахункового періоду, включаючи перше січня наступного року, грн.

Коефіцієнт завантаження ($K_{\text{зав}}$) – величина, обернена коефіцієнту оборотності:

$$K_{\text{зав}} = \frac{S_{\text{ноз}}}{\text{РП}}.$$

Цей показник показує, скільки оборотних коштів підприємства припадає на одну гривню реалізованої продукції.

Тривалість обороту ($T_{\text{об}}$) показує тривалість одного обороту оборотних коштів, у днях, і визначається:

$$T_{\text{об}} = \frac{360}{K_{\text{об}}}, \text{ дні.}$$

Суму вивільнених у результаті прискорення оборотності оборотних засобів ($\Delta S_{\text{ноз}}$) можна обчислити за формулою:

$$\Delta S_{\text{ноз}} = \frac{\text{РП}_{\text{зв}}}{360} (T_{\text{об.баз}} - T_{\text{об.зв}}), \text{ грн.},$$

де $\text{РП}_{\text{зв}}$ – обсяг реалізації у звітному році, грн.;

$T_{\text{об.баз}}, T_{\text{об.зв}}$ – середня тривалість одного обороту оборотних засобів відповідно у базовому і звітному роках, днів.

|| **Оборотність оборотних засобів безпосередньо впливає на кінцеві результати роботи підприємства, зокрема приріст прибутку на рівень рентабельності.** ||

Сума приросту прибутку (збитків) ($\Delta\Pi$), одержаного за

рахунок зміни оборотності оборотних засобів може бути розрахована за формулою:

$$\Delta\Pi = \Pi_{\text{р.баз}} \cdot \frac{\text{РП}_{\text{зв}}}{\text{РП}_{\text{баз}}} \cdot \frac{S_{\text{баз}}}{S_{\text{зв}}} - \Pi_{\text{р.баз}}, \text{ грн.},$$

де $\Pi_{\text{р.баз}}$ – прибуток від реалізації продукції у базовому році, грн.;

$S_{\text{баз}}, S_{\text{зв}}$ – відповідно середньорічні залишки нормованих оборотних засобів у базовому і звітному роках, грн.;

$\text{РП}_{\text{баз}}$ – обсяг реалізації у базовому році, грн.

Вплив використання оборотних засобів на рівень рентабельності визначається за формулою:

$$\Delta P = \frac{\Pi_{\text{бал.зв}}}{S_{\text{ср.зв}} + S_{\text{зв}} - \Delta S_{\text{ноз}}} - P_{\text{зв}}, \%,$$

де ΔP – зміна рівня загальної рентабельності за рахунок зміни середніх залишків нормованих оборотних засобів, %;

$\Pi_{\text{бал.зв}}$ – балансовий прибуток у звітному році, грн.;

$S_{\text{ср.зв}}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів у звітному році, грн.;

$P_{\text{зв}}$ – загальна рентабельність виробництва у звітному році, %.

Ефективне використання оборотних коштів є важливим завданням підприємства і повинно забезпечуватись прискоренням їх оборотності на всіх стадіях кругообігу.

На стадії створення виробничих запасів – раціональне використання матеріальних ресурсів, удосконалення нормування, ліквідація наднормативних запасів, налагодження роботи транспорту, оптимальний вибір постачальників та ін.

На стадії незавершеного виробництва – скорочення тривалості виробничого циклу, впровадження прогресивної техніки і технологій, розвиток стандартизації та уніфікації, вдосконалення системи економічного стимулювання тощо.

На стадії обігу – раціональна організація збуту продукції, прискорення документообороту, дотримання договірної платіжної дисципліни, використання маркетингових важелів активізації продажу (реклама) та ін.

У конкретних умовах виробництва і збуту кожне підприємство самостійно обирає найбільш прийнятні шляхи прискорення оборотності оборотних коштів, що дає змогу зекономити значні суми і збільшити обсяги виробництва і реалізації продукції без залучення додаткових фінансових ресурсів.



Приклад 1. Визначити місячну потребу хлібозаводу в борошні, його мінімальний, середній і максимальний запас, якщо період поставки 8 днів, а період зриву поставки 2 дні. Для забезпечення виконання денної програми слід використати 960 кг борошна, причому, його втрати становлять 2%. Протягом місяця хлібозавод працює 25 робочих днів.

Розв'язування.

$$Z_{\min} = Z_{\text{стр}} = D \cdot T_{\text{зрив.пост}} = 960 \cdot 1,02 \cdot 2 = 979,2 \cdot 2 = 1958,4 \text{ кг};$$

$$Z_{\text{сер}} = Z_{\text{сер.поточн}} + Z_{\text{стр}} = 979,2 \cdot \frac{1}{2} + 1958,4 = 3916,8 + 1958,4 = 5875,2 \text{ кг};$$

$$Z_{\max} = Z_{\text{поточн}} + Z_{\text{стр}} = 979,2 \cdot 8 + 1958,4 = 7833,6 + 1958,4 = 9792 \text{ кг}.$$

Місячна потреба в борошні обчислюється:

$$979,2 \cdot 25 = 24\,480 \text{ кг} = 24 \text{ т } 480 \text{ кг}.$$

Приклад 2. Розрахувати коефіцієнт виходу готової продукції і виявити резерви росту випуску продукції за рахунок більш повного використання сировини. Фактична вага сировини, що надійшла у виробництво, 840 тонн. Вага готової продукції – 315 тонн. Коефіцієнт виходу готової продукції в попередньому році – 0,350; середній по галузі коефіцієнт виходу готової продукції – 0,380.

Розв'язування.

Коефіцієнт виходу готової продукції розраховується як відношення ваги готової продукції до ваги сировини:

$$\frac{315}{840} = 0,375.$$

Із даного розрахунку видно, що в порівнянні із значенням цього коефіцієнта за попередній рік, у звітному році він є вищим на 25 пунктів (0,375 – 0,350).

З наявної сировини можна додатково одержати продукції $0,025 \cdot 840 = 21 \text{ т}$.

Порівняння цього показника із середньогалузевим дозволяє зробити висновок про те, що досягнутий рівень виходу готової продукції нижчий середньогалузевого на 5 пунктів (0,380 – 0,375). Якщо б на підприємстві був досягнутий середньогалузевий показник, то вихід продукції збільшився б на: $0,005 \cdot 840 = 4,2 \text{ т}$.

Приклад 3. Обчислити норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві, якщо протягом року буде виготовлено 1000 виробів, собівартість кожного з яких 183 грн. Тривалість циклу виготовлення 9 днів, на його початку затрачається 405 грн.

Розв'язування.

$$H_{\text{нзв}} = \frac{C_p \cdot T_{\text{ц}} \cdot K_{\text{нз}}}{360}.$$

Коефіцієнт наростання затрат $K_{\text{нз}}$ можна обчислити:

$$K_{\text{нз}} = \frac{C_o + 0,5C_n}{C_o + C_n} = \frac{405 + 0,5 \cdot 183}{405 + 183} = \frac{496,3}{588} = 0,84.$$

$$H_{\text{нзв}} = \frac{1000 \cdot 183 \cdot 9 \cdot 0,84}{360} = 3843 \text{ грн.}$$

Приклад 4. У звітному році підприємство запланувало виготовити товарної продукції на суму 110 тис. грн. Залишки нереалізованої продукції на складах на початок року становили 20 тис. грн. Фактично обсяг реалізації за рік зріс порівняно з плановим рівнем на 3,2%. Середньорічні залишки нормованих оборотних засобів заплановані в розмірі 2 тис. грн., а фактично склали 1,7 тис. грн.

Встановити суму абсолютного і відносного вивільнення оборотних засобів у результаті прискорення їх оборотності.

Розв'язування. Абсолютне вивільнення оборотних засобів можна знайти за формулою:

$$S_{\text{ноз}} = \frac{РП_{\text{факт}}}{360} \cdot (T_{\text{об.пл}} - T_{\text{об.факт}}).$$

Щоб знайти планову і фактичну тривалість одного обороту оборотних засобів, у днях, слід знати планову і фактичну кількість оборотів оборотних засобів. А ці величини можна обчислити, знаючи обсяг запланованої ($РП_{\text{пл}}$) і фактичної ($РП_{\text{факт}}$) реалізації у звітному році.

$$РП_{\text{пл}} = ТП_{\text{пл}} + (Г_{\text{п}} - Г_{\text{к}}) = 110 + (20 - 17,5) = 112,5 \text{ тис. грн.};$$

$$РП_{\text{факт}} = 112,5 \cdot 1,032 = 116,1 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Тоді } K_{\text{об.пл}} = \frac{112,5}{2} = 56,25 \text{ об./рік};$$

$$K_{\text{об.факт}} = \frac{116,1}{1,7} = 68,29 \text{ об./рік.}$$

$$\text{Звідси } K_{\text{об.пл}} = \frac{360}{56,25} = 6,4 \text{ дні};$$

$$T_{\text{об.факт}} = \frac{360}{68,29} = 5,3 \text{ дня};$$

$$\Delta S_{\text{ноз}} = \frac{116,1}{360} \cdot (6,4 - 5,3) = 0,323 \cdot 1,1 = 0,355 \text{ тис. грн.}$$

Відносне вивільнення (в процентах) оборотних засобів можна

знайти через відношення денної реалізації продукції за планом і фактично:

$$100 - \frac{РП_{пл. денна}}{РП_{факт. денна}} \cdot 100\% = 100 - \frac{0,313}{0,323} \cdot 100 = 100 - 96,9 = 3,1\%.$$

Отже, в результаті прискорення оборотності оборотних засобів на 12,04 оборотна за рік (68,29–56,25), фактична тривалість одного обороту скоротилась на 1,1 дня, а сума абсолютного вивільнення оборотних засобів склала 0,355 тис. грн. Відносне вивільнення дорівнює 3,1%.



Задачі для розв'язку

Задача 80. Визначити потребу підприємства в чорному металі та його мінімальний, максимальний і середній запас, якщо період поставки 20 днів, а період зриву поставки 4 дні. Дані наведено в таблиці 34.

Таблиця 34

Деталь	Чиста маса, кг	Коефіцієнт використання металу	Річний випуск, тис. шт.
1	170	0,75	3
2	280	0,60	13
3	430	0,82	15
4	535	0,70	22

Задача 81. Визначити норму запасу оборотних фондів у незавершеному виробництві, якщо протягом року буде виготовлено 340 виробів із собівартістю 620 грн./шт. На початку циклу виготовлення, тривалість якого 45 днів, витрачається 100 грн.

Задача 82. Визначити, на яку суму можна збільшити план реалізованої продукції при такій же сумі оборотних засобів, якщо в результаті впровадження поточного методу виробництва тривалість одного обороту скоротилась на 10 днів. За планом завод повинен реалізувати продукції на 28 млн грн., при середньорічному залишку нормованих оборотних засобів 7 млн грн.

Задача 83. Визначити потребу в оборотних засобах на незавершене виробництво і готову продукцію на складі щодо окремих видів продукції за даними таблиці 35.

Таблиця 35

Вироби	Випуск товарної продукції за планом на рік по виробничій собівартості, млн грн.	Тривалість виробничого циклу, днів	Коефіцієнт наростання затрат	Норма оборотних засобів на готову продукцію, днів
Блоки фундаментні	660	0,8	–	7
Панелі перекриття	108	1	–	6,5

Вироби	Випуск товарної продукції за планом на рік по виробничій собівартості, млн грн.	Тривалість виробничого циклу, днів	Коефіцієнт наростання затрат	Норма оборотних засобів на готову продукцію, днів
Панелі внутрішніх стін	107	1,5	0,9	8
Панелі зовнішніх стін	144	3	0,8	5,5
Сантехнічні кабінки	180	6	0,75	8

Задача 84. Встановити величину виробничих запасів (сировини і матеріалів), якщо відомо, що за один день витрачається 8,5 тонн сировини, ціна 1 т – 8 тис. грн. Сировина і матеріали доставляються на підприємство кожних 20 днів, тривалість транспортування – 3 дні, підготовчий запас – 5 днів, страховий – половина поточного запасу, у днях.

Задача 85. Підприємство місцевої промисловості виготовляє вироби А і Б. Виясніть обсяг запасу матеріалів у звітному і плановому роках, розмір вивільнених у плановому періоді нормованих оборотних засобів у результаті зниження норм витрат матеріалів за даними таблиці 36.

Таблиця 36

Показники	Вироби	
	А	Б
Річний обсяг виробництва у звітному році, тис. шт.	20	40
Ріст обсягу виробництва у плановому році, %	10	11
Норма витрат матеріалів на виріб, грн.	80	100
Норматив запасу матеріалів, днів	25	25
Планове завдання щодо зниження норм витрат матеріалів, %	3	2

Задача 86. Визначити норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві, якщо виробнича собівартість виробу по плановій калькуляції 2000 грн. (у тому числі витрати на сировину, основні матеріали і куповані напівфабрикати – 1200 грн.), тривалість виробничого циклу – 20 робочих днів, а річний план випуску продукції – 8 тис. шт.

Задача 87. Розрахувати частковий норматив оборотних засобів підприємства на утворення запасів матеріалів у базовому і плановому роках за даними таблиці 37.

Таблиця 37

Показники	Вироби					
	А		Б		В	
	базовий рік	плановий рік	базовий рік	плановий рік	базовий рік	плановий рік
Річний обсяг виробництва виробів, тис. шт.	120	—	180	—	150	—
Приріст обсягу виробництва виробів порівняно із базовим роком, %	—	10	—	5	—	6
Норма витрат матеріалів на одиницю виробу, грн.	80	—	140	—	100	—
Норма запасів матеріалів, дні	15	—	15	—	15	—
Зниження норм витрат матеріалів на одиницю виробу порівняно з базовим роком, %	—	5	—	10	—	12

Задача 88. За наведеними вихідними даними таблиці 38 розрахувати коефіцієнт використання прокату на кожен виріб за планом і фактично.

Таблиця 38

Виріб	Розхід прокату на один виріб, кг		Чиста вага деталей на виріб (за нормою), кг
	за нормою	фактично	
Трактор	9400	9200	8900
Екскаватор вантажний	10 200	10 500	10 200
Автомобіль	2100	2050	2000

Задача 89. У поточному році на виготовлення продукції загальною вартістю 20 млн грн. витрачено 10 тис. т матеріалів. Норма витрат матеріалів на одиницю продукції відсутня. На наступний рік обсяг продукції того ж призначення планується в розмірі

22 млн грн., тобто на 10% більше, при економії матеріалів на 2%. Визначити загальну потребу в матеріалах.

Задача 90. Визначити норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві, якщо протягом року буде виготовлено 264 вироби собівартістю 1240 грн. за штуку. На початку циклу виготовлення, тривалість якого 41 день, витрачається 210 грн.

Задача 91. Вихідні дані: корисна витрата тканини на виріб – 2,12 м², технологічні відходи – 0,10 м², фактична витрата тканини на виріб – 2,28 м²

Обґрунтувати планову норму витрат тканини на виріб; коефіцієнт корисної витрати матеріалу (плановий і фактичний).

Задача 92. На основі даних таблиці 39 розрахувати показники використання чорних металів при виготовленні трьох верстатів, а саме:

- 1) коефіцієнт використання металу;
- 2) відносну масу верстата (питому матеріаломісткість).

Таблиця 39

Верстат	Норми витрат металу на виготовлення одного верстата, кг	Чиста маса верстата, кг	Потужність верстата, к. с.
А	120	92	4,5
Б	150	120	5
В	140	110	4,3

Вияснити, який верстат є економічно більш вигідним з точки зору потужності і використання металу на його виготовлення.

Задача 93. Визначити показники оборотності оборотних засобів підприємства, якщо відомо, що обсяг реалізованої продукції за рік склав 5670 тис. грн., а середній залишок нормованих оборотних засобів 394 тис. грн. Якою є швидкість обороту?

Задача 94. Визначити коефіцієнт оборотності оборотних засобів і середню тривалість одного обороту за даними таблиці 40.

Таблиця 40

Підприємство	Обсяг реалізованої продукції за рік, грн.	Середня сума оборотних засобів за рік, грн.
Завод залізобетонних виробів	22 474	3808
Комбінат керамічних виробів	10 897	1395
Цегельний завод	3159	337
Об'єднання «Будпластмас»	161 761	15 487
Кабінобудівний завод	12 350	999

Задача 95. Норматив оборотних засобів підприємства у звітному році склав 958 тис. грн., а обсяг реалізованої продукції 1560 тис. грн. Як повинен змінитися коефіцієнт оборотності, якщо в плановому році передбачається збільшення обсягу реалізованої продукції на 15%, а нормативу оборотних засобів тільки на 10%?

Задача 96. Розрахувати норматив оборотних засобів у виробничих запасах по основних матеріалах і напівфабрикатах. Програма випуску виробів в IV кварталі планового року: виріб А – 200 шт.; виріб Б – 50 шт. Вихідні дані – в таблиці 41.

Таблиця 41

Види матеріалів	Норма витрат на один виріб, кг		Інтервал між поставками, дні	Транспортний запас, дні	Ціна, тис. грн./т
	А	Б			
Сталь вуглецева	100	200	20	5	15
Сталь якісна	10	30	60	5	38
Чавун	200	150	30	–	12
Кольорові метали	10	50	90	10	200

Задача 97. Розрахувати плановий норматив оборотних засобів у запасах готової продукції на складах підприємства, що випускає вироби трьох видів (А, Б, В), і норму їх запасу, в днях. Вихідні дані: річний обсяг випуску за повною собівартістю (тис. грн.): виріб А – 1512, виріб Б – 2484, виріб В – 3024.

Середні витрати часу на підбір, комплектування і накопичення транспортних партій по нарядах і замовленнях споживачів: виріб А – 3 дні, виріб Б – 2, виріб В – 5 днів; середній час на відвантаження партій виробів, оформлення і представлення в банк на інкасо платіжних документів на відвантажені вироби – 3 дні.

Задача 98. Обсяг товарної продукції, виготовленої підприємством у звітному році, становив 100 млн грн., залишки готової продукції на складах на початок року становили 12 млн грн., а на кінець – 15,2 млн грн. У плановому році обсяг товарної продукції зросте на 8%, а різниця залишків готової продукції зменшиться на 2,2%. Середній залишок оборотних засобів у звітному році дорівнював 0,88 млн грн., а в плановому році становитиме 0,926 млн грн. Визначити суму абсолютного і відносного вивільнення оборотних засобів у результаті прискорення їх оборотності.

Задача 99. Визначити показники оборотності оборотних засобів та їх відносне вивільнення, якщо при запланованому випуску продукції 80 млн грн. і нормативі оборотних засобів 10 млн грн. фактичний випуск склав 95 млн грн.

Задача 100. Розрахувати коефіцієнти оборотності і завантаження оборотних засобів, а також тривалість одного обороту, використовуючи дані:

а) річна сума реалізованої продукції, млн грн. – 8,0;

б) норматив власних оборотних коштів, млн грн.:

на 1.01 планового року	0,82;
на 1.04	» 0,83;
на 1.07	» 0,84;
на 1.10	» 0,84;
на 1.01	» 0,85.

Задача 101. Встановити необхідний приріст нормативу власних оборотних засобів підприємства за таких умов: обсяг реалізованої продукції в попередньому році склав 3500 тис. грн. при нормативі оборотних засобів 350 тис. грн.; у плановому році випуск продукції збільшиться на 30% при скороченні тривалості обороту оборотних засобів на 5 днів.

Задача 102. У звітному році підприємством реалізовано продукції на суму 100 млн грн. при нормативі власних оборотних коштів 12 млн грн. На плановий рік намічено збільшити випуск продукції на 30%. При цьому передбачається 50% необхідного приросту нормативу оборотних засобів одержати за рахунок кредиту банку, а решту суми – за рахунок прискорення оборотності оборотних засобів. Як повинна змінитись тривалість обороту оборотних засобів?

Задача 103. Обчислити суму абсолютного і відносного вивільнення оборотних засобів у результаті прискорення їх оборотності, якщо відомо:

1. Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.:
за планом – 8200; за звітом – 8500.
2. Середній залишок нормованих оборотних засобів, тис. грн.:
за планом – 610; за звітом – 580.

Задача 104. Підприємство спеціалізується на випуску виробу А. Основною споживаною сировиною є Б. Одноденна витрата сировини – 20 тис. грн.; тривалість завантаження, приймання і складської обробки сировини, що надходить, 3 дні; інтервал між поставками 28 днів, норма транспортного запасу 2 дні, норма страхового запасу по відношенню до поточного 50%. Вихідні дані, необхідні для розрахунку нормативу оборотних засобів у незавершеному виробництві і в запасах готової продукції на складах, наведені в таблиці 42.

Таблиця 42

Показники	Виріб А
Тривалість виробничого циклу, днів	16
Поточні витрати на випуск одиниці виробу, грн.	800
у тому числі затрати на сировину, грн.	300
Питома вага виробу А в загальному обсязі випуску товарної продукції (за собівартістю), %	50
Одноденний випуск продукції за виробничою собівартістю (план), тис. грн.	90
Тривалість комплектації продукції за замовленнями, днів	7
Тривалість пакування і маркування, днів	4
Тривалість доставки продукції на залізничну станцію, днів	1

Задача 105. Проаналізувати зміну обсягу реалізованої продукції підприємства за звітний рік порівняно з планом за рахунок зміни величини оборотних засобів і прискорення їх оборотності. Вихідні дані представлені в таблиці 43.

Таблиця 43

	План	Факт.
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	32 370	32 370
Середній залишок нормованих оборотних засобів, тис. грн.	6474	6723

Задача 106. Визначити на скільки відсотків зросте прибуток підприємства в плановому році за рахунок прискорення оборотності оборотних коштів, якщо відомо, що в базовому році реалізовано продукції на суму 12,5 млн грн., а затрати на її виробництво склали 8,2 млн грн. У плановому році намічено збільшити обсяг реалізації на 10%, а середні залишки нормованих оборотних засобів зменшити на 1%, що становить 140 тис. грн.

Задача 107. Прибуток від реалізації продукції на швейній фабриці у базовому році склав 1 млн грн., при тому, що було реалізовано швейних виробів на 4,2 млн грн. На наступний рік заплановано збільшити обсяг реалізації на 2%. Середньорічні залишки нормованих оборотних засобів базового року були рівними 400 тис. грн., а в плановому році передбачається їх ріст на 0,5%. Вияснить, як вплине зміна оборотності оборотних засобів на кінцеві результати роботи фабрики (прибуток).

Задача 108. Балансовий прибуток звітнього року становив по підприємству 4 млн грн. при середньорічній вартості основних виробничих фондів 5,5 млн грн. і середньому залишку нормованих оборотних засобів 6,2 млн грн. У попередньому році середній залишок нормованих оборотних засобів був рівним 6,45 млн грн. Оцінити вплив використання оборотних засобів на рівень рентабельності виробництва у звітному році.

Задача 109. Обчислити суму вивільнених оборотних засобів і величину прискорення їх оборотності у звітному році внаслідок скорочення тривалості виробничого циклу виробів на 20%. Обсяг реалізованої продукції становив 2880 тис. грн., загальний норматив оборотних засобів 240 тис. грн., питома вага часткового нормативу оборотних засобів у незавершеному виробництві у загальному нормативі 4%.

Задача 110. Встановити зміну величини оборотних засобів підприємства за звітний рік порівняно з планом, викликану збільшенням обсягу реалізованої продукції і прискоренням оборотності оборотних засобів. Обсяг реалізованої продукції запланований в сумі 10 790 тис. грн., а за звітним склав 12 500 тис. грн., середній залишок нормованих оборотних засобів за планом рівний 2158 тис. грн., за звітним – 2250 тис. грн.



1. Оборотні фонди підприємства – це частина виробничих фондів підприємства, яка:

- а) споживається повністю в одному технологічному циклі;
- б) підлягає амортизації протягом періоду корисного використання;
- в) відшкодовується з прибутку підприємства;
- г) переносить свою вартість на вартість готової продукції за один виробничий цикл;
- д) створює належні умови для нормального протікання основних виробничих процесів.

2. З перелічених елементів виберіть ті, котрі належать до оборотних фондів підприємства:

- а) готова продукція на складах підприємства;
- б) сировина, матеріали, куповані напівфабрикати;
- в) господарський інвентар;
- г) паливо;
- д) напівфабрикати власного виробництва;
- е) грошові кошти в розрахунках;
- є) грошові виплати за раціональну пропозицію;
- ж) тара і тарні матеріали;
- з) обладнання допоміжного виробництва.

3. На виробничо-технологічну структуру оборотних фондів підприємства впливають такі чинники:

- а) чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства;
- б) тривалість технологічного циклу виготовлення продукції;
- в) номенклатура продукції;
- г) галузева приналежність підприємства;
- д) характер виробництва;
- е) рівень фондівдачі;
- є) умови забезпечення конкурентоспроможності продукції.

4. Норма витрат матеріальних ресурсів визначається як:

- а) середня норма витрат на одиницю продукції в попередньому періоді;
- б) мінімальна величина витрат матеріальних ресурсів на один виріб;
- в) граничнодопустима кількість спожитих сировини і матеріалів при виробництві одиниці продукції;

г) величина споживання сировини і матеріалів, яка коливається в межах встановленого кількісного інтервалу.

5. Методами нормування витрат матеріальних ресурсів є:

- а) аналітично-розрахунковий;
- б) прямолінійний;
- в) дослідно-виробничий;
- г) пофакторний;
- д) експертний;
- е) звітно-статистичний.

6. Загальну матеріаломісткість продукції можна обчислити за формулою:

а) $M_m = M_v \cdot K_{\text{викор. матер.}};$

б) $M_m = \frac{M_3}{Q};$

в) $M_m = \frac{Q}{M_3};$

г) $M_m = \frac{M_3}{N};$

д) $M_m = N \cdot H_{\text{витр.}}$

7. Економії матеріальних ресурсів можна досягти, використовуючи такі джерела:

- а) ріст продуктивності праці основних робітників;
- б) збільшення коефіцієнта вилучення готової продукції з одиниці переробленої сировини;
- в) зниження ваги виробів;
- г) скорочення відходів, втрат, ліквідація браку;
- д) зменшення використання відходів;
- е) використання вторинної сировини;
- є) зменшення ваги виробничих робітників.

8. До фондів обігу підприємства належать:

- а) продукція, виробництво якої ще не завершено;
- б) готова продукція на складах підприємства і та, що знаходиться в дорозі;
- в) готівкові і безготівкові грошові кошти підприємства;
- г) напівфабрикати;

- д) запаси сировини і матеріалів;
- е) дебіторська заборгованість;
- є) грошові кошти в розрахунках.

9. Оборотні кошти підприємства складаються із:

- а) різниці між оборотними фондами і фондами обігу;
- б) суми оборотних фондів і готової продукції на складах підприємства;
- в) суми оборотних фондів і фондів обігу підприємства;
- г) суми оборотних фондів і готівкових грошових коштів підприємства;
- д) різниці між безготівковими і готівковими грошовими коштами підприємства та оборотними фондами.

10. Власні оборотні кошти підприємства – це ті, які формуються за рахунком:

- а) виділених підприємству при його створенні грошових коштів;
- б) дебіторської заборгованості;
- в) прибутку підприємства;
- г) державних дотацій;
- д) стійких пасивів;
- е) банківських кредитів.

11. Норматив оборотних коштів – це грошовий вираз вартості:

- а) мінімальних запасів товарно-матеріальних цінностей;
- б) максимально допустимих запасів сировини і матеріалів;
- в) оборотних фондів підприємства;
- г) готової продукції підприємства;
- д) оборотних фондів і фондів обігу підприємства.

12. Нормуванню підлягають такі елементи оборотних коштів підприємства:

- а) виробничі запаси;
- б) готівкові кошти;
- в) безготівкові кошти;
- г) грошові кошти в розрахунках;
- д) незавершене виробництво;
- е) готова продукція на складах підприємства;
- є) витрати майбутніх періодів;
- ж) дебіторська заборгованість.

13. За формулою $H = D \cdot Z_{\text{дн}}$ обчислюється норматив оборотних коштів у:

- а) запасах готової продукції;
- б) виробничих запасах;

- в) незавершеному виробництві;
- г) витратах майбутніх періодів;
- д) розрахунках.

14. Поточний виробничий запас утворюється з метою забезпечення:

- а) підготовки сировини до виробничого споживання;
- б) доставки сировини від постачальника до споживача;
- в) приймання і складування сировини;
- г) безперебійного процесу виробництва між двома черговими поставками матеріальних ресурсів.

15. Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві обчислюється за формулою:

а) $H_{\text{нзв}} = B_{\text{д}} \cdot 3_{\text{дн}};$

б) $H_{\text{нзв}} = C_{\text{д}} \cdot T_{\text{ц}};$

в) $H_{\text{нзв}} = \frac{C_{\text{р}} \cdot T_{\text{ц}} \cdot K_{\text{нз}}}{360};$

г) $H_{\text{нзв}} = D \cdot T_{\text{пост}}.$

16. Економічне значення оборотності оборотних коштів підприємства полягає в тому, що:

- а) від неї залежить забезпеченість виробництва сировинно-матеріальними ресурсами;
- б) вона впливає на ріст продуктивності праці в основному виробництві;
- в) вона визначає структуру основних фондів підприємства;
- г) від неї залежить величина необхідних підприємству грошових коштів для здійснення процесу виробництва і реалізації;
- д) вона впливає на можливості одержання кредитів.

17. Показниками оборотності оборотних коштів підприємства є:

- а) коефіцієнт оборотності;
- б) коефіцієнт екстенсивного завантаження обладнання;
- в) коефіцієнт завантаження;
- г) суми вивільнених грошових коштів;
- д) тривалість одного обороту;
- е) відносна економія чисельності працівників.

18. За формулою $\frac{РП}{S_{\text{ноз}}}$ обчислюється:

- а) коефіцієнт завантаження оборотних коштів;
- б) коефіцієнт обороту по прийому;
- в) коефіцієнт оборотності оборотних коштів;
- г) темпи росту обсягу реалізованої продукції;
- д) тривалість одного обороту.

19. Тривалість одного обороту оборотних коштів показує:

- а) на скільки днів прискорилась оборотність порівняно з попереднім періодом;
- б) скільки днів становить період між поставками товарно-матеріальних цінностей;
- в) скільки днів іде на реалізацію готової продукції й одержання грошових коштів за неї;
- г) тривалість одного обороту, у днях.

20. Прискорення оборотності оборотних коштів на стадії обігу забезпечується на основі:

- а) раціонального використання матеріальних ресурсів;
- б) впровадження прогресивної техніки і технології;
- в) раціональної організації збуту продукції;
- г) прискорення документообороту;
- д) скорочення тривалості виробничого циклу;
- е) вдосконалення рекламної діяльності;
- є) дотримання платіжної дисципліни.

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ТА НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Поняття фінансових ресурсів підприємства, джерела їх фінансування.
- ☐ Внутрішнє і зовнішнє фінансування підприємства.
- ☐ Кредит як важлива форма фінансування.
- ☐ Оренда і лізинг як спеціальні форми довгострокового фінансування.
- ☐ Випуск та продаж акцій і облігацій як форма фінансування підприємства.
- ☐ Напрямки використання фінансових ресурсів підприємства.
- ☐ Поняття і склад нематеріальних ресурсів підприємства.
- ☐ Характеристика об'єктів промислової власності.
- ☐ Об'єкти, що охороняються авторськими та суміжними правами.
- ☐ Нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності.
- ☐ Нематеріальні активи підприємства.
- ☐ Патенти, свідоцтва, ліцензії як форми юридичного захисту об'єктів інтелектуальної власності.
- ☐ Оцінка вартості й амортизація нематеріальних активів

8- КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• фінансові ресурси підприємства	• орендна плата
• програма фінансування	• види лізингу
• оренда	• акція
• лізинг	• облігація
• інтелектуальна власність	• нематеріальні ресурси підприємства
• види інтелектуальної власності	• промислові зразки
• винаходи	• авторське право
• товарні знаки	• раціоналізаторство
• суміжні права організації	• ноу-хау
• комерційна таємниця	• нематеріальні активи
• дисконтування	• роялті
• грошовий потік	• пашуальна виплата
• ліцензія	
• патент	

Основні теоретично-розрахункові положення теми

Фінансові ресурси підприємства – це грошові кошти, які є в його розпорядженні і призначені для здійснення поточних затрат і затрат по розширеному відтворенню, платежів з всіх зобов'язань та стимулювання працівників.

Фінансові ресурси також спрямовуються на розвиток і утримання об'єктів невиробничої сфери, споживання, нагромадження, створення резервних фондів тощо.

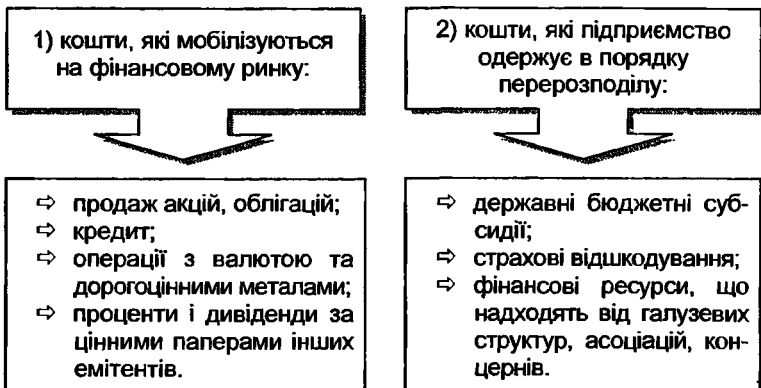
Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунком ряду джерел фінансування. Розрізняють дві групи джерел фінансування:

- *власні кошти* (внутрішнє фінансування);
- *залучені кошти* (зовнішнє фінансування).

Внутрішнім називається фінансування, якщо воно здійснюється за рахунок коштів, одержаних від діяльності підприємства (прибуток, амортизаційні суми, грошові кошти, одержані від продажу майна, стійкі пасиви). Початкове формування фінансових ресурсів відбувається в момент створення підприємства за рахунок статутного капіталу.

Статутний капітал – це майно підприємства, створене за рахунок внесків засновників, величина якого регулюється законодавством.

Зовнішнє фінансування – це кошти, не пов'язані з діяльністю підприємства. До них належать:



Важливою формою фінансування є **кредит**, тобто надання відповідних грошових сум у борг на певний час за відповідну плату (проценти). За рахунок кредитів розширюються фінансові можливості підприємства, проте виникає ризик, пов'язаний з необхідністю повернення боргів і сплати процентів за кредит. Тому підприємству слід дотримуватись оптимального співвідношення між власним капіталом і кредитами.

Крім грошових кредитів, підприємство може використовувати майновий кредит, тобто передачу в борг нерухомості або інших матеріальних цінностей. Тому такі форми фінансування, як оренда і лізинг, є спеціальними формами довгострокового фінансування.

Оренда – засноване на договорі строкове і відшкодоване володіння та користування майном.

В оренду можуть бути передані:

- земля та інші природні ресурси;
- структурні підрозділи або підприємство в цілому;
- окремі будівлі, транспортні засоби, обладнання;
- інші матеріальні цінності.

Розрахунок між суб'єктами оренди ведеться у формі орендної плати – регулярних платежів орендодавчу за здане в оренду майно, яке використовується протягом терміну оренди. Орендна плата включає в себе амортизаційні відрахування від вартості орендованого майна і орендний

процент (частина прибутку, недоодержана власником через неможливість використання орендованого майна; цей процент встановлюється, як правило, на рівні, не нижчому, ніж банківський процент).

Переваги оренди:

- не вимагає від орендаря значних початкових інвестицій, пов'язаних з придбанням майна;
- ризик за моральне зношування орендованого майна (найчастіше, устаткування) несе орендодавець.

Недоліки оренди: обмежує підприємницьку діяльність орендаря, оскільки він не є власником орендованого майна.

Доцільність оренди вимагає ретельного вивчення й обґрунтування в кожному конкретному випадку.

Лізинг – оренда майна у кредитора, який придбав його з метою здачі в оренду. Цей особливий вид оренди рухомого і нерухомого майна виробничого призначення фіксується у відповідному договорі між орендодавцем (лессором) і орендарем (лізером). Об'єктами лізингу найчастіше є машини, обладнання, транспортні засоби, споруди виробничого призначення.

Розрізняють лізинг ***оперативний*** і ***фінансовий***. ***Оперативний лізинг*** передбачає надання лізеру права користування матеріальними цінностями лессора на термін їх повної амортизації з обов'язковим збереженням права власності лессора на орендоване майно та його обов'язкове повернення. Орендні платежі при оперативному лізингу не йдуть в залік майбутньої купівлі об'єкта лізингу.

Фінансовий лізинг передбачає придбання лессором майна на замовлення лізера і передачу його лізеру в користування на термін, не менший, ніж термін повної амортизації, з обов'язковою подальшою передачею права власності на майно лізерові.

Амортизаційні відрахування в разі оперативного лізингу нараховуються лессором, а в разі фінансового лізингу – лізером і використовуються ними на повне відновлення наданих в оренду основних фондів.

Важливою формою фінансування підприємства є випуск цінних паперів – ***акцій та облігацій***.

Акція – це цінний папір, який засвідчує право його власника на частку майна і прибутку акціонерного товариства. Випуск і реалізація акцій дає можливість підприємству мобілізувати для цілей інвестування значні суми капіталу.

Акції можуть бути ***іменними*** та ***на пред'явника, простими*** та ***привілейованими***.

Обіг іменних акцій фіксується у книзі реєстрації акцій, куди вносяться відомості про кожну іменну акцію, власника її, час придбання акції, кількість таких акцій у кожного акціонера.

Стосовно акцій на пред'явника у книзі реєструється їх загальна кількість.

Прості акції дають право участі в управлінні акціонерним товариством, але не гарантують певного рівня дивідендів.

Привілейовані акції забезпечують власникові одержання фінансових дивідендів, а також пріоритетну участь у розподілі майна акціонерного товариства у разі його ліквідації. Проте власники зазначених акцій не мають права брати участь в управлінні товариством, якщо інше не передбачено його статутом. Привілейовані акції не можуть бути випущені на суму, яка перевищує 10% статутного фонду акціонерного товариства (або іншу законодавчо обмежену частку).

Облігація – кредитний цінний папір, який підтверджує внесення грошової суми і зобов'язання повернути номінальну вартість цього цінного папера в передбачений термін з виплатою фіксованого процента. Виручка від продажу облігацій не належить до власного капіталу підприємства.

Цінні папери, що випускаються підприємством, постійно перебувають в обігу, продаються і купуються за ринковим курсом.

Курс акцій (K_a) залежить від становища підприємства на ринку, фінансової стабільності, рентабельності, величини дивідендів, перспектив розвитку тощо:

$$K_a = \frac{D_a}{R} \cdot 100, \text{ грн.},$$

де D_a – величина дивіденду на одну акцію;

R – ставка дисконта (рівень позичкового проценту), %.

Ставка дисконта може бути різною для простих і привілейованих акцій.

Курс облігацій ($K_{обл}$) визначається із врахуванням обмеження величини доходу, одержуваного її власником, у часі і наступного відшкодування номінальної вартості облігації:

$$K_{обл} = \sum_{i=1}^T \frac{D_{обл}}{(1+R)^i} + \dots + \frac{B_{обл}}{(1+R)^T}, \text{ грн.},$$

де T – період часу до моменту погашення облігацій, років;

$D_{обл}$ – річний дохід від облігації, грн.;

$B_{обл}$ – номінальна вартість облігації, грн.

Фінансові ресурси підприємства використовуються за такими напрямками:

- поточні витрати на виробництво і реалізацію продукції;
- інвестування засобів у капіталовкладення, використання нематеріальних активів;
- інвестування фінансових ресурсів у цінні папери;
- платежі фінансовій і банківській системам, внески в позабюджетні фонди;
- створення грошових фондів і резервів (на розвиток, заохочення, соціальний розвиток);
- спонсорство, доброчинні внески та ін.

Нематеріальні ресурси підприємства – це складова частина потенціалу підприємства, яка забезпечує економічну користь протягом тривалого періоду і має ту особливість, що в них відсутня матеріальна основа здобування доходів та не визначені майбутні розміри цих доходів.

За походженням нематеріальні ресурси виникають або завдяки новим унікальним знанням або у зв'язку з рідкістю ресурсів. Використання таких ресурсів або робить їхніх власників єдиним виробником продукції, або забезпечує зменшення витрат проти інших виробників.

Поняття нематеріальних ресурсів фактично ототожнюється з поняттями об'єктів інтелектуальної власності, які можуть включати:

Об'єкти промислової власності. До них належать:

• винаходи, об'єктами яких можуть бути продукти (пристрої, речовини, штами мікроорганізмів) та способи їх одержання;

• *корисні моделі*, об'єктами яких є конструктивне вирішення пристрою або його складових частин;

• *промислові зразки* – нове художньо-конструктивне вирішення виробів, коли досягається єдність технічних та естетичних властивостей;

• *товарні знаки та знаки обслуговування* – оригінальні позначення, за допомогою яких товари і послуги одних виробників відрізняються від однорідних товарів і послуг інших виробників; головне завдання товарного знака полягає в ідентифікації товару та його виробника на ринку. Товарний знак при цьому виконує дві функції: реклама товару і гарантування його якості;

• *фірмові найменування* – це стале позначення підприємства або особи, від імені якої здійснюється виробнича та інша діяльність; використовується для розпізнавання підприємств серед інших. На відміну від товарних знаків, які дозволяють ідентифікувати конкретні товари даного підприємства, фірмове найменування вказує на підприємство як таке без посилання на товар чи послугу і характеризує репутацію і становище підприємства на ринку в цілому.

2. Об'єкти, що охороняються авторським та суміжними правами – це твори науки, літератури і мистецтва незалежно від їх обсягу, жанру, призначення, мети створення, які можуть існувати в письмовій, усній, образотворчій та об'ємно-просторовій формах.

Авторським правом захищаються також комп'ютерні програми, бази даних, мікросхеми.

Авторське право не поширюється на офіційні документи, державні символи та знаки, твори народної творчості, об'єкти промислової власності, твори, для яких закінчився термін дії авторського права.

Суміжні права – це права, які примикають до авторського права і є похідним від нього. Суміжні права належать до нематеріальних об'єктів і поділяються на три види:

1) права виконавців;

2) права виробників фонограм;

3) права організацій мовлення.

3. *Нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності* – це результати творчої діяльності людини, які не належать до перших двох складових об'єктів інтелектуальної власності, а саме:

- *раціоналізаторські пропозиції* – це технічне вирішення, яке є новим і корисним для підприємства, для якого воно подано; це можуть бути пропозиції щодо вдосконалення використовуваної техніки, способів контролю, спостереження, дослідження тощо; рацпропозиція має так звану «місцеву новизну» незалежно від того, чи дане організаційне, технічне рішення використовується деінде;

- *«ноу-хау»* – це знання чи досвід технічного, організаційного, виробничого і економічного характеру, що можуть бути практично використані і принести власникові певні переваги, об'єктами «ноу-хау» є посібники, поради, рецепти, формули тощо, а також незапатентовані винаходи; важливою ознакою «ноу-хау» є конфіденційний характер тих знань та досвіду, на здобування яких підприємство, як правило, витрачає значні кошти і час;

- *комерційна таємниця* – це відомості, безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства, розголошення яких може завдавати шкоди його інтересам; комерційну таємницю становить сукупність науково-технічної, виробничо-господарської та фінансово-економічної інформації про діяльність підприємства.

|| Нематеріальні активи – це права власності і захист доступу до нематеріальних ресурсів підприємства та їх використання в господарській діяльності з метою одержання доходу. ||

До складу нематеріальних активів включаються:

- 1) права, що з'являються внаслідок володіння підприємством патентами на винаходи, корисні моделі, промислові зразки; свідоцтвами на знаки на товари і послуги, фірмове найменування;

- 2) права, що виникають внаслідок володіння підприємством об'єктами авторського права та суміжних прав;

- 3) права на використання на підприємстві нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності;

- 4) права на користування земельними ділянками і природними ресурсами;

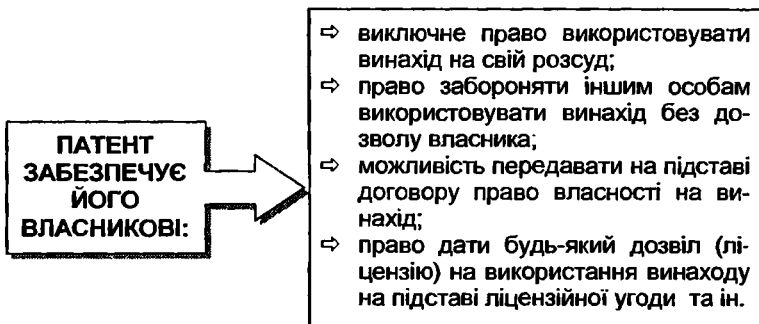
- 5) монопольні права на використання рідкісних ресурсів;

б) права, що з'являються внаслідок укладання з іншими суб'єктами ліцензійних угод на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Юридичний захист об'єктів інтелектуальної власності полягає в забороні використання нематеріальних активів без дозволу їхнього власника або їх підробки.

Право власності на винаходи, корисні моделі та промислові зразки засвідчується патентами.

Патент – виданий державним органом (патентним відомством) охоронний документ, який підтверджує право його власника на відповідний об'єкт промислової власності.



В разі порушення прав патента власника, він може примусово через суд стягувати компенсацію збитків.

Правова охорона знаків для товарів і послуг, фірмових найменувань здійснюється на підставі їх державної реєстрації, результатом якої є видача відповідного **свідоцтва**.

Це свідоцтво забезпечує власникові виключне право користуватися і розпоряджатися знаком на свій розсуд; право забороняти іншим особам використовувати знак без дозволу власника; право дати іншій особі дозвіл (ліцензію) на використання знака на підставі ліцензійного договору.

Власник такого свідоцтва має право поряд зі знаком представляти **попереджувальне маркування**, яке вказує на те, що даний знак зареєстрований в Україні.

Передача права власності на використання нематеріальних ресурсів іншим суб'єктом здійснюється у формі ліцензійної угоди – договору, згідно з яким власник нематеріального ресурсу (ліцензіар) передає іншій особі (ліцензіату) ліцензію на використання своїх прав на патенти, товарні знаки тощо.

Ліцензія – це дозвіл на використання нематеріального ресурсу протягом певного терміну за обумовлену винагороду.

Існує кілька видів ліцензій залежно від терміну їх дії, повноти використання, повноти інформації тощо.

На практиці використовуються кілька видів розрахунків за ліцензії, найбільш поширеними з них є:

- *роялті* – періодичні відрахування протягом дії ліцензійної угоди; вони встановлюються у вигляді фінансових ставок до обсягу чистого продажу, до собівартості виробництва, в розрахунку на одиницю ліцензійної продукції;

- *пашуальна виплата* – фактична ціна ліцензії, одноразова винагорода за право користування об'єктом ліцензійної угоди; її величина не залежить від майбутніх обсягів виробництва та збуту ліцензійної продукції.

Ліцензіару в рахунок оплати за ліцензію може бути передана частина цінних паперів (акцій) ліцензіата, а також може використовуватись такий вид розрахунків, як взаємний обмін ліцензіями, досвідом, знаннями.

Оскільки нематеріальні активи є неуречевленою частиною майна підприємства, то їх оцінка має свою специфіку і складність, обумовлену:

- ✓ різноманітністю об'єктів інтелектуальної власності, кожен з яких за законом має бути оригінальним;
- ✓ різними способами їхньої появи на підприємстві;
- ✓ різними формами їхнього практичного використання на підприємстві;
- ✓ імовірнісним характером отриманих результатів оцінки.

Згідно з міжнародними стандартами оцінки майна (МСО), які набрали чинності з 1994 року, використовують **три основних підходи** до визначення вартості окремих об'єктів інтелектуальної власності та нематеріальних активів:

І. ВИТРАТНИЙ, який полягає в розрахунку витрат на відтворення нематеріальних активів і має такі різновиди:

⇒ метод початкових витрат (вартість нематеріального активу визначається за бухгалтерською звітністю підприємства за кілька останніх років);

⇒ метод вартості заміщення (максимальна вартість нематеріального активу визначається мінімальною ціною придбання активу аналогічної корисної або споживчої вартості);

⇒ метод відновної вартості (найбільш прийнятний метод, за яким відновна вартість нематеріального активу визначається як сума витрат, необхідних для створення нової точної копії оцінюваного активу).

II. ПРИБУТКОВИЙ ПІДХІД *виходить з припущення, що економічна цінність конкретного нематеріального активу на поточний момент обумовлюється розміром доходів, які сподіваються отримати від цього активу в майбутньому:*

⇒ метод капіталізації прибутків;
⇒ метод дисконтування майбутніх грошових потоків (чистий прибуток від використання об'єкта і величина амортизації цього об'єкта).

III. РИНКОВИЙ ПІДХІД *реалізується за допомогою:*

⇒ методу порівняльного аналізу продажу (порівняння об'єкта інтелектуальної власності з вартістю аналогічних об'єктів, які були реалізовані на ринку);

⇒ метод звільнення від роялті (має за основу умовне припущення, що інтелектуальна власність підприємства йому не належить, а додатковий прибуток від її використання є частиною виручки, яка мала б бути виплачена у вигляді роялті власникові цієї інтелектуальної власності).

Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку в Україні (положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8) придбані або створені *нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю*. Вона складається з ціни придбання, мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, в якому він придатний для використання за призначенням.

Цим же положенням регулюється визначення первісної вартості нематеріального активу в разі його одержання підприємством у результаті обміну, безоплатного отримання, внесення до статутного капіталу підприємств та ін.

Нематеріальні активи підприємства підлягають **амортизації**. Нарахування амортизації здійснюється протягом терміну їх корисного використання, який встановлюється підприємством, але не більш як 20 років. Відповідно до цього терміну встановлюються норми амортизаційних відрахувань.



Задачі для розв'язку

Задача 111. Акціонерне товариство прийняло рішення про випуск акцій на суму 1 млн грн. в обсязі 20 тис. акцій. Встановлений розмір дивідендів на акції 10%. Рівень позичкового процента 12%. Обчислити ринковий курс акції і суму виплачених акціонерам дивідендів.

Задача 112. Номінальна вартість акції 100 грн. Рівень позичкового процента 10%. На кожну просту акцію акціонери отримують 22 грн. дивідендів. Визначити, на скільки відсотків ринкова вартість акції відрізняється від номінальної.

Задача 113. Підприємство реалізувало серед своїх працівників облігації, номінальною вартістю 100 грн. Термін погашення облігацій має наступати через 6 років. Кожному власникові гарантований річний дохід від облігації в сумі 8% її номінальної вартості. Ставка дисконта 6%. Встановити ринковий курс реалізованих облігацій.



Тести для самоконтролю

1. Фінансові ресурси підприємства – це:

- а) преміальні виплати працівникам за виконані (результати) роботи;
- б) кошти, призначені для придбання цінних паперів, інших суб'єктів господарювання;
- в) кошти, спрямовані на поточні витрати, затрати на розширення відтворення і виконання фінансових зобов'язань;
- г) грошові кошти на розрахунковому рахунку підприємства;
- д) кошти, вкладені в невиробничу сферу підприємства.

2. До джерел внутрішнього фінансування належать:

- а) грошові кошти, одержані від продажу майна;
- б) прибуток;
- в) дивіденди за придбаними акціями;
- г) стійкі пасиви;
- д) амортизаційні відрахування;
- е) орендна плата.

3. Стійкими пасивами підприємства є:

- а) довгострокові кредити;
- б) амортизаційний фонд;
- в) заборгованість по заробітній платі;
- г) заборгованість по відрахуваннях в бюджет і позабюджетні фонди;

- д) готівкові кошти підприємства;
- е) фонд нагромадження;
- є) заборгованість по розрахунках з постачальниками.

4. Зовнішнє фінансування – це кошти, які:

- а) інвестуються іноземними громадянами або фірмами;
- б) не пов'язані з діяльністю підприємства;
- в) кошти Держбюджету;
- г) внески співзасновників до статутного фонду.

5. З перелічених виберіть ті кошти, які мобілізуються підприємством на фінансовому ринку:

- а) доходи від продажу акцій підприємства;
- б) неперераховані до пенсійного фонду грошові кошти;
- в) дивіденди по акціях інших підприємств;
- г) доходи від продажу частини валютних ресурсів підприємства;
- д) грошовий еквівалент майнового внеску до статутного фонду підприємства.

6. В порядку перерозподілу підприємство може одержати такі грошові кошти:

- а) заборгованість від покупців продукції підприємства;
- б) виплата страховки за руйнування інженерно-технічної споруди;
- в) бюджетна субсидія на випуск продукції дитячого асортименту;
- г) проценти на капітал у депозитних рахунках;
- д) грошові кошти галузевого міністерства.

7. Важливість дотримання оптимального співвідношення між власним капіталом підприємства і кредитами диктується такими обставинами:

- а) необхідністю оновлення основних фондів;
- б) своєчасністю виплати заробітної плати;
- в) розширенням фінансових можливостей підприємства;
- г) неспроможністю платити надто великі борги;
- а) втратою довіри інвесторів;
- е) необхідністю розширення невиробничої сфери підприємства;
- є) високим ризиком, що пов'язаний зі сплатою кредитів і процентів за них.

8. Оренда як форма довгострокового фінансування – це:

- а) безоплатна передача іншим суб'єктом матеріальних цінностей для їх використання;

б) засноване на договорі строкове і відшкодоване володіння та користування майном;

в) продаж майна у кредит;

г) відшкодування вартості основних засобів, придбаних в інших суб'єктів господарювання, частинами.

9. Орендна плата включає:

а) амортизаційні відрахування від вартості орендованого майна;

б) ліквідаційну вартість орендованого майна;

в) орендний процент;

г) податок на додану вартість.

10. Переваги оренди полягають у такому:

а) не вимагає від орендаря значних коштів, пов'язаних з придбанням певних об'єктів;

б) орендар не є власником орендованого майна;

в) ризик за техніко-економічне старіння орендованого майна несе його власник;

г) орендар використовує орендоване майно на свій розсуд.

11. Лізинг – це:

а) сплата боргів підприємства часткою власного майна;

б) дольова участь підприємства у придбанні об'єктів нерухомості;

в) використання майна підприємства під заставу;

г) особливий вид оренди рухомого і нерухомого майна у кредитора, який придбав його з метою здачі в оренду.

12. Якщо підприємству передається право користування майном протягом терміну його повної амортизації із обов'язковим його поверненням власникові, то така операція називається:

а) фінансовий лізинг;

б) взаємозалік;

в) оренда з викупом;

г) оперативний лізинг.

13. Фінансовий лізинг передбачає:

а) обов'язкову передачу права власності на орендоване майно лізеру;

б) передачу майна лізеру на термін, не менший, ніж термін повної амортизації;

в) нарахування амортизації на орендоване майно лессором;

г) нарахування амортизації на орендоване майно лізером;

д) орендні платежі не йдуть в залік майбутньої купівлі об'єкта лізингу.

14. До цінних паперів, випуск яких є формою фінансування підприємства, належать:

- а) векселі;
- б) облігації;
- в) акції;
- г) боргові зобов'язання;
- д) патенти.

15. Акції можуть бути:

- а) простими;
- б) іменними;
- в) універсальними;
- г) на пред'явника;
- д) ринковими;
- е) привілейованими.

16. Курс акції обчислюється за формулою:

- а) $\frac{D_a - B_a}{R} \cdot 100$;
- б) $\frac{D_a}{R} \cdot 100$;
- в) $\frac{D_a \cdot R}{100}$;
- г) $\frac{B_a - R}{D_a} \cdot 100$.

17. Облігація – це кредитний цінний папір, який характеризується:

- а) виручка від її реалізації є власним капіталом підприємства;
- б) підтвердження внесення номінальної грошової суми;
- в) підтверджує зобов'язання повернути номінальну вартість цього цінного папера;
- г) терміни погашення облігацій не визначені;
- д) передбачає виплату фінансового процесу.

18. Частина потенціалу підприємства, яка характеризується відсутністю матеріальної основи здобування доходів і невизначеністю розмірів цих доходів, називається:

- а) кредитними ресурсами;
- б) нематеріальними активами;
- в) безготівковими грошовими ресурсами;
- г) нематеріальними ресурсами;
- д) патентами.

19. За походженням нематеріальні ресурси виникають завдяки:

- а) рідкісності ресурсів;
- б) зменшенням індивідуальних витрат на виробництво;
- в) унікальним знанням у будь-якій формі;
- г) наближенню споживачів до виробників продукції;
- д) близькості родовищ корисних копалин.

20. Об'єкти інтелектуальної власності включають:

- а) ліцензійні угоди;
- б) свідоцтва про державну реєстрацію;
- в) об'єкти промислової власності;
- г) об'єкти, що охороняються авторським та сумісними правами;
- д) раціоналізаторські пропозиції;
- е) «ноу-хау»;
- є) комерційні таємниці.

21. Нове художньо-конструктивне вирішення виробу, в якому досягається єдність технічних і естетичних властивостей, називається:

- а) винаходом;
- б) корисною моделлю;
- в) товарним знаком;
- г) промисловим зразком;
- д) еталоном.

22. Товарні знаки і знаки обслуговування – це:

- а) оригінальні позначення для вирізнення на ринку товарів і послуг одних виробників від однорідних товарів і послуг інших виробників;
- б) знаки для ідентифікації товару та його виробника на ринку;
- в) знаки, що характеризують репутацію і становище підприємства в цілому;
- г) знаки, що вказують на відповідність товару встановленим стандартам.

23. Серед перелічених об'єктів виберіть ті, які охороняються авторським правом:

- а) товарний знак підприємства по виробництву безалкогольних напоїв;
- б) нова конструкція дитячої іграшки з дистанційним керуванням;
- в) розпорядження мера міста про підготовку до святкування дня міста;
- г) представлений у видавництво рукопис навчального посібника;
- д) набір ілюстрацій до нового видання «Букваря»;
- е) виступ керівника підприємства в місцевій пресі.

24. Носіями сумісних прав як нематеріальних об'єктів можуть бути:

- а) студія звукозапису;
- б) видавництво;
- в) обласна телерадіокомпанія;

- г) відділ архітектури;
- д) виконавець нового музичного твору;
- е) композитор.

25. До нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності належать:

- а) «ноу-хау»;
- б) фірмові найменування;
- в) раціоналізаторські пропозиції;
- г) комерційна таємниця;
- д) винахід.

26. Технічне рішення, яке є новим і корисним для підприємства незалежно від його використання деінде, називається:

- а) промисловим зразком;
- б) корисною моделлю;
- в) новою технологією;
- г) раціоналізаторською пропозицією;
- д) «ноу-хау»;
- е) інноваціями.

27. Нематеріальні активи – це:

- а) права власності і захист доступу до нематеріальних ресурсів підприємства та використання цих прав з метою одержання доходу;
- б) різновид нематеріальних ресурсів;
- в) об'єкти інтелектуальної власності, що захищені авторськими правами.

28. До нематеріальних активів належать права, що виникають внаслідок:

- а) володіння патентами і свідоцтвами;
- б) володіння підприємством основними виробничими фондами;
- в) володіння об'єктами інтелектуальної власності;
- г) користування земельними ділянками та природними ресурсами, в тому числі рідкісними;
- д) володіння акціями інших акціонерних товариств;
- е) укладення з іншими суб'єктами ліцензійних угод на використання об'єктів інтелектуальної власності.

29. За допомогою патентів засвідчується право на:

- а) промислові зразки;
- б) винаходи;
- в) товарні знаки;
- г) фірмові найменування;
- д) корисні моделі;
- е) нові художні товари.

30. Передача права власності на використання нематеріальних ресурсів здійснюється у формі:

- а) видачі державного дозволу;
- б) видачі сертифіката;
- в) ліцензійної угоди і видачі ліцензії;
- г) видачі патенту.

31. Роялті – це:

- а) грошовий потік як чистий прибуток підприємства разом з амортизаційними відрахуваннями;
- б) відрахування на соціальні заходи;
- в) плата за ліцензію у вигляді періодичних відрахувань протягом дії ліцензійної угоди;
- г) одноразова винагорода за право користування об'єктом ліцензійної угоди.

32. Попереджувальне маркування на товарі поряд з товарним знаком вказує на те, що:

- а) товар в Україні випускається вперше;
- б) товар виготовлений за ліцензією;
- в) товар відповідає міжнародним стандартам серії ISO – 9000;
- г) товарний знак зареєстрований в Україні.

33. Згідно з міжнародними стандартами оцінки майна основними підходами до оцінки об'єктів інтелектуальної власності є:

а) ринковий;	г) витратний;
б) маркетинговий;	д) порівняльний;
в) виробничий;	е) прибутковий.

34. Фірмове найменування – це:

- а) стає позначення підприємства, від імені якого здійснюється виробнича та інша діяльність;
- б) назва фірми, яка може змінюватись із зміною організаційно-правової форми її існування;
- в) позначка, яка ставиться на кожній одиниці виробу підприємства.

35. Норми амортизації нематеріальних активів встановлюються, виходячи із:

- а) нормативних документів, де вони чітко визначені і зафіксовані;
- б) терміну корисного використання нематеріального активу;
- в) 10-річного терміну використання нематеріального активу;
- г) нормативного терміну використання нематеріального активу.

ВИРОБНИЧІ ІНВЕСТИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Інвестиції та інвестиційна діяльність підприємства.
- ☐ Види інвестицій, їх характеристика.
- ☐ Поняття виробничих інвестицій (капіталовкладень), їх склад.
- ☐ Структура виробничих інвестицій підприємства.
- ☐ Розрахунок потреби у виробничих інвестиціях.
- ☐ Джерела фінансування виробничих інвестицій.
- ☐ Формування та оцінка інвестиційної стратегії підприємства.
- ☐ Оцінка економічної ефективності виробничих інвестицій.
- ☐ Основні чинники підвищення ефективності використання капіталовкладень підприємств.
- ☐ Ризик в інвестиційній діяльності підприємства.
- ☐ Капітальне будівництво як спосіб реалізації виробничих інвестицій підприємства.

КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• інвестиції	• прямі і непрямі інвестиції
• інвестиційна діяльність підприємства	• структура інвестицій
• фінансові інвестиції	• власні кошти підприємства
• реальні інвестиції	• позичкові інвестиційні кошти
• валові капітальні вкладення	• залучені інвестиції
• чисті капітальні вкладення	• інвестиційна стратегія підприємства
• інноваційні інвестиції	• абсолютна ефективність капітальних вкладень
• інтелектуальні інвестиції	

8 КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• порівняльна ефективність капітальних вкладень • приведені витрати • чиста теперішня вартість • індекс доходності інвестицій • внутрішня норма рентабельності інвестицій	• період окупності інвестицій • капітальне будівництво • забудовник • підрядний спосіб будівництва • госпрозрахунковий спосіб будівництва • титульний список

Основні теоретично-розрахункові положення теми

Значну частину у складі ресурсів підприємства становлять інвестиційні ресурси. Їх формування, використання і поповнення регулюється чинним законодавством України, зокрема Законом України «Про інвестиційну діяльність».

У цьому законі *інвестиції* визначаються як сукупність усіх видів майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

До названих цінностей можуть належати:

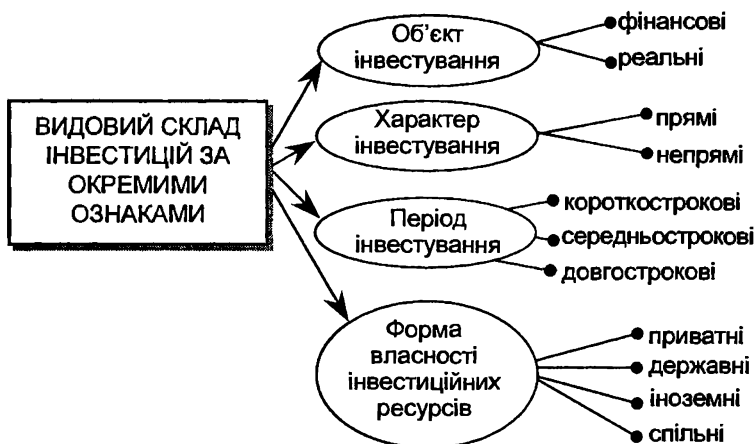
- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції, інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування, інші матеріальні цінності);
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технологічної документації, навичок, виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

Юридичні та фізичні особи, які здійснюють вкладання капіталу (інвестування) у згаданих вище формах цінностей, називаються **інвесторами**.

Інвестиційна діяльність підприємства – це сукупність практичних дій інвесторів та учасників щодо здійснення інвестицій для одержання доходу або прибутку.

Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення ефективного здійснення інвестиційної стратегії підприємства, яка досягається шляхом реалізації таких завдань:

- 1) досягнення високих темпів економічного розвитку підприємства;
- 2) максимізація доходів (прибутків) від інвестиційної діяльності;
- 3) мінімізація інвестиційних ризиків;
- 4) забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.



Фінансові інвестиції – це використання капіталу для придбання облігацій, акцій, інших цінних паперів, що випускаються державою або підприємствами. В умовах ринкової економіки найбільш поширеним видом фінансових інвестицій є купівля акцій з метою одержання доходу у вигляді дивідендів, хоча також використовується інвестування у спеціальні цільові банківські вклади, депозити та ін.

Реальні інвестиції – це вкладення капіталу у різні сфери народного господарства з метою відтворення реальних матеріальних (будинки, споруди, обладнання, передавальні пристрої) і нематеріальних (технічна, технологічна, науково-практична документація, патенти, ліцензії, ноу-хау) активів

підприємства. Такі реальні інвестиції називаються *виробничими*, оскільки вони спрямовані у виробництво, але частіше їх називають просто *капітальними вкладеннями*.

У складі реальних інвестицій часто виділяють *інноваційні* та *інтелектуальні інвестиції*, спрямовані відповідно на вкладення у нововведення або об'єкти інтелектуальної власності.

Зупинимось докладніше на характеристиці реальних інвестицій підприємства.

Прямі інвестиції – це вкладення капіталу в певні об'єкти самим інвестором без участі фінансових посередників;

Непрямі інвестиції – передбачають участь в інвестиційному процесі різного роду фінансових установ (банків, фондів) як посередників.

Короткострокові інвестиції, як правило, здійснюються на термін від декількох місяців до декількох років (близько 3 р.); **середньострокові** охоплюють термін 3–10 років; **довгострокові інвестиції** здійснюються на термін більш ніж 10 років.

Приватні інвестиції здійснюються окремими особами або фірмами недержавної форми власності.

Державні інвестиції фінансуються з державного або місцевих бюджетів, вони є стабільнішими, ніж приватні, і мають більший термін окупності.

Іноземні інвестиції – це всі види цінностей, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності в Україні.

Спільними є інвестиції у вигляді інвестиційних сертифікатів, які випускаються в обіг інвестиційними компаніями, фірмами або фондами.

Отже, виробничі інвестиції (капітальні вкладення) – це кошти, що направляються на розширення відтворення основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства. Вони складаються із затрат на реконструкцію, розширення, технічне переоснащення діючих та спорудження нових підприємств, заміну основних фондів, що вибули.

Розрізняють *валові* та *чисті* капітальні вкладення підприємства. **Валові капіталовкладення** – це загальна сума витрат капіталу на просте і розширене відтворення основних

фондів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

Чисті капіталовкладення – це витрати капіталу лише на розширене відтворення основних фондів; вони визначаються як різниця між валовими капіталовкладеннями та сумою амортизаційних відрахувань.

До складу капітальних вкладень підприємства включаються:

- *Вартість будівельно-монтажних робіт* (підготовка території під забудову, саме будівництво будівель і зведення споруд, монтаж обладнання).

- *Вартість технологічного, енергетичного, підйомно-транспортного устаткування*, а також інструментів та інвентаря, які включаються до складу основних фондів.

- *Витрати на проектно-пошукові роботи, вартість земельних ділянок*, витрати на технічний нагляд, підготовку експлуатаційних кадрів, вартість придбаних ліцензій і патентів, інші витрати, пов'язані із підготовкою до будівництва та експлуатації об'єкта.

Залежно від класифікаційних ознак та напрямів використання капіталовкладень розрізняють таку їх структуру:

- ✓ галузеву;
- ✓ територіальну;
- ✓ технологічну;
- ✓ відтворювальну;
- ✓ структуру за формами власності.

Галузева структура характеризує розподіл капіталовкладень за галузями і видами виробництва.

Територіальна структура – це співвідношення їх розподілу за економічними районами, областями країни.

Технологічна структура – це співвідношення між основними їх складовими частинами: затратами на будівельно-монтажні роботи, вартістю обладнання, машин і механізмів, іншими капітальними затратами. Позитивною тенденцією в динаміці цієї структури є поступове збільшення частки витрат на устаткування, інструмент та інвентар. У цьому криються резерви підвищення ефективності використання капітальних вкладень, оскільки сьогодні майже половина їх йде на будівельно-монтажні роботи.

Відтворювальна структура капітальних вкладень відображає співвідношення довгострокових витрат на нове будівництво, розширення, реконструкцію і технічне переоснащення, тобто форми відтворення основних фондів;

тенденція зміни цієї структури полягає у збільшенні питомої ваги витрат на технічне переоснащення та реконструкцію діючих підприємств.

Структура капітальних затрат за формами власності свідчить про збільшення частки приватних інвестицій в загальному їх обсязі, пов'язане із акціонуванням і приватизацією державних підприємств; хоча в деяких галузях державні інвестиції є домінуючими.

**Етапи планування
капітальних вкладень
на підприємствах**

- ⇒ Обчислення необхідного обсягу виробничих інвестицій на розрахунковий період;
- ⇒ Визначення джерел фінансування капіталу

Встановлення необхідного обсягу капіталовкладень *залежить від економічної ситуації на ринку*, яка може бути такою:

а) ринковий попит на продукцію підприємства задовольняється повністю, і це не вимагає нарощування обсягів виробництва на даному підприємстві. У такому випадку повинно здійснюватись лише просте відтворення основних фондів за рахунок амортиза-

ційних відрахувань. Необхідний розмір капіталу визначається на основі даних про потребу в новому устаткуванні, цін на нього з врахуванням вартості його монтажу;

б) попит на продукцію підприємства є зростаючим, тому має сенс нарощування обсягів виробництва продукції з метою збільшення приросту прибутку. В такому разі необхідне розширене відтворення основних фондів і нарощування виробничої потужності підприємства шляхом реконструкції, технічного переоснащення, розширення виробництва за попередньо розробленим проектом. Такий проект складається за розділами:

- зведені техніко-економічні показники;
- заходи по окремих напрямках технічного, технологічного та організаційного розвитку;
- потреба в устаткуванні.

Для визначення необхідного обсягу капіталовкладень у такій ситуації користуються *методом прямих розрахунків* за даними кошторису технічного переозброєння, реконструкції або розширення виробництва;

в) попит на пропоновану підприємством продукцію різко зменшився, вона втратила конкурентоспроможність. Під-

приємство повинно модернізувати виробництво або організувати виробництво нової продукції. В такій ситуації слід здійснити докорінну перебудову техніко-технологічної бази виробництва. Розрахунок необхідного обсягу капіталовкладень проводять аналогічно, як в попередній ситуації, але враховують значні розміри капітальних затрат на маркетингові дослідження, можливу диверсифікацію виробництва.

Джерелами фінансування перелічених вище заходів, тобто відшкодування капітальних затрат, можуть бути:

- *власні кошти підприємства* у вигляді залучення частини нерозподіленого прибутку, доходи від реалізації цінних паперів, амортизаційні відрахування, іммобілізована в інвестиції частина надлишкових оборотних активів, реінвестована в результаті продажу частина основних фондів;

- *позичкові інвестиційні кошти* у формі довгострокових кредитів банків, емісія облігацій підприємства, цільових державних кредитів на певні види інвестування та ін.;

- *залучені інвестиції*: засоби Державного бюджету, тобто централізовані капіталовкладення, внески іноземних інвесторів та створення спільних підприємств, внески вітчизняних інвесторів до статутного фонду підприємства.

Необхідною умовою ефективності інвестиційної діяльності підприємства є розробка його *інвестиційної стратегії*.

❖ *Процес її розробки включає:*

- ✓ формування напрямів інвестиційної діяльності, системи довгострокових цілей;
- ✓ вибір найефективніших шляхів досягнення поставлених цілей.

❖ Формування інвестиційної стратегії підприємства складається з таких *етапів*:

- 1) *Визначення часових горизонтів формування інвестиційної стратегії*, які залежать від галузевої приналежності підприємства, прогнозованого розвитку економіки в цілому та інвестиційного клімату, зокрема.

- 2) *Визначення стратегічних цілей інвестиційної діяльності*, які можуть полягати у забезпеченні приросту капіталу, зростанні рівня прибутковості інвестицій, зміни технологічної та відтворювальної структури капітальних вкладень, зміни співвідношення між фінансовими та реальними інвестиціями.

- 3) *Вибір найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності*, які повинні пере-

бувати в тісному взаємозв'язку із загальною стратегією підприємства (місією, загальними стратегічними цілями) і визначати цілі та принципи розподілу інвестиційних ресурсів на визначений період.

4) *Оцінка розробленої інвестиційної стратегії*, основними критеріями якої можуть виступати:

- збалансованість самої інвестиційної стратегії;
- узгодженість інвестиційної стратегії із загальною стратегією розвитку підприємства та зовнішнім середовищем його функціонування;
- відповідність ресурсного потенціалу підприємства сформованій інвестиційній стратегії;
- прийнятність рівня ризику;
- одержані внаслідок реалізації інвестиційної стратегії економічні результати.

Офіційна методика оцінки економічної ефективності виробничих інвестицій (капітальних вкладень) передбачає визначення їх загальної (абсолютної) та порівняльної економічної ефективності.

Абсолютна ефективність капітальних вкладень показує загальну величину їх віддачі та обчислюється зіставленням величини економічного ефекту з величиною самих затрат. Абсолютну ефективність інвестицій можна оцінити за допомогою показників:

1. *Коефіцієнт економічної ефективності капітальних затрат* (E_p):

$$E_p = \frac{\Delta\P}{K}, \text{ або } E_p = \frac{\Pi}{K}, \text{ 1/рік,}$$

де $\Delta\P$ – приріст прибутку підприємства у випадку вкладення капіталу у реконструкцію, модернізацію, технічне оснащення, грн.;

Π – загальна сума прибутку для новостворюваних об'єктів, грн.;

K – загальна сума виробничих інвестицій (капіталовкладень), грн.

Абсолютну ефективність капітальних затрат можна обчислити також через ефективність використання виробничих фондів:

$$E_p = \frac{\Pi}{S_{\text{сер}} + S_{\text{ноз}}}.$$

2. *Строк окупності капіталовкладень* $T_{\text{ок.р.}}$, який є оберненим показником до E_p :

$$T_{\text{ок.р.}} = \frac{1}{E_p}, \text{ років.}$$

Розрахунковий коефіцієнт економічної ефективності капіталовкладень E_p повинен порівнюватись з *нормативним коефіцієнтом* E_n , який встановлюється Міністерством економіки України на певний період. Якщо $E_p > E_n$, то вкладення капіталу вважають доцільним.

Розрахунки *порівняльної ефективності капітальних вкладень здійснюють тоді, коли треба вибрати кращий із можливих проектів інвестування виробництва.*

Показником порівняльної ефективності капітальних вкладень є *мінімум приведених витрат* ($Z_{\text{прив}}$):

$$Z_{\text{прив}} = C_i + E_n \cdot K_i \longrightarrow \min, \text{ грн.};$$

де C_i – собівартість річного випуску продукції по i -му варіанту капіталовкладень, грн.;

K_i – капіталовкладення по i -му варіанту, грн.;

$Z_{\text{прив}}$ можуть визначатись і в розрахунку на одиницю продукції.

Той проект вважається найкращим з економічної точки зору, при якому сума приведених витрат є мінімальною.

Розрахунковий строк окупності додаткових капіталовкладень ($T_{\text{ок.р.}}$) по певному варіанту обчислюється:

$$T_{\text{ок.р.}} = \frac{K_2 - K_1}{C_1 - C_2}, \text{ років,}$$

де K_1, K_2 – сума капіталовкладень по першому і другому варіантах, грн.;

C_1, C_2 – собівартість річного випуску продукції по першому і другому варіантах, грн.

Якщо варіантів більше двох, то кращий з них вибирають шляхом попарного зіставлення зазначених величин.

Як обернений до $T_{\text{ок.р.}}$ показник обчислюється і розрахунковий коефіцієнт економічної ефективності додаткових капіталовкладень E_p .

Оскільки процес інвестування є досить тривалим, інвестиційні проекти можуть відрізнятися як термінами реалізації, так і розподілом коштів за роками здійснення капі-

таловкладень. У такому випадку економічну ефективність капітальних вкладень визначають з урахуванням *чинника часу*, тобто приведення різночасових капітальних вкладень до одного періоду (найчастіше, першого року інвестування).

Приведення капітальних вкладень до певного року здійснюють за допомогою *коефіцієнта приведення капітальних вкладень* (α):

$$\alpha = (1 + R)^t,$$

де R – норматив приведення різночасових витрат (ставка дисконту);

t – кількість років, що відділяють затрати і результати даного року від початку розрахункового.

Якщо капітальні вкладення мають місце *до розрахункового року*, вони приводяться до нього шляхом множення на α :

$$K_{\text{прив}} = \sum_{t=1}^T K_t \cdot \alpha, \text{ грн.};$$

де K_t – капітальні витрати у t -ому році їх освоєння, грн.;

T – загальний термін реалізації інвестиційного проекту, років.

Якщо капіталовкладення здійснюють *після розрахункового року*, вони приводяться до нього шляхом ділення на α :

$$K_{\text{прив}} = \sum_{t=1}^T K_t / \alpha, \text{ грн.}$$

$K_{\text{прив}}$ визначають по кожному із можливих варіантів розподілу капіталовкладень за роками і найкращим вважається той варіант, в якому $K_{\text{прив}}$ є мінімальним.

Проте дана методика має ряд серйозних вад, які спотворюють реальні витрати і результати реалізації того чи іншого інвестиційного рішення. Ці *недоліки полягають у тому, що*:

1) при розрахунку показників абсолютної економічної ефективності виробничих інвестицій враховується лише величина прибутку, а ігноруються амортизаційні відрахування як джерело коштів і тим самим обмежуються грошові потоки;

2) лише частково при обчисленні згаданих потоків враховується чинник часу, тобто ні прибуток, ні обсяги інвестованих коштів не приводяться до теперішньої вартості;

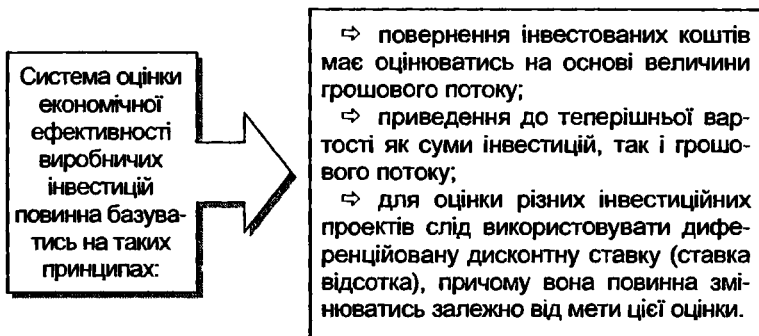
3) показник приведених витрат реально не використовується в господарській практиці, а є теоретичною побудовою;

4) враховується обмежена кількість чинників, що зумов-

люють величину економічного ефекту від здійснених інвестицій, зокрема, не враховується існуючий в умовах ринку господарський ризик та рівень інфляції;

5) слабо використовується стратегічний підхід до оцінки економічної ефективності виробничих інвестицій.

Враховуючи ці недоліки, виникає потреба у використанні адаптованої до ринкових умов господарювання методики оцінки економічної ефективності капіталовкладень. Тим більше, що такі методики широко використовуються за кордоном і їх використання є просто необхідним з точки зору оцінки доцільності залучення іноземного капіталу та пристосування вітчизняної практики цієї оцінки до зовнішньоекономічних вимог.



Найважливішими показниками оцінки економічної ефективності виробничих інвестицій з врахуванням зазначених принципів є:

1. Чиста дисконтована (теперішня) вартість (ЧДВ):

$$\text{ЧДВ} = -K + \frac{\text{ГП}_1}{(1+R)} + \frac{\text{ГП}_2}{(1+R)^2} + \frac{\text{ГП}_3}{(1+R)^3} + \dots + \frac{\text{ГП}_T}{(1+R)^T}, \text{ грн.};$$

де $\text{ГП}_1, \text{ГП}_2 \dots \text{ГП}_T$ – очікувані грошові потоки у кожному із років періоду реалізації проекту, грн.

Грошовий потік – це сума чистого доходу підприємства та амортизаційних відрахувань.

Ставка дисконту (R) – це процентна ставка, що характеризує норму прибутку, на який щорічно розраховує інвестор. Як ставка дисконтування може бути прийнята середня кредитна або депозитна ставка, індивідуальна норма доходності інвестицій із врахуванням ризику, рівня інфляції, інші альтернативні норми доходності інвестицій.

Рішення про прийнятність інвестиційного проекту може бути позитивним у тому випадку, коли $ЧДВ > 0$.

Цей показник може використовуватись як критерій доцільності реалізації інвестицій взагалі і для визначення порівняльної ефективності інвестиційних проектів.

2. Індекс дохідності інвестицій (I_d):

$$I_d = \frac{ГП}{К}.$$

За умови різночасності здійснення капіталовкладень їх треба також приводити до теперішньої вартості.

3. Внутрішня норма рентабельності інвестицій (ВНР) – це така дисконтна ставка, за якої суми початкових інвестицій і теперішньої вартості грошових потоків є однаковими, тобто $ЧДВ = 0$. Розрахунковий показник ВНР має бути не нижчим за граничну ставку, прийнятну для підприємства.

4. Період окупності інвестицій ($T_{ок}$):

$$T_{ок} = \frac{К}{\overline{ГП}}, \text{ років,}$$

де $\overline{ГП}$ – середньорічна величина грошового потоку за певний період, грн.

Для короткострокових інвестицій період вимірюється в місяцях, для довгострокових – в роках.

Всі розглянуті показники тісно пов'язані між собою, тому для достовірної оцінки економічної ефективності виробничих інвестицій їх слід використовувати комплексно.

Основні чинники
підвищення
ефективності
виробничих
інвестицій

- ⇒ вдосконалення технологічної структури капіталовкладень;
- ⇒ поліпшення відтворювальної структури виробничих інвестицій;
- ⇒ вдосконалення механізму підготовки проектної документації та кошторисів будівельно-монтажних робіт;
- ⇒ скорочення тривалості інвестиційного циклу;
- ⇒ впровадження економічних методів управління інвестиційними процесами на підприємстві.

Реалізація інвестиційних проектів пов'язана із певним **ризиком**, тобто невпевненістю у результатах вкладання інвестиційних ресурсів. Під ризиком розуміють можливість

того, що відбудеться якась несприятлива подія у вигляді втрати підприємством частини ресурсів, зменшення доходів, виникнення додаткових витрат тощо.

Для підприємства важливо розробити правильну систему заходів протидії можливим ризикам. Перш за все необхідно чітко розмежувати інвестиційні проекти з більш високим і низьким ступенем ризику, вивчити доцільність участі в проектах з підвищеним ризиком, передбачити заходи для захисту від можливих втрат.

Найчастіше для зниження ступеня ризику інвестиційних проектів використовують такі методи:

1) *страхування* – як засіб захисту інвестицій, порядок здійснення страхової діяльності регулюється законодавчими актами; розрізняють *майнове страхування* (обладнання, вантажів, будівельних матеріалів) та *страхування від нещасних випадків*;

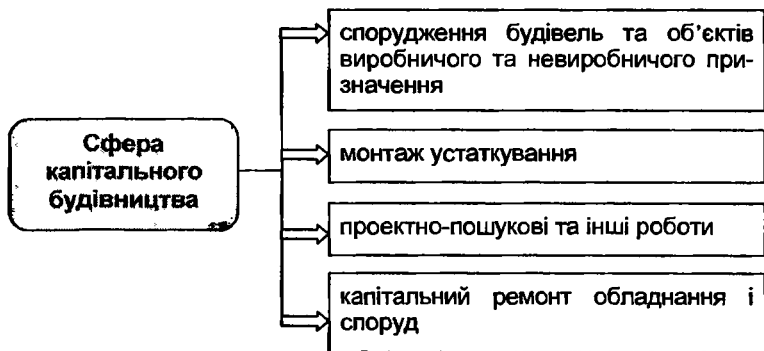
2) *розподіл ризиків*, який полягає в тому, що суб'єкти інвестування розподіляють між собою ризик пропорційно вкладенням в інвестиційний проект;

3) *створення резерву коштів на покриття непередбачених витрат*; встановлюється співвідношення між потенційними ризиками інвестиційного проекту та розміром видатків на подолання можливих перешкод його реалізації; важливо правильно оцінити суму необхідного резерву, який може використовуватись для фінансування робіт, раніше не передбачених проектом, компенсації додаткових накладних витрат, витрат на оплату праці тощо;

4) *розсіювання ризику*; цей метод допускає одночасне інвестування декількох проектів, які відрізняються між собою, в основному, періодом надходження на підприємство грошових потоків (найближчим часом, у віддаленій перспективі).

Процес реалізації виробничих інвестицій підприємства здійснюється у сфері його *капітального будівництва*. Воно є специфічним елементом інфраструктури підприємства.

Капітальне будівництво – це процес створення нових, технічного переоснащення, реконструкції, розширення діючих об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури підприємства. Воно характеризується тривалим циклом, складністю споруджуваних об'єктів, великими затратами трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.



Підприємства, для яких створюються основні фонди і які здійснюють для цього певні капітальні вкладення, називаються *забудовниками*.

Для управління господарською діяльністю по капітальних вкладеннях у забудовника створюється спеціальний апарат. Керівництво будівництвом нових підприємств здійснює *дирекція новостворюваного підприємства*, а на діючих підприємствах створюються *відділи капітального будівництва*.

Капітальне будівництво може здійснюватись підрядним та господарським способом.

Підрядний спосіб передбачає виконання будівельно-монтажних робіт постійно діючими спеціалізованими організаціями на основі підрядних договорів.

При *господарському способі* будівництво ведеться самим забудовником, роботи на об'єкті будівництва ведуться поряд із основною виробничою діяльністю власними силами та засобами. Підприємство-забудовник в цьому випадку одночасно виконує функції керівника будівництва і виконавця будівельно-монтажних робіт.

Кінцевий результат капітального будівництва – введення в дію виробничих потужностей. *Планування його обсягів здійснюється в такій послідовності:*

- складають баланс виробничих потужностей підприємства;
- оцінюють можливості приросту виробничих потужностей на основі проведення технічного переоснащення, реконструкції;
- визначають необхідні обсяги введення в дію додаткових виробничих потужностей шляхом розширення діючих об'єктів і будівництва нових.

При будь-якому способі ведення будівельно-монтажних робіт визначається *кошторисна вартість будівництва*. Во-

на є ціною на спорудження об'єкта і розраховується згідно із встановленими цінами, тарифами, розцінками на будівельно-монтажні роботи. На основі кошторисної вартості об'єкта визначаються обсяги необхідних інвестицій.

Доведення завдань плану кошторисного будівництва до безпосередніх виконавців здійснюється за допомогою *титульних списків* будівельно-монтажних робіт.

Титульний список – це плановий документ, у якому зазначено:

- ✓ перелік об'єктів, включених у план капітального будівництва підприємства;
- ✓ строки будівництва;
- ✓ потужність об'єктів;
- ✓ витрати на будівельно-монтажні роботи;
- ✓ інші дані.



Приклади

Приклад 1. Встановити доцільність інвестицій в будівництво нового заводу за показниками абсолютної ефективності, якщо відомі такі дані (таблиця 55).

Таблиця 55

Показники	
Обсяг випуску продукції в натуральних одиницях, тис. шт.	100
Гуртова ціна виробу, грн.	200
Собівартість виробу, грн.	160
Обсяг капітальних вкладень, млн грн.	14
Вартість виробничих фондів, млн грн.	12,5

Розв'язування.

Абсолютну ефективність капіталовкладень у будівництво нового заводу можна обчислити:

$$E = \frac{\Pi}{K} = \frac{(200 - 160) \cdot 100\,000}{14\,000\,000} = \frac{4\,000\,000}{14\,000\,000} = 0,28.$$

Абсолютну ефективність можна також обчислити через ефективність використання діючих виробничих фондів:

$$E_{\Phi} = \frac{\Pi}{S_{\text{сер}} + S_{\text{ноз}}} = \frac{4\,000\,000}{12\,500\,000} = 0,32.$$

Обчислені коефіцієнти економічної ефективності капітальних вкладень значно перевищують нормативний коефіцієнт $E_n = 0,15$, тому інвестиції у будівництво нового заводу є доцільними.

Приклад 2. Програма заходів з автоматизації виробництва на підприємстві розрахована на чотири роки і розроблена у двох варіантах. Вибрати кращий варіант програми, якщо ставка дисконту – 10%. Вихідні дані – в таблиці 44.

Таблиця 44

Показники / Варіанти	Перший	Другий
Капітальні вкладення, млн грн.		
в тому числі за роками	1,6	1,6
1-й	0,4	0,4
2-й	0,4	0,2
3-й	0,4	0,3
4-й	0,4	0,7

Розв'язування.

Щоб вибрати економічніший варіант, треба обчислити по варіантах капіталовкладення, приведені до початку здійснення заходів з автоматизації за формулою:

$$K_{\text{прив}} = \sum_{t=1}^T K_t / \alpha,$$

$$K_{\text{прив.1вар}} = 0,4 + \frac{0,4}{(1+0,1)^{2-1}} + \frac{0,4}{(1+0,1)^{3-1}} + \frac{0,4}{(1+0,1)^{4-1}} = 1,396 \text{ млн грн.},$$

$$K_{\text{прив.2вар}} = 0,4 + \frac{0,2}{(1+0,1)^{2-1}} + \frac{0,3}{(1+0,1)^{3-1}} + \frac{0,7}{(1+0,1)^{4-1}} = 1,356 \text{ млн грн.}$$

Економічно доцільнішим є другий варіант інвестування заходів з автоматизації виробництва, оскільки сума капітальних затрат, приведених до моменту початку їх освоєння, є меншою.

Приклад 3. Визначити доцільність інвестицій в сумі 2,5 млн грн. на придбання підприємства та налагодження виробництва металовиробів. Протягом року буде проведено реконструкцію підприємства вартістю 300 тис. грн. і реалізовано основних фондів підприємства на суму 250 тис. грн., а амортизаційні нарахування по всіх групах основних фондів становитимуть у рік близько 200 тис. грн. Передбачається зберегти профіль діяльності підприємства протягом ближчих 5 років при середній собівартості виробу 24 грн., відпускній ціні 30 грн. і щорічних обсягах випуску 800 тис. штук. Дисконтна ставка – 8%.

Розв'язування.

Величина початкових інвестицій К становитиме $2500 + 300 - 250 = 2550$ тис. грн.

Щорічні грошові потоки дорівнюватимуть сумі прибутку підприємства та амортизаційних відрахувань:

$$\Gamma_1 = \Gamma_2 = \dots = \Gamma_5 = (30 - 24) \cdot 800\,000 + 200 = 680 \text{ тис. грн.}$$

Тоді доцільність інвестицій можна обчислити за формулою:

$$\begin{aligned} \text{ЧДВ} &= -2550 + \frac{680}{(1+0,08)} + \frac{680}{(1+0,08)^2} + \frac{680}{(1+0,08)^3} + \\ &+ \frac{680}{(1+0,08)^4} + \frac{680}{(1+0,08)^5} = -2550 + \frac{680}{1,08} + \frac{680}{1,17} + \frac{680}{1,26} + \\ &+ \frac{680}{1,36} + \frac{680}{1,47} = -2550 + 629,63 + 581,19 + 539,68 + 500 + \\ &+ 462,59 = -2550 + 2713,1 = 163 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Інвестиції у придбання підприємства є доцільними, оскільки чиста дисконтова вартість є додатною. Ці інвестиції забезпечать інвестору за п'ять років чистий дохід в сумі 163 тис. грн.

Приклад 4. Інвесторам представлені два варіанти інвестування проекту. Вихідні дані – в таблиці 45.

Таблиця 45

Показники	Період I	Період II
Сума інвестицій, тис. грн.	15 200	16 400
Період реалізації інвестицій, роки	4	4
Щорічні грошові потоки, тис. грн.		
1-й рік	6000	4200
2-й рік	5400	5750
3-й рік	4700	7800
4-й рік	4500	6300
ВСЬОГО	20 600	24 050

Необхідно вибрати кращий варіант інвестування за індексами дохідності та періодами окупності капіталовкладень.

Для здійснення процесу дисконтування прийнята процентна ставка 10%.

Розв'язування.

Для обчислення індексів дохідності інвестицій та періодів їх окупності треба розрахувати теперішню вартість грошових потоків

по обох варіантах. Спочатку визначимо значення дисконтного множника R :

$$R_1 = \frac{1}{1+0,1} = 0,909; \quad R_3 = \frac{1}{(1+0,1)^3} = 0,751;$$

$$R_2 = \frac{1}{(1+0,1)^2} = 0,826; \quad R_4 = \frac{1}{(1+0,1)^4} = 0,685.$$

$$\Pi_{\text{Iвар}} = 6000 \cdot 0,909 + 5400 \cdot 0,826 + 4700 \cdot 0,751 + 4500 \cdot 0,685 = 16526,6 \text{ тис. грн.}$$

$$\Pi_{\text{IIвар}} = 4200 \cdot 0,909 + 5750 \cdot 0,826 + 7800 \cdot 0,751 + 6300 \cdot 0,685 = 18740,6 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Тоді } I_{\text{Iвар}} = \frac{\Pi}{K} = \frac{16526,6}{15\,200} = 1,087; \quad I_{\text{IIвар}} = \frac{18740,6}{16\,400} = 1,143.$$

Для визначення $T_{\text{ок}}$ обчислимо середньорічну величину грошових потоків по варіантах:

$$\overline{\Pi}_{\text{Iвар}} = 16526,6/4 = 4131,65 \text{ тис. грн.};$$

$$\overline{\Pi}_{\text{IIвар}} = 18740,6/4 = 4685,15 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Тоді } T_{\text{ок. Iвар}} = \frac{K}{\overline{\Pi}} = \frac{15\,200}{4131,65} = 3,7 \text{ року};$$

$$T_{\text{ок. IIвар}} = \frac{K}{\overline{\Pi}} = \frac{16\,400}{4685,15} = 3,5 \text{ року.}$$

Кращим варіантом інвестування є другий, оскільки за цим варіантом індекс дохідності є вищим, а вкладені інвестиції окупляться швидше.



Задачі для розв'язку

Задача 114. За даними таблиці 46 вияснити, чи є економічно доцільними обсяги капітальних вкладень, передбачені проектом плану об'єднання на наступні п'ять років, при ставці дисконтування 15%.

Таблиця 46

Показники	Сума
Обсяг капітальних вкладень за проектом, тис. грн.	2350
Прибуток по об'єднанню за попередні п'ять років, тис. грн.	2000
Приріст прибутку, запланований на наступні п'ять років, %	20

Задача 115. Є такі дані щодо проекту і діючого заводу (таблиця 47). Визначити показники абсолютної (загальної) економічної ефективності по проекту та діючому виробництву. Розрахувати їх зміну.

Таблиця 47

Показники	Діюче виробництво	Проект
Річний обсяг випуску, млн грн.:		
в гуртових цінах	41,2	46,2
за собівартістю	36	41,8
продукції в натуральному виразі, шт.	200 000	305 000
Капітальні затрати, млн грн.	28,8	42,2
Основні виробничі фонди, млн грн.	26,5	40,3

Задача 116. Вибрати більш ефективний варіант здійснення капітальних вкладень (таблиця 48).

Таблиця 48

Показники	Варіант I	Варіант II
Річний випуск продукції, тис. шт.	100	200
Собівартість одиниці продукції, грн.	25	10
Капітальні вкладення, млн грн.	2	4

Задача 117. Визначити кращий варіант впровадження заходу при таких показниках капітальних вкладень і собівартості річного випуску продукції.

- I варіант: $K_1 = 1,01$ млн грн. $C_1 = 1,2$ млн грн.;
 II варіант: $K_2 = 1,1$ млн грн. $C_2 = 1,15$ млн грн.;
 III варіант: $K_3 = 1,4$ млн грн. $C_3 = 1,05$ млн грн.

Нормативний строк окупності – 5 років.

Задача 118. Реконструкція тракторного заводу передбачає інвестування в сумі 175 млн грн. з періодом їх реалізації 10 років. При цьому вона дозволить збільшити обсяг випуску тракторів з 4,8 до 5,5 тис. шт. на рік і буде вивільнено обладнання на суму 3 млн грн. Собівартість продукції до реконструкції становила 158 млн грн., а після реконструкції передбачається її зниження на 1,5%. Рівень рентабельності продукції запланований у розмірі 12%. Щорічні амортизаційні відрахування становитимуть близько 2,6 млн грн.

Встановити доцільність інвестицій в реконструкцію тракторного заводу.

Задача 119. Визначити ефективніший варіант капітальних вкладень у будівництво об'єкта при різному розподілі їх за роками. Дані – в таблиці 49. $R = 0,1$.

Таблиця 49

Варіант Рік будівництва	1	2	3	4	5	Сума, млн грн.
Перший	5	7	10	13	15	50
Другий	15	13	10	5	3	46

Задача 120. Дано три варіанти будівництва промислового об'єкта. Розрахувати оптимальний варіант будівництва за даними таблиці 50.

Таблиця 50

Роки	Строк заморожування за-трат, років	Щорічні витрати по варіантах, млн грн.			Коефіцієнт приведення капітальних вкладень (α) при $R = 0,1$
		I	II	III	
1	4	9	12	5	$1,1^4 = 1,46$
2	3	10	12	7	$1,1^3 = 1,33$
3	2	12	6	10	$1,1^2 = 1,21$
4	1	8,5	5	15	$1,11 = 1,1$
5	0	10,5	15	13	$1,1^0 = 1$
		50	50	50	

Задача 121. Визначити період окупності інвестицій по трьох варіантах проекту за даними таблиці 51.

Таблиця 51

Показники	Альтернативні інвестиційні проекти		
	I	II	III
Сума грошового потоку, що має одержати підприємство протягом періоду реалізації проекту, тис. грн.			
1-й рік	10	7	3
2-й рік	6	9	4
3-й рік	4	12	5
4-й рік	4	—	6
5-й рік	—	—	7
Обсяг інвестицій, тис. грн.	16	20	18
Ставка дисконтування, %	10	12	9

Задача 122. Фірма інвестувала грошові кошти у придбання обладнання, яке, за прогнозами, служитиме чотири роки і приносить щорічний прибуток у розмірі 125 тис. грн. Залишкова вартість обладнання на кінець четвертого року служби 52 тис. грн.

Визначте ціну обладнання, яке забезпечить фірмі внутрішню норму рентабельності інвестицій на рівні 12%.

Задача 123. Вирішення виробничо-господарського завдання підприємства вимагає певних інвестицій, представлених у п'яти варіантах (таблиця 52).

Виберіть з цих варіантів найефективніший.

Таблиця 52

Показники	Варіанти				
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Капітальні вкладення, тис. грн.	500	540	570	590	575
Собівартість річного випуску продукції, тис. грн.	400	390	385	380	387
Нормативний коефіцієнт ефективності інвестицій	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18

Задача 124. Є два варіанти будівництва заводу на випуск 4000 машин за рік. По першому варіанту будівництво триватиме 5 років, по другому – 4 роки. Питомі капіталовкладення на машину відповідно становлять 8000 і 8880 грн. Розподіл їх за роками рівномірний по обох варіантах, собівартість машин однакова. Визначити загальну суму приведених затрат до початку і до закінчення будівництва.

Задача 125. Збільшення обсягу випуску продукції може бути досягнуто за рахунок реконструкції діючого підприємства або будівництва нового.

Техніко-економічні показники результатів втілення цих двох форм відтворення основних фондів наведені в таблиці 53. Необхідно розрахувати доходність (рентабельність) виробничих інвестицій і продукції, що випускається, по обох варіантах, а також на підставі цих розрахунків визначити найвигідніший варіант інвестування. Нормативний коефіцієнт ефективності інвестицій 0,15.

Таблиця 53

Показники	Діюче підприємство		Нове підприємство
	до реконструкції	після реконструкції	
Річний обсяг випуску продукції, шт.	10 000	29 000	18 000
Собівартість одиниці продукції, грн.	200	195	180
Ціна одиниці продукції, грн.	245	245	245
Капітальні вкладення, грн.	—	58 000	80 100

Задача 126. На металургійному комбінаті замість існуючої технології виробництва сталі пропонують здійснити її заміну на більш сучасну, що дозволить поліпшити якісні характеристики металу, знизити її собівартість, наростити обсяги виробництва.

Визначити по порівнюваних варіантах:

- а) собівартість річного випуску продукції;
- б) суму приведених витрат;
- в) суму річного економічного ефекту;
- г) строк окупності додаткових капітальних вкладень.

Вихідні дані:

1. При застосуванні нової технології обсяг виробництва сталі збільшиться із 450 до 560 тис. т.

2. Порівнюючи варіанти, слід врахувати, що при збереженні існуючого виробництва нестача 110 тис. т металу повинна бути покрита в порядку кооперування з іншого діючого металургійного заводу.

3. Для розрахунку економічної ефективності необхідно використати дані таблиці 54, $E_n = 0,16$.

Таблиця 54

Показники	Існуюча технологія	Нова технологія
1. Річний випуск сталі, тис. т	450	560
2. Собівартість 1 т металу, грн.:		
а) за звітом даного заводу	680	620
б) за звітом заводу-суміжника	670	—
3. Капітальні вкладення, тис. грн.:		
а) по даному заводу	5650	—
б) по заводу-суміжнику	3150	—
в) за проектом	—	10 950

Задача 127. Один з інвестиційних проектів має план платежів (надходжень), наведений у таблиці 55.

Таблиця 55

Роки	1	2	3	4	5	6
Платежі, надходження	— 2500	+ 750	+ 800	+ 920	+ 600	+ 610

Визначити:

- 1) чисту теперішню вартість грошових коштів на основі розрахункової відсоткової ставки 22%; 25%;
- 2) внутрішню норму рентабельності реальних інвестицій.

Задача 128. Для реалізації проекту розширення виробництва компанії необхідні інвестиції в сумі 450 тис. грн. Вихідні дані щодо їх розподілу та очікуваних грошових потоків за роками реалізації інвестиційного проекту наведені в таблиці 56.

Таблиця 56

Рік реалізації проекту	Виробничі інвестиції	Очікувані грошові потоки
1-й	110	—
2-й	200	—
3-й	90	—
4-й	—	220
5-й	—	300
6-й	—	330
7-й	40	410
8-й	10	400
9-й	—	420

Визначити:

1) чисту теперішню вартість проекту за умови, що норма прибутку становить 20%;

2) внутрішню норму рентабельності інвестиційного проекту.

Задача 129. Підприємство планує реалізувати інвестиційний проект вартістю 200 тис. грн. Фінансування проекту здійснюватиметься протягом двох років рівними частинами. Поряд з цим очікуються такі грошові потоки на кінець року:

1-го – 20 тис. грн.;

2-го – 50 тис. грн.;

3-го – 100 тис. грн.;

4-го – 130 тис. грн.

Визначити:

1) чисту теперішню вартість інвестиційного проекту, якщо $R = 0,12$;

2) внутрішню норму рентабельності проекту;

3) термін окупності вкладених інвестицій.



Тести для самоконтролю

1. Згідно з чинним вітчизняним законодавством поняття інвестицій визначається як:

а) сукупність грошових коштів підприємства, яка використовується ним для одержання прибутку;

б) грошовий вираз матеріальних і нематеріальних активів підприємства;

в) сукупність майнових та інтелектуальних цінностей, що використовується об'єктом підприємницької діяльності з метою одержання прибутку;

г) сукупність усіх видів майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкт підприємницької діяльності з метою створення прибутку або досягнення соціального ефекту.

2. Інвестиційна діяльність підприємства – це:

а) пошук потенційних інвесторів та вивчення можливостей практичного одержання інвестицій;

б) вивчення можливостей одержання кредитів для вкладення грошових коштів у розширення виробництва;

в) практичні дії інвесторів та учасників інвестиційного процесу щодо здійснення інвестицій з метою одержання доходу (прибутку);

г) сукупність практичних дій щодо максимізації прибутку підприємства.

3. Якщо капітал використовується для інвестування у спеціальні цільові банківські вклади, придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів, то такі інвестиції називаються:

а) прямими;

б) реальними;

в) виробничими;

г) непрямими;

д) фінансовими.

4. Виберіть серед перелічених напрямки реального інвестування:

а) відкриття підприємством депозитного рахунку в комерційному банку;

б) спорудження нового адміністративного корпусу підприємства;

в) придбання ліцензій на виготовлення нового виду продукції;

г) придбання верстатів з числовим програмним управлінням для заміни існуючого обладнання основного цеху;

д) заміна системи теплопостачання дитячого комбінату підприємства;

е) придбання акцій підприємства-конкурента, яке перебуває у стані кризи.

5. Чисті виробничі інвестиції (капіталовкладення) підприємства – це:

а) інвестиції на розширене відтворення основних фондів;

б) сума валових інвестицій та амортизаційних відрахувань підприємства;

в) різниця між валовими капіталовкладеннями та сумою амортизаційних відрахувань підприємства;

г) вкладення капіталу в певні об'єкти самим інвестором без участі фінансових посередників.

6. Із зазначених виберіть ті напрямки використання грошових коштів, які слід віднести до капітальних вкладень підприємства:

а) виплата преміальних доплат працівникам підприємства за результатами роботи за рік;

б) витрати на монтаж обладнання нового цеху;

в) придбання електрокара для складу готової продукції;

г) виплата дивідендів за реалізованими акціями підприємства;

д) погашення кредиторської заборгованості підприємства;

е) витрати на підготовку технічної документації на спорудження і введення в дію другої черги підприємства.

7. Технологічна структура виробничих інвестицій характеризує співвідношення між:

а) затратами на підготовчі та будівельно-монтажні роботи, вартість машин, механізмів, обладнання;

б) витратами на нове будівництво, реконструкцію, розширення і технічне переоснащення підприємства;

в) довго-, середньо-, короткостроковими капіталовкладеннями;

г) реальними та фінансовими інвестиціями.

8. Необхідний обсяг реальних інвестицій підприємства залежить від:

а) політики держави щодо приватного підприємництва;

б) співвідношення між іноземними, вітчизняними та спільними інвестиціями;

в) можливостей кредитування підприємницької діяльності комерційними банками;

г) економічної ситуації на ринку, а саме зміни попиту на продукцію підприємства.

9. Джерелами відшкодування інвестиційних витрат за рахунок власних коштів підприємства можуть бути:

а) внески вітчизняних інвесторів до статутного фонду підприємства;

б) емісія облігацій підприємства;

в) амортизаційні відрахування;

г) доходи від реалізації акцій підприємства;

д) частина нерозподіленого прибутку;

е) виручка від продажу частини основних фондів.

10. Основними етапами формування інвестиційної стратегії підприємства є:

- а) порівняння минулих та майбутніх інвестиційних проєктів підприємства;
- б) визначення періоду, на який розробляється інвестиційна стратегія;
- в) чітке визначення періоду окупності інвестованих коштів;
- г) визначення стратегічних цілей інвестиційної діяльності та найефективніших шляхів їх реалізації;
- д) прогнозування зміни економічної ситуації в країні в цілому;
- е) оцінка розробленої інвестиційної стратегії.

11. Із зазначених формул виберіть ті, за якими можна оцінити абсолютну ефективність капіталах вкладень:

$$\text{a) } E_p = \frac{\Pi}{K}; \quad \text{r) } T_{\text{окр}} = \frac{K}{\Pi};$$

$$\text{б) } E_p = \frac{\Pi}{S_{\text{сер}} + S_{\text{ноз}}}; \quad \text{д) } \alpha = (1 + R)^t.$$

$$\text{в) } E_p = \frac{C_1 - C_2}{K_2 - K_1};$$

12. Сума приведених витрат обчислюється за формулою:

а) $Z_{\text{прив}} = C + E_H + K$; г) $Z_{\text{прив}} = C + \alpha K$;

б) $З_{\text{прив}} = E_n \cdot C + K$; д) $З_{\text{прив}} = C + \frac{K}{E_n}$.

$$\text{в) } Z_{\text{прив}} = C + E_H \quad \text{К;}$$

13. Врахування чинника часу при визначенні ефективності інвестицій необхідна для:

- а) встановлення терміну довгострокового кредитування підприємства;
- б) передбачення майбутніх змін у ставках процента;
- в) визначення терміну окупності капітальних вкладень по кожному з представлених інвестиційних проєктів;
- г) приведення різночасових капітальних вкладень до одного розрахункового періоду.

14. Основними принципами оцінки економічної ефективності інвестицій з врахуванням пристосованості цієї оцінки до ринкових умов господарювання є:

- а) віддача від інвестованих коштів повинна оцінюватись на основі одержаних підприємством прибутків;

б) повернення інвестицій повинно оцінюватись на основі величини грошового потоку;

в) повинна використовуватись фіксована ставка процента;

г) суми інвестицій повинні представлятись в теперішній вартості, а величина надходжень від реалізації проекту – в майбутній;

д) за теперішньою вартістю повинні оцінюватись як суми інвестицій, так і грошових потоків;

е) дисконтна ставка повинна бути диференційована залежно від мети інвестиційного проекту та оцінки його ефективності.

15. До найважливіших показників оцінки економічної ефективності виробничих інвестицій з врахуванням вимог ринку віднесені:

а) сума приведених витрат;

б) чиста дисконтова вартість;

в) індекс дохідності інвестицій;

г) рентабельність виробничих фондів;

д) внутрішня норма рентабельності капіталовкладень;

е) коефіцієнт ліквідності інвестицій;

є) період окупності інвестицій.

16. Величину грошового потоку при обчисленні ефективності інвестицій можна визначити як:

а) величину чистого прибутку підприємства;

б) різницю між сумою балансового прибутку підприємства та операційними витратами;

в) суму капіталовкладень підприємства на розширене відтворення основних фондів та амортизаційних відрахувань;

г) суму чистого доходу підприємства та амортизаційних відрахувань;

д) щорічні суми погашення кредитів та процентів за ними.

17. Дисконтна ставка характеризує:

а) величину річного процента плати за кредит комерційному банку;

б) рівень інфляції в розрахунковому році;

в) середній процент росту суми дивідендів;

г) норму прибутку на вкладені інвестиції.

18. В якості ставки дисконтування при оцінці ефективності інвестицій можуть бути прийняті:

а) процент рентабельності продукції підприємства, на яку припадає найбільша частка у виробничій програмі;

б) середня кредитна або депозитна ставка;

в) найвища за останні п'ять років норма рентабельності виробничих фондів підприємства;

г) індивідуальна норма дохідності інвестицій, прийнятна для підприємства;

д) альтернативні норми дохідності інвестицій із врахуванням ризику, рівня інфляції.

19. Інвестиційний проект може бути визнаний як прийнятний, якщо виконується умова:

а) $ЧДВ = 0$;

г) $ЧДВ = I_d$;

б) $ЧДВ < 0$;

д) $ЧДВ > 0$.

в) $ЧДВ > I_d$;

20. Індекс дохідності інвестицій обчислюється за формулою:

а) $I_d = ГП \cdot T_{ок}$;

г) $I_d = K/ГП$;

б) $I_d = ГП/K$;

д) $I_d = K/T_{ок}$.

в) $I_d = K/П$;

21. Внутрішня норма рентабельності інвестицій – це така дисконтна ставка, за якої:

а) термін окупності інвестицій не перевищує п'яти років;

б) суми початкових інвестицій і теперішньої вартості грошових потоків є рівними;

в) індекс рентабельності інвестицій більший за 1;

г) $ЧДВ = 0$;

д) індекс дохідності інвестицій рівний 1.

22. З перелічених виберіть ті чинники, які дозволяють позитивно вплинути на ефективність виробничих інвестицій підприємства:

а) збільшення частки грошових потоків на оновлення активної частини основних фондів;

б) підвищення питомої ваги інвестицій у будівництво нових виробничих об'єктів;

в) збільшення частки амортизаційного фонду підприємства, яка спрямовується на відшкодування зношених основних фондів (їх просте відтворення);

г) прийняття у розрахунок необхідних інвестицій більших за величину питомих капіталовкладень;

д) при визначенні кошторисної вартості будівництва слід приймати до розрахунку ціни і розцінки, що діяли в минулому році.

23. Скорочення тривалості інвестиційного циклу може відбутись шляхом:

а) зменшення чисельності спеціалістів, задіяних у розробці проектно-кошторисної документації;

б) зосередження уваги на реконструкції і технічному переоснащенні діючих підприємств;

- в) перегляду нормативів тривалості окремих стадій інвестиційного циклу;
- г) закупівлі частини будівельних матеріалів за кордоном;
- д) використання у капітальному будівництві найновіших будівельних матеріалів і конструкцій.

24. Під інвестиційним ризиком розуміють:

- а) можливість виникнення несприятливої події, що спричиняє втрату частини інвестиційних ресурсів;
- б) ймовірність виникнення додаткових витрат у процесі реалізації проекту;
- в) можливе скорочення чисельності працюючих внаслідок зниження обсягів виробництва;
- г) зменшення витрат ресурсів порівняно з кошторисом;
- д) збільшення попиту на продукцію підприємства.

25. Основними методами зниження ступеня ризику в інвестиційній діяльності є:

- а) вдосконалення проектно-кошторисної справи;
- б) збільшення частки залучених грошових коштів;
- в) страхування;
- г) розподіл ризиків;
- д) створення резерву коштів на покриття непередбачених витрат;
- е) розсіювання ризику.

26. Капітальне будівництво як елемент інфраструктури підприємства – це:

- а) процес вкладання грошових коштів у розвиток інфраструктури інших підприємств;
- б) процес створення, переоснащення та реконструкція діючих об'єктів виробничої та соціальної сфери підприємства;
- в) процес реалізації виробничих інвестицій безпосередньо на підприємстві;
- г) виконання будівельних робіт за рахунок коштів підприємства з метою розвитку соціальної інфраструктури міста.

27. Капітальне будівництво характеризується такими ознаками:

- а) обов'язковою участю фінансових посередників у процесі реалізації реальних інвестицій;
- б) необхідність підготовки висококваліфікованих будівельних кадрів;
- в) обов'язковість ведення будівельних робіт на нових будівельних майданчиках;
- г) тривалим циклом ведення робіт;

д) значними затратами фінансових, матеріальних і трудових ресурсів;

е) складністю виконуваних робіт і споруджуваних об'єктів.

28. Основними способами ведення будівельно-монтажних робіт у процесі капітального будівництва є:

а) підрядний;

б) посередницький;

в) контрактний;

г) прямий;

д) господарський.

29. Титульний список – це:

а) замовлення на державне фінансування будівельно-монтажних робіт;

б) плановий документ, в якому зазначений перелік об'єктів капітального будівництва, його строки, витрати на будівельно-монтажні роботи та ін.;

в) баланс виробничих потужностей підприємства;

г) розподіл функцій між безпосередніми виконавцями окремих видів будівельно-монтажних робіт.

30. Кошторисна вартість будівництва встановлюється на основі:

а) розцінок на будівельно-монтажні роботи, що склалися в минулому періоді;

б) гуртових цін на машини та устаткування;

в) діючих ринкових цін на устаткування, розцінок і тарифів на виконання будівельно-монтажних робіт;

г) середніх цін, розцінок і тарифів, що склалися в галузі в минулому періоді.

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Науково-технічний прогрес, його форми.
- ☐ Науково-технічна революція, її основні риси.
- ☐ Основні напрями науково-технічного прогресу.
- ☐ Показники рівня науково-технічного прогресу.
- ☐ Інноваційні процеси та їх види.
- ☐ Поняття ефективності технічних нововведень, види ефективності.
- ☐ Економічний ефект від впровадження технічних нововведень.
- ☐ Розрахунок сумарного економічного ефекту від технічних нововведень.
- ☐ Вартісна оцінка результатів реалізації технічних нововведень.
- ☐ Вартісна оцінка витрат на впровадження технічних новинок.
- ☐ Відображення результатів технічних нововведень у показниках роботи підприємства.

8 КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• науково-технічний прогрес • науково-технічна революція • електронізація • комплексна автоматизація • інформаційні технології • хімізація виробництва • біотехнології • технічний рівень виробництва • інноваційні процеси • нововведення • види інноваційних процесів • ефективність технічних нововведень • економічний ефект	• види економічних ефектів технічних нововведень • народногосподарський ефект • комерційний ефект • сумарний економічний ефект • вартісна оцінка результатів технічних нововведень • сумарні витрати на реалізацію технічних новинок • соціальні наслідки інноваційних процесів • екологічні наслідки інноваційних процесів

Основні теоретично-розрахункові положення теми

Науково-технічний прогрес – це неперервний процес одержання і нагромадження наукових знань, їх матеріалізація в елементи техніки, впровадження останньої у виробництво і всі сфери життя.

Тому НТП слід розглядати як систему, що охоплює *три взаємопов'язані стадії: науку, техніку, виробництво*. НТП є також надзвичайно важливим засобом вирішення соціально-економічних завдань, а саме: охорони навколишнього середовища, поліпшення умов праці, підвищення добробуту населення.

НТП притаманні як *еволюційні*, так і *революційні* форми вдосконалення засобів виробництва, технологічних процесів, кінцевої продукції.

Еволюційна форма НТП характеризується поступовим неперервним удосконаленням традиційних технічних засобів і технологій, нагромадженням цих вдосконалень. Такий процес може тривати досить довго.



Революційна форма НТП (її називають науково-технічною революцією – НТР) пов'язана з виникненням принципово нових науково-технічних ідей і на основі цього змінюю поколінь використовуваної техніки і кінцевої продукції; це стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства, їх перехід у якісно новий стан на основі докорінних змін у системі наукових знань.

Суть НТР розкривається в її основних рисах:

- перетворення науки у безпосередньо-продуктивну силу;
- скорочення проміжку часу від нового наукового відкриття до його практичного використання;
- новий стан суспільного поділу праці, який відбувається завдяки перетворенню науки у пріоритетну сферу діяльності;
- інтеграція науки і виробництва, а також різних галузей самої науки;
- якісне перетворення усіх елементів виробництва: засобів і предметів праці, самої праці.

Науково-технічний прогрес у будь-якій його формі відіграє важливу роль у розвитку промислового виробництва, оскільки охоплює фундаментальні теоретичні дослідження, прикладні пошуки, конструкторські розробки і створення взірців нової техніки, її освоєння і промислове виробництво, а також впровадження в народне господарство.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ НТП НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ:

- **Електронізація народного господарства** – забезпечення всіх сфер виробництва і суспільного життя високоефективними засобами обчислювальної техніки аж до використання принципів штучного інтелекту, нового покоління супутникових систем зв'язку тощо;
- **Комплексна автоматизація всіх галузей народного господарства** на базі електронізації: впровадження гнучких виробничих систем, промислових роботів, багатоопераційних верстатів з ЧПУ, систем автоматизованого проектування, автоматизованих систем управління технологічними процесами;
- **Застосування прогресивних базових технологій** (мало стадійних процесів, мало- та безвідходного виробництва, застосування технологічних ліній і систем машин);
- **Освоєння принципово нових технологій:** мембранної, лазерної, плазмової, вакуумної, детонаційної та ін.;
- **Створення і використання нових матеріалів**, що мають нові властивості: надпровідність, радіаційну стійкість, стійкість до зношування; надчистих матеріалів із заданими властивостями;
- **Прискорений розвиток біотехнології**, яка сприяє створенню безвідходних технологічних процесів, нарощуванню обсягів виробництва сировини, продовольчих ресурсів;
- **Розвиток прискореними темпами інфраструктури** як особливої сфери НТП, що формує зовнішні умови функціонування

підприємств (виробничої, спеціальної, екологічної, фінансової і кредитної систем та ін.);

► **Розвиток інформаційних технологій**, які формують не лише якісно новий виробничий потенціал, що ґрунтується на комп'ютеризації, а й нові соціальні відносини;

► **Хімізація виробництва** – сприяє раціональному використанню природних ресурсів, розширенню матеріально-сировинної бази виробництва, підвищенню якості продукції; полягає у використанні синтетичних хімічних матеріалів для технічних потреб, при виготовленні таро-пакувальних засобів, використанні хімічних речовин у виробничих процесах для їх прискорення.

Рівень науково-технічного прогресу можна оцінити цілим рядом показників. Серед показників НТП особливе місце належить *показникам технічного рівня виробництва*, які відображають обсяг фактичного впровадження у виробництво досягнень науки, техніки, технологій, організації праці і управління, як в цілому в господарстві країни, так і в окремих галузях і на підприємствах.

До показників технічного рівня виробництва належать:

- ✓ фондоозброєність праці (відношення вартості основних виробничих фондів до чисельності ПВП);
- ✓ технічна озброєність праці (відношення вартості активної частини основних фондів до чисельності ПВП);
- ✓ електроозброєність праці (відношення кількості спожитої електроенергії до чисельності ПВП);
- ✓ коефіцієнти оновлення і вибуття основних виробничих фондів, а також їх активної частини;
- ✓ вікові характеристики виробничого устаткування.

Крім того, рівень науково-технічного прогресу може бути охарактеризований рядом *допоміжних показників*: коефіцієнти механізації виробництва і механізації праці, коефіцієнт автоматизації виробництва, частка електроенергії, використаної на технологічні цілі, та ін.

Розвиток науково-технічного прогресу сприяє появі нових рішень у галузі техніки, технології, організації виробництва та економічних методів управління. Це спричиняє розвиток інноваційних процесів у виробництві.

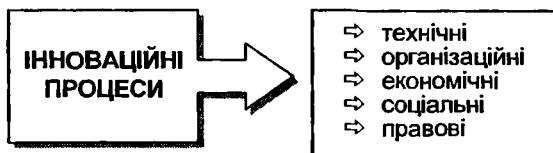
Інноваційні процеси є сукупністю якісно нових, прогресивних змін, що відбуваються у виробничо-господарській системі.

Результатом інноваційних процесів є **новинки** в техніці, організації виробництва і праці, управління, а їх впровадження в господарську практику є **нововведеннями**.

Спонукаючими мотивами нововведень є мінливі потреби суспільства в цілому та окремо взятих груп спожива-

чів, а їх *джерелами* – досягнення зарубіжної та вітчизняної фундаментальної науки, набутого досвіду.

Інноваційні процеси поділяються на певні види, які є взаємозалежними і взаємопов'язаними.



Технічні нововведення полягають в освоєнні виробництва нових видів продукції, використанні нових технологій, засобів праці (машин, устаткування) та предметів праці (сировини, конструкційних матеріалів, енергії).

Організаційні нововведення передбачають застосування нових форм і методів організації виробництва і праці (організаційних структур управління, типів виробництва тощо).

Економічні інновації охоплюють вдосконалення планування і прогнозування, ціноутворення, фінансування, мотивації і оплати праці, оцінки результатів виробничо-господарської діяльності.

Соціальні нововведення – це форми активізації людського фактора у виробництві (стимулювання творчої діяльності, підвищення кваліфікації персоналу, поліпшення умов праці та відпочинку, забезпечення їх безпеки, охорона навколишнього середовища та здоров'я людини).

Правові нововведення – розробка та прийняття нових і доповнення та зміна діючих законів, інших нормативно-правових актів, що регулюють діяльність підприємств, організацій і сприяють їх ефективній роботі.

Оскільки технічні нововведення мають визначальний вплив на всі інші види інновацій і, крім того, заходи по впровадженню технічних новинок вимагають інвестування значних коштів, то важливими є питання *оцінки економічної ефективності цих заходів*.

Ефективність – це відносна величина, що характеризує результативність будь-яких затрат. Ефективність технічних нововведень є відношенням ефекту від здійснення заходів до затрат на них.

Ефект – це результат будь-якого заходу, який найчастіше виражається певною грошовою сумою (чиста продукція або прибуток підприємства, галузі, національний дохід).

Ефект від впровадження технічних новинок може бути позитивним (економія затрат і негативним (збитки). Існує поняття відвернених збитків, тобто таких, яких вдалося уникнути в результаті використання досягнень НТП (забруднення навколишнього середовища).

Залежно від рівня оцінки, обсягу враховуваних ефекту і затрат і призначення оцінки розрізняють *декілька видів ефективності технічних нововведень*.

Види економічної ефективності технічних нововведень	Народногосподарська – характеризує відношення ефекту до затрат в масштабах народного господарства. Ефектом є ріст національного доходу, а затратами – сукупність спожитих ресурсів.
	Госпрозрахункова – оцінює результативність затрат у масштабах галузі, підприємства і розраховується, найчастіше, як відношення прибутку до вартості виробничих фондів або собівартості (рентабельність виробництва і продукції).
	Порівняльна – обчислюється у випадку вибору кращого із можливих варіантів технічних нововведень, в якості ефекту може бути прийнятий ріст прибутку за рахунок зниження собівартості при реалізації одного варіанта порівняно з іншим, а в якості затрат – додаткові капіталовкладення, що забезпечили це зниження за кращим варіантом.
	Абсолютна – характеризує відношення кінцевого народногосподарського або госпрозрахункового ефекту до затрат на реалізацію вибраного варіанта. Цей варіант вибирається за критерієм порівняльної ефективності – мінімуму приведених затрат.

Розрахунок абсолютної ефективності завершує процес вибору найефективнішого варіанта технічних нововведень.

Економічний ефект від впровадження технічних новинок розраховується на всіх етапах реалізації й за весь період здійснення цих заходів і визначається як різниця між вартісною оцінкою результатів та вартісною оцінкою сукупних витрат ресурсів за цей період.

Залежно від завдань, які вирішуються, **економічний ефект** може обчислюватись в одній із **двох форм**:

а) **народногосподарський** (загальний ефект за умовами використання нововведень);

б) *госпрозрахунковий* (комерційний ефект, який одержується окремо розробником, виробником і споживачем нововведень).

Народногосподарський економічний ефект обчислюється шляхом порівняння результатів за місцем використання нової техніки, інших нововведень і всіх витрат на їх розробку, виробництво і споживання.

Комерційний економічний ефект обчислюється на окремих стадіях «життєвого циклу» нововведення (стадії розробки, виробництва, експлуатації) і дає можливість оцінити ефективність впровадження технічних новинок з врахуванням економічних інтересів окремих проектно-конструкторських організацій, підприємств-виробників і підприємств-споживачів.

Перша форма економічного ефекту використовується на стадії обґрунтування доцільності розробки та вибору найкращого варіанта проектного рішення; *друга форма* – у процесі реалізації заходів, коли є відомими ціни на нову науково-технічну продукцію, обсяги її виробництва, умови і строки застосування.

На стадії техніко-економічного обґрунтування і вибору найкращого варіанта, при формуванні планів наукових і дослідно-конструкторських робіт повинен бути витриманий *народногосподарський підхід*, який передбачає врахування при оцінці технічних нововведень усіх можливих наслідків – економічних, соціальних, екологічних, зовнішньоекономічних. Етапи реалізації цього підходу зводяться до такого:

- ✓ із потенційно можливих варіантів вибирають ті, які задовольняють заданим обмеженням;
- ✓ щодо кожного із вибраних варіантів обчислюють результати, витрати, економічний ефект;
- ✓ кращим визнається варіант, що забезпечує максимальну величину економічного ефекту, а за умови його тотожності по декількох варіантах – варіант з мінімальними затратами на його досягнення.

Сумарний економічний ефект від технічних нововведень за певний розрахунковий період T (E_T) обчислюється за формулою:

$$E_T = P_T - B_T, \text{ грн.},$$

де P_T – вартісна оцінка результатів від здійснення заходів НТП за розрахунковий період, грн.;

B_T – вартісна оцінка витрат на здійснення технічних нововведень за цей же період, грн.

Такий спосіб визначення економічного ефекту є однаковим як при обчисленні народногосподарського, так і комерційного ефекту від впровадження заходів науково-технічного прогресу.

При обчисленні економічного ефекту слід приводити різночасові витрати і результати до єдиного для всіх варіантів моменту часу – розрахункового року за допомогою коефіцієнта приведення (див. тему 9).

Із врахуванням фактора часу економічний ефект може бути представлений:

$$E_T = \sum_{t=1}^T (P_t - B_t) \cdot \alpha, \text{ грн.},$$

де P_t , B_t – вартісна оцінка, відповідно, результатів і витрат у t -му році розрахункового періоду, грн.

Початковим роком розрахункового періоду T вважають рік початку фінансування робіт по здійсненню заходу (включаючи наукові дослідження), а кінцевим – момент завершення всього життєвого циклу заходу (визначається нормативними строками оновлення продукції з врахуванням її старіння).

Вартісна оцінка результатів впровадження технічних новинок за розрахунковий період здійснюється:

$$P_T = \sum_{t=1}^T P_t \cdot \alpha, \text{ грн.}$$

Ці результати є сумою основних ($P_{\text{осн}}$) і супутніх ($P_{\text{суп}}$) результатів:

$$P_T = P_{\text{осн}} + P_{\text{суп}}, \text{ грн.}$$

Оцінка основних результатів здійснюється за формулами:

а) для нових засобів праці тривалого використання

$$P_{\text{осн}} = C_q \cdot N_t \cdot P_t, \text{ грн.};$$

б) для нових предметів праці

$$P_{\text{осн}} = \frac{C_q \cdot N_t}{Y_t}, \text{ грн.},$$

де C_q – ціна одиниці продукції, виробленої з використанням нових засобів або предметів праці у t -му році, грн.;

N_t – обсяг використання нових засобів або предметів праці в t -му році, натур. одиниць;

Π_t – продуктивність засобів праці у t -му році, натур. одиниць;

U_t – витрати предметів праці на одиницю продукції у t -му році, натур. одиниць.

Оцінка супутніх результатів включає додаткові економічні результати в різних сферах народного господарства, а також економічну оцінку соціальних і екологічних наслідків від реалізації заходів НТП, яку можна здійснити за формулою:

$$P_t^{c,e} = \sum_{j=1}^n R_{jt} \cdot \alpha_{jt}, \text{ грн.},$$

де $P_t^{c,e}$ – вартісна оцінка соціальних та екологічних наслідків від технічних нововведень у t -му році, грн.;

R_{jt} – розмір окремого результату в натуральних вимірниках з урахуванням масштабів його впровадження в t -му році;

α_{jt} – вартісна оцінка одиниці окремого результату в t -му році, грн.;

n – кількість показників, які враховуються при визначенні впливу технічних нововведень на навколишнє середовище і соціальну сферу.

Сумарні витрати на реалізацію технічних новинок за розрахунковий період включають витрати на виробництво ($V_{\text{вир}}$) і використання ($V_{\text{викор}}$) продукції:

$$V_t = V_{\text{вир}} + V_{\text{викор}}, \text{ грн.}$$

При цьому витрати на виробництво і на використання обчислюються однаково з урахуванням фактора часу:

$$V_{\text{вир(викор)}} = \sum_{t=1}^T (C_t + K_t - L_t) \cdot \alpha, \text{ грн.},$$

де C_t – поточні витрати при виробництві (використанні) продукції у t -му році без амортизаційних відрахувань на реновацію, грн.;

K_t – одноразові витрати при виробництві (використанні) продукції в t -му році, грн.;

L_t – залишкова (ліквідаційна) вартість основних фондів, що вибувають у t -му році, грн.

До складу *поточних витрат* (C_t) включаються витрати, які враховуються за існуючого порядку калькулювання собівартості продукції, а на ранніх стадіях розробки нової техніки (коли відсутня конкретна інформація для розрахунку поточних витрат) використовується один із можливих методів обчислення собівартості проектованої нової техніки:

- ✓ метод питомих ваг;
- ✓ графоаналітичний;
- ✓ кореляційний;
- ✓ планової калькуляції.

До складу *одноразових витрат* (K_t) включаються капітальні вкладення та інші витрати одноразового характеру, які необхідні для створення і використання нової продукції, незалежно від джерел фінансування.

При обчисленні економічної ефективності може виникнути ситуація, коли нове технічне рішення виявиться вигідним для народного господарства в цілому, але призведе до зростання витрат і погіршення інших показників роботи наукових організацій, підприємств-виробників. Тому, крім обчислення загальної величини економічного ефекту, слід визначити частку його, що має одержати кожний причетний до процесу створення і впровадження нововведення. Тобто, необхідно обчислювати *комерційний ефект*, для оцінки якого в ринкових умовах може використовуватись показник *прибутку*, що залишається в розпорядженні наукової організації, підприємства (Π_t):

$$\Pi_t = Q_t - C_{\text{п}t} - F_t, \text{ грн.},$$

де Q_t – виручка від реалізації продукції науково-технічного або виробничо-технічного призначення у t -му році, грн.;

$C_{\text{п}t}$ – собівартість продукції у t -му році, грн.;

F_t – загальна сума податків і виплат з балансового прибутку наукової організації, підприємства у t -му році, грн.

Крім того, при аналізі ефективності технічних нововведень можуть використовуватись інші показники, наприклад, коефіцієнт економічної ефективності одноразових витрат (капіталовкладень), строк їх окупності тощо.

Результати реалізації технічних нововведень впливають на госпрозрахункові показники роботи споживачів нової техніки та інших нововведень.

Наприклад, *приріст прибутку за рік* від виробництва продукції за допомогою нової техніки ($\Delta\P$) визначається за формулою:

$$\Delta\P = (\Pi_2 - C_2) \cdot N_2 - (\Pi_1 - C_1) \cdot N_1, \text{ грн.},$$

де C_1, C_2 – собівартість одиниці продукції, виготовленої за допомогою базової і нової техніки, грн./од.;

Π_1, Π_2 – гуртова ціна одиниці продукції при використанні базової і нової техніки, грн./од.;

N_1, N_2 – обсяг виробництва продукції за допомогою базової і нової техніки, натур. од./ рік.

Умовне вивільнення працюючих у зв'язку із впровадженням нової техніки ($\Delta\Upsilon$) визначається із залежності:

$$\Delta\Upsilon = \frac{(\Pi_2 \cdot N_2)}{\Pi_1} - \frac{(\Pi_2 \cdot N_2)}{\Pi_2}, \text{ чол.},$$

де Π_1, Π_2 – продуктивність праці до і після впровадження нової техніки, грн./чол.

Економія капітальних вкладень (ΔK) визначається із співвідношення:

$$\Delta K = (K_1 \cdot \frac{B'_2}{B'_1} - K_2) \cdot N_2, \text{ грн.},$$

де K_1, K_2 – питомі капіталовкладення при використанні базової і нової техніки, грн./од.;

B'_1, B'_2 – продуктивність одиниці базової і нової техніки за одиницю часу, натур. од. або грн. за одиницю часу.

Зниження матеріальних витрат (ΔM) обчислюється:

$$\Delta M = (M_1 - M_2) \cdot N_2, \text{ грн.},$$

де M_1, M_2 – матеріальні витрати на одиницю продукції при використанні базової і нової техніки, грн./од.



Приклад 1. Проектний інститут працює над розробкою технологічного процесу (потокової лінії) по переробці сільськогосподарської сировини. Вартість проектних робіт становить 64 тис. грн., які мають бути освоєні протягом двох років: 44 тис. грн. першого року і 20 тис. грн. – другого.

Виготовлення технічних засобів триватиме рік. Вартість обладнання 70 тис. грн., а монтажу – 24 тис. грн., який також повинен бути виконаний протягом року.

Освоєння проектованого технологічного процесу дасть змогу переробляти щорічно 1000 т сировини і виробляти 200 тис. умовних банок консервної продукції за ціною 2,1 грн./банку. Собівартість продукції 1,6 грн./банку.

Супутні капіталовкладення становлять 1100 грн. щорічно.

Термін експлуатації потокової лінії 5 років. Обчисліть народногосподарський ефект від розробки і використання нової технології у переробній галузі.

Розв'язування.

Народногосподарський ефект за весь термін служби потокової лінії може бути обчислений як різниця вартісної оцінки результатів від використання лінії і вартісної оцінки витрат на її проектування, виготовлення й експлуатацію:

$$E_t = P_t - B_t.$$

При цьому слід враховувати різночасовість витрат і результатів та привести їх до одного моменту часу – першого року експлуатації лінії. Результати від експлуатації лінії становлять за рік $200\,000 \cdot 2,1 = 420$ тис. грн., а за весь термін експлуатації:

$$\begin{aligned} P_t &= 420 + \frac{420}{(1+0,1)} + \frac{420}{(1+0,1)^2} + \frac{420}{(1+0,1)^3} + \frac{420}{(1+0,1)^4} = \\ &= 420 + \frac{420}{1,1} + \frac{420}{1,21} + \frac{420}{1,33} + \frac{420}{1,46} = 420 + 381,8 + 347,2 + \\ &\quad + 315,8 + 287,7 = 1752,5 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Витрати на створення і використання потокової лінії складаються із витрат на проектування, виготовлення обладнання, монтаж лінії, а також витрат у процесі її експлуатації.

Витрати на проектування, виготовлення і монтаж лінії з врахуванням фактора часу дорівнюють:

$$\begin{aligned} B_1 &= 44 \cdot (1+0,1)^4 + 20 \cdot (1+0,1)^3 + 70 \cdot (1+0,1)^2 + 24 \cdot (1+0,1) = \\ &= 200,6 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Річні витрати в процесі експлуатації лінії становлять:

$$200\,000 \cdot 1,6 + 1,1 = 321,1 \text{ тис. грн.},$$

а за весь термін служби

$$\begin{aligned} P_T &= 321,1 + \frac{321,1}{(1+0,1)} + \frac{321,1}{(1+0,1)^2} + \frac{321,1}{(1+0,1)^3} + \frac{321,1}{(1+0,1)^4} = \\ &= 321,1 + \frac{321,1}{1,1} + \frac{321,1}{1,21} + \frac{321,1}{1,33} + \frac{321,1}{1,46} = 321,1 + 291,9 + \\ &\quad + 265,4 + 241,4 + 219,9 = 1339,7 \text{ тис. грн.}, \end{aligned}$$

$$B_T = B_1 + B_2 = 200,6 + 1339,7 = 1540,3 \text{ тис. грн.},$$

$$E_T = 1752,5 - 1540 = 212,2 \text{ тис. грн.}$$

Приклад 2. Встановіть величину комерційного ефекту у виробника і споживача нової формувальної машини, якщо витрати на її виробництво становлять 5250 грн., рентабельність виробництва – 42%, ставка податку на прибуток – 30%.

Використання машини дає можливість довести потужність цеху до 30 000 шт. у рік. Ціна виробу 1,7 грн., а собівартість 1,02 грн.

Супутні капіталовкладення дорівнюють 500 грн. щорічно.

Термін експлуатації машини згідно з технічною документацією 4 роки.

Розв'язування.

Комерційний ефект у виробника нової формувальної машини можна обчислити як величину прибутку, що залишається у підприємства-виробника:

$$\Pi = Q - C_{\text{п}} - F.$$

Ціна машини при заданому рівні рентабельності становитиме:

$$C_{\text{маш}} = 5250 \cdot 1,42 = 7455 \text{ грн.}$$

$$\text{Тоді } \Pi = 7455 - 5250 - (7455 - 5250) \cdot 0,3 = 1,543 \text{ тис. грн.}$$

Комерційний ефект у споживача машини можна знайти як

$$E_T = P_T - B_T.$$

Результати від використання машини за рік дорівнюють

$$30\,000 \cdot 1,7 = 51 \text{ тис. грн.}$$

Тоді за весь термін експлуатації

$$P_T = 51 + 51 \cdot 0,9 + 51 \cdot 0,83 + 51 \cdot 0,75 = 177,48 \text{ тис. грн.}$$

Річні витрати у споживача становитимуть: за перший рік:

$$5,25 + 30\,000 \cdot 1,02 + 0,5 = 36,35 \text{ тис. грн.},$$

а за наступні роки

$$30\,000 \cdot 1,02 + 0,5 = 31,1 \text{ тис. грн.}$$

Тоді комерційний ефект у споживача машини за весь термін її експлуатації становитиме:

$$B_T = 36,35 + \frac{31,1}{1,1} + \frac{31,1}{1,21} + \frac{31,1}{1,33} = 113,7 \text{ тис. грн.},$$

$$E_T = 177,48 - 113,7 = 63,78 \text{ тис. грн.}$$



Задачі для розв'язку

Задача 130. Планом оргтехзаходів по зборочному цеху передбачений перевід відкачки електровакуумних приладів з постів на напівавтомати. Це у два рази збільшує капітальні затрати і при однаковому коефіцієнті виходу придатних забезпечує на 20% зниження собівартості приладу.

Обчисліть, чи є даний захід економічно доцільним за даними таблиці 57

Таблиця 57

Показники	
Річний обсяг випуску приладів, тис. шт.	7,2
Балансова вартість комплексу обладнання на постах, цеху при проведенні відкачки на постах, тис. грн.	80
Залишкова вартість обладнання, яке не буде використуватись у виробництві після автоматизації відкачки, тис. грн.	20
Повна собівартість одного приладу, грн.	40
Гуртова ціна приладу, грн.	48
Кількість придбаних напівавтоматів, шт.	1
Термін експлуатації напівавтомата згідно з технічними нормами, років	5

Задача 131. Мале підприємство придбало новий прилад контролю параметрів якості виробів. Ціна приладу 1000 грн., супутні одноразові затрати, пов'язані з експлуатацією приладу, в сумі 300 грн. розподілені за роками експлуатації рівномірно.

Використання нового приладу дало змогу збільшити продуктивність до 8000 виробів на рік.

Собівартість виробу – 72 грн., а гуртова ціна – 86 грн.

Нормативний строк служби приладу 4 роки. Обчислити комерційний (госпрозрахунковий) ефект у споживача від придбання і експлуатації нового приладу.

Задача 132. Обчисліть економічний ефект у виробника і споживача нового преса, якщо його виробництво обходиться у 4500 грн. Рентабельність виробництва становить 28%, а прибуток оподатковується за ставкою 30%.

Використання преса дозволить щороку виготовляти продукції в обсязі 1200 шт. за ціною 3,5 грн./шт., собівартість виробу 2,9 грн.

Супутні капіталовкладення у споживача преса становлять 680 грн. щорічно, нормативний термін експлуатації преса 3 роки.

Задача 133. Визначити комерційний ефект від використання на підприємстві 3 приладів контролю параметрів ламп, якщо ціна одного приладу 4860 грн.; продуктивність приладу 130 вимірювань за годину. Кількість годин роботи приладу протягом зміни 4,8 год., при однозмінному режимі. Кількість робочих днів у році 225.

Вартість обладнання, що вивільняється в результаті використання приладів, становить 3325 грн., з нього може бути реалізовано на суму 1200 грн.

Супутні капіталовкладення в процесі експлуатації одного приладу 760 грн./рік.

Вартість одного вимірювання 0,1 грн.; витрати електроенергії на годину роботи приладу 5 кВт, ціна 1 кВт·год. – 0,17 грн.

Термін експлуатації приладу 4 роки.

Задача 134. Визначити величину народногосподарського ефекту від розробки і використання в полімерному виробництві нового обладнання по автоматизації технологічного процесу.

Розробка проекту засобів автоматизації тривала 3 роки, протягом яких було освоєно 72 тис. грн.:

32 тис. грн. – першого року;

30 тис. грн. – другого року;

10 тис. грн. – третього року.

Виготовлення і монтаж обладнання тривали один рік, на що було затрачено 52 тис. грн. Супутні капіталовкладення на програмне забезпечення та інші витрати становитимуть 1,5 тис. грн. щорічно.

Використання даного автоматизованого устаткування дасть змогу вивільнити обладнання на суму 33 тис. грн.; зекономити щорічно 12 т сировини, вартістю 1 тис. грн./т; вивільнити 8 працівників цеху, середньорічний фонд оплати праці кожного з них становив 2020 грн.

Крім того, встановлення обладнання сприяло одержанню додаткового ефекту від зменшення випадків професійних захворю-

вань і оплатою у зв'язку з цим листків непрацездатності на суму 1,2 тис. грн. щорічно.

Термін служби нового обладнання 8 років.

Задача 135. Обчисліть народногосподарський ефект від виробництва і впровадження на підприємствах металургійної промисловості нових установок по очистці шкідливих викидів в атмосферу.

Проектування і виготовлення установки розраховане на 2 роки, причому вартість проектних робіт оцінюється у 36 тис. грн.: 26 тис. грн.— першого року; 10 тис. грн.— другого. Вартість виробництва установки 12 тис. грн.

Крім того, супутні одноразові витрати у споживача установки становитимуть 1,1 тис. грн.

Впровадження установки дасть змогу додатково використовувати у виробництві повернуту сировину в кількості 5 т щорічно, ціною 2 тис. грн./т; зменшити викиди в атмосферу в кількості 20 т шкідливих речовин за рік, за що підприємство сплачувало штрафи в сумі 600 грн./т.

Нормативний термін експлуатації установки 5 років.

Задача 136. Наукова організація працює над створенням нової системи автоматизації технологічного процесу переробки молока.

Проектні роботи триватимуть два роки, їх вартість становитиме 28 тис. грн., які рівномірно розподілені за роками.

Затрати на виготовлення системи представлені в плановій калькуляції (таблиця 58).

Таблиця 58

Статті калькуляції	Сума, тис. грн.
1. Вартість сировини і матеріалів	76
2. Куповані вироби і напівфабрикати	83
3. Заробітна плата	96
4. Відрахування на соціальні заходи	48
5. Витрати на утримання й експлуатацію обладнання	65
6. Витрати на програмне забезпечення	7
7. Цехові витрати	62
8. Загальнозаводські витрати	79
9. Інші виробничі витрати	10

Виробництво технічних засобів системи триватиме рік; вартість монтажу системи у споживача 22 тис. грн., який також повинен бути виконаний за рік.

Обчисліть економічний ефект окремо у виробника і споживача автоматизованої системи, якщо її вартість 720 тис. грн., а сума сплачених податків та інших виплат з балансового прибутку виробника становить 60,1 тис. грн.

Використання автоматизованої системи дасть можливість одержувати щорічно прибуток в сумі 200 тис. грн.

Задача 137. Визначте величину народногосподарського ефекту від використання нової потокової лінії по виробництву дитячого харчування.

Процес проектування і підготовки документації розрахований на 2 роки. Вартість цих робіт 40 тис. грн., які розподілені за роками: 30 тис. грн.— першого року і 10 тис. грн.— другого.

Витрати на виготовлення необхідного обладнання представлені в кошторисі (таблиця 59).

Таблиця 59

Елементи затрат	Сума, тис. грн.
Матеріальні витрати	38
Оплата праці	32,5
Відрахування на соціальні заходи	23,4
Амортизація основних фондів	9,2
Інші витрати	8,6

Виготовлення і монтаж потокової лінії, вартість якого 10,9 тис. грн., повинні бути виконані протягом року.

Діюча лінія забезпечить виробництво 0,3 млн умовних банок харчування за рік ціною 1,2 грн. за ум. банку. Додаткові одноразові витрати в процесі експлуатації потокової лінії становлять 2,6 тис. грн./рік.

Термін експлуатації лінії 6 років.

Задача 138. Встановити величину економічного ефекту від освоєння машинобудівним заводом виробництва нових видів автонавантажувачів, які він планує випускати протягом п'яти найближчих років.

Вихідні дані в таблиці 60.

Таблиця 60

Показники	
Річний обсяг випуску автонавантажувачів, шт.	1120
Собівартість навантажувача, грн.	9240
Гуртова ціна машини, грн.	10 120
Ставка оподаткування прибутку, %	30
Сума інших зборів і платежів, % до балансового прибутку	4

Задача 139. Обчисліть величину економічного ефекту від виробництва нового верстата з програмним управлінням, якщо ця модель буде виготовлятися протягом трьох років.

Вихідні дані з таблиці 61.

Таблиця 61

Показники	
Річний обсяг випуску верстатів, шт.	900
Собівартість верстата, грн.	5200
Гуртова ціна верстата, грн.	6150
Ставка оподаткування прибутку, %	30
Сума інших виплат з балансового прибутку, %	5

Задача 140. Визначити економічну доцільність підвищення надійності приладу. Зміна надійності приладу скорочує в чотири рази час на пошук і уникнення відмов, зменшує споживання електроенергії в технологічному процесі.

Вихідні дані в таблиці 62.

Таблиця 62

Показники	Базовий прилад	Проектований прилад
Ціна приладу, грн.	6000	6380
Експлуатаційні витрати, грн.:		
– на ремонт	171,5	70,9
– на електроенергію	46	22
– на амортизацію	610	735
Строк служби приладу, років	3	4

Задача 141. Визначити доцільність заміни універсального токарного верстата з ручним управлінням верстатом з ЧПУ.

Вихідні дані в таблиці 63.

Таблиця 63

Показники	Базовий верстат	Новий верстат
Річна кількість деталей, шт.	7500	22 500
Ціна деталі, грн.	3,2	4,7
Ціна верстата, грн.	1610	17 500

Показники	Базовий верстат	Новий верстат
Затрати на площу, зайняту одним верстатом, грн.	1500	2475
Затрати на силову електроенергію, грн.	800	850
Зарплата виробничих робітників, грн.	4575	4098
Вартість міжремонтного обслуговування, грн.	160	320
Затрати на поточний ремонт, грн.:		
– верстата	161	1750
– площі	150	238
Підготовка програми, грн.	–	500
Термін експлуатації, років	5	6

Задача 142. Визначити економічну ефективність впровадження методу контактного стикового зварювання опором замість зварювання вручну.

Вихідні дані для розрахунку наведені в таблиці 64.

Таблиця 64

Показники	До впровадження	Після впровадження
Ціна установки для контактного зварювання, грн.	–	57 640
Річні експлуатаційні затрати, грн.:		
– основна і додаткова заробітна плата з відрахуваннями на соціальні заходи	14 075	6520
– затрати на метал	80 920	52 560
– вартість електроенергії	6023	11 781
– затрати на допоміжні матеріали	5200	5491
– затрати на оснащення та інструмент	3340	–
– амортизація обладнання	–	10 836

Задача 143. Підприємство придбало новий напіваавтомат вартістю 38 520 грн.

Щороку він випускатиме 50 000 виробів, ціна одного виробу 2,2 грн. Поточні витрати на виробництво виробу становлять 1,9 грн. Нормативний термін служби напіваавтомата 5 років. Обчисліть економічний ефект від використання у виробництві нового напіваавтомата.

Задача 144. Фабрика хутряних виробів придбала п'ять нових швейних багатоопераційних машин вартістю 7500 грн. кожна. За рік на кожній із машин можна обробити 800 виробів. Ціна виробу 2600 грн., а собівартість 1580 грн.

Технічною документацією передбачений строк служби машин такого класу 6 років.

Визначити економічний ефект від експлуатації нових швейних машин.

Задача 145. На заводі запроваджена технологія виготовлення ряду деталей із пластмас замість бронзових, що привело до зміни затрат (таблиця 65).

Таблиця 65

Показники	Матеріали	
	Бронза	Пластмаса
Вага втулки, кг	0,42	0,10
Коефіцієнт використання матеріалу	0,7	0,95
Ціна одного кг матеріалу, грн.	6,2	6,7
Ціна одного кг відходів, грн.	1,3	—
Ціна втулки, грн.	4,2	1,6
Норма часу на виготовлення втулки, год.	0,3	0,1
Годинна тарифна ставка, грн.	1,6	1,44
Річний обсяг виробництва, шт.	30 000	30 000
Додаткові капіталовкладення, грн.	—	4820
Термін використання технології, років	—	4

Розрахувати:

- 1) норму витрат матеріалів на виготовлення втулки;
- 2) величину прямих затрат на весь обсяг виробництва по обох варіантах;
- 3) економічний ефект від використання нової технології.



1. Процес отримання і нагромадження наукових знань, їх матеріалізація в елементи техніки та впровадження останньої в життя називається:

- а) організаційним прогресом;
- б) технічним розвитком;
- в) фундаментальними дослідженнями;
- г) науково-технічним прогресом;
- д) виробничим розвитком.

2. Найсуттєвішими рисами революційної форми науково-технічного прогресу є:

- а) зменшення чисельності зайнятих у матеріальному виробництві;
- б) перетворення науки на безпосередню продуктивну силу;
- в) орієнтації на випуск малогабаритних технічних засобів;
- г) скорочення «термінів практичного освоєння» нового відкриття;
- д) пріоритетний розвиток фундаментальних наук;
- е) якісна зміна засобів і предметів праці, змісту самої праці.

3. До основних напрямів науково-технічного прогресу на сучасному етапі належать:

- а) електрифікація народного господарства;
- б) створення й освоєння принципово нових технологій і матеріалів;
- в) розвиток літакобудування;
- г) прискорений розвиток біотехнологій;
- д) електронізація народного господарства та розвиток інформаційних технологій;
- е) зміна співвідношення між чисельністю зайнятих у матеріальному і нематеріальному виробництвах;
- є) хімізація виробництва.

4. Показники технічного рівня виробництва характеризують:

- а) обсяг фактично впроваджених у виробництво досягнень науки, техніки, технологій, організації праці й управління за звітний період;
- б) кількість нових видів продукції, впроваджених у виробництво на підприємстві у звітному році;
- в) кількість технічних винаходів і раціоналізаторських пропозицій, зареєстрованих у відповідних органах протягом звітного періоду;

г) темпи росту кількості технічних новинок, впроваджених у виробництво, порівняно з минулим роком.

5. З перелічених виберіть показники, які належать до показників технічного рівня виробництва:

- а) рентабельність виробничих фондів;
- б) фондоозброєність праці;
- в) витрати на одну гривню товарної продукції;
- г) коефіцієнт оновлення основних фондів;
- д) віковий склад основних груп обладнання;
- е) матеріаломісткість праці;
- є) коефіцієнт автоматизації виробництва.

6. Показник технічної озброєності праці визначається як:

- а) різниця між кількістю введеного і виведеного з експлуатації обладнання протягом календарного року;
- б) відношення середньорічної вартості основних фондів до чисельності ПВП;
- в) відношення введених в експлуатацію протягом року основних фондів до чисельності ПВП;
- г) відношення вартості активної частини основних фондів до чисельності ПВП.

7. Інноваційними процесами називаються:

- а) проведення досліджень у галузі фундаментальних наук;
- б) сукупність прогресивних, якісних змін, що відбуваються у виробничо-господарській системі;
- в) процес впровадження новинок у виробництво;
- г) процес перепідготовки кадрів підприємства;
- д) використання зарубіжних аналогів в якості бази для оцінки технічних параметрів продукції.

8. Спонукаючими мотивами інноваційних процесів у виробництві можуть виступати:

- а) зміна суспільних потреб;
- б) збільшення питомої ваги імпортої продукції в загальному її обсязі на внутрішньому ринку;
- в) відставання обсягів споживання основних видів продукції на душу населення порівняно з іншими економічно розвинутими державами;
- г) виникнення у конкретної категорії споживачів попиту на певні види продукції.

9. Інноваційні процеси поділяються на такі види:

- а) технічні;
- б) ринкові;
- в) соціальні;
- г) економічні;
- д) виробничі;
- е) організаційні;
- є) правові.

10. Вдосконалення системи планування на підприємстві, фінансування ціноутворення, а також оцінки результатів виробничо-господарської діяльності називаються:

- а) організаційними нововведеннями;
- б) економічними інноваціями;
- в) виробничими інноваціями;
- г) економіко-правовим регулюванням виробництва.

11. З наведеного переліку виберіть нововведення, які належать до організаційних інновацій:

- а) запровадження системи постачання матеріальних ресурсів «точно в зазначений час»;
- б) заміна частини діючих верстатів фрезерної групи верстатами з ЧПУ;
- в) переведення частини працівників допоміжного виробництва на контрактну систему оплати праці;
- г) об'єднання ремонтного і механічного цехів в один з єдиним керівництвом;
- д) запровадження механізму розробки стратегічних планів окремих виробничих підрозділів підприємства.

12. Показник, що характеризує результативність здійснення затрат і обчислюється як відношення одержаної вигоди до здійснених затрат на реалізацію заходу, називається:

- а) економічним ефектом;
- б) приведеними витратами;
- в) економічною ефективністю;
- г) відносною ефективністю;
- д) нормою прибутку.

13. До відвернених збитків у результаті технічних нововведень можна віднести:

- а) зменшення суми штрафів, сплачених підприємством за перевищення допустимих норм шкідливих викидів у повітря;
- б) збільшення витрат на одну гривню товарної продукції;
- в) зменшення суми приведених витрат на одиницю продукції;
- г) зменшення виплат підприємства за листками непрацездатності у зв'язку зі шкідливими умовами праці;
- д) зменшення процента браку продукції в результаті використання нового прогресивного обладнання.

14. Госпрозрахункова економічна ефективність технічних нововведень може бути оцінена за показниками:

- а) рентабельності виробництва;

- б) рентабельності продукції;
- в) коефіцієнта платоспроможності;
- г) відносного вивільнення чисельності працюючих;
- д) темпів росту обсягу випуску продукції.

15. Показник порівняльної економічної ефективності технічних нововведень використовується у випадку:

- а) оцінки результативності конкретного заходу;
- б) вибору кращого із можливих варіантів технічного нововведення;
- в) оцінки ефективності впровадження новинок окремим підприємством-споживачем;
- г) необхідності оцінки відношення госпрозрахункового ефекту до затрат на його досягнення.

16. Комерційний економічний ефект дає можливість оцінити:

- а) суму загальних витрат на впровадження заходу в народне господарство;
- б) величину вигоди, одержаної виробником нового технічного засобу;
- в) приріст прибутку підприємства-споживача нової техніки, викликаний її використанням у виробничому процесі;
- г) ступінь відповідності технічних засобів кращим зарубіжним аналогам;
- д) суму прибутку, одержаного проектним інститутом в результаті розробки нової моделі виробу.

17. Сумарний економічний ефект від технічних нововведень можна обчислити за формулою:

а) $E_T = P_T / B_T$;	в) $E_T = P_T - B_T$;
б) $E_T = P_T / (B_0 - B_n)$;	г) $E_T = P_T - B_T \cdot \alpha$.

18. Сукупні результати технічних нововведень включають:

- а) величину собівартості продукції, виготовленої з використанням технічної новинки;
- б) економію матеріальних ресурсів при виготовленні технічного засобу;
- в) збільшення обсягу виготовленої за допомогою нової техніки продукції;
- г) соціальний ефект, що виражається в поліпшенні умов праці і обслуговування технічних засобів;
- д) вартісний еквівалент одержаних екологічних наслідків технічного нововведення.

19. Вартісний вираз сумарних витрат на технічні нововведення можна представити формулою:

- а) $B_T = B_{\text{вир}}/B_{\text{викор}}$; в) $B_T = B_{\text{проект}} + B_{\text{вир}}$;
б) $B_T = B_{\text{одн}}/B_{\text{пот}}$; г) $B_T = B_{\text{вир}} + B_{\text{викор}}$.

20. При обчисленні витрат на виробництво (використання) технічних новинок враховуються:

- а) сума одноразових витрат на створення і використання нової техніки;
б) поточні витрати при виробництві (використанні) технічних новинок;
в) економія чисельності ПВП;
г) відносна економія матеріальних ресурсів;
д) вартість ліквідованих у результаті впровадження нової техніки основних фондів;
е) фактор часу.

21. Комерційний ефект підприємства-виробника нового технічного засобу можна оцінити за показником:

- а) зниження собівартості техніки, що випускається;
б) зменшення приведених витрат на одиницю продукції;
в) підвищення фондовіддачі;
г) прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства-виробника.

22. Зниження матеріальних витрат при використанні нової техніки можна обчислити за формулою:

- а) $\Delta M = (M_1 + M_2) \cdot N_2$;
б) $\Delta M = (M_1 - M_2)/N_2$;
в) $\Delta M = (M_1 - M_2) \cdot N_2$;
г) $\Delta M = M_1/(M_2 \cdot N_2)$.

ЯКІСТЬ ТА КОНКУРЕНТО- СПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Поняття якості продукції, необхідність та значення її підвищення.
- ☐ Показники якості продукції.
- ☐ Методи оцінки якості продукції.
- ☐ Конкурентоспроможність продукції: чинники забезпечення та методика оцінки її рівня.
- ☐ Механізм управління якістю та конкурентоспроможністю продукції.
- ☐ Стандартизація продукції.
- ☐ Сертифікація продукції.
- ☐ Державний нагляд за якістю продукції.
- ☐ Економічна ефективність підвищення якості та конкурентоспроможності продукції.
- ☐ Шляхи підвищення якості та конкурентоспроможності продукції.

КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• якість продукції • споживна вартість • абсолютний і відносний рівень якості • оптимальний рівень якості • перспективний рівень якості • одиничні показники якості • комплексні показники якості • узагальнюючі показники якості • методи оцінки якості продукції	• конкурентоспроможність продукції • чинники забезпечення конкурентоспроможності продукції • еталон • нормативні параметри продукції • технічні та економічні параметри продукції • інтегральний показник конкурентоспроможності продукції

КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• управління якістю продукції • управління конкурентоспроможністю продукції • стандартизація • сертифікація продукції • сертифікат відповідності • знак відповідності • державні випробувальні центри • державний нагляд за якістю продукції	• економічна ефективність поліпшення якості • річний економічний ефект у виробника • річний економічний ефект у споживача • народногосподарський ефект від підвищення якості продукції • шляхи підвищення якості та конкурентоспроможності продукції

Основні теоретично-розрахункові положення теми

Під якістю продукції розуміють сукупність властивостей, що зумовлюють придатність продукції задовольняти певні потреби споживачів відповідно до її призначення.

Якість продукції пов'язана із *споживною вартістю товару*, але ці поняття не тотожні. Споживна вартість характеризує задоволення певної потреби споживачів, корисність речі, а якість – міру задоволення цієї потреби, яка виявляється у споживанні.

Слід розрізняти поняття *якості продукції* та поняття її *технічного рівня*. Поняття технічного рівня виробів за змістом вужче від якості, оскільки охоплює сукупність лише техніко-експлуатаційних характеристик. Показники технічного рівня встановлюються при проектуванні нових знарядь праці (транспортних засобів, машин, приладів).

НЕОБХІДНІСТЬ ПОЛІПШЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ДИКТУЄТЬСЯ ТАКИМИ ОБСТАВИНАМИ, ЯК:

- потреби науково-технічного прогресу (сучасні технології вимагають кращих якісних характеристик сировини, матеріалів, обладнання тощо);
- зміна споживчих запитів населення (при кількісному насиченні ринку зростають вимоги до якісних характеристик товарів);
- нестача або обмеженість природних ресурсів (використання високоякісних: сировини, матеріалів, машин рівноцінне їх збереженню, економії суспільної праці);

- ▶ підвищення значення матеріального стимулювання в ринкових умовах (кожна людина, яка краще працює, може придбати за свою платню більш високоякісний товар);
- ▶ розвиток зовнішньої торгівлі (вихід і опанування зовнішнього ринку можливі лише за умови виробництва високоякісної конкурентоспроможної продукції).

Значення підвищення якості продукції полягає в тому, що недостатній рівень якості має негативні економічні, соціальні та екологічні наслідки.

Економічні наслідки полягають у втратах матеріальних і трудових ресурсів, затрачених на виготовлення, транспортування і збереження недоброякісної продукції; додаткові витрати на ремонт техніки; втрати у виробничій інфраструктурі (дороги, сховища, комунікації) тощо.

Соціальні наслідки проявляються у зниженні темпів росту добробуту населення, падінні престижу вітчизняних товарів, зменшенні прибутків підприємств та ін.

Екологічні наслідки – це додаткові втрати на очищення земельних ресурсів, водного і повітряного басейнів, на оздоровлення населення, втрати продуктивності сільськогосподарського виробництва через складну екологічну ситуацію і т. ін.

Оцінка якості передбачає визначення її абсолютного, відносного, перспективного і оптимального рівнів.

Абсолютний рівень якості визначають шляхом обчислення певних показників без їх порівняння з відповідними показниками аналогічних виробів. Встановлення **відносного рівня якості** полягає у зіставленні абсолютних показників якості продукції з відповідними показниками аналогічних кращих зразків. Пріоритетні напрями розвитку науки і техніки повинні відображатись у **перспективному рівні якості** продукції. **Оптимальний рівень якості** відповідає мінімальній величині загальних суспільних витрат на виробництво і експлуатацію продукції.

Залежно від кількості властивостей, які характеризуються, **показники якості** поділяються на:

- ✓ **одиничні**, що характеризують окремі властивості виробу;
- ✓ **комплексні**, за допомогою яких вимірюється група властивостей виробу;
- ✓ **узагальнюючі**, які характеризують якість усієї сукупності продукції підприємства.

Одиничні показники умовно поділяються на такі групи:

- **Показники призначення** (характеризують пристосованість виробів до використання та сфера використання).

- **Показники надійності і довговічності** (відображають властивість виробу виконувати свої функції протягом певного часу зі збереженням експлуатаційних характеристик; властивість виробу зберігати свою роботоздатність тривалий час).

- **Показники технологічності** (характеризують ефективність конструкцій машин та технологій їх виготовлення).

- **Ергономічні показники** (враховують комплекс гігієнічних, антропометричних, фізіологічних властивостей людини, вимоги техніки безпеки).

- **Естетичні показники** (характеризують виразність, відповідність стилю і моді, оригінальність, гармонійність).

- **Показники стандартизації та уніфікації**, що відбивають ступінь використання у виробі стандартизованих та уніфікованих деталей та вузлів.

- **Економічні показники** (відображають затрати на розробку, виготовлення й експлуатацію виробу).

- **Патентно-правові**, які відображають ступінь використання нових винаходів при проектуванні виробів.

Комплексні показники характеризують кілька властивостей продукції. Згідно з цими показниками продукцію поділяють на сорти, марки, класи.

У процесі господарської діяльності важливо не тільки правильно оцінити якість окремих виробів, але й визначити загальний рівень якості продукції підприємства. Для цього використовується система **загальних показників**, основними з яких є:

- ✓ коефіцієнт оновлення асортименту;
- ✓ частка сертифікованої продукції;
- ✓ частка продукції, призначеної для експорту;
- ✓ обсяг товарів, реалізованих за зниженими цінами під час сезонного розпродажу;
- ✓ коефіцієнт сортності;
- ✓ питома вага браку в загальному випуску товарної продукції.

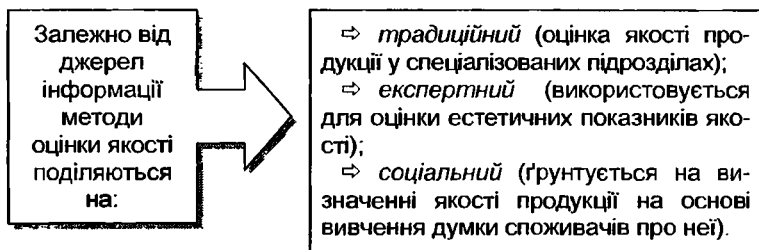
Методи оцінки якості продукції поділяються залежно від способу одержання інформації на: об'єктивний (вимірювальний і реєстраційний), органолептичний і розрахунковий.

Вимірювальний метод – передбачає використання при оцінці якості продукції технічних засобів контролю.

Реєстраційний метод ґрунтується на спостереженні і підрахунку кількості предметів, випадків.

Органолептичний метод передбачає аналіз сприймань органами чуття людини споживчих властивостей товару.

Розрахунковий метод використовується при визначенні показників якості новостворених виробів; різновидом цього методу є **комплексний метод**, який полягає у визначенні інтегрованого показника якості продукції шляхом порівняння корисного ефекту від використання виробу і загальних витрат на його створення і споживання.



В окрему групу виділяються **статистичні методи** оцінки якості продукції, які ґрунтуються на використанні методів математичної статистики і мають вибірковий характер.

У тісному взаємозв'язку з якістю продукції перебуває її **конкурентоспроможність**.

Конкурентоспроможність – це характеристика товару, що відображає її відмінність від товару-конкурента як за ступенем задоволення конкретної потреби, так і за витратами на його забезпечення.

Чинники забезпечення конкурентоспроможності продукції



Перший чинник відображає рівень якості продукції, її стиль, унікальність, гарантії та рівень обслуговування, зручність у використанні;

Другий чинник – рівень ціни порівняно з іншими конкурентами, систему знижок, форми оплати та можливість відстрочки у платежах тощо;

Третій чинник – канали збуту – характеризує форми збуту, стан ринку, систему транспортування та складування;

Четвертий чинник відображає ефективність діяльності маркетингових служб, дієвість реклами, використання систем просування товару на ринок тощо;

П'ятий чинник – кваліфікаційний рівень персоналу підприємства, ефективність використання кадрового потенціалу, прогресивність управлінської структури та її мобільність тощо.

Методика оцінки рівня конкурентоспроможності товару як інтегрального результату дії широкого спектру чинників передбачає проведення розрахунків у декілька етапів:

1. Аналіз ринку і вимог споживачів з метою визначення номенклатури параметрів (нормативних, технічних, економічних), вибір найбільш конкурентоспроможного товару – зразка для порівняння.

2. Обчислення одиничних показників за окремими параметрами та визначення сукупності параметрів двох товарів для порівняння.

3. Розрахунок групових показників на основі одиничних, що у кількісному виразі відображають відмінність між характеристиками аналізованої продукції та потребами споживачів окремої групи параметрів.

4. Визначення інтегрального показника з усіх груп параметрів в цілому, який вказує на рівень конкурентоспроможності аналізованого виробу.

Еталон для порівняння має належати до однієї групи товарів з аналізованим виробом, мати визначені умови використання і функціональне призначення, бути характерним для вибраного ринку і мати максимальну кількість переваг для покупців. Товар-еталон повинен повністю відповідати нормативним вимогам майбутнього ринку.

Розрахунок нормативних параметрів для оцінки конкурентоспроможності забезпечується за допомогою альтернативного методу, і застосовуваний показник має лише два значення:

1 – якщо товар відповідає нормі;

0 – якщо не відповідає.

Визначення групового показника, що характеризує відповідність ринковим потребам *технічних параметрів* ($I_{\text{тп}}$) здійснюється за формулою:

$$I_{\text{тп}} = \sum_{i=1}^n P_i Q_i,$$

де P_i – одиничний показник i -го технічного параметра;
 Q_i – вага i -го параметра в загальній їх сукупності;
 n – кількість параметрів, що підлягають оцінюванню.

Аналогічні розрахунки здійснюються щодо товару-конкурента (товару-еталону), і порівняння двох групових показників дозволяє визначити рівень конкурентоспроможності аналізованого товару за технічними параметрами. Такі розрахунки здійснюються за формулою:

$$K_{\text{тп}} = \frac{I_{\text{тп1}}}{I_{\text{тп2}}},$$

де $K_{\text{тп}}$ – показник конкурентоспроможності товару за технічними параметрами;

$I_{\text{тп1}}$, $I_{\text{тп2}}$ – відповідні групові показники технічних параметрів порівнюваних товарів.

Груповий показник конкурентоспроможності за *економічними параметрами* ($I_{\text{еп}}$) обчислюється за формулою:

$$I_{\text{еп}} = \sum_{i=1}^n Z_i Q_i,$$

де Z_i – одиничний показник i -го економічного параметра.

Співвідношення групових економічних показників аналізованого товару і товару-еталона визначається за формулою:

$$K_{\text{еп}} = \frac{I_{\text{еп1}}}{I_{\text{еп2}}},$$

де $K_{\text{еп}}$ – показник конкурентоспроможності товару за економічними параметрами;

$I_{\text{еп1}}$, $I_{\text{еп2}}$ – відповідні групові показники економічних параметрів порівнюваних товарів.

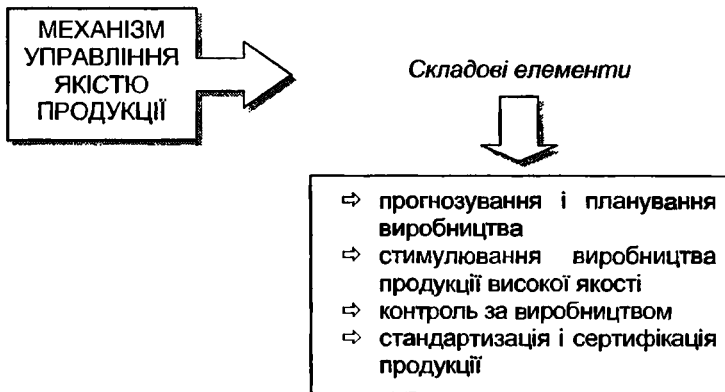
Інтегральний показник конкурентоспроможності товару ($I_{\text{кє}}$) обчислюється:

$$I_{\text{кє}} = \frac{K_{\text{тп}}}{K_{\text{еп}}}.$$

Якщо $I_{\text{кк}} > 1$, то виріб, що аналізується, має конкурентні переваги щодо товару-еталона;

Якщо $I_{\text{кк}} < 1$, то він «програватиме» товару-конкуренту.

Управління якістю – це дії, спрямовані на встановлення, забезпечення і підтримку необхідного рівня якості продукції в процесі її проектування, виробництва та експлуатації.



Прогнозування виробництва високоякісної продукції має ґрунтуватись на передбаченні досягнень НТП, структурних зрушень у виробництві і споживанні товарів, змін у купівельній спроможності населення, співвідношення попиту і пропозиції.

Планування якості продукції – це процес розробки і встановлення завдань щодо поліпшення споживчих властивостей продукції, а також заходів, які забезпечують можливість досягнення визначеного рівня якості продукції. Цей процес тісно пов'язаний з роботою науково-дослідних і проектно-конструкторських підрозділів, впровадженням прогресивних технологій, нових стандартів продукції та ін.

Стимулювання поліпшення якості продукції здійснюється шляхом встановлення більш високих цін на продукцію високої якості, матеріального стимулювання працівників за досягнення високих якісних результатів роботи та ін.

Контроль за виробництвом продукції повинен включати систему заходів, які дозволяють забезпечити випуск високоякісної продукції шляхом дотримання вимог до виробництва на всіх, без виключення, стадіях створення продукції: від проектування до реалізації конкретним споживачам.

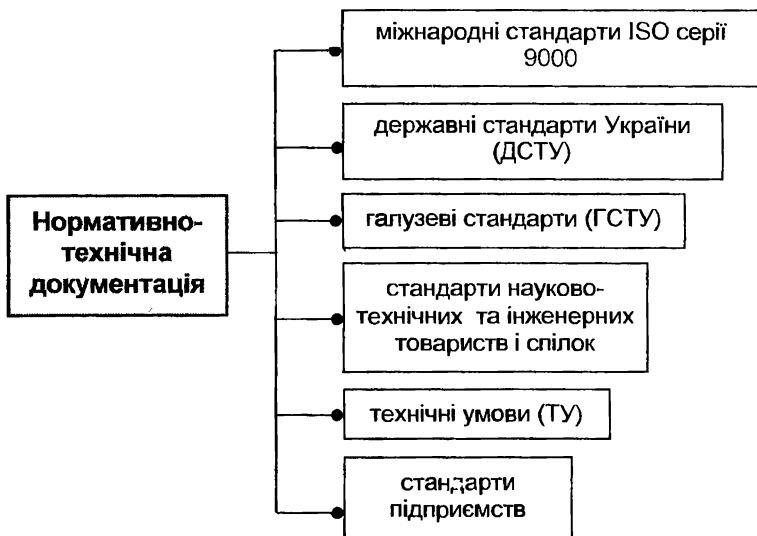
Управління конкурентоспроможністю – це встановлення оптимального співвідношення між чинниками забезпечення конкурентоспроможності (якістю, ціною, системою збуту, обслуговуванням та ін.).

В результаті цього мають вирішуватись завдання:

- поліпшення якості самої продукції;
- зниження витрат на її виробництво;
- підвищення економічності оперативності після продажного обслуговування.

Ефективним засобом управління якістю і конкурентоспроможністю є **стандартизація**, яка включає комплекс норм, правил і вимог до якості продукції.

Процес стандартизації продукції регулюється сукупністю *нормативно-технічної документації*.



Стандарт на продукцію є основним нормативно-технічним документом, в якому показники якості встановлюються, виходячи із новітніх досягнень науки, техніки і попиту споживачів.

Стандартизація продукції охоплює:

- ✓ встановлення вимог до якості продукції, сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих;

- ✓ встановлення норм, правил в галузі проектування;
- ✓ формування єдиної системи показників якості продукції, методів її контролю, випробувань, єдиних термінів і позначень;
- ✓ створення єдиних систем класифікації і кодування продукції тощо.

Сертифікація продукції – один із важливих елементів системи управління якістю, який передбачає оцінку відповідності продукції певним вимогам та видачу певного документа-сертифіката. **Сертифікат** – це документ, що засвідчує високий рівень якості продукції та її відповідність вимогам міжнародних стандартів ISO серії 9000. В Україні існує *обов'язкова і добровільна сертифікація*. **Обов'язкова сертифікація** здійснюється в межах державної системи управління господарськими суб'єктами, охоплює перевірку та випробування продукції, державний нагляд за сертифікованими виробами.

Добровільна сертифікація може проводитись на відповідність вимогам, які не є обов'язковими, за ініціативою суб'єкта господарювання на договірних засадах.

Суб'єкти господарювання (виробники, постачальники, продавці) щодо продукції, яка підлягає обов'язковій сертифікації, повинні:

- 1) у визначений термін і в належному порядку проводити сертифікацію продукції;
- 2) забезпечувати виготовлення продукції відповідно до вимог того стандарту, за яким її сертифіковано;
- 3) реалізовувати продукцію тільки за наявності сертифіката;
- 4) припинити реалізацію сертифікованої продукції, якщо виявлено її невідповідність вимогам певного стандарту або закінчився термін дії сертифіката.

Згідно з вимогами чинного вітчизняного законодавства сертифікація продукції в Україні здійснюється в рамках державної системи сертифікації – **УкрСЕПРО**.

Сертифікацію здійснюють *державні випробувальні центри (ДВЦ)* з найважливіших видів продукції. На сертифіковану продукцію видається *сертифікат відповідності*, який містить спеціальний *знак відповідності*. Аналогічним знаком позначається і сама продукція; він інформує споживачів про те, що продукція є сертифікованою за системою УкрСЕПРО.

Останнім часом почали формуватись міжнародні системи

сертифікації, координацією яких займається спеціальний комітет із сертифікації – **СЕРТИКО**, що діє у складі ISO.

Державний нагляд за якістю продукції здійснює *Державний комітет України по стандартизації, метрології і сертифікації (Держстандарт України)*, який є національним органом, що здійснює стандартизацію і сертифікацію продукції. Об'єктом державного нагляду є продукція виробничо-технічного призначення і товари народного споживання, експортна продукція щодо вимог контрактів, імпортна продукція щодо діючих в Україні стандартів, атестовані виробництва.

На місцях державний нагляд за якістю продукції здійснюють територіальні органи Держстандарту – *центри стандартизації, метрології і сертифікації*.

Система державного нагляду передбачає відповідальність суб'єктів господарювання за порушення стандартів, норм і правил, а саме: матеріальну відповідальність у формі *штрафів*, розміри яких коливаються від 25 до 100% вартості невідповідної стандартам продукції. Суми штрафів розподіляються таким чином:

60% – у Державний бюджет;

30% – у позабюджетні фонди місцевих органів влади;

10% – у Держстандарт України для розвитку матеріально-технічної та науково-дослідної бази.

Економічна ефективність поліпшення якості продукції характеризується розміром додатково отриманого прибутку від виробництва і реалізації продукції підвищеної якості.

Річний економічний ефект (або річний прибуток від поліпшення якості) ($E_{\text{я}}$) обчислюється за формулою:

$$E_{\text{я}} = (\Delta\Pi - E_{\text{н}} \cdot K) \cdot N_{\text{я}}, \text{ грн.},$$

де $\Delta\Pi$ – приріст прибутку за рахунок реалізації одиниці продукції підвищеної якості, грн.;

K – питомі капіталовкладення на проведення заходів щодо поліпшення якості продукції, грн./од.;

$N_{\text{я}}$ – обсяг продукції поліпшеної якості в натуральних одиницях.

Якщо поліпшення якості продукції знаходить відображення у підвищенні її сортності, то **додатковий прибуток**

створюється за рахунок підвищеної ціни на продукцію вищого сорту ($\Delta\Pi_{\text{я}}$):

$$\Delta\Pi_{\text{я}} = [(\Pi_2 - C_2) - (\Pi_1 - C_1)] \cdot N_{\text{я}}, \text{ грн.},$$

де Π_1, Π_2 – відповідно, ціна одиниці продукції нижчого і вищого сорту, грн.;

C_1, C_2 – собівартість одиниці продукції нижчого і вищого сорту, грн.

Поліпшення якості продукції є специфічною формою прояву закону економії робочого часу, тому підвищення якості має значний *народногосподарський ефект*. Цей ефект враховує ефекти і від виробництва, і від експлуатації (споживання) продукції підвищеної якості.

Сумарний річний економічний ефект від підвищення якості продукції ($E_{\text{сум}}$) визначається як сума річних економічних ефектів при її виробництві і споживанні (експлуатації):

$$E_{\text{сум}} = E_{\text{в}} + E_{\text{с}}, \text{ грн.}$$

Річний економічний ефект у виробника продукції поліпшеної якості ($E_{\text{н}}$) може бути також обчислений як різниця приведених витрат на виробництво продукції поліпшеної і попередньої якості:

$$E_{\text{в}} = [(C_1 + E_{\text{н}} \cdot K_1) - (C_2 + E_{\text{н}} \cdot K_2)] \cdot N_{\text{я}}, \text{ грн.},$$

де C_1, C_2 – собівартість виготовлення одиниці продукції, відповідно, попередньої і поліпшеної якості, грн.;

K_1, K_2 – питомі капіталовкладення у виробництво продукції, відповідно, попередньої і поліпшеної якості, грн.

Досить часто цей ефект може мати від'ємне значення, тому підприємство змушене змінити ціну виробу, щоб забезпечити необхідний рівень рентабельності виробництва. В такому разі *економічний ефект* можна обчислити як $\Delta\Pi_{\text{я}}$.

Річний економічний ефект у споживачів продукції більш високої якості ($E_{\text{с}}$) може бути обчислений як зміна річної величини одноразових і поточних затрат:

$$E_{\text{с}} = [E_{\text{н}} \cdot (K'_1 \cdot \alpha_0 - K'_2) + (C'_1 - C'_2)] \cdot N_{\text{я}}, \text{ грн.},$$

де K_1, K_2 – питомі капітальні вкладення на придбання й експлуатацію виробів, відповідно, попередньої і підвищеної якості, грн.;

C_1, C_2 – річна сума експлуатаційних витрат по виробках, відповідно, попередньої і поліпшеної якості, грн.;

α_0 – коефіцієнт еквівалентності (спряження) старої продукції новій щодо корисного ефекту (продуктивності, строку служби і т. п.).

У ряді випадків при поліпшенні якості продукції її собівартість зростає, а ціна залишається без змін, хоча збільшується строк служби нового виробу. В такому разі річний економічний ефект (E_p) може бути обчислений за формулою:

$$E_p = (C_c - C_n \cdot \frac{T_c}{T_n}) \cdot N_a, \text{ грн.},$$

де C_c, C_n – собівартість одиниці старого і нового виробу, грн.;

T_c, T_n – строк служби старого і нового виробу, років.

У деяких галузях промисловості якість продукції оцінюється за сортами за допомогою *коефіцієнтів сортності* (K_c):

$$K_c = \frac{N_1 \cdot C_1 + N_2 \cdot C_2}{(N_1 + N_2) \cdot C_2},$$

де N_1, N_2 – відповідно, випуск продукції нижчого і вищого сорту, одиниць.

Можливі шляхи підвищення якості та конкурентоспроможності продукції поділяються на:

- ✓ *виробничо-технічні* (вдосконалення проектування, використання найсучасніших техніки і технології, вхідний контроль якості сировини, матеріалів і комплектуючих, поліпшення стандартизації);
- ✓ *організаційні* (вдосконалення організації виробництва і праці, методів технічного контролю, підвищення кваліфікації кадрів, дотримання технологічної і виробничої дисципліни, забезпечення загальної культури виробництва);
- ✓ *економічні* (система прогнозування і планування якості, встановлення прийнятних для виробника і споживача цін, економічне стимулювання виробництва високоякісної продукції);
- ✓ *соціальні* (правильна кадрова політика, створення належних умов праці і відпочинку, мотивація праці, активізація людського чинника).

Умови ринку вимагають комплексного використання перелічених можливостей забезпечення виробництва якісної конкурентоспроможної продукції.



Приклад 1. Проаналізуйте ступінь оновлення випуску продукції у звітному році за даними таблиці 66.

Таблиця 66

Показники	План	Факт
Кількість видів продукції,	86	94
в тому числі нових видів	22	18
Обсяг виробництва продукції в гуртових цінах підприємства, тис. грн.	4900	5000
в тому числі нових видів, тис. грн.	1620	1280

Розв'язування.

1. Ступінь оновлення номенклатури продукції визначається як відношення кількості нових видів продукції до загальної кількості продукції, що випускається.

За планом цей показник склав:

$$\frac{22}{86} \cdot 100 = 25,6\%, \text{ а по звіту } \frac{18}{94} \cdot 100 = 19,1\%.$$

2. Визначимо ступінь оновлення продукції за вартістю. За планом цей показник склав:

$$\frac{1620}{4900} \cdot 100 = 33\%, \text{ а по звіту } \frac{1280}{500} \cdot 100 = 25,6\%.$$

3. За одержаними даними можна зробити висновок, що планове завдання щодо оновлення продукції не виконане. Перевиконання плану за обсягом виробництва, очевидно, досягнуте за рахунок понадпланового випуску застарілих виробів, нових виробів випущено на 4 види менше, ніж заплановано (22 – 18), а загальна кількість видів виробів, що випускаються, зросла з 86 до 94. Застарілих видів продукції заплановано виробляти 86 – 22 = 64, а фактично вироблено 94 – 18 = 76 видів, тобто на 12 видів більше.

Приклад 2. Консервним заводом заплановано виготовити у плановому році 110 тис. умовних банок овочевих консервів, у тому числі вищого сорту 65% загальної кількості. Ціна одиниці продукції першого сорту 1,5 грн., а до ціни вищого сорту встановлена надбавка в розмірі 20% ціни першого сорту.

Визначити коефіцієнт сортності продукції по заводу у плановому році та його зміну порівняно зі звітним, якщо у звітному році коефіцієнт сортності становив 0,96.

Розв'язування.

Коефіцієнт сортності обчислюється із співвідношення

$$K_c = \frac{N_1 \cdot C_1 + N_2 \cdot C_2}{(N_1 + N_2) \cdot C_2},$$

$$K_c = \frac{(110\,000 - 110\,000 \cdot 0,65) \cdot 1,5 + 110\,000 \cdot 0,65 \cdot 1,5 \cdot 1,2}{110\,000 \cdot 1,5 \cdot 1,2} = 0,94.$$

Отже, фактична сортність є вищою від звітної на 2% (94% – 92%).

Приклад 3. Визначити річний економічний ефект у виробника побутових кухонних комбайнів нової поліпшеної моделі та строк окупності додаткових капітальних вкладень за даними таблиці 67.

Таблиця 67

Показники	Стара модель	Поліпшена модель
Річний випуск, тис. шт.	80	80
Додаткові капіталовкладення, пов'язані із освоєнням виробництва нової моделі, тис. грн.	–	400
Собівартість комбайна, грн.	165	205
Роздрібна ціна комбайна, грн.	180	225

Розв'язування.

Річний економічний ефект у виробника продукції покращеної якості може бути обчислений:

$$E_{\pi} = (\Delta\P - E_n - K) \cdot N_{\pi}.$$

Приріст прибутку в розрахунку на одиницю реалізованої продукції поліпшеної якості ($\Delta\P$) становитиме:

$$(225 - 205) - (180 - 165) = 20 - 15 = 5 \text{ грн./од.}$$

$$\begin{aligned} \text{Тоді } E_{\pi} &= (5 - 0,15 \cdot \frac{400\,000}{80\,000}) \cdot 80\,000 = (5 - 0,75) \cdot 80\,000 = \\ &= 340 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Строк окупності додаткових капіталовкладень виробника ($T_{ок}$) можна знайти як відношення величини цих витрат до величини річного економічного ефекту:

$$T_{ок} = \frac{400\,000}{340\,000} = 1,18 \text{ року.}$$

Приклад 4. Визначити річний економічний ефект від виробництва і споживання харчових поліпшувачів із натуральної сировини, які використовуються в хлібопекарській промисловості. Вихідні дані в таблиці 68.

Таблиця 68

Показники	Старий продукт	Новий продукт
Інвестиції в будівництво нового цеху харчових поліпшувачів поліпшеної якості, тис. грн.	—	1000
Річний обсяг виробництва продукції, т	650	650
Гуртова ціна продукції, грн./т	1620	1900
Собівартість 1-ї тонни продукції, грн.	1340	1460
Питомі витрати на 1 тону хлібобулочних виробів, кг	60	22
Обсяг виробництва хлібобулочних виробів, т/рік	1000	1000

Розв'язування.

Сумарний річний економічний ефект від підвищення якості продукції ($E_{\text{сум}}$) визначається як сума ефектів при виробництві і споживанні продукції поліпшеної якості:

$$E_{\text{сум}} = E_{\text{в}} + E_{\text{с}}.$$

$E_{\text{в}}$ можна обчислити як річний економічний ефект від випуску хлібопекарського поліпшувача підвищеної якості:

$$E_{\text{в}} = (\Delta\P - E_{\text{н}} \cdot K) \cdot N_{\text{р}} = [(1900 - 1460) - (1620 - 1340)] - \\ - 0,15 \cdot \frac{1\,000\,000}{650} \cdot 650 = (160 - 230,7) \cdot 650 = -45\,955 \text{ грн.}$$

$E_{\text{с}}$ обчислюється як різниця поточних витрат на споживання поліпшувача підвищеної якості і поліпшувача попередньої якості:

$$E_{\text{с}} = 1000 \cdot 0,060 - 1620 - 1000 \cdot 0,022 \cdot 1900 = \\ = 97\,200 - 41\,600 = 55\,600 \text{ грн.,}$$

$$E_{\text{сум}} = -45\,955 + 55\,600 = 9645 \text{ грн.}$$



Задачі для розв'язку

Задача 146. Визначити ступінь оновлення продукції у звітному році на основі даних таблиці 69.

Таблиця 69

Показники	План	Звіт
1. Кількість видів продукції,	102	105
в т. ч нових видів продукції	34	37
2. Обсяг виробництва продукції в гуртових цінах підприємства, тис. грн.	690	720
в т. ч. обсяг виробництва нових видів продукції, тис. грн.	205	224

Задача 147. В результаті проведених вдосконалень підвищилась надійність і технічний рівень продукції, але при цьому вартість машини зросла із 25 до 28 тис. грн., а строк служби з 8 до 12 років. Визначити загальну економію за рахунок підвищення якості машини.

Задача 148. У звітному році підприємство виготовило 300 виробів А, із них 62% вищої категорії якості. Планом передбачено збільшити випуск цієї продукції до 100% у загальному обсязі виробництва виробів А. Ціна виробів першої категорії 3100 грн., вищої категорії 3600 грн. Визначити суму прибутку за рахунок додаткової реалізації продукції А вищої категорії якості.

Задача 149. Завод побутової техніки освоїв випуск нових пральних машин – напівавтоматів підвищеної якості. Вихідні дані в таблиці 70.

Таблиця 70

Показники	Модель	
	Стара	Нова
Річний обсяг випуску машин, тис. шт.	1000	1000
Собівартість машини, грн.	325	375
Гуртова ціна продукції, грн.	400	465
Додаткові капіталовкладення на реконструкцію, млн грн.	–	6,5

Визначити: річний госпрозрахунковий ефект від освоєння нової моделі пральної машини.

Задача 150. В результаті здійснення іноземних інвестицій і використання комплектуючих провідних фірм світу підприємству вдалося значно поліпшити якість побутового холодильника: збільшився корисний об'єм морозильної камери, поліпшився температурний режим, знизилось споживання електроенергії і т. ін. Вага, габарити і строк служби холодильника залишилися незмінними (таблиця 71).

Таблиця 71

Показники	Модель	
	Стара	Нова
Річний випуск виробів, тис. шт.	200	200
Питомі додаткові капіталовкладення, пов'язані з поліпшенням якості виробів, грн.	–	800
Роздрібна ціна виробу, грн.	500	680
Потужність компресора, кВт	0,2	0,22
Час роботи холодильника в рік, год.	4760	3100
Ціна 1 кВт/год. електроенергії, грн.	0,17	0,17

Обчислити: річний економічний ефект від виробництва холодильників підвищеної якості; річну економію у споживача на поточних витратах; строк окупності додаткових капітальних затрат у споживача. $E_n = 0.15$.

Задача 151. Впровадження штампованих заготовок осі автомобіля із профільного прокату замість поковок квадратного перерізу дозволило автозаводу знизити витрати металу і зменшити питомі капіталовкладення (таблиця 72).

Таблиця 72

Показники	Вісь автомобіля	
	Паковка	Прокат
Вага 100 заготовок осі, т	4,5	4,0
Вага 100 готових виробів, т	3,5	3,5
Річний обсяг виробництва, тис. шт.	100	100
Питомі капіталовкладення на подальшу обробку 100 заготовок осі, грн.	120	122
Собівартість обробки 100 заготовок, грн.	250	210

Визначити:

- коефіцієнт корисного використання металу (по обох варіантах);
- приведені затрати на 100 заготовок;
- річний економічний ефект від впровадження прогресивних заготовок.

Задача 152. В результаті раціоналізації виробництва і вдосконалення технології строк служби технічної тканини, що випускається комбінатом, зростає із 3 до 5 років. Однак собівартість тканини поліпшеної якості підвищиться із 7 до 9 грн./м². Річний випуск тканини 900 тис. м². Розрахувати річний економічний ефект від поліпшення якості технічної тканини.

Задача 153. Завод електроприладів освоїв випуск нових видів продукції підвищеної якості. Вихідні дані представлені в таблиці 73.

Таблиця 73

Показники	Нова модель	Стара модель
Річний обсяг випуску продукції, тис. шт.	2000	2300
Собівартість приладу, грн.	930	1025
Гуртова ціна продукції, грн.	1260	1835
Капіталовкладення, млн грн.	—	7,0

Визначити: річний економічний ефект від освоєння випуску нових видів електроприладів.

Задача 154. Визначити ефективність від підвищення якості в залежності від підвищення довговічності машини на основі таких даних:

- передбачено збільшити строк служби машини із 5 до 7 років;
- в результаті збільшення витрат на це собівартість однієї машини зростає із 2000 до 2900 грн.;
- річний обсяг випуску машин 10 000 шт.

Задача 155. Планом підприємства у зв'язку із виходом на міжнародний ринок передбачено збільшити строк служби підшипників із 5200 до 7500 год. В результаті збільшення затрат у зв'язку з цим собівартість одиниці виробу зростає із 3,1 до 3,4 грн. Обчислити ефективність від збільшення довговічності виробів.

Задача 156. Підприємству заплановано виготовити у 2001 році 7200 виробів В, причому в кожному місяці план випуску повинен бути однаковий згідно з укладеними договорами поставок. З 1 травня 2001 року буде змінена конструкція виробу В, у зв'язку з чим строк його служби збільшиться з 3 до 5 років і одночасно збільшаться затрати на одиницю продукції із 170 до 230 грн., а ціна відповідно підвищиться із 200 до 280 грн.

Необхідно визначити:

– економію на один новий виріб В, умовно-річну економію і економію до кінця року від підвищення якості продукції.

Задача 157. Експериментальний житловий будинок підвищеного рівня якості характеризується такими показниками:

- збільшення собівартості 1 м² загальної площі на 20 грн./м²;
- додаткові капітальні вкладення 50 грн./м² загальної площі;
- річна економія на експлуатаційних затратах 2,4 грн./м². Визначити річний економічний ефект від будівництва будинків експериментальної серії.

Задача 158. Встановити підвищення рівня якості свердильного верстата, якщо під час його випробувань було встановлено, що за весь період експлуатації на ньому можна просвердлити (ресурс верстата) 8 млн отворів заданих типових діаметра і довжині. Затрати на придбання і експлуатацію його становлять 387 тис. грн. Існуючий базовий верстат має ресурс 7,2 млн отворів при сумарних затратах 300 тис. грн.

Задача 159. Визначити економічну ефективність виробництва і споживання матеріалів поліпшеної якості для виготовлення насосів, враховуючи, що підвищення якості матеріалу спричиняє збільшення довговічності виробів, але пов'язане з ростом собівартості продукції і питомих капітальних затрат. Вихідні дані наведені в таблиці 74.

Таблиця 74

Показники	При використанні звичайного матеріалу	При використанні покращеного матеріалу
Інвестиції в будівництво заводу, млн грн.	9,0	13
Коефіцієнт спряження одиниць	2,0	5,0
Річний обсяг виробництва продукції, тис. шт.	1600	1600
Собівартість виготовлення, грн.	255	630
Поточні витрати у сфері експлуатації в розрахунку на одиницю продукції, грн.	140	35
Строк служби продукції, років	4	6

Фонд часу роботи кожного насоса 4000 год./рік.

Задача 160. По підприємству передбачається такий річний обсяг випуску продукції за сортами (таблиця 75).

Таблиця 75

Сорт	Кількість виробів, шт.	Гуртова ціна за одиницю, грн.
I	50 000	22
II	12 000	18

Необхідно обчислити коефіцієнт сортності продукції.

Задача 161. На хлібобулочному комбінаті на рік заплановано виготовити 50 т макаронних виробів, у т. ч. вищого сорту – 42 т, першого – 8 т. Ціна макаронних виробів вищого сорту – 2 грн., першого сорту – 1,7 грн. за кг. Коефіцієнт сортності у звітному році склав 93,5%.

Визначити: коефіцієнт сортності в плановому періоді; порів-

няти коефіцієнти сортності звітного і планового періодів; зробити висновок.

Задача 162. Підсумки роботи взуттєвих фабрик А, Б, В об'єднання характеризуються даними таблиці 76.

Таблиця 76

Показники	Всього, млн пар			В т. ч. за сортами					
	А	Б	В	перший			другий		
				А	Б	В	А	Б	В
План випуску взуття	14,0	18,5	16,0	7	10	12	5	7	40
Фактичний випуск	16,5	18,5	16,0	9	9	11,5	6,5	6,0	3,5
Гуртова ціна пари, грн.	—	—	—	142	144	140	140	142	138

Розрахувати:

1) середній коефіцієнт сортності виробів (за планом і фактично по фабриках і по об'єднанню);

2) прибуток (збитки) від зміни сортності.

Оцінити рівень роботи з підвищення якості взуття на фабриках і по об'єднанню.

Задача 163. На цукровому заводі виготовляють цукор-пісок і рафінад вищої, I, II категорій. План реалізації по категорійності і його фактичне виконання за минулий рік по заводу відображений в таблиці 77.

Таблиця 77

Назва продукції	Категорія якості	План виробництва		Фактичне виконання, т	Гуртова ціна за 1 тону, грн.
		кількість	питома вага, %		
Цукор-пісок	вища	8000	20,0	8200	2000
	перша	2800	70,0	29 400	1690
	друга	4000	10,0	4200	1620
Всього		14 800	100,0	41 800	
Рафінад	вища	4800	40,0	4900	2200
	перша	6000	50,0	6050	2000
	друга	1200	10,0	1200	1850
ВСЬОГО		12 000	100,0	12 150	

Визначити:

— загальний обсяг фактичного випуску цукру в грошовому виразі;

- питому вагу кожної категорії продукції в загальному обсязі її фактичного випуску;
- плановий і фактичний коефіцієнти категорійності по цукру-піску і рафінаду.



Тести для самоконтролю

8

РАХУНОК

1. Виберіть пару тотожних понять:

ФІНАНСИ

- якість товару – корисність товару;
- споживна вартість – корисність товару;
- якість продукції – конкурентоспроможність продукції;
- якість продукції – технічний рівень продукції;
- немає жодної вірної відповіді.

2. Якість продукції як економічна категорія характеризує:

- міру задоволення певної потреби, яка виявляється у споживанні;
- ефективність споживання матеріальних і трудових ресурсів, затрачених на виробництво товару;
- сукупність техніко-експлуатаційних характеристик виробу;
- сукупність властивостей виробу, що зумовлюють його придатність задовольняти певні потреби споживачів.

3. У сучасних умовах підвищення якості продукції необхідне у зв'язку із:

- зростанням чисельності населення;
- швидкими темпами впровадження досягнень НТП у виробництво;
- обмеженням купівельної спроможності населення;
- обмеженістю природних ресурсів;
- насиченням ринку різноманітними вітчизняними та імпортованими товарами;
- виходом значної кількості вітчизняних підприємств на зовнішній ринок;
- збільшенням серійності виробництва.

4. Недостатній рівень якості продукції породжує такі негативні економічні наслідки:

- додаткові витрати на ремонт технічних засобів, виправлення браку;
- витрати на проведення заходів для очищення водного басейну;

- в) зниження темпів росту добробуту населення;
- г) втрати від передчасного виходу з ладу комунікаційних систем;
- д) втрати від невіправного браку;
- е) витрати на оздоровлення населення, яке працює на екологічно несприятливій території.

5. Абсолютний рівень якості продукції визначається шляхом:

- а) обчислення певних показників якості та їх порівняння з відповідними показниками аналогів;
- б) визначення якісних показників продукції без їх порівняння з показниками аналогічних виробів;
- в) визначення показників якості продукції по підприємству в цілому у звітному періоді;
- г) обчислення одиничних показників якості.

6. Оптимальний рівень якості продукції характеризує:

- а) якість продукції з врахуванням впровадження майбутніх досягнень у галузі науки, техніки і передових технологій;
- б) мінімальну суму витрат на виробництво продукції;
- в) мінімальну величину загальних суспільних витрат на виробництво і споживання продукції;
- г) рівень задоволення потреб споживачів;
- д) рівень якості, за якого поточні витрати на експлуатацію виробу є мінімальними.

7. Показники якості продукції поділяються на такі групи:

а) порівняльні;	г) комплексні;
б) одиничні;	д) сукупні;
в) статистичні;	е) узагальнюючі.

8. Серед перелічених виберіть показники, які характеризують окремі властивості виробу:

- а) клас автомобіля;
- б) калорійність кондитерських виробів;
- в) ціна пальто;
- г) коефіцієнт сортності продукції;
- д) потужність обладнання;
- е) сорт борошна;
- є) дизайн упаковки.

9. Економічні показники якості продукції відображають:

- а) співвідношення ціни виробу і цін на аналогічні товари виробників-конкурентів;
- б) кількість спожитих матеріальних ресурсів на виріб;

- в) період повного зношення виробу;
- г) граничну корисність продукції;
- д) міру економічної вигоди виробництва продукції та її придбання (експлуатації).

10. Якщо при оцінці якості продукції використовуються технічні засоби контролю, то такий метод називається:

- а) комплексний;
- б) диференційований;
- в) реєстраційний;
- г) вимірювальний;
- д) спостережний.

11. Конкретним механізмом реалізації соціального методу оцінки якості продукції може бути:

- а) проведення випробувань якості в заводській лабораторії;
- б) групою фахівців у певній галузі оцінюються естетичні характеристики продукції;
- в) проведення показових виставок і випробувань із залученням широкого кола споживачів;
- г) опитування потенційних клієнтів фірми щодо якісних показників продукції;
- д) визначення технічних параметрів продукції спеціалістами державного випробувального центру.

12. Конкурентоспроможність продукції – це характеристика товару, яка відображає:

- а) переваги над товаром-конкурентом за якісними показниками;
- б) переваги над товаром-конкурентом за мірою задоволення певної потреби і за витратами на її забезпечення;
- в) переваги над аналогічними товарами за рівнем надійності та післяпродажного обслуговування;
- г) переваги над конкурентним товаром за ціною та якістю.

13. Найважливішими складовими, що забезпечують конкурентоспроможність продукції, є:

- а) територіальне охоплення ринку;
- б) рівень якості продукції;
- в) ціновий чинник;
- г) розширення ринкового сегменту;
- д) форми збуту, система транспортування і складування продукції;
- е) можливості виходу на зовнішній ринок;
- є) маркетингові важелі;
- ж) професійна підготовленість персоналу підприємства та ефективність структури управління.

14. Методика оцінки рівня конкурентоспроможності продукції передбачає порівняння оцінюваного товару з еталоном, який повинен відповідати таким вимогам:

- а) бути ідентичним з порівнюваним товаром за ціною;
- б) мати чітко визначене функціональне призначення та умови використання;
- в) повинен належати до однієї групи товарів з аналізованим;
- г) обов'язково повинен бути сертифікованим за системою СЕРТИКО;
- д) має бути характерним для вибраного ринку;
- е) мати максимальну кількість переваг щодо задоволення потреб покупців.

15. Вибір найбільш конкурентоспроможного товару-еталона передбачає визначення таких параметрів:

- а) економічних;
- б) експлуатаційних;
- в) технічних;
- г) нормативних;
- д) стандартних;
- е) комплексних.

16. Інтегральний показник конкурентоспроможності обчислюється за формулою:

$$\text{а) } I_{\text{кк}} = \frac{K_{\text{тп}}}{K_{\text{еп}}};$$

$$\text{в) } I_{\text{кк}} = K_{\text{тп}} \cdot K_{\text{еп}};$$

$$\text{б) } I_{\text{кк}} = K_{\text{тп}} \cdot K_{\text{еп}} \cdot K_{\text{ц}};$$

$$\text{г) } I_{\text{кк}} = \frac{I_{\text{тп1}}}{I_{\text{тп2}}} \cdot \frac{I_{\text{еп2}}}{I_{\text{еп1}}}.$$

17. Механізм управління якістю продукції включає такі елементи:

- а) прогнозування і планування виробництва продукції високої якості;
- б) вивчення можливостей підприємств щодо виходу на зовнішній ринок;
- в) стимулювання поліпшення якості продукції;
- г) контроль за виробництвом високоякісної продукції;
- д) збільшення чисельності персоналу підрозділів підприємства, що виконують функції контролю якості продукції;
- е) стандартизація і сертифікація продукції;
- е) розробка виробничої програми підприємства.

18. Система управління конкурентоспроможністю продукції повинна вирішувати такі завдання:

- а) забезпечити вчасну розробку перспективних планів роботи підприємства;
- б) забезпечити розробку заходів щодо зниження собівартості продукції;

- в) домогтись поліпшення якості самої продукції;
- г) підвищити оперативність і якісний рівень післяпродажного обслуговування;
- д) забезпечити зниження витрат на післяпродажне обслуговування;
- е) обмежити канали збуту продукції.

19. Стандартизація продукції – це:

- а) процес оцінки якості продукції;
- б) встановлення відповідності якості продукції міжнародним вимогам;
- в) визначення кола споживачів продукції;
- г) комплекс норм, вимог і правил до якості продукції;
- д) підготовка проектної документації на продукцію.

20. Якість вітчизняної продукції регулюється такими нормативно-технічними документами:

- а) міжнародними стандартами якості ISO серії 9000;
- б) державними стандартами України;
- в) промисловими стандартами;
- г) галузевими стандартами і стандартами науково-технічних та інженерних товариств;
- д) сертифікатами відповідності;
- е) технічними умовами і стандартами підприємств;
- є) якісними свідоцтвами.

21. Сертифікат – це документ, який:

- а) відображає переваги даної продукції над товарами-конкурентами;
- б) є переліком якісних вимог до продукції;
- в) є плановим документом, де вказуються терміни проведення випробувань продукції;
- г) засвідчує високий рівень якості продукції та її відповідність міжнародним стандартам ISO серії 9000.

22. В Україні сертифікацію продукції здійснюють:

- а) відділи технічного контролю на підприємствах;
- б) державні випробувальні центри;
- в) відповідні органи муніципального управління;
- г) торговельно-промислова палата;
- д) відділи зовнішньоекономічної діяльності місцевої адміністрації.

23. Суб'єктами державного нагляду за якістю продукції в Україні є:

- а) експортна продукція;
- б) держстандарт України;
- в) центри стандартизації, метрології і сертифікації;

г) продукція виробничо-технічного призначення і товари народного споживання;

д) виробничі процеси.

24. Річний економічний ефект від виробництва і реалізації продукції поліпшеної якості обчислюється за формулою:

$$\text{а) } E_{\text{я}} = (C_2 - C_1) \cdot N_{\text{я}};$$

$$\text{б) } E_{\text{я}} = [(C_1 + E_{\text{н}} \cdot K) + (C_2 + E_{\text{н}} \cdot K)] \cdot N_{\text{я}};$$

$$\text{в) } E_{\text{я}} = (\Delta\Pi - E_{\text{н}} \cdot K) \cdot N_{\text{я}};$$

$$\text{г) } E_{\text{я}} = \frac{\Delta\Pi}{E_{\text{н}} \cdot K} \cdot N_{\text{я}}.$$

25. Народногосподарський ефект від виробництва і споживання продукції поліпшеної якості визначається як:

а) сума річних економічних ефектів у виробника і споживача продукції;

б) різниця приведених витрат на одиницю продукції у виробника і споживача;

в) різниця річних економічних ефектів, одержаних виробником і споживачем;

г) сума прибутків, одержаних виробником і споживачем в результаті реалізації або використання продукції поліпшеної якості.

26. Шляхи підвищення якості та конкурентоспроможності продукції поділяються на такі групи:

а) зовнішньоекономічні;

б) виробничо-технічні;

в) адміністративні;

г) правові;

д) організаційні;

е) економічні;

є) соціальні.

ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Поняття і види заробітної плати.
- ☐ Функції заробітної плати.
- ☐ Шляхи росту заробітної плати.
- ☐ Державна політика оплати праці.
- ☐ Тарифна система як основа організації оплати праці, її елементи.
- ☐ Форми оплати праці.
- ☐ Системи оплати праці.
- ☐ Використання безтарифної системи оплати праці.
- ☐ Система участі в прибутках.
- ☐ Розрахунок фонду оплати праці на підприємстві.

КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• оплата праці	• тарифно-кваліфікаційний до-
• номінальна заробітна плата	відник
• реальна заробітна плата	• система посадових окладів
• функції заробітної плати	• погодинна оплата праці
• основна заробітна плата	• відрядна форма оплати праці
• додаткова заробітна плата	• системи оплати праці
• мінімальний рівень заробіт-	• безтарифна система оплати
ної плати	праці
• тарифна угода	• контрактна система оплати
• тарифна сітка	праці
• тарифні ставки	• система участі в прибутках
• тарифні коефіцієнти	• фонд оплати праці підприємства

Основні теоретично-розрахункові положення теми

Оплата праці – це грошовий вираз вартості і ціни робочої сили, який виплачується працівникові за виконану роботу або надані послуги і спрямований на мотивацію досягнення бажаного рівня продуктивності праці.

Оплата праці має важливе значення як для працівників, для більшості з яких вона є основним джерелом доходів, так і для підприємства, оскільки частка заробітної плати в додатковій вартості досить вагома, витрати на оплату праці в сукупних витратах на виробництво продукції досить значні.

Заробітна плата працівника незалежно від виду підприємства визначається його особистим трудовим вкладом, залежить від кінцевих результатів роботи підприємства, регулюється податками і максимальними розмірами не обмежується.

Розміри, порядок нарахування і виплати заробітної плати регулюються чинним законодавством України, відповідними указами і постановами, галузевими інструкціями.

У Законі України «Про підприємства в Україні» йдеться про те, що підприємства самостійно встановлюють форми, системи і розміри оплати праці, а також інші види доходів працівників згідно із чинним законодавством.

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

Як соціально-економічна категорія, заробітна плата служить основним засобом задоволення особистих потреб працюючих, економічним важелем, що стимулює розвиток суспільного виробництва, ріст продуктивності праці, скорочення витрат на виробництво, є засобом перерозподілу кадрів за галузями народного господарства.

Основними видами заробітної плати є *номінальна* і *реальна* заробітна плата. Перша з них означає суму грошей, яку отримують працівники за свою працю. Друга – засвідчує кількість товарів і послуг, які працівник може придбати

за зароблену суму грошей. Реальна заробітна плата перебуває в певному співвідношенні із номінальною:

$$I_{\text{рзп}} = \frac{I_{\text{нзп}}}{I_{\text{ц}}};$$

де $I_{\text{рзп}}$ – індекс реальної заробітної плати, визначений за певний період;

$I_{\text{нзп}}$ – індекс номінальної заробітної плати за цей же період;

$I_{\text{ц}}$ – індекс цін, обчислений за період.

Оплата праці складається з *основної заробітної плати* і *додаткової заробітної плати*, які перебувають, приблизно, у співвідношенні: 70% – основна заробітна плата, 30% – додаткова.

Основна заробітна плата працівника визначається тарифними ставками, посадовими окладами, відрядними розцінками, а також доплатами у розмірах, встановлених чинним законодавством. Її розмір залежить від результатів роботи самого працівника.

Величина *додаткової заробітної плати* визначається кінцевими результатами діяльності підприємства і виступає у формі премій, винагород, заохочувальних виплат, а також доплат у розмірах, що перевищують встановлені чинним законодавством.

За умов існування різних форм власності заробіток працівника все більше залежить від кінцевих результатів і доходів від діяльності самого підприємства. Сам працівник також часто виступає співвласником підприємства. Тому його винагорода визначається не лише за кількістю затраченої праці, але й за розміром вкладеного у підприємство капіталу (інтелектуального, грошового, у вигляді придбання цінних паперів тощо). Такий підхід передбачає використання термінів «оплата праці», «дохід», «винагорода» замість терміна «заробітна плата».

Основні функції заробітної плати:

- ⇒ відтворювальна
- ⇒ стимулююча
- ⇒ регулююча
- ⇒ соціальна

Відтворювальна функція заробітної плати полягає в тому, що вона забезпечує нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації.

Стимулююча функція передбачає встановлення таких розмірів оплати праці, які б спонукали працівників до підвищення про-

дуктивності праці, досягнення найкращих результатів на робочих місцях.

Регулююча функція оплати праці реалізує принцип диференціації рівня заробітної плати залежно від кваліфікації, складності праці, напруженості завдань, фаху.

Соціальна функція спрямована на забезпечення однакової оплати праці за однакову роботу, тобто реалізацію принципу соціальної справедливості щодо одержуваних доходів.

Ріст заробітної плати може бути *абсолютним* і *відносним*.

Під *абсолютним* розуміють зростання всієї частини суспільного продукту, яка виділяється суспільством у грошовій формі для задоволення матеріальних і духовних потреб працюючих, а також непрацюючих членів їх сімей.

Відносний ріст заробітної плати – це збільшення тієї частини, яка припадає на кожного працівника.

Абсолютний і відносний ріст заробітної плати може бути забезпечений за таких умов:

- зростання всього обсягу суспільного продукту, який виготовляється в країні за один і той же проміжок часу (рік);
- зростання суспільного продукту головним чином за рахунок підвищення продуктивності праці;
- підвищення продуктивності праці має випереджати зростання заробітної плати.

Державна політика оплати праці практично реалізується через механізм її регулювання, а останній має забезпечувати її відтворювальну і соціальну функції. Це здійснюється через встановлення *мінімального рівня заробітної плати*, розрахованого на основі прожиткового мінімуму, рівня оподаткування доходів працівників, міжгалузевих співвідношень в оплаті праці, умов і розмірів оплати праці в бюджетних установах тощо, а також через тарифно-кваліфікаційну систему оплати праці.

Політика оплати праці реалізується в межах чинного законодавства України, насамперед Закону України «Про оплату праці» (1995 р.). Цей закон передбачає, крім державного, договірне регулювання оплати праці через механізм укладення системи тарифних угод різних рівнів:

- ✓ *міжгалузевий* – генеральна тарифна угода;
- ✓ *галузевий* – галузева тарифна угода;
- ✓ *виробничий* – тарифна угода як складова частина колективного договору.

Тарифна угода – це договір між представниками сторін переговорів з питань оплати праці та соціальних гарантій.

Предметом генеральної тарифної угоди є:

- диференціація мінімальних тарифних ставок;
- єдині мінімальні ставки компенсаційних доплат;
- єдині тарифні умови праці;
- взаємні зобов'язання сторін щодо виконання угоди.

Предметом галузевої угоди є єдині для підприємств відповідної галузі тарифна сітка для робітників і шкали співвідношень мінімальних посадових окладів.

Конкретна диференціація заробітної плати працівників підприємства відбувається за допомогою тарифної системи, яка є сукупністю таких елементів:

- ✓ тарифні сітки;
- ✓ тарифні ставки;
- ✓ тарифно-кваліфікаційні довідники;
- ✓ система посадових окладів.

Тарифна сітка є сукупністю кваліфікаційних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів.

В Україні в 1993 році затверджено Єдину тарифну сітку оплати праці робітників, службовців, спеціалістів, керівників за загальними (наскрізними) професіями та посадами, що забезпечує єдині умови оплати праці цих категорій працівників незалежно від галузей виробництва. Тарифна сітка містить 15 тарифних розрядів з діапазоном тарифних коефіцієнтів від 1 до 4,01.

Розмір **тарифної ставки першого розряду** визначається на рівні встановленого державою мінімального розміру заробітної плати, нижче якого не може проводитись оплата за фактично виконану працівником норму праці.

Тарифні ставки інших розрядів (C_i) визначаються множенням тарифної ставки першого розряду (C_1) на тарифний коефіцієнт відповідного тарифного розряду (K_i):

$$C_i = C_1 \cdot K_i, \text{ грн.}$$

Середній тарифний коефіцієнт ($K_{\text{сер}}$) визначається як середньозважена величина добутку чисельності погодинників певного розряду і відповідного тарифного коефіцієнта або добутку трудомісткості робіт по певному розряду і відповідного тарифного коефіцієнта для відрядників.

Середній тарифний розряд ($P_{\text{сер}}$) обчислюється за формулою:

$$P_{\text{сер}} = \frac{K_{\text{сер}} - K_{\text{менш}}}{K_{\text{більш}} - K_{\text{сер}}} + P_{\text{менш}},$$

де $K_{\text{менш}}$, $K_{\text{більш}}$ – відповідно, менший і більший із двох суміжних тарифних коефіцієнтів;

$P_{\text{менш}}$ – менший із двох суміжних тарифних розрядів.

Тарифно-кваліфікаційні довідники містять систему «цензів», яким повинні відповідати робітники певної професії і кваліфікації.

«Цензи» – це вимоги, яким повинен задовольняти робітник кожної професії (спеціальності) і кожної кваліфікації. Таких «цензів» є три:

- що робітник повинен знати;
- що робітник повинен уміти;
- взірєць роботи, яку робітник повинен виконати.

Система посадових окладів передбачає тарифне регулювання заробітної плати керівників, спеціалістів і службовців. Системи посадових окладів доповнюються системою показників і характеристик для віднесення працівників до певної групи по оплаті праці. Системи посадових окладів містять перелік посад усіх найменувань і розмірів місячних окладів щодо кожної посади («вилки» окладів).

На підприємствах найчастіше використовують дві форми оплати праці: *погодинну* і *відрядну*.

Погодинна форма передбачає оплату праці залежно від відпрацьованого часу і рівня кваліфікації. Вона застосовується тоді, коли недоцільно нормувати роботи або вони взагалі не піддаються нормуванню.

Погодинна форма охоплює такі системи оплати праці:

① **Пряма погодинна.** Заробіток при цій системі ($Z_{\text{п.пог}}$) обчислюється:

$$Z_{\text{п.пог}} = \Phi_{\text{міс}} \cdot C_{\text{г}}, \text{ грн.},$$

де $\Phi_{\text{міс}}$ – фактично відпрацьований за місяць час, год./міс.;
 $C_{\text{г}}$ – годинна тарифна ставка за розрядом робітника, грн.,

② **Погодинно-преміальна система**, при якій заробіток ($Z_{\text{п.прем}}$) обчислюється:

$$Z_{\text{п.прем}} = Z_{\text{тар}} + Д, \text{ грн.},$$

де $Z_{\text{тар}}$ – сума заробітку, нарахованого за прямою погодинною системою оплати праці, грн.;

Д – сума преміальних доплат за досягнення певних якісних або кількісних показників, грн.

Сума доплат визначається із залежності

$$Д = \frac{З_{\text{тар}} \cdot \% \text{ доплат}}{100}, \text{ грн.}$$

③ Система посадових окладів є різновидом погодинно-преміальної системи. За цією системою оплачується праця працівників, робота яких має стабільний характер.

Відрядна форма передбачає залежність суми заробітку від кількості виготовлених виробів або обсягу виконаних робіт за певний проміжок часу.

Основними умовами застосування відрядної форми оплати праці є наявність кількісних показників роботи, що безпосередньо залежать від конкретного працівника і піддаються точному обліку, а також необхідність стимулювання зростання обсягу випуску продукції.

Відрядна форма включає такі системи:

① **Пряма відрядна.** Заробіток ($З_{\text{п.відр}}$) при цьому обчислюється за формулою:

$$З_{\text{п.відр}} = \sum_{i=1}^n P_i \cdot N_{\text{ф}i}, \text{ грн.},$$

де P_i – відрядний розцінок за виготовлення одного виробу i -го виду, грн./шт.;

$N_{\text{ф}i}$ – фактична кількість виробів i -го виду, виготовлених робітником за певний час (найчастіше місяць), шт.;

n – кількість видів виробів.

$$P_i = T_{\text{шт}i} \cdot C_{\text{г}}, \text{ грн.},$$

де $T_{\text{шт}i}$ – час на виготовлення одного виробу i -го виду, год.

У «чистому вигляді» ця система на практиці майже не використовується, оскільки вона матеріально не стимулює досягнення високих кінцевих результатів не тільки окремим працівником, а й бригадою, цехом тощо; а також економії матеріальних ресурсів. Ця система оплати праці поєднується з преміюванням робітників.

② **Відрядно-преміальна.** Сума заробітку ($З_{\text{в.прем}}$) при цій системі визначається із залежності

$$З_{\text{в.прем}} = З_{\text{тар.в}} + Д_{\text{в}}, \text{ грн.},$$

де $З_{\text{тар.в}}$ – тарифний заробіток робітника при прямій відрядній системі оплати праці, грн.;

D_v – сума преміальних доплат, яка обчислюється за формулою:

$$D_v = Z_{\text{тар.в}} \cdot \frac{P_1 + P_2 \cdot P_{\text{пл}}}{100}, \text{ грн.},$$

де P_1 – процент доплат за виконання плану;

P_2 – процент доплат за кожен процент перевиконання плану;

$P_{\text{пл}}$ – процент перевиконання плану, який можна знайти:

$$P_{\text{пл}} = \frac{N_{\text{ф}} - N_{\text{пл}}}{N_{\text{пл}}} \cdot 100\%,$$

де $N_{\text{ф}}$, $N_{\text{пл}}$ – відповідно фактичний і запланований обсяг випуску продукції за місяць, шт./міс.

Залежно від специфіки виробництва і характеру виконаної роботи для різних категорій робітників-відрядників визначаються конкретні показники і розміри преміювання згідно з Положенням про відрядно-преміальну оплату праці, яке розробляється і затверджується на підприємстві.

③ *Відрядно-прогресивна*. Заробітна плата ($Z_{\text{в.прогр}}$) обчислюється за формулою

$$Z_{\text{в.прогр}} = N_{\text{вб}} \cdot P_{\text{зв}} + (N_{\text{ф}} - N_{\text{вб}}) \cdot P_{\text{підв}}, \text{ грн.},$$

де $N_{\text{вб}}$ – вихідна база для нарахування доплат (встановлюється на рівні 110–115% $N_{\text{пл}}$), шт./міс.;

$P_{\text{зв}}$ – звичайний розцінок за один виріб, грн./шт.;

$P_{\text{підв}}$ – підвищений розцінок за один виріб, грн./шт.

$$P_{\text{підв}} = P_{\text{зв}} \cdot \left(1 + \frac{\% \text{ росту розцінку}}{100}\right).$$

Процент росту розцінку визначається зі шкали залежно від процента перевиконання вихідної бази. Така шкала розробляється і затверджується підприємствами самостійно і фіксується в Положенні про застосування відрядно-прогресивної оплати праці, яке розробляється на підприємстві за погодженням із трудовим колективом і затверджується керівником.

④ *Непряма відрядна*. Використовується при оплаті праці допоміжних робітників і підсобників.

Заробіток підсобника ($Z_{\text{нв.підс}}$) можна обчислити із залежності

$$Z_{\text{нв.підс}} = N_{\text{фі}} \cdot P_{\text{нві}}, \text{ грн.},$$

де $N_{\text{фі}}$ – фактично виготовлена кількість продукції i -тим основним робітником за зміну, шт./зміну;

$P_{\text{нві}}$ – непрямий відрядний розцінок при обслуговуванні i -го основного робітника, грн./шт.;

n – кількість основних робітників, що обслуговуються одним підсобником, чол.

$$P_{\text{нві}} = \frac{C_{\text{зм}}}{n \cdot N_{\text{пл.і}}}, \text{ грн.},$$

де $C_{\text{зм}}$ – змінна тарифна ставка підсобника, грн./зміну;

$N_{\text{пл.і}}$ – плановий випуск продукції i -тим основним робітником, шт./зміну.

Заробіток допоміжного робітника ($Z_{\text{нв.доп}}$) обчислюється за формулою:

$$Z_{\text{нв.доп}} = T_{\text{ф}} \cdot C_{\text{г}} \cdot K_{\text{вн}}, \text{ грн.},$$

де $T_{\text{ф}}$ – фактично відпрацьований допоміжним робітником час, год./міс.;

$C_{\text{г}}$ – годинна тарифна ставка допоміжного робітника, грн./год.;

$K_{\text{вн}}$ – середній коефіцієнт виконання норм на ділянці, яку обслуговує допоміжний робітник.

⑤ Колективна система оплати праці (бригадна).

Використовується в тому випадку, коли характер обладнання чи специфіка технології потребують зусиль групи працівників різної кваліфікації.

При використанні цієї системи спочатку розраховується заробіток всієї бригади ($Z_{\text{бр}}$) як при прямій відрядній системі, використовуючи бригадний розцінок. Потім цей заробіток розподіляється між членами бригади одним із таких методів:

1) Метод годино-коефіцієнтів. Використовується тоді, коли всі члени бригади працюють в однакових умовах.

Розподіл бригадного заробітку згаданим методом проводиться в такій послідовності:

- визначають загальну кількість годино-коефіцієнтів ($\Gamma\text{-}K_{\text{бр}}$), відпрацьованих бригадою, за формулою:

$$\Gamma\text{-}K_{\text{бр}} = \sum_{i=1}^m T_{\text{фі}} K_i,$$

де $T_{\text{фі}}$ – фактична кількість годин, відпрацьована i -тим робітником, год./міс.;

K_i – тарифний коефіцієнт за розрядом i -го робітника;

m – кількість членів бригади, чол.;

- знаходять суму бригадного заробітку, що припадає на один годино-коефіцієнт ($З_{\Gamma\text{-}к}$):

$$З_{\Gamma\text{-}к} = \frac{З_{\text{бр}}}{\Gamma\text{-}K_{\text{бр}}}, \text{ грн.};$$

- заробіток i -го робітника (члена бригади) ($З_i$) обчислюють:

$$З_i = T_{\text{фі}} K_i \cdot З_{\Gamma\text{-}к}, \text{ грн.}$$

2) Метод коефіцієнта виконання норм. Використовується за умови, що члени бригади працюють в різних умовах.

Послідовність розподілу бригадного заробітку така:

- визначають заробіток бригади у випадку стопроцентного виконання норм виробітку ($З_{\text{бр}100\%}$) за формулою:

$$З_{\text{бр}100\%} = T_{\text{фі}} \cdot C_{\Gamma i}, \text{ грн.},$$

де $C_{\Gamma i}$ – годинна тарифна ставка i -го робітника, грн./год.;

- знаходять коефіцієнт виконання норм ($K_{\text{вн}}$):

$$K_{\text{вн}} = \frac{З_{\text{бр}}}{З_{\text{бр}100\%}},$$

- заробітну плату i -го робітника обчислюють:

$$З_i = T_{\text{фі}} \cdot C_{\Gamma i} K_{\text{вн}}.$$

© *Акордна система.*

Передбачає встановлення розцінку працівникові або групі працівників не за окремі вироби чи операції, а за весь

обсяг робіт із визначенням кінцевого строку його виконання. Ця система заохочує до скорочення строків виконання робіт і тому використовується при ремонтних роботах, ліквідації наслідків аварій тощо.

В умовах становлення ринкових відносин на багатьох підприємствах знайшла застосування **безтарифна система оплати праці**.

Фактична заробітна плата кожного працівника підприємства є часткою у фонді оплати праці всього колективу або колективу окремого підрозділу і залежить від кваліфікаційного рівня працівника (K), коефіцієнта трудової участі (КТУ) і фактично відпрацьованого часу (T_{ϕ}).

Кваліфікаційний рівень (K) встановлюється всім членам трудового колективу залежно від виконуваних функцій, рівня кваліфікації.

КТУ також виставляється всім працівникам і затверджується Радою трудового колективу.

Розрахунок заробітної плати при використанні безтарифної системи проводиться в такій послідовності:

1. Визначається кількість балів (B_i), зароблена кожним i -тим працівником (або групою працівників одного рівня):

$$B_i = K \cdot T_{\phi} \cdot \text{КТУ},$$

де T_{ϕ} – відпрацьована кількість людино-днів працівниками одного рівня або кількість днів, відпрацьована одним робітником.

2. Визначається загальна сума балів ($B_{\text{сум}}$), зароблена всіма працівниками підприємства або підрозділу:

$$B_{\text{сум}} = \sum_{i=1}^m B_i,$$

де m – кількість груп однакових кваліфікаційних рівнів або чисельність працівників.

3. Визначається частка (доля) d фонду оплати праці (ФОП), що припадає на один бал:

$$d = \frac{\text{ФОП}}{B_{\text{сум}}}.$$

4. Обчислюється заробітна плата i -го працівника ($З_i$):

$$З_i = d \cdot B_i.$$

Для управлінського персоналу безтарифна система оплати праці передбачає коригування їхнього заробітку залежно від обсягу реалізації продукції.

Контрактна система оплати праці ґрунтується на укладанні договору між роботодавцем і виконавцем, в якому обумовлюються режим та умови праці, права і обов'язки сторін, рівень оплати праці та інше. Договір може оплачувати час знаходження виконавця на підприємстві, фірмі (погодинна оплата праці) або конкретне виконане завдання (відрядна оплата).

Система участі у прибутках передбачає розподіл певної частини прибутку підприємства між його працівниками. Такий розподіл може проводитись у формі грошових виплат або розповсюдження акцій між працівниками підприємства. Впровадження такої системи викликане тим, що існуючі системи оплати праці не викликають у працівників реальної заінтересованості у значних загальних результатах роботи підприємства. А справедливий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутку між власником підприємства, адміністрацією, спеціалістами і робітниками створює умови для доброго психологічного клімату в колективі і процвітання підприємства.

Виплати з прибутків залежать від рівня витрат на виробництво, цін, фінансового стану підприємства. Їх розміри визначаються окремою угодою між відповідними сторонами (при укладанні тарифних угод).

Системи участі у прибутках диференціюються на систему оцінки заслуг, систему преміальних виплат, систему колективного стимулювання, систему участі у прибутках залежно від продуктивності праці та ін.

Загальний фонд оплати праці підприємства складається із фондів тарифної заробітної плати погодинників і відрядників і цілого ряду доплат, тому планування фонду оплати праці починають з розрахунку саме фондів тарифної оплати праці.

Фонд тарифної заробітної плати погодинників ($\Phi_{\text{т.пог}}$) обчислюється за формулою:

$$\Phi_{\text{т.пог}} = \sum_{i=1}^3 \text{Ч}_i \cdot \Phi_{\text{ді}} \cdot C_{\text{лі}} \cdot K_{\text{сер.і}}, \text{ грн.},$$

де Ч_i – чисельність погодинників, що працюють в i -тих умовах праці (нормальних, шкідливих, особливо шкідливих), чол.;

Φ_{di} – дійсний фонд часу роботи одного погодинника при i -тих умовах праці, н-год./рік;

C_{li} – годинна тарифна ставка погодинника першого розряду при i -тих умовах праці, грн./год.;

$K_{сер.i}$ – середній тарифний коефіцієнт погодинників при i -тих умовах праці, який визначається:

$$K_{сер.i} = \frac{\sum_{j=1}^6 \mathcal{C}_j \cdot K_j}{\sum_{j=1}^6 \mathcal{C}_j},$$

де $\mathcal{C}_j$ – чисельність погодинників j -го розряду, чол.;

K_j – тарифний коефіцієнт j -го розряду.

Фонд тарифної заробітної плати відрядників ($\Phi_{т.відр}$) визначається за формулою:

$$\Phi_{т.відр} = \sum_{i=1}^3 T_i \cdot C_{li} \cdot K'_{сер.i}, \text{ грн.},$$

де T_i – сумарна трудомісткість робіт при i -тих умовах праці, н-год./рік;

C_{li} – годинна тарифна ставка відрядника першого розряду при i -тих умовах праці, грн./год.;

$K_{сер.i}$ – середній тарифний коефіцієнт відрядників при i -тих умовах праці, який обчислюється:

$$K'_{сер.i} = \frac{\sum_{j=1}^6 T_j \cdot K_j}{\sum_{j=1}^6 T_j},$$

де T_j – трудомісткість робіт по j -му розряду, н-год.

Просумувавши фонди тарифної заробітної плати погодинників і відрядників і доплати за преміальними системами, одержують фонд основної заробітної плати. Додавши до цього фонду інші види доплат, одержують годинний, денний, місячний і річний фонди оплати праці.

Для розв'язку запропонованих задач у навчальному про-

цесі можна використовувати тарифну сітку, що містить умовні цифри (таблиця 78).

Таблиця 78

**Тарифна сітка
(для використання в навчальному процесі)**

Умови праці	Форми оплати праці	Годинні тарифні ставки за розрядами, грн.					
		I р.	II р.	III р.	IV р.	V р.	VI р.
Тарифний коефіцієнт		1,0	1,09	1,2	1,33	1,5	1,72
Нормальні	Погодинники	1,00	1,09	1,20	1,33	1,50	1,72
	Відрядники	1,20	1,31	1,44	1,60	1,80	2,06
Важкі та шкідливі	Погодинники	1,25	1,36	1,50	1,66	1,88	2,15
	Відрядники	1,40	1,53	1,68	1,86	2,10	2,41
Особливо важкі та особливо шкідливі	Погодинники	1,50	1,64	1,80	1,99	2,25	2,58
	Відрядники	1,80	1,96	2,16	2,39	2,70	3,10



Приклади

Приклад 1. На дільниці зайнято дев'ять робітників, які працюють у нормальних умовах. Троє з них мають V розряд, двоє – IV, троє – III і один – I розряд.

Годинна тарифна ставка першого розряду 1,25 грн. Розрахувати середній тарифний коефіцієнт робітників дільниці та середню тарифну ставку.

Розв'язування. Середній тарифний коефіцієнт можна обчислити як середньозважену величину з числа робітників та їх тарифних коефіцієнтів:

$$K_{\text{сеп}} = \frac{\sum_{j=1}^6 \chi_j \cdot K_j}{\sum_{j=1}^6 \chi_j} = \frac{3 \cdot 1,8 + 2 \cdot 1,6 + 3 \cdot 1,44 + 1 \cdot 1,2}{9} = 1,569.$$

Середню тарифну ставку можна знайти як добуток годинної тарифної ставки першого розряду і середнього тарифного коефіцієнта:

$$C_{\text{сер}} = C_{\text{г1}} \cdot K_{\text{сер}} = 1,25 \cdot 1,569 = 1,96 \text{ грн./год.}$$

Приклад 2. Встановити розцінок на виготовлення металовиробу, якщо відомі такі дані (таблиця 79).

Таблиця 79

Операції	Розряд	Норма часу, хв.
Ливарна	IV	5
Токарна	V	2,5
Шліфувальна	VI	2,0
Зварювальна	III	1,7

Розв'язування.

Розцінок на виготовлення одного металовиробу можна знайти, просумувавши добутки годинної тарифної ставки робітника відповідного розряду та норми часу на кожну операцію в годинах:

$$P = 1,86 \cdot 0,083 + 1,8 \cdot 0,042 + 2,06 \cdot 0,033 + 1,44 \cdot 0,028 = 0,154 + 0,076 + 0,068 + 0,040 = 0,338 \text{ грн.}$$

Приклад 3. Обчислити місячний заробіток швеї III розряду, якщо за місяць нею виготовлено 150 виробів при завданні 132 шт. Трудомісткість пошиття виробу 1,2 н-год. Вихідна база для нарахування доплат 110% від плану. Шкала для визначення процента росту розцінку наведена в таблиці 80.

Таблиця 80

% перевиконання вихідної бази	1–20	21–40	41–60	61–80	81–100
% росту розцінку	20	40	60	80	100

Розв'язування. Місячний заробіток при використанні відносно-прогресивної системи оплати праці обчислюється:

$$Z_{\text{в.прогр}} = N_{\text{вб}} \cdot P_{\text{зв}} + (N_{\text{ф}} - N_{\text{вб}}) \cdot P_{\text{підв.}}$$

Розцінок, за яким оплачуватимуться швейні вироби в межах вихідної бази, становить:

$$P_{\text{зв}} = 1,2 \cdot 1,44 = 1,728 \text{ грн.}$$

Вихідна база становить 110% до плану або $132 \cdot 1,1 = 145,2$ виробів.

Процент перевиконання вихідної бази обчислюється:

$$\frac{150}{132} \cdot 100 - 110 = 3,6\%,$$

тобто за шкалою процент зростання розцінку дорівнює 20%. За цими даними можна знайти підвищений розцінок:

$$P_{\text{підв}} = 1,728 \cdot \left(1 + \frac{20}{100}\right) = 1,728 \cdot 1,2 = 2,07 \text{ грн.}$$

Тоді місячний заробіток швеї становитиме:

$$\begin{aligned} Z_{\text{в.прогр}} &= 145,2 \cdot 1,725 + (150 - 145,2) \cdot 2,07 = \\ &= 250,9 + 9,936 = 260,84 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Приклад 4. Підсобний робітник обслуговує трьох основних робітників. Його годинна тарифна ставка 1,2 грн. при 8-год. робочому дні. Змінна норма виробітку кожного із основних робітників становить 50 шт./зм., а фактичне виконання цієї норми за зміну становило: першим робітником – 98,5%; другим – 118,4%; третім – 110%. Визначити фактичний денний заробіток підсобника.

Розв’язування. Система оплати праці підсобника – непряма відрядна. Його заробіток за день складається із сум, зароблених ним при обслуговуванні кожного із трьох основних робітників:

$$Z_{\text{нв.підс}} = \sum_{i=1}^3 N_{\text{фі}} \cdot P_{\text{нві}}.$$

Непрямий відрядний розцінок можна знайти:

$$P_{\text{нві}} = \frac{C_{\text{зм}}}{n} \cdot \frac{1,2}{N_{\text{плі}}} = \frac{8}{3} \cdot \frac{1,2}{50} = \frac{9,6}{150} = 0,064 \text{ грн.}$$

Цей розцінок буде однаковим при обслуговуванні всіх трьох робітників, оскільки однаковою є їх змінна норма виробітку $N_{\text{плі}}$.

Тоді фактичний заробіток підсобника за день становитиме:

$$\begin{aligned} Z_{\text{нв.підс}} &= 0,064 \cdot (50 \cdot 0,985 + 50 \cdot 1,184 + 50 \cdot 1,1) = \\ &= 0,064 \cdot (49,25 + 59,2 + 55) = 0,064 \cdot 163,45 = 10,46 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Перевищення фактичного заробітку підсобника порівняно зі ставкою на 0,86 грн. ($10,46 - 9,6$) пов’язане із перевиконанням денної норми другим і третім основними робітниками.

Приклад 5. Місячний оклад економіста 253 грн. при тривалості робочого дня 8,2 год. За графіком ним має бути відпрацьовано 22 дні, один з яких святковий, що не збігається з вихідним, а фактично йому був наданий листок непрацездатності на 4 дні, один з яких передсвятковий. З фонду матеріального заохочення економі-

сту нарахована премія в розмірі 20% фактичного заробітку. Обчислити місячну заробітну плату економіста.

Розв'язування. Обчислимо кількість годин, яку мав відпрацювати економіст протягом місяця за умови, що тривалість передсвяткового робочого дня 7,2 год.:

$$20 \cdot 8,2 + 7,2 = 171,2 \text{ год.}$$

Кількість годин, які економіст не відпрацював у зв'язку із хворобою, визначаємо так:

$$3 \cdot 8,2 + 7,2 = 31,8 \text{ год.}$$

Тоді фактично відпрацьована кількість годин становить:

$$171,2 - 31,8 = 139,4 \text{ год.}$$

Годинна ставка економіста дорівнює:

$$\frac{253}{171,2} = 1,48 \text{ грн.}$$

Звідси, його тарифний заробіток рівний:

$$1,48 \cdot 139,4 = 206,0 \text{ грн.}$$

Преміальні доплати:

$$206,0 \cdot 0,2 = 41,2 \text{ грн.}$$

Місячна заробітна плата економіста становить:

$$206,0 + 41,2 = 247,2 \text{ грн.}$$

Приклад 6. Бригада складається з 5 робітників. Місячний бригадний заробіток склав 1000 грн., при цьому робітник I-го розряду відпрацював 148 н-год.; II розряду – 136 н-год.; IV розряду – 150 н-год.; і два робітники III розряду – по 160 н-год. кожен. Робітники III розряду працюють у шкідливих умовах праці.

Обчислити місячний заробіток кожного члена бригади.

Розв'язування.

Оскільки члени бригади працюють у неоднакових умовах, бригадний заробіток слід розподіляти між ними методом коефіцієнта виконання норм.

Спочатку визначаємо заробіток бригади при стопроцентному виконанні норм виробітку:

$$\begin{aligned} Z_{\text{бр.100\%}} &= \sum_{i=1}^5 T_{\text{фi}} \cdot C_{\text{нi}} = 148 \cdot 1,2 + 136 \cdot 1,31 + 2 \cdot 160 \cdot 1,68 + \\ &+ 150 \cdot 1,6 = 1133,36 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Тоді коефіцієнт виконання норм дорівнює:

$$K_{\text{вн}} = \frac{З_{\text{бр}}}{З_{\text{бр.100\%}}} = \frac{1000}{113\,336} = 0,882.$$

Звідси, заробітну плату кожного члена бригади можна знайти:

$$З_{1\text{розр}} = 148 \cdot 1,2 \cdot 0,882 = 156,64 \text{ грн.};$$

$$З_{2\text{розр}} = 136 \cdot 1,31 \cdot 0,882 = 157,14 \text{ грн.};$$

$$З_{3\text{розр}} = 160 \cdot 1,68 \cdot 0,882 = 237,08 \text{ грн.};$$

$$З_{4\text{розр}} = 150 \cdot 1,6 \cdot 0,882 = 211,68 \text{ грн.}$$

Отже, сумарний заробіток бригади розподілений між членами бригади відповідно до кількості відпрацьованих ними нормо-годин та кваліфікації. Найбільша частка припадає на оплату праці робітників III розряду, які працюють у шкідливих умовах і одержали по 237,08 грн.

Приклад 7. Тарифний фонд оплати праці по підприємству у плановому році повинен становити 400 тис. грн. Крім того, передбачено ряд доплат:

за преміальними системами	42 тис. грн.,
за роботу в нічні зміни	1,2 тис. грн.,
бригадирам за керівництво бригадою.....	0,82 тис. грн.,
чергові відпустки	38 тис. грн.;
виконання державних обов'язків	0,7 тис. грн.

Визначити годинний, денний і річний фонди оплати праці по підприємству.

Розв'язування.

Якщо до тарифного фонду оплати праці додати суму доплат за преміальними системами, то одержимо фонд основної заробітної плати, а сума останнього і доплат за роботу в нічний час, навчання учнів і керівництво бригадою становить годинний фонд оплати праці:

$$400 + 42 + 1,2 + 0,82 = 444,02 \text{ тис. грн.}$$

Якщо до годинного фонду оплати праці додати суму доплат підліткам за скорочений робочий день і годуючим матерям за перерви в роботі, то одержимо денний фонд оплати праці. У нашому прикладі згадані доплати не передбачені у плановому періоді. Сума денного фонду заробітної плати і доплат за чергові і додаткові відпустки, виконання державних обов'язків становлять річний (місячний) фонд оплати праці:

$$444,02 + 38 + 0,7 = 482,72 \text{ тис. грн.}$$



Задача 164. Мають місце годинні тарифні ставки робітників легкої промисловості: 1,05; 1,15; 1,27; 1,34; 1,43; 1,65 грн. Визначити порозрядні тарифні коефіцієнти, їх абсолютний і відносний ріст і діапазон тарифної сітки.

Задача 165. Розрахувати середній тарифний коефіцієнт і середню тарифну ставку робітників-погодинників, що працюють у нормальних умовах праці, якщо по II розряду працюють 18; по III розряду – 25 і по V розряду – 17 чоловік (при розрахунках використовувати дані таблиці 92).

Задача 166. У зв'язку із запровадженням нового тарифно-кваліфікаційного довідника середній тарифний розряд робітників знизився із 3,9 до 3,3.

Яку потрібно встановити тарифну ставку I розряду, щоб при інших рівних умовах середня заробітна плата залишилась на попередньому рівні?

Задача 167. Бригада складається із 13 робітників-відрядників, що працюють в цеху з нормальними умовами праці. II розряд мають 3 робітники, III – 4 робітники, V – 6 робітників. Згідно з планом за місяць передбачається виконати такі види робіт: по II розряду – 200 н-год.; по III – 220; по IV – 550; по V – 620; по VI – 410 н-год.

Розрахувати середній тарифний розряд робітників і робіт (за тарифними коефіцієнтами), зробити висновок.

Задача 168. За даними, наведеними в таблиці 81, розрахувати середній тарифний розряд і середню тарифну ставку групи робітників (кольорова металургія), якщо денна середня ставка I розряду 22,0 грн.

Таблиця 81

Тарифний розряд	I	II	III	IV	V	VI
Тарифний коефіцієнт	1,0	1,11	1,22	1,38	1,58	1,78
Чисельність робітників	3	6	11	8	5	2

Задача 169. Визначити годинну тарифну ставку робітників цеху при середньому розряді 3,6. Ставки за розрядами становлять: I розряд – 1,3 грн./год.; III розряд – 1,58 грн./год.; IV розряд – 2,0 грн./год. На основі середньої тарифної ставки встановити середній тарифний коефіцієнт робітників.

Задача 170. Протягом місяця підприємство повинно виготовити 180 виробів А і 350 виробів Б. Тривалість робочого дня 8 год. Трудомісткість виробів і тарифні ставки наведені в таблиці 82.

Таблиця 82

Робітники	Розряд	Годинні тарифні ставки грн./год	Трудомісткість виробу, н-год.	
			А	Б
Штампувальник	III	1,45	2	1
Токар	IV	1,62	3	6
Шліфувальник	V	1,81	4	2
Електрозварник	III	1,45	2	1
Монтажник	V	1,81	7	6

Додаткова заробітна плата 15% від тарифної. Розрахувати розцінки по виробам і фонд заробітної плати.

Задача 171. Годинна тарифна ставка I розряду – 1,2 грн., тарифний коефіцієнт V розряду 1,5.

Норма виробітку 2 деталі за годину. Визначити середній розцінок за один виріб.

Задача 172. Визначити розцінок на виготовлення 1000 шт. придатних приладів за даними таблиці 83.

Таблиця 83

Перелік операцій та їх тривалість

Назва операцій	Розряд	Норма часу, хв./1000 шт.	Коефіцієнт винаходу придатних приладів, $K_{вп}$
Різання пластин на кристали	III	1,5	0,95
Перевірка	IV	0,6	0,92
Розбракування за зовнішнім виглядом	III	0,9	0,98
Наклеювання кристалів	III	2,3	0,97
Термокомпресія	IV	0,5	0,95
Герметизація	III	1,8	0,98

Розряд робіт відповідає розряду робітника. Умови праці нормальні. Годинна тарифна ставка відрядника III розряду – 1,5 грн., IV розряду – 1,65 грн.

Задача 173. Посадовий оклад інженера 260 грн. за місяць. Із 22 днів за графіком ним відпрацьовано 17 днів (5 днів хворів). З фонду матеріального заохочення йому нарахована премія в розмірі 25% фактичного заробітку. Обчислити місячну заробітну плату інженера з врахуванням премії.

Задача 174. Робітник IV розряду виготовив за місяць 1700 деталей. Годинна тарифна ставка I розряду – 1,2 грн.; тарифний коефіцієнт IV розряду – 1,33; норма виробітку – 5 деталей за годину. Визначити відрядний заробіток робітника за місяць.

Задача 175. Місячний оклад економіста фірми 250 грн. Розрахувати суму його заробітної плати за поточний місяць, якщо із 23 робочих днів за графіком він працював 20 днів: 2 дні хворів, а один день виконував державні обов'язки із збереженням середньої заробітної плати. Розмір премії із фонду матеріального заохочення в поточному місяці – 28% окладу, у минулому місяці, де було 22 робочих дні за графіком, розмір премії становив 26% окладу.

Задача 176. Розрахувати суму виплат за підсумками річної діяльності підприємства інженерно-технічним працівникам і службовцям одного із цехів, якщо при неперервному стажі від 1 до 3 років виплачується двотижнева середня заробітна плата, від 3 до 5 – тритижнева, а понад 5 років – місячна. Дані для розрахунків наведені в таблиці 84.

Таблиця 84

Стаж роботи	Чисельність працівників, чол.	Сума річної заробітної плати, грн.
Від 1 до 3 років	6	8850
Від 3 до 5 років	12	20 540
Понад 5 років	10	19 820

Середнє число днів роботи одного працівника за рік – 232 при 8-му робочому дні.

Задача 177. Робітник-погодинник III розряду відпрацював за місяць 23 дні. Годинна тарифна ставка I розряду і тарифний коефіцієнт наведені в таблиці 92 (умови праці нормальні). Середня тривалість робочого дня 8 год. За відсутність простоїв обладнання робітнику виплачена премія в розмірі 15% місячного тарифного заробітку. Необхідно обчислити місячний заробіток робітника при погодинно-преміальній системі оплати праці.

Задача 178. Погодинник VI розряду відпрацював за місяць 184 год. Годинна тарифна ставка робітника VI розряду 2,06 грн. За діючим на підприємстві положенням за виконання місячного завдання виплачується премія в розмірі 8%, а за кожен процент перевиконання завдання – 1,5% заробітку робітника за тарифом. Завдання виконано на 106%. Визначити заробіток робітника при погодинно-преміальній системі оплати праці.

Задача 179. Годинна тарифна ставка робітника I розряду – 1,2 грн., тарифний коефіцієнт IV розряду – 1,33. Норма часу на один виріб – 0,5 год. Робітнику необхідно виготовити за місяць 420 виробів. Премія передбачена в розмірі 20% тарифного заробітку.

Визначити місячний заробіток робітника IV розряду при відрядно-преміальній системі оплати праці.

Задача 180. За місяць (192 години) робітник виготовив 600 деталей. Норма часу на одну деталь – 20 хв., годинна тарифна ставка даного розряду – 1,6 грн. За виконання місячної норми нараховується премія в розмірі 11% відрядного заробітку і 1% – за кожен процент перевиконання норми. Обчислити місячний заробіток робітника за відрядно-преміальною системою оплати праці.

Задача 181. Розрахувати місячну заробітну плату робітника IV розряду при відрядно-преміальній системі оплати праці. Загальний відпрацьований час – 22 дні, норма виробітку за зміну (8,2 год.) встановлена 1100 шт. придатних виробів. За місяць робітник виготовляє 27 500 шт. придатних виробів. При високій якості робіт за 100% виконання норми виплачується премія 20%, за кожен процент перевиконання норми – 0,5%. Якість виконаних робіт відповідає вимогам. Умови праці нормальні.

Задача 182. Розрахувати заробітну плату робітника III розряду на шкідливих роботах при погодинній, відрядній і відрядно-прогресивній системах за такими даними: норма виробітку – 220 шт./зміну; фактичний виробіток склав – 7000 шт./міс. Годинна тарифна ставка погодинника – 1,2 грн., відрядника – 1,44 грн., тривалість зміни – 8,2 год., у місяці 22 робочих дні. Прогресивна оплата праці застосовується при перевищенні норми на 5%.

Задача 183. Робітник-відрядник IV розряду виготовив за 8-годинну зміну 35 виробів при нормі часу на один виріб 15 хв. Робота тарифікується за V розрядом. Визначити процент виконання норми виробітку; відрядну заробітну плату і питому вагу тарифу у відрядному заробітку.

Задача 184. Робітник-відрядник виготовив за місяць 78 одиниць продукції, відпрацювавши 184 людино-год., норма часу на виріб – 2,6 людино-год., розцінок – 1,25 грн. Розрахувати відрядну заробітну плату і середню тарифну ставку за розрядом виконуваної роботи.

Задача 185. Визначити заробітну плату робітника при відрядно-преміальній системі, якщо він за місяць виготовив 173 вироби при завданні 130 шт. Норма часу на виконання операції становив 1,4 н-год., а годинна тарифна ставка по розряду робіт становить 1,8 грн. Процент доплат за виконання плану становить 9%, а процент доплат за кожен процент перевиконання плану – 1,5%.

Задача 186. Визначити заробітну плату при відрядно-прогресивній системі оплати праці, якщо робітник за місяць виготовив 220 виробів при завданні 180 шт. Вихідна база для нарахування доплат 110% від плану. Трудомісткість виготовлення виробу

1,1 н-год. Розряд робіт – IV, умови праці – нормальні. Шкала для визначення процента росту розцінку наведена в таблиці 85.

Таблиця 85

Процент перевиконання вихідної бази для нарахування доплат	1–10	11–25	26–40	більше 40
Процент зростання розцінку	25	50	75	100

Задача 187. Встановити місячну заробітну плату робітника при відрядно-преміальній системі оплати праці, якщо науково обґрунтована норма часу на виріб 1,2 людино-год., розцінок 0,82 грн. за деталей; виготовлено і здано у відділ технічного контролю 160 деталей і при цьому відпрацьовано 176 год. Премії виплачуються за 100% виконання науково обґрунтованих норм в розмірі 10%, за кожен процент перевиконання – 1,5% відрядної заробітної плати.

Задача 188. Розрахувати загальну суму заробітної плати робітника при відрядно-преміальній системі оплати праці і частку тарифу у його заробітку, якщо він за 184 год. виконав такі роботи (таблиця 86).

Таблиця 86

Назва	Одиниця виміру	Обсяг	Норма часу, год.	Розцінок, грн.
Виріб А	шт.	120	0,5	0,298
Виріб Б	шт.	300	0,4	0,268
Виріб В	т	10	1,5	0,825

Робітник має третій розряд, умови праці – нормальні. Умови преміювання: за 100% виконання норм премії виплачуються в розмірі 15%; за кожен процент перевиконання по 2% відрядного заробітку, але не більш як 30%.

Задача 189. Визначити загальну суму заробітної плати водія вантажного автомобіля у приватній фірмі за місяць, якщо його основний оклад 200 грн., клас – другий, процент виконання норм виробітку – 112%. Йому встановлено завдання 800 т вантажоперевезень за фісцяць. Фактично він перевіз 860 т, при цьому зекономивши 80 л бензину. За виконання завдання виплачується 10%, за кожен процент перевиконання – 1,5% відрядного заробітку, надбавка за класність – 10% окладу; за економію палива виплачується 30% вартості зекономленого палива. Ціну бензину прийняти 1,85 грн. за літр.

Задача 190. Праця робітника оплачується за відрядно-прогресивною системою, вихідна база для нарахування прогресивних доплат – 108% виконання норм виробітку. При виробництві продукції понад вихідну базу розцінок подвоюється. Розрахувати загаль-

ну суму заробітної плати робітника, якщо його годинна тарифна ставка 1,44 грн., вона відповідає розряду робіт; за 22 робочих дні, тривалістю 8,2 год., він виконав роботи обсягом 209,3 н-год.

Задача 191. Визначити заробітну плату підсобника, денна тарифна ставка якого становить 10,4 грн. Підсобник обслуговує двох основних робітників. Змінна норма виробітку першого робітника – 40 шт./зм., а другого – 26 шт./зм. Фактичний випуск за зміну склав відповідно 45 і 33 шт./зм. Система оплати непряма відрядна.

Задача 192. Розрахувати розцінок за 1 т для чергового слюсаря цеху при непрямій відрядній системі оплати праці, якщо по нормі він обслуговує 4 агрегати зі змінною нормативною продуктивністю 24 т кожен. Тривалість зміни 8 год., годинна тарифна ставка слюсаря 1,6 грн.

Задача 193. Транспортний робітник обслуговує 26 основних робітників-верстатників. Його годинна тарифна ставка 1,31 грн.; відпрацьований за місяць час – 184 год. Робітники, які обслуговуються транспортним робітником, виконали обсяг робіт 5693 н-год. і відпрацювали 4784 год. Визначити заробітну плату транспортного робітника, якщо його праця оплачується за непрямою відрядною системою оплати праці залежно від середнього процента виконання норм основними робітниками.

Задача 194. Розрахувати заробітну плату робітника-погодинника, якщо його тарифна ставка в розрахунку на 7-годинний робочий день 8,3 грн., а робітник відпрацював у даному місяці 22 зміни по 8 год. і має 10 год. надурочних робіт (по 1–2 год. в день), які оплачуються в 1,5 раза дорожче.

Задача 195. Місячний оклад робітника 105 грн. Згідно з графіком за місяць передбачалось відпрацювати 184 год. Фактично відпрацьовано 22 дні по 8 год., в тому числі 4 год. був простою, за час якого оплата проводилась у розмірі 50% тарифної ставки. За виконання плану нарахована премія в розмірі 15% заробітку. Визначити суму заробітної плати за місяць.

Задача 196. Для робітників-варильників консервного заводу встановлені такі показники і умови преміювання за підвищення якості продукції: за збільшення випуску продукції першого сорту премія виплачується в розмірі 5% заробітку; за кожен процент перевиконання цього показника – 3%.

Розрахувати суму заробітної плати варильника м'ясних консервів, якщо його пряма погодинна заробітна плата за місяць склала 130 грн., план по виробництву консервів 1-го сорту – 80% випуску, фактичний вихід 1-го сорту – 85%.

Задача 197. Положенням про преміювання робітників за зниження браку продукції передбачено, що за кожну 0,1% зниження браку виплачується премія в розмірі 0,7% погодинної заробітної плати. За місяць бригада відпрацювала 680 людино-год., середня денна тарифна ставка 10,5 грн. (за 7 год.); виконання плану за обсягом випуску продукції склало 101,3%, за планом брак передбачався в розмірі 5%, фактично він знижений до 2,2%. Розрахувати середній розмір, суму премії бригади та її загальний заробіток.

Задача 198. Бригада слюсарів зібрала 26 верстатів. На зборку верстата необхідно 24 н-год. II розряду; 29 н-год. – IV розряду і 17 н-год. – VI розряду (див. таблицю 87, умови роботи нормальні). Який відрядний заробіток бригади?

Задача 199. Визначити заробітну плату кожного члена бригади, яка за місяць заробила 986 грн. Всі члени бригади працюють у нормальних умовах праці. Тарифна ставка I розряду – 1,2 грн. Робітник V розряду відпрацював 170 год., IV розряду – 150 год., III розряду – 170 год.

Задача 200. Бригада робітників виконала акордне завдання за 21 день замість 24 днів за завданням. Відрядний заробіток бригади склав 1135 грн. При цьому було зекономлено матеріалів на суму 120 грн. Розрахувати загальний заробіток бригади, якщо за умовами преміювання за 100% виконання завдання передбачалась премія в розмірі 10%, а за кожен процент перевиконання – по 0,5% відрядного заробітку. За економію матеріалів виплачується 30% фактичної економії.

Задача 201. До проведення заходу по суміщенню функцій бригада електрослюсарів складалась із 5 чоловік: V розряду – 2; IV розряду – 2; III розряду – 1. Вирішено вивільнити робітника III розряду і розподілити його обов'язки між членами бригади. Розрахувати заробіток кожного із електрослюсарів (в розрахунку на 173,1 год. за місяць) із врахуванням того, що за дотримання графіка профілактичних робіт їм виплачується премія в розмірі 25% погодинної заробітної плати, а доплата за суміщення функцій п'ятого робітника розподіляється пропорційно до тарифних ставок між робітниками, що залишились. Умови праці – нормальні, оплата праці – погодинна.

Задача 202. За діючими нормами і розцінками оплата за акордне завдання становить 280 грн., термін виконання – 15 днів. Згідно з положенням за кожен процент скорочення терміну виконання акордного завдання виплачується премія в розмірі 1,5% заробітку за акордним нарядом. Визначити загальну суму заробітку при акордно-преміальній системі оплати праці.

Задача 203. Визначити фонд тарифної заробітної плати погодинників цеху, якщо дійсний фонд робочого часу при нормальних умовах становить 1800 год./рік, а при шкідливих – 1650 год./рік. Тарифна ставка I розряду при нормальних умовах – 1,0 грн., а при шкідливих – 1,25 грн. Кваліфікаційний склад робітників наведено в таблиці 87.

Таблиця 87

Розряд		I	II	III	IV	V	VI
Чисельність працюючих	Нормальні умови	16	25	130	40	36	17
	Шкідливі умови	8	19	29	9	12	–

Задача 204. Визначити фонд тарифної заробітної плати відрядників цеху, якщо тарифна ставка першого розряду при нор-

мальних умовах – 1,2 грн., а при шкідливих – 1,4 грн. Трудомісткість виробничої програми представлена в таблиці 88.

Таблиця 88

Розряд		I	II	III	IV	V	VI
Трудомісткість робіт, тис.н-год	Нормальні умови	26	15	110	42	16	27
	Шкідливі умови	6	9	19	7	10	2

Задача 205. Відрядний розцінок за виріб 1 – 6,46 грн., за виріб 2 – 4,41 грн. Кількість виробів за планом на рік: виріб 1 – 18 000 шт.; виріб 2 – 24 000 шт.

Фонд тарифної заробітної плати основних робітників за виготовлення інших виробів 220 тис. грн. Визначити фонд тарифної заробітної плати робітників-відрядників по заводу.

Задача 206. Фонд тарифної заробітної плати робітників на наступний рік повинен складати 272 тис. грн. Доплати, що входять у фонд заробітної плати робітників:

за відрядно-преміальною системою	2,3 тис. грн.;
за погодинно-преміальною системою	21,5 тис. грн.;
за роботу в нічний час	0,9 тис. грн.;
незвільненим бригадирам	0,3 тис. грн.;
підліткам за скорочений робочий день	0,1 тис. грн.;
за чергові і додаткові відпустки	31,5 тис. грн.;
за час виконання державних обов'язків	0,4 тис. грн.

Визначити годинний, денний і річний фонди заробітної плати робітників.

Задача 207. Механічний цех виготовляє 100 виробів А і 200 – Б. Складність і трудомісткість продукції наведені в таблиці 89.

Таблиця 89

Розряд робіт	Трудомісткість продукції, н-год.	
	А	Б
II	5	2
III	8	3
IV	10	9
V	9	8
VI	4	1

Відрядникам передбачена премія в розмірі 20% від тарифного заробітку. В механічному цеху зайнято 20 погодинників, середній розряд яких – IV. Річний фонд часу робітника – 1800 год. Премія

погодинникам планується в розмірі 15% тарифного заробітку. Істановити річний фонд заробітної плати цеху.

Задача 208. Визначити заробітну плату кожного члена бригади, яка за місяць заробила 845 грн. Робітник IV розряду працює у шкідливих умовах праці, він працював 150 год.; а решта – V і III розрядів – у нормальних умовах; вони відпрацювали по 170 і 168 год. відповідно.



Тести для самоконтролю

1. Виберіть найбільш повне і точне визначення терміна «оплата праці»:

- а) ціна робочої сили;
- б) грошова оцінка виконаної роботи;
- в) відшкодування витрат на відтворення робочої сили;
- г) сума коштів, виплачена власником підприємства на утримання працівника і непрацюючих членів його сім'ї;
- д) грошовий вираз вартості робочої сили, який виплачується за виконану роботу або надані послуги;
- е) грошові виплати працівникові з метою його мотивації до високопродуктивної праці.

2. Номінальна заробітна плата – це:

- а) грошова сума, яку одержує працівник за виконану роботу;
- б) законодавчо зафіксовані тарифні розцінки і тарифні ставки;
- в) мінімальний розмір заробітної плати, що має місце на підприємстві в певному періоді;
- г) грошовий еквівалент матеріальних благ, які можуть бути придбані за неї.

3. Реальну заробітну плату можна визначити як:

- а) номінальну заробітну плату, скориговану на процент інфляції в певному періоді;
- б) грошовий вираз кількості товарів і послуг, які може придбати працівник за номінальну заробітну плату;
- в) суму основної і додаткової заробітної плати працівника;
- г) суму основної заробітної плати і виплат по преміальних та інших мотиваційних системах;
- д) співвідношення між рівнем заробітної плати працівника в базовому і звітному періодах.

4. Основна заробітна плата працівника – це:

- а) виплати працівникові з фонду матеріального заохочення за досягнення підприємством високих кінцевих результатів роботи;

- б) розмір оплати праці, який визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами;
- в) сума заробітної плати, яка залежить від результатів роботи самого працівника;
- г) законодавчо зафіксовані ставки згідно з рівнем кваліфікації працівника;
- д) доплати понад розміри, встановлені чинним законодавством.

5. Заробітна плата виконує такі функції:

- а) розподільча;
- б) відновна;
- в) відтворювальна;
- г) стимулююча;
- д) планово-облікова;
- е) регулююча;
- є) соціальна.

6. Абсолютний ріст заробітної плати – це:

- а) приріст заробітної плати в абсолютній величині у звітному періоді порівняно з базовим;
- б) випередження темпів росту заробітної плати порівняно з темпами росту продуктивності праці;
- в) можливість придбати більшу суму матеріальних благ за величину заробітної плати;
- г) збільшення розмірів оплати праці у сфері матеріального виробництва;
- д) збільшення всієї частини суспільного продукту, яка в грошовому виразі виділяється суспільством для задоволення усіх потреб працюючих.

7. Відносний ріст заробітної плати характеризується:

- а) приростом заробітної плати у відсотках у звітному періоді порівняно з базовим;
- б) збільшенням частини суспільного продукту, яка припадає на одного працівника;
- в) процентним випередженням росту заробітної плати порівняно із ростом продуктивності праці;
- г) випередженням темпів росту середньої заробітної плати порівняно з ростом цін.

8. Державне регулювання оплати праці полягає у:

- а) встановленні мінімального рівня оплати праці;
- б) регулюванні чисельності відрядників і погодинників на підприємстві;
- в) встановленні фонду оплати праці підприємств;
- г) встановленні міжгалузевих співвідношень в оплаті праці;

- д) встановленні співвідношення між величиною основної і додаткової заробітної плати працівників підприємства;
- е) визначенні розмірів оплати праці в бюджетних установах;
- є) встановленні певного рівня оподаткування доходів працівників.

9. Договірне регулювання оплати праці реалізується через:

- а) механізм укладення угод між певним міністерством і колективом підприємства з приводу встановлення мінімального рівня оплати праці в галузі;
- б) механізм укладення системи тарифних угод різних рівнів;
- в) укладення контракту між працівником і адміністрацією підприємства з приводу визначення розмірів оплати праці;
- г) встановлення єдиних тарифних ставок.

10. Тарифна система складається з таких елементів:

- а) тарифної сітки;
- б) середніх тарифних коефіцієнтів;
- в) тарифних ставок;
- г) тарифно-кваліфікаційних довідників;
- д) схем посадових окладів.

11. Тарифна ставка будь-якого i -го розряду може бути визначена:

- а) $C_i = \frac{C_1}{K_1}$;
- б) $C_i = C_1 \cdot (K_i - K_1)$;
- в) $C_i = C_1 \cdot K_i$;
- г) $C_i = C_1 \cdot (1 + K_i)$

12. Тарифно-кваліфікаційний довідник – це:

- а) характеристика працівника певної професії і спеціальності;
- б) перелік посад усіх найменувань із зазначенням їх окладів;
- в) опис необхідних практичних навичок, якими повинен володіти працівник певної кваліфікації;
- г) нормативний документ, що містить сукупність цензів – вимог, яким повинен задовольняти робітник певної професії і кваліфікації.

13. Погодинна форма оплати праці передбачає використання таких систем:

- а) пряма погодинна;
- б) акордна;
- в) погодинно-преміальна;
- г) погодинно-прогресивна;
- д) система посадових окладів;
- е) безтарифна.

14. Відрядна форма оплати праці використовується за умов:

- а) неможливості кількісного виміру затрат праці;
- б) наявності кількісних показників роботи;
- в) залежності результатів роботи безпосередньо від зусиль конкретного працівника;
- г) можливості точного обліку результатів праці;
- д) необхідності стимулювання якісних показників праці і недоцільності нормування робіт.

15. Особливістю відрядно-прогресивної системи оплати праці є те, що:

- а) стимулюється не тільки виконання і перевиконання планового завдання, а й вихідної бази;
- б) обсяг продукції, виконаний в межах вихідної бази, оплачується за звичайною розцінкою, а понад вихідну базу – за підвищеною;
- в) передбачається використання ряду доплат за досягнення високих кінцевих результатів роботи підприємства;
- г) розцінки на вироби є диференційованими залежно від їх пріоритетності для виконання виробничої програми підприємства.

16. Доцільність використання непрямої відрядної системи оплати праці виникає за умов:

- а) неможливості визначення заробітної плати з використанням фіксованих ставок;
- б) значної диференціації в оплаті праці основних робітників;
- в) обчислення заробітку підсобних робітників;
- г) визначення заробітної плати допоміжних робітників, якщо від їх праці залежить виконання поставлених завдань основними робітниками.

17. Колективна форма оплати праці використовується у випадку:

- а) неможливості обслуговування обладнання одним робітником;
- б) специфічна технологія вимагає використання праці групи робітників;
- в) необхідності економії фонду оплати праці підприємства;
- г) рівності кваліфікаційного рівня працівників.

18. Якщо при нарахуванні заробітної плати використовується розцінок за весь обсяг виконаних робіт і встановлюється строк їх виконання, то така система називається:

- а) безтарифна;
- б) контрактна;
- в) акордна;
- г) погодинна;
- д) сумарна.

19. При використанні безтарифної системи оплати праці заробіток працівника залежить від:

- а) кваліфікаційного рівня;
- б) середньої заробітної плати, яка склалась на підприємстві в минулому періоді;
- в) коефіцієнта трудової участі;
- г) фактично відпрацьованого часу;
- д) чисельності працівників найвищої кваліфікації.

20. Система участі в прибутках передбачає:

- а) залучення вільних грошових коштів працівників підприємства для розширення виробництва;
- б) преміювання працівників за досягнення найвищих результатів роботи з прибутку підприємства;
- в) диференціацію заробітної плати працівників залежно від вкладу їх підрозділу у формування прибутку підприємства;
- г) розподіл певної частини прибутку підприємства між його працівниками, який здійснюється у різних формах.

ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Поняття і характеристика витрат на виробництво продукції.
- ☐ Класифікація витрат.
- ☐ Управління витратами на підприємстві.
- ☐ Групування витрат на виробництво продукції за економічними елементами та складання кошторису витрат.
- ☐ Поняття і види собівартості продукції.
- ☐ Показники собівартості продукції.
- ☐ Джерела і шляхи зниження собівартості продукції.
- ☐ Планування собівартості продукції пофакторним методом.
- ☐ Індексний метод розрахунку зниження собівартості продукції.
- ☐ Калькулювання собівартості одиниці продукції.
- ☐ Методика обчислення основних статей калькуляції.
- ☐ Прогнозування собівартості продукції на різних стадіях її розробки та освоєння.

9 КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• загальні витрати	• статті витрат
• операційні витрати	• кошторис витрат
• постійні витрати	• калькуляція собівартості
• змінні витрати	• методи калькулювання собівартості
• прямі витрати	• методи прогнозування собівартості
• непрямі витрати	• чинники зниження собівартості
• собівартість продукції	• джерела зниження собівартості
• управління витратами	
• елементи витрат	

Основні теоретично-розрахункові положення теми

Для досягнення своєї основної мети – максимізації прибутку – підприємство повинно понести певну суму витрат. Ці витрати спрямовуються на формування і використання усіх видів ресурсів.

Всі витрати підприємства (*загальні витрати*) поділяються на *операційні* та *інвестиційні*.

Операційні витрати – це витрати операційної діяльності підприємства, тобто його основної діяльності, пов'язаної з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), яка забезпечує основну частку його доходу. Операційна діяльність не включає інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Операційні витрати ще називають **поточними витратами**. Частина з них є циклічними і повторюваними (витрати за сировину і матеріали, заробітну плату та ін.), а інші мають місце постійно і незалежно від виробництва (витрати на утримання приміщень, управлінського персоналу, споруд тощо).

Витрати виробництва представляють у натуральній і вартісній формах. Розрахунок необхідної кількості і облік витрат у *натуральній формі* має важливе значення для організації самого процесу виробництва на підприємстві.

Вартісна форма оцінювання витрат є вирішальною в процесі визначення ефективності виробничої діяльності підприємства, вона відображається у вартості виготовленої продукції, виконаних робіт (послуг).

Вартісною формою витрат на підготовку виробництва, виготовлення продукції та її збут є собівартість продукції.

Собівартість комплексно характеризує використання всіх видів ресурсів підприємства, вона є одним з важливіших показників ефективності виробництва.

Для підприємства важливо визначити витрати, які відшкодовуються за рахунок собівартості, а які – за рахунок прибутку.

**Собівартість продукції
включає витрати на:**

- ⇒ вивчення ринку, виявлення величини попиту на продукцію;
- ⇒ підготовку та освоєння виробництва нової продукції;
- ⇒ сам процес виробництва продукції;
- ⇒ обслуговування виробничого процесу та управління ним;
- ⇒ збут продукції;
- ⇒ дослідження, використання та охорону природних ресурсів;
- ⇒ набір і підготовку кадрів;
- ⇒ вдосконалення процесу виробництва, підвищення його ефективності.

На практиці не завжди собівартість продукції є повним відображенням дійсних витрат на її виробництво: одні з них мають відношення до процесу виробництва продукції, але відшкодовуються за рахунок прибутку; інші – включаються в собівартість, але не мають прямого зв'язку з виробництвом.

В основу класифікації витрат, що формують собівартість продукції, покладено такі ознаки:

I. Ступінь однорідності витрат.

Всі витрати за цією ознакою поділяються на:

• **одноелементні (прості)** – сировина і матеріали, заробітна плата тощо; ці витрати мають єдиний економічний зміст;

• **комплексні** – різномірні за своїм складом і охоплюють декілька елементів витрат, їх ще називають непрямими (загальновиробничі та адміністративні витрати, втрати від браку).

II. Спосіб віднесення на окремі види продукції.

Витрати поділяються на:

- **прямі** (безпосередньо пов'язані з виготовленням даного виду продукції і можуть бути прямо віднесені на її одиницю);
- **непрямі** (пов'язані з виготовленням різних виробів і не можуть прямо відноситись на той чи інший вид продукції; до них належить заробітна плата управлінського і обслуговуючого персоналу, утримання й експлуатація основних фондів тощо).

III. Зв'язок з обсягом виробництва.

Витрати поділяються на:

- **постійні** (їх загальна сума не залежить від кількості виготовленої продукції в певних межах; до них належать витрати на утримання і експлуатацію будівель і споруд, управління).

У складі постійних розрізняють умовно-постійні витрати, які неістотно змінюються при зміні обсягу виробництва:

- **змінні** – загальна сума витрат за певний час залежить від обсягу виробництва продукції; поділяються на:

- ✓ **пропорційні** – змінюються прямо пропорційно до зміни обсягу виробництва – сировина, матеріали, комплектуючі, відрядна заробітна плата;
- ✓ **непропорційні** – поділяються на прогресуючі і дегресуючі.

IV. За економічними елементами і калькуляційними статтями.

Ця класифікація є найважливішою.

	За економічними елементами затрати	
	формуються відповідно до їх економічного	
	змісту.	

Елементи затрат є однаковими для всіх галузей і на їх основі складається кошторис витрат на виробництво.

Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку в Україні (Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3) передбачене таке групування витрат на виробництво:

Елементи витрат на виробництво включають:

▷ Матеріальні витрати (сировина, матеріали, комплектуючі, напівфабрикати, паливо, енергія, тара; віднімається вартість повернутих відходів).

▷ Оплата праці (всі форми основної заробітної плати штатного і позаштатного виробничого персоналу підприємства).

► Відрахування на соціальні заходи (включають відрахування на пенсійне забезпечення, на соціальне страхування, страхування на випадок безробіття, на індивідуальне страхування; величина відрахувань встановлюється у відсотках від витрат на оплату праці).

► Амортизація основних фондів і нематеріальних активів (амортизаційні відрахування на повне відтворення основних фондів за нормами від балансової вартості, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів).

► Інші операційні витрати (вартість робіт, послуг сторонніх підприємств, сума податків, зборів, крім податків на прибуток, втрати від курсових різниць, знецінення запасів, псування цінностей, сума фінансових санкцій тощо).

Важливою є класифікація витрат за статтями калькуляції. Статті – це затрати, які відрізняються між собою функціональною роллю у виробничому процесі і місця виникнення. За статтями витрат визначають собівартість одиниці продукції, тобто калькуляцію.

Відповідно до згаданих стандартів перелік статей калькуляції є таким:

- ⇒ Сировина і матеріали (за міну-сом зворотних відходів)
- ⇒ Паливо і енергія на технологічні цілі.
- ⇒ Заробітна плата виробничих робітників (основна і додаткова).
- ⇒ Відрахування на соціальні заходи виробничих робітників.
- ⇒ Загальновиробничі витрати.
- ⇒ Адміністративні витрати.
- ⇒ Підготовка і освоєння виробництва.
- ⇒ Інші виробничі витрати.
- ⇒ Витрати на збут (позавиробничі витрати).

Цей перелік може бути більш широким і деталізованим, або, навпаки, вужчим, залежно від галузі промислового виробництва, його специфіки.

Слід звернути увагу на те, що перелічені елементи витрат і калькуляційні статті використовуються в *бухгалтерському обліку* при списанні відповідних витрат на встановлені рахун-

ки і тому з метою уникнення двоякого тлумачення складу витрат вони наводяться у суворій відповідності до Національних стандартів бухгалтерського обліку в Україні.

Проте в **економічній практиці** з метою більш повного і точного врахування усіх видів витрат на виробництво і збут продукції при складанні калькуляції може використовуватись більш детальна класифікація калькуляційних статей. Вона може включати витрати на:

- сировину і матеріали (за мінусом зворотних відходів);
- куповані напівфабрикати і комплектуючі вироби;
- паливо і енергію на технологічні цілі;
- заробітну плату основних виробничих робітників;
- відрахування на соціальні заходи із зарплати основних виробничих робітників;
- підготовку і освоєння виробництва продукції;
- зношування інструмента і пристосувань цільового призначення та інші спеціальні витрати;
- утримання і експлуатацію машин та устаткування;
- загальновиробничі витрати;
- загальногосподарські витрати;
- втрати внаслідок технологічно неминучого браку;
- інші виробничі витрати;
- позавиробничі (комерційні) витрати.

Відмінність статей калькуляції від аналогічних елементів витрат полягає в тому, що в першому випадку враховуються тільки витрати на даний виріб, а в другому – всі витрати підприємства, незалежно від того, де і на які потреби вони були здійснені.

Детальніше щодо методики обчислення основних статей калькуляції йтиметься далі.

Управління витратами передбачає цілеспрямований вплив на формування витрат, контроль за їх рівнем та економічне стимулювання їхнього зниження.

Система управління витратами включає:

- ✓ пошук та виявлення чинників, що впливають на економію усіх видів ресурсів;
- ✓ нормування витрат ресурсів;
- ✓ планування витрат за їхніми видами;
- ✓ облік та аналіз витрат;
- ✓ економічне стимулювання економії ресурсів та зниження витрат.

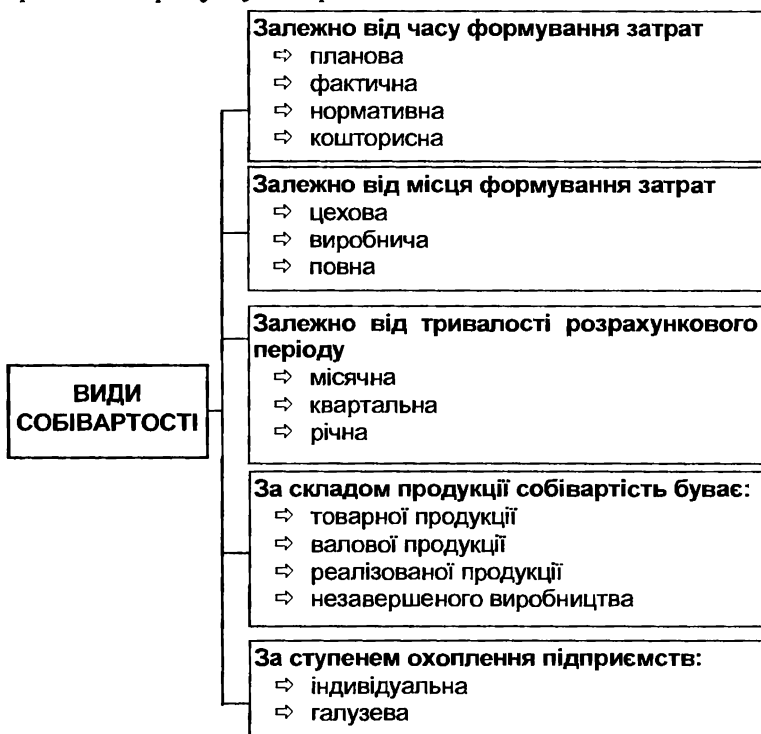
За кожен елемент цієї системи відповідають певні виконавці, структурні підрозділи підприємства. Вони розроб-

ляють комплекс заходів, спрямованих на зниження сукупних витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Собівартість продукції як грошовий вираз затрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції характеризує ефективність всього процесу виробництва на підприємстві, оскільки у ній відображаються:

- рівень організації виробничого процесу;
- технічний рівень;
- продуктивність праці та інше.

Собівартість продукції як показник використовується для контролю за використанням ресурсів виробництва, визначення економічної ефективності організаційно-технічних заходів, встановлення цін на продукцію. За умов самофінансування зниження собівартості є основним джерелом зростання прибутку підприємства.



Індивідуальна собівартість характеризує витрати окремого підприємства на виробництво і реалізацію продукції, а галузева (C_{cr}) – показує середні у галузі витрати на

виробництво і реалізацію продукції, вона визначається за формулою:

$$C_{\text{ср}} = \frac{\sum_{i=1}^n C_i \cdot N_i}{\sum_{i=1}^n N_i}, \text{ грн.},$$

де C_i – собівартість певного виду продукції на i -ому підприємстві, грн.;

N_i – кількість виготовленої продукції певного виду на i -му підприємстві, натур. один.;

n – кількість підприємств у галузі, що виготовляють даний вид продукції.

Показниками собівартості продукції, що використовуються в господарській практиці, є:

1. Затрати на 1 грн. товарної продукції ($B_{\text{1грн.тп}}$),

$$B_{\text{1грн.тп}} = \frac{C_{\text{тп}}}{Q_{\text{тп}}}, \text{ коп./грн.},$$

де $C_{\text{тп}}$ – собівартість всієї товарної продукції підприємства, грн.;

$Q_{\text{тп}}$ – обсяг товарної продукції підприємства, грн.

2. Собівартість окремих видів продукції (визначається на основі калькуляцій собівартості окремих видів продукції);

3. Зниження собівартості порівняльної товарної продукції (використовується на підприємствах зі сталим асортиментом продукції).

Джерелами зниження собівартості продукції є ті затрати, за рахунок економії яких знижується собівартість продукції, а саме:

- ✓ затрати уречевленої праці, які можуть бути знижені за рахунок поліпшення використання засобів і предметів праці;
- ✓ затрати живої праці, які можуть бути скорочені за рахунок росту продуктивності праці;
- ✓ адміністративно-управлінські витрати.

Основними шляхами зниження собівартості продукції є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу у її структурі.

Чинниками зниження собівартості є підвищення технічного рівня виробництва, вдосконалення організації виробництва і праці, зміна структури та обсягу продукції, галузеві та інші фактори.

План по собівартості продукції на підприємстві включає такі елементи:

- планування зниження собівартості товарної продукції;
- складання кошторису витрат на виробництво;
- складання планових калькуляцій окремих видів продукції.

Планування зниження собівартості товарної продукції здійснюють шляхом планування зниження затрат на 1 грн. товарної продукції. Всі чинники, що впливають на зміну цих витрат, можуть бути об'єднані у перелічені вище групи.

Розрахунок зниження собівартості продукції за відповідними чинниками виконують у такій послідовності:

1. Визначають затрати на 1 грн. ТП в базовому році:

$$B_{\text{Ігрн.тп.б}} = \frac{C_{\text{ТП.б}}}{Q_{\text{ТП.б}}}, \text{ коп./грн.},$$

2. Визначають вихідну собівартість ТП в плановому році ($C_{\text{вих.пл}}$):

$$C_{\text{вих.пл}} = B_{\text{Ігрн.ТП.б}} \cdot Q_{\text{ТП.пл}}, \text{ грн.},$$

де $Q_{\text{ТП.пл}}$ – плановий обсяг товарної продукції підприємства, грн.

3. Визначають економію затрат за техніко-економічними чинниками методом прямого розрахунку:

• *підвищення технічного рівня виробництва може спричинити економію витрат за рахунок зниження норм витрат матеріалів ($E_{\text{м}}$):*

$$E_{\text{м}} = (H_0 - H_1 - \text{Ц} - H_1 - \text{Ц}) \cdot N_1, \text{ грн.},$$

де H_0 , H_1 – норма витрат матеріалів до і після здійснення заходу, в натур. один.;

Ц – ціна одиниці матеріального ресурсу, грн.;

N_1 – обсяг випуску продукції після здійснення заходу, натур. один.;

• *та росту продуктивності праці, тобто зниження трудомісткості виготовлення продукції (E_T):*

$$E_T = [(t_0 \cdot C_{T0} - C_{T1}) \cdot (1 + \% \text{ дод}/100) \cdot (1 + \% \text{ соц.зах}/100)] \times \\ \times N_1, \text{ грн.},$$

де t_0, t_1 – трудомісткість одиниці продукції до і після здійснення заходу, н-год.;

C_{T0}, C_{T1} – середньогодинна тарифна ставка робітників до і після здійснення заходу, грн./год.;

$\%_{\text{дод}}$ – середній процент додаткової заробітної плати для певної категорії робітників;

$\%_{\text{соц-зах}}$ – встановлений процент відрахувань на соціальні заходи;

• *удосконалення організації виробництва і праці спричиняє економію витрат за рахунок поглиблення спеціалізації і розширення кооперування виробництва ($E_{ск}$);*

$$E_{ск} = [C - (\text{Ц}_c + T_p)] \cdot N_k, \text{ грн.},$$

де C – собівартість виробів, виробництво яких планують розмістити на спеціалізованих підприємствах, грн./од.;

Ц_c – гуртова ціна за виріб, виготовлений на спеціалізованому підприємстві, грн./од.;

T_p – транспортно-заготівельні витрати на одиницю виробу, грн./од.;

N_k – кількість виробів, що отримують по кооперації зі спеціалізованих підприємств з моменту проведення спеціалізації до кінця року, натур. один.;

• *зміна структури і обсягу продукції спричиняє відносне зниження умовно-постійних витрат ($E_{y-п}$):*

$$E_{y-п} = \frac{\Delta Q_{пл} \cdot \Pi_{y-п}}{100}, \text{ грн.},$$

де $Q_{пл}$ – приріст обсягу випуску продукції в плановому році, %;

$\Pi_{y-п}$ – сума умовно-постійних витрат в базовому році, грн. ,

4. Визначають планову собівартість продукції ($C_{тп пл}$):

$$C_{тп.пл} = C_{вих.пл} \pm E_{сум}, \text{ грн.},$$

де $E_{сум}$ – сума економії витрат з усіх техніко-економічних факторів, грн.

5. Визначають рівень затрат на 1 грн. ТП в плановому році ($V_{\text{Грн.ТП.пл.}}$):

$$V_{\text{Грн.ТП.пл.}} = \frac{C_{\text{ТП.пл.}}}{Q_{\text{ТП.пл.}}}, \text{ коп./грн.}$$

6. Розраховують процент зниження затрат на 1 грн. ТП в плановому році порівняно з базовим (γ):

$$\gamma = \frac{V_{\text{Грн.тп.б.}} - V_{\text{Грн.тп.пл.}}}{V_{\text{Грн.тп.б.}}} \cdot 100\%.$$

Індексний метод дає можливість врахувати вплив усіх чинників укрупненим способом.

• *Зниження собівартості продукції за рахунок зміни норм витрат матеріалів і зміни цін на них (ΔC_M):*

$$\Delta C_M = (1 - I_N \cdot I_{\text{ц}}) \cdot P_{\text{мз}}, \%,$$

де I_N – індекс зміни норм витрат матеріалів на один виріб;

$I_{\text{ц}}$ – індекс зміни цін на одиницю матеріального ресурсу;

$P_{\text{мз}}$ – питома вага матеріальних затрат у собівартості продукції, %.

• *Зниження собівартості продукції за рахунок росту продуктивності праці ($\Delta C_{\text{пп}}$):*

$$\Delta C_{\text{пп}} = \left(1 - \frac{I_{\text{зп}}}{I_{\text{пп}}} \right) \cdot P_{\text{зп}}, \%,$$

де $I_{\text{зп}}$ – індекс росту середньої заробітної плати;

$I_{\text{пп}}$ – індекс росту продуктивності праці;

$P_{\text{зп}}$ – питома вага заробітної плати в собівартості продукції, %.

• *Зниження собівартості продукції за рахунок зниження умовно-постійних витрат ($\Delta C_{\text{у-п}}$):*

$$\Delta C_{\text{у-п}} = \left(1 - \frac{I_{\text{у-п}}}{I_q} \right) \cdot P_{\text{у-п}}, \%,$$

де $I_{\text{у-п}}$ – індекс росту умовно-постійних витрат;

I_q – індекс росту обсягу виробництва продукції;

$P_{\text{у-п}}$ – питома вага умовно-постійних затрат у собівартості продукції, %.

Мета складання кошторису витрат на виробництво – встановлення всієї суми затрат на виробництво в плановому році.

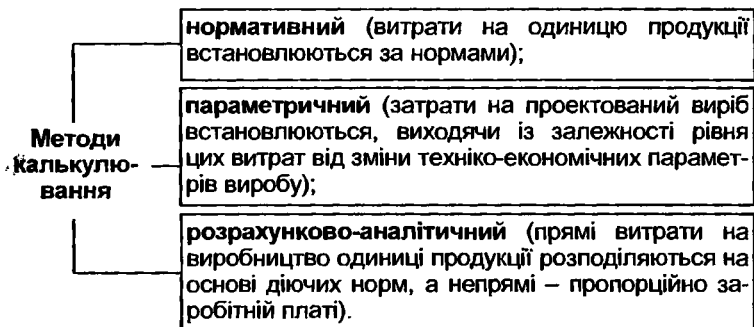
Кошторис виробництва, узагальнюючи поелементні витрати підприємства (про склад яких йшлося вище), показує їх ресурсну структуру (витрати на матеріали, персонал, основні фонди). Це надзвичайно важливо для аналізу чинників формування і зниження собівартості продукції.

Порядок розробки кошторису витрат на виробництво залежить від розміру підприємства, інформаційного забезпечення процесу планування та його стадії. На стадії прогнозних оцінок величини витрат кошторис можна складати коригуванням фактичних витрат за минулий період. Елементи фактичних витрат коригуються на прогнозні коефіцієнти зміни обсягу виробництва, чисельності персоналу, вартості основних фондів з врахуванням зміни норм витрат ресурсів, цін на них тощо.

Кошторис витрат на виробництво відображає собівартість товарної, валової і реалізованої продукції підприємства.

Собівартість товарної продукції обчислюється на основі елементів витрат, що відображаються в кошторисі, з подальшим їх коригуванням на величину витрат, які не включені у виробничу собівартість продукції (витрати на підготовку та освоєння нової продукції, позавиробничі витрати, відшкодування втрат від браку), зміну залишків витрат майбутніх періодів. Одержана сума є **собівартістю валової продукції**. Після її коригування на зміну залишків незавершеного виробництва одержується виробнича собівартість товарної продукції. Саме вона разом із сумою позазавиробничих витрат становить повну собівартість товарної продукції. **Собівартість реалізованої продукції** обчислюється коригуванням собівартості товарної продукції на зміну залишків нереалізованої продукції.

|| Калькулювання собівартості продукції – це процес обмеження собівартості одиниці продукції. ||



Номенклатура калькуляційних статей наведена вище, а склад окремих статей формується таким чином:

1. Стаття «Сировина і матеріали» включає витрати на сировину, основні і допоміжні матеріали, куповані вироби і напівфабрикати, а також транспортно-заготівельні витрати; вартість зворотних відходів віднімається за ціною їх можливого використання чи реалізації.

2. Стаття «Паливо і енергія на технологічні цілі» включає витрати на паливо, електроенергію, пару та ін., які безпосередньо використовуються в технологічному процесі, за нормами витрат, тарифами і цінами.

3. Стаття «Заробітна плата виробничих робітників» містить витрати на оплату праці робітників, безпосередньо зайнятих виготовленням продукції (основна заробітна плата); обчислюється відповідно до трудомісткості технологічних операцій, тарифних ставок або відрядних розцінок; витрати на оплату відпусток, часу виконання державних обов'язків, доплати за виконання додаткових функцій та ін. (додаткова заробітна плата); обчислюється у відсотках до основної.

4. Стаття «Відрахування на соціальні заходи виробничих робітників» включає відрахування на обов'язкове соціальне страхування, пенсійне страхування; встановлюються у відсотках від основної і додаткової заробітної плати.

5. Стаття «Загальновиробничі витрати» містить виробничі накладні витрати на організацію виробництва і управління цехами, дільницями, відділеннями, бригадами та іншими підрозділами основного і допоміжного виробництва, а також витрати на утримання та експлуатацію машин і устаткування; обчислюються шляхом складання кошторису цих витрат на певний період і розподілу їх на одиницю продукції пропорційно основній заробітній платі виробничих робітників.

6. Стаття «Адміністративні витрати» відображає загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства; до них належать витрати на утримання адміністративно-управлінського персоналу, витрати на їх службові відрядження, витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних актів загальногосподарського призначення (оренда, амортизація, ремонт, комунальні послуги), охорона, юридичні, аудиторські, транспортні послуги, поштово-телеграфні, канцелярські витрати та ін.; обчислюються згідно із встановленими нормами, тарифами і цінами.

7. Стаття «Підготовка та освоєння виробництва» містить витрати на освоєння нових підприємств, цехів; під-

готовку та освоєння нової продукції; підготовчі роботи в добувній промисловості; списуються на продукцію рівними частками за встановлений період їхнього відшкодування.

8. Стаття «Інші виробничі витрати» включає сплату процентів за короткострокові позики банків, оплату робіт із сертифікації та інші витрати, які включаються у собівартість продукції, але не віднесені до перелічених раніше статей.

9. Стаття «Витрати на збут» містить витрати на пакувальні матеріали, транспортування продукції, товарів за умовами договору, витрати на маркетинг та рекламу, витрати на оплату праці і комісійні продавцям, торговим агентам, працівникам відділу збуту, амортизація, ремонт та утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, що використовуються для забезпечення збуту продукції, товарів, робіт і послуг.

Сума перших *п'яти* статей становить **цехову собівартість продукції**; *восьми* – **виробничу** і усіх статей – **повну собівартість продукції**.

На ранніх стадіях розробки нової продукції, коли повністю не сформована нормативна база, не відомі ціни на ресурси і відсутній комплект технічної документації, **собівартість продукції може визначатись лише як прогнозна величина**.

Найбільш розповсюдженими методами таких розрахунків є:

1) метод питомих ваг;	3) бальний;
2) графоаналітичний;	4) кореляційний.

Із освоєнням виробництва нової продукції її собівартість змінюється (знижується). Знання закономірностей зміни собівартості продукції в процесі освоєння виробництва дає можливість управляти витратами на нього.



Приклади

Приклад 1. Визначити затрати на 1 грн. товарної продукції і процент зниження собівартості продукції за даними таблиці 90.

Таблиця 90

Вироби	Річний випуск, шт.		Собівартість одиниці продукції, грн./шт.		Гуртова ціна за одиницю, грн./шт.
	звіт	план	звіт	план	
х	4000	4300	80	78	83
у	10 000	9000	16	14	18

Розв'язування.

1. Обчислимо затрати на 1 грн. товарної продукції у звітному і плановому роках:

$$V_{\text{грн.ТП.зв.}} = \frac{C_{\text{ТП.зв.}}}{Q_{\text{ТП.зв.}}} = \frac{4000 \cdot 80 + 10\,000 \cdot 16}{4000 \cdot 83 + 10\,000 \cdot 18} = \frac{480\,000}{512\,000} = 0,94 \text{ грн.}$$

2. Розраховуємо процент зниження собівартості продукції у плановому році порівняно зі звітним (γ):

$$\gamma = \frac{V_{\text{грн.ТП.зв.}} - V_{\text{грн.ТП.пл.}}}{V_{\text{грн.ТП.зв.}}} \cdot 100\% = \frac{0,94 - 0,89}{0,94} \cdot 100\% = 5,3\%.$$

Приклад 2. За звітними даними собівартість товарної продукції становила 74 000 грн., питома вага основної заробітної плати виробничих робітників у ній 26%, матеріальних затрат – 48%. На плановий період передбачено досягти росту продуктивності праці одного працюючого на 2%, середньої заробітної плати – на 1%, а зниження матеріальних витрат – на 4%. Вияснити, як зміниться собівартість товарної продукції у плановому періоді?

Розв'язування.

Для визначення зміни собівартості товарної продукції можна використати індексний метод. Спочатку обчислимо вплив на зниження собівартості росту продуктивності праці і середньої заробітної плати:

$$\Delta C_{\text{пл}} = \left(1 - \frac{I_{\text{зн}}}{I_{\text{пл}}}\right) \cdot \Pi_{\text{зн}} = \left(1 - \frac{1,01}{1,02}\right) \cdot 26 = 0,26\%.$$

Вплив зниження рівня матеріальних затрат можна обчислити:

$$C_{\text{м}} = (1 - I_{\text{зм}}) \cdot \Pi_{\text{зм}} = (1 - 0,96) \cdot 48 = 1,92\%.$$

Загальне зниження собівартості товарної продукції у плановому році становитиме: $0,26 + 1,92 = 2,18\%$, тобто, планова собівартість дорівнює:

$$C_{\text{пл}} = \frac{74\,000 \cdot (100 - 2,18)}{100} = \frac{74\,000 \cdot 97,82}{100} = 72386,8 \text{ грн.}$$

Приклад 3. За рік підприємство виготовило 200 виробів загальною собівартістю 72 000 грн., причому питома вага основної заробітної плати виробничих робітників становить 22%. Розрахувати величину загальновиробничих витрат, які були включені у калькуляцію собівартості одиниці продукції, якщо їх загальна сума дорівнювала 39,5 тис. грн.

Розв'язування.

Собівартість одного виробу буде дорівнювати:

$$\frac{72\,000}{2000} = 36 \text{ грн.}$$

Звідси можна знайти суму заробітної плати, що включається в калькуляцію собівартості одиниці продукції: $36 \cdot 22 = 7,92$ грн. Тоді величина заробітної плати на весь випуск становитиме: $7,92 \cdot 2000 = 15840$ грн. Загальновиробничі витрати розподіляються на окремі вироби пропорційно величині основної заробітної плати. Для цього визначається коефіцієнт розподілу

$$K_{\text{роз}} = \frac{Z_{\text{в}}}{Z_{\text{звр}}},$$

де $Z_{\text{в}}$ – загальна сума загальновиробничих витрат;

$Z_{\text{звр}}$ – загальна величина заробітної плати виробничих робітників;

$$K_{\text{розп}} = \frac{39\,500}{15\,840} = 2,49.$$

Це означає, що на 1 грн. заробітної плати припадає 2,49 грн. загальновиробничих витрат. Тоді, знаючи, що в собівартості одиниці продукції міститься 7,92 грн. заробітної плати, визначаємо величину загальновиробничих витрат в собівартості одиниці продукції: $7,92 \cdot 2,49 = 19,75$ грн. Отже, в калькуляцію собівартості одиниці продукції була включена величина загальновиробничих витрат у сумі 19,75 грн.



Задачі для розв'язку

Задача 209. Визначити процент зниження собівартості продукції за умови, що в плановому періоді змінюються норми витрат матеріалу на одиницю продукції і ціни на його придбання. Програма випуску і характер зміни норм наведені в таблиці 91.

Таблиця 91

Продукція і матеріали	Річна програма, шт.	План		Фактично	
		норма витрат, т	ціна 1 т, грн.	норма витрат, т	ціна 1 т, грн.
Токарний станок	600	–	–	–	–
– чавунне литво	–	0,92	235	1,00	242
– стальне литво	–	0,35	280	0,45	285
– бронза	–	0,01	680	0,01	680
Фрезерний станок	250	–	–	–	–
– чавунне литво	–	4,2	228	4,5	230
– стальне литво	–	1,0	270	1,0	270
– листове залізо	–	0,045	205	0,08	220
– бронза	–	0,04	680	0,05	680

Встановити окремо вплив зниження норм витрат металу і цін на собівартість токарного і фрезерного верстатів.

Задача 210. Визначити середньогалузеву собівартість виробу, що випускається чотирма підприємствами галузі, і середні затрати на 1 грн. товарного випуску виробів за даними таблиці 92.

Таблиця 92

Показники	Підприємства			
	1	2	3	4
Повна собівартість виробу, грн.	68	86	71	121
Гуртова ціна виробу, грн.	100	100	100	100
Річний обсяг випуску виробів, тис. шт.	480	380	300	55

Задача 211. Визначити процент зниження затрат на 1 грн. товарної продукції на плановий період за рахунок зниження технологічних втрат. Вихідні дані в таблиці 93.

Таблиця 93

Показники	Вироби		
	А	Б	В
Повна собівартість виробу за звітом, грн.	18	370	133
Питома вага технологічних втрат у повній собівартості виробу за звітом, %	15	38	26
Завдання зі зниження технологічних втрат на плановий період, %	2	10	5
Гуртова ціна виробу, грн.	20	415	150
Обсяг випуску на плановий період, тис. шт.	80	15	2

Задача 212. Встановити зниження собівартості товарної продукції в плановому році, якщо планом передбачено:

- ріст продуктивності праці одного працівника 108%;
- ріст середньої заробітної плати одного працюючого 102,5%;
- зниження матеріальних затрат 5%;
- за звітом собівартість товарної продукції дорівнює 26 450 тис. грн.
- питома вага основної заробітної плати виробничих робітників – 21%; матеріальних затрат – 42%.

Задача 213. У результаті вдосконалення технології заплановано знизити нормативну трудомісткість виробу на 20% і збільшити вихід придатних виробів із 74 до 78%. Встановити процент зни-

ження цехової собівартості виробу в плановому періоді за даними таблиці 94.

Таблиця 94

Показники	
Прямі затрати на виріб, грн.	19,2
Нормативна трудомісткість виготовлення виробу, н-год.	4,0
Середній розряд робіт (умови праці шкідливі)	3
Годинна тарифна ставка, грн.	1,68
Середній процент премій	20
Додаткова заробітна плата, %	10
Відрахування на соціальні заходи, %	37
Загальновиробничі витрати на виріб, грн.	1,2

Задача 214. У звітному році затрати на товарну продукцію склали 22 800 тис. грн., а на поточний рік вони заплановані в сумі 19 500 тис. грн. Товарна продукція в діючих гуртових цінах становила, відповідно, 23 100 тис. грн. і 20 300 тис. грн. Визначити, на скільки відсотків заплановане зниження собівартості товарної продукції у порівнянні зі звітом.

Задача 215. За звітними даними, в механічному цеху було виготовлено 1150 шестерень, 1750 циліндрів і 2200 валів. Основна заробітна плата на виготовлення однієї шестерні 3,5 грн., циліндра – 2,4 грн., вала – 1,6 грн. Визначити суму загальновиробничих витрат, що підлягають включенню в собівартість кожної деталі, якщо загальна їх сума становить 18 200 грн.

Задача 216. Визначити суму загальновиробничих витрат, що повинна бути включена у собівартість виробу, якщо відомо, що сума загальновиробничих витрат 60 тис. грн., основна заробітна плата виробничих робітників цеху 25 тис. грн. і, за діючим технологічним процесом, за повне виготовлення виробу основна заробітна плата – 2,8 грн./оддиницю.

Задача 217. На заводі у звітному році виготовлялось два види продукції. Вихідні дані наведені в таблиці 95.

Таблиця 95

Назва продукції	Гуртова ціна за одиницю, грн.		Обсяг виробництва, тис. шт.		Собівартість одиниці продукції, грн.	
	план	звіт	план	звіт	план	звіт
А	1,7	1,7	1000	1500	1,6	1,55
Б	3,0	2,8	1000	1000	2	1,9

№: Визначити:

- 1) затрати на 1 грн. ТП за планом і звітом;
- 2) виконання плану по затратах на 1 грн. ТП.

Задача 218. Валова продукція в гуртових цінах становить 9000 тис. грн. Скласти кошторис витрат на виробництво і визначити планові затрати на 1 грн. ТП, використовуючи дані таблиці 96.

Таблиця 96

Елементи затрат	Сума, тис. грн.
– Сировина і основні матеріали	4000
– Допоміжні матеріали	240
– Паливо зі сторони	100
– Енергія зі сторони	60
– Заробітна плата (основна і додаткова)	2100
– Відрахування на соціальні заходи	700
– Амортизація	175
– Інші грошові витрати	90
– Витрати, що не входять у валову продукцію	50
– Зміна залишків незавершеного виробництва (приріст)	100
– Витрати на збут	120

Задача 219. Визначити структуру собівартості за економічними елементами затрат, використовуючи дані таблиці 97.

Таблиця 97

Елементи затрат	Сума, тис. грн.
– Сировина і основні матеріали	120
– Допоміжні та інші матеріали	5
– Паливо зі сторони	6
– Енергія зі сторони	6
– Заробітна плата (основна і додаткова)	70
– Відрахування на соціальні заходи	25
– Амортизація основних фондів	11
– Інші операційні витрати	20
– Інші грошові витрати	1
Всього по кошторису витрат на виробництво	264

Задача 220. Визначити собівартість товарної продукції, якщо відомо, що кошторис затрат на виробництво склав 25 300 тис. грн. Роботи і послуги непромислового характеру заплановані в сумі 315 тис. грн. Вартість купованих напівфабрикатів і комплектуючих виробів, що не включаються у валову продукцію, становить 100 тис. грн. Приріст залишків незавершеного виробництва 495 тис. грн.

Задача 221. Маса заготовки вала керма 8,5 кг, а чиста вага 7 кг. Ціна заготовки 18 грн., а ціна відходів – 270 грн./т. Заробітна плата на всіх операціях з обробки вала становить 2,98 грн. Непрямі витрати по цеху – 180% від фонду основної заробітної плати, адміністративні витрати – 130%. Визначити собівартість вала керма.

Задача 222. У 2001 році затрати на випуск товарної продукції по машинобудівному заводу склали 49 300 тис. грн., товарна продукція в гуртових цінах підприємства – 58 900 тис. грн. У 2002 році заплановані затрати на товарну продукцію в сумі 52 400 тис. грн., товарна продукція в гуртових цінах підприємства – 61 200 тис. грн.

Визначити:

- 1) затрати на 1 грн. ТП фактичні і планові;
- 2) процент зниження собівартості за планом;
- 3) планову економію від зниження собівартості продукції.

Задача 223. Встановити затрати на 1 грн. ТП і процент зниження собівартості продукції за даними таблиці 98.

Таблиця 98

Виріб	Річний випуск, шт.		Собівартість одиниці продукції, грн.		Гуртова ціна за одиницю, грн.
	базовий період	плановий період	базовий період	плановий період	
А	400	430	807	780	820
Б	1000	900	155	140	180

Задача 224. Розрахувати зміну собівартості товарної продукції, її зниження за рахунок росту продуктивності праці і зниження норм витрат основних матеріалів за даними таблиці 99.

Таблиця 99

Показники	Варіанти		
	I	II	III
– Собівартість товарної продукції, тис. грн.	900	950	1000
– Плановий ріст продуктивності праці, %	2	3	5
– Плановий ріст середньої заробітної плати, %	1	2	4
– Планове зниження витрат основних матеріалів, %	3	4	5
– Питома вага заробітної плати в собівартості продукції, %	20	25	27
– Питома вага основних матеріалів, %	60	55	42

Задача 225. За звітними даними роботи комбінату виявлена економія матеріалів за рахунок зниження норм на 10% і за рахунок зниження цін на 3%. Собівартість товарної продукції за звітом – 845 тис. грн., затрати по статті «Сировина і матеріали» – 408 тис. грн. Визначити вплив зазначених факторів на показник собівартості продукції комбінату.

Задача 226. Спеціалізація виробництва забезпечила ріст продуктивності праці на 8%, при цьому заробітна плата зросла лише на 5%. Собівартість товарної продукції становила 908,6 тис. грн., а фонд заробітної плати складав 318 тис. грн. Визначити вплив росту продуктивності праці на рівень собівартості.

Задача 227. Визначити вплив на собівартість продукції збільшення її випуску на 25%, якщо загальна сума умовно-постійних витрат становила 9 тис. грн., а собівартість товарної продукції – 27 тис. грн.

Задача 228. На поточний рік затрати на товарну продукцію заплановані в сумі 18 300 тис. грн., а у базовому вони склали 20 200 тис. грн. Обсяг товарної продукції поточного року 19 600 тис. грн., а базового – 22 600 тис. грн. На скільки відсотків заплановано знизити собівартість продукції в плановому році?

Задача 229. Розрахувати показники зниження собівартості продукції по підприємству, якщо відомі такі дані: обсяг товарної продукції в базовому періоді становив 186,6 тис. грн., а собівартість – 162,7 тис. грн. У плановому періоді обсяг виробництва має зрости на 2%. В цьому ж році заплановано здійснити ряд організаційно-технічних заходів, які дадуть змогу зменшити затрати матеріальних ресурсів на одиницю продукції на 0,72 грн. і знизити трудомісткість виготовлення одиниці продукції з 2,12 год. до 1,9 год. Середній розряд робітників – III, годинна тарифна ставка I розряду – 1,44 грн. Додаткова заробітна плата становить 12% основної, а відрахування на соціальні заходи – 37% основної і додаткової заробітної плати. Обсяг випуску продукції в натуральних одиницях становитиме в плановому році 3500 шт.



Тести для самоконтролю

1. До операційних витрат підприємства можна віднести такі:

- а) витрати на придбання сировини і матеріалів;
- б) витрати на оплату праці виробничих робітників;
- в) виплати грошових коштів для погашення отриманих позик;
- г) транспортні витрати, пов'язані зі збутом продукції;
- д) витрати на придбання акцій інших підприємств;
- е) витрати на придбання ліцензії на виробництво нового виробу;
- є) суми дивідендів, сплачені грошовими коштами.

2. 3 перелічених виберіть ті витрати, які включаються у собівартість продукції:

- а) витрати на вивчення ринку;
- б) витрати на розробку технічної документації на нові вироби;
- в) грошові позики іншим сторонам;
- г) витрати на процес виробництва продукції;
- д) виплати грошових коштів орендодавцю;
- е) витрати на збут продукції;
- є) витрати на підготовку кадрів.

3. Одноелементними є витрати:

- а) заробітна плата;
- б) сировина і матеріали;
- в) паливо і енергія;
- г) загальновиробничі;
- д) адміністративні;
- е) витрати на збут.

4. Постійними називаються витрати, які:

- а) постійно повторюються при калькулюванні собівартості оди-
ниці продукції;
- б) пов'язані з постійним асортиментом продукції;
- в) постійно зростають із ростом обсягу виробництва продук-
ції;
- г) не змінюються залежно від кількості виготовленої про-
дукції.

5. На основі елементів витрат складається:

- а) кошторис витрат на виробництво;
- б) планова калькуляція;
- в) розрахунок обсягу необхідних інвестицій;
- г) запит на фінансування будівельно-монтажних робіт.

6. Елементи витрат включають:

- а) витрати на підготовку і освоєння виробництва;
- б) матеріальні витрати;
- в) загальновиробничі витрати;
- г) витрати на оплату праці;
- д) відрахування на соціальні заходи;
- е) амортизація основних фондів;
- є) витрати на збут;
- ж) інші операційні витрати.

7. Залежно від часу формування затрат розрізняють такі види собівартості:

- а) порівняльна;
- б) планова;
- в) фактична;
- г) розрахункова;
- д) нормативна;
- е) кошторисна;
- є) квартальна;
- ж) річна.

8. Залежно від місця формування затрат собівартість може бути:

а) загальна;	г) індивідуальна;
б) цехова;	д) галузева;
в) виробнича;	е) повна.

9. Індивідуальна собівартість характеризує:

- а) затрати на виробництво одиниці продукції;
- б) середні витрати на виробництво продукції в галузі;
- в) сукупність витрат на виробництво продукції в межах окремого структурного підрозділу підприємства;
- г) особистий внесок окремого працівника у виробництво одиниці виробу, виражений у грошах;
- д) витрати окремого підприємства на виробництво і реалізацію продукції.

10. Витрати на 1 грн. товарної продукції обчислюються:

а) $B_{1 \text{ грн. ТП}} = \frac{Q_{\text{тп}}}{C_{\text{тп}}};$	в) $B_{1 \text{ грн. ТП}} = \frac{C_{\text{тп факт}}}{C_{\text{тп план}}};$
б) $B_{1 \text{ грн. ТП}} = \frac{C_{\text{тп}}}{Q_{\text{тп}}};$	г) $B_{1 \text{ грн. ТП}} = \frac{C_{\text{тп}}}{N_{\text{тп}}}.$

11. Зниження собівартості продукції може бути досягнуте за рахунок таких джерел:

- а) зниження затрат уречевленої праці;
- б) зменшення затрат часу на підготовку і освоєння виробництва;
- в) зменшення витрат на збут продукції;
- г) зниження затрат живої праці;
- д) поліпшення використання фінансових ресурсів;
- е) зниження адміністративно-управлінських витрат.

12. Основними чинниками зниження собівартості продукції є:

- а) структурні зрушення у виробництві;
- б) зміна обсягу випуску продукції;
- в) обмеження кошторису витрат на виробництво;
- г) введення в дію нових підрозділів підприємства;
- д) підвищення технічного рівня виробництва;
- е) вдосконалення організації виробництва і праці;
- є) галузеві фактори.

13. План по собівартості продукції на підприємстві включає такі елементи:

- а) планування зниження собівартості товарної продукції;
- б) розрахунок середньогалузевої собівартості продукції;

- в) складання планового кошторису витрат на виробництво;
- г) розробка планових калькуляцій окремих видів продукції;
- д) планування погашення позик, одержаних підприємством на закупівлю сировинно-матеріальних ресурсів;
- е) планування зниження трудовитрат на виробництво продукції.

14. Індексний метод розрахунку зниження собівартості продукції дає можливість:

- а) порівняти витрати на 1 грн. товарної продукції в плановому і звітному періодах;
- б) визначити зниження витрат по кожному елементу;
- в) врахувати вплив на собівартість продукції зміни цін на основні сировинно-матеріальні ресурси;
- г) врахувати вплив на собівартість продукції всіх чинників укрупненим методом.

15. Зниження собівартості продукції за рахунок росту продуктивності праці індексним методом можна обчислити:

$$\begin{aligned} \text{а) } \Delta C_{\text{пп}} &= (1 - I_{\text{зп}} \cdot I_{\text{пп}}) \cdot \Pi_{\text{зп}}; & \text{в) } \Delta C_{\text{пп}} &= \left(\frac{I_{\text{зп}}}{I_{\text{пп}}} - 1 \right) \cdot 100; \\ \text{б) } \Delta C_{\text{пп}} &= (1 - I_{\text{пп}}) \cdot \Pi_{\text{зп}}; & \text{г) } \Delta C_{\text{пп}} &= \left(1 - \frac{I_{\text{зп}}}{I_{\text{пп}}} \right) \cdot \Pi_{\text{зп}}. \end{aligned}$$

16. Калькулювання собівартості – це:

- а) процес визначення допустимих норм витрат сировинно-матеріальних ресурсів, які включаються у собівартість одиниці продукції;
- б) розрахунок витрат на весь обсяг випуску продукції;
- в) коригування собівартості товарної продукції на зміну залишків нереалізованої продукції;
- г) процес обмеження собівартості одиниці продукції.

17. Якщо затрати на проектований виріб встановлюються залежно від зміни його техніко-економічних параметрів, то такий метод калькулювання називається:

- а) нормативний;
- б) об'єктивний;
- в) параметричний;
- г) розрахунково-аналітичний;
- д) залежно-функціональний.

18. Стаття витрат «Сировина і матеріали» включає витрати на:

- а) основні матеріали;
- б) допоміжні матеріали для основного виробництва;
- в) допоміжні матеріали для догляду за обладнанням;
- г) куповані вироби і напівфабрикати;

- д) паливо і енергію;
- е) зворотні відходи;
- є) транспортно-заготівельні витрати.

19. Загальновиробничі витрати включаються в собівартість одиниці продукції шляхом:

- а) сумування витрат по кожному виробничому підрозділу і ділення на обсяг випуску продукції;
- б) складання кошторису цих витрат на певний період і розподілу їх на одиницю продукції пропорційно основній заробітній платі виробничих робітників;
- в) складання кошторису цих витрат і їх розподілу на одиницю продукції пропорційно витратам на сировину і матеріали;
- г) розрахунку кожної складової цих витрат на одиницю продукції та їх сумування.

20. Стаття «Адміністративні витрати» включає такі види витрат:

- а) утримання адміністративно-управлінського персоналу;
- б) утримання основних засобів загальногосподарського призначення;
- в) утримання та експлуатація машин і обладнання;
- г) на юридичні, транспортні, комунальні, поштово-телеграфні та інші послуги;
- д) на підготовку і освоєння виробництва нової продукції;
- е) на оплату часу виконання державних обов'язків.

ЦІНИ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Економічний зміст і функції цін.
- ☐ Мета ціноутворення в умовах ринку.
- ☐ Види цін.
- ☐ Гуртові та роздрібні ціни на продукцію, їх формування.
- ☐ Франкування цін.
- ☐ Чинники, що впливають на ринкове ціноутворення.
- ☐ Методи ціноутворення в умовах ринку.
- ☐ Модифікація цін.
- ☐ Проблеми та шляхи вдосконалення ціноутворення в Україні.

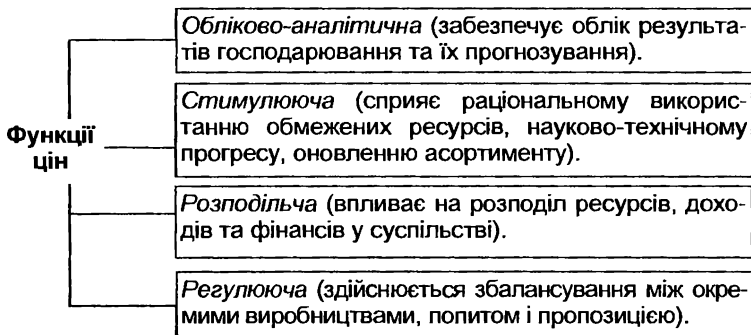
КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• ціна	• ціноутворення
• функції цін	• роздрібні ціни
• види цін	• гуртові ціни
• методи ціноутворення	• модифікація цін
• альтернативні ціни	• державне регулювання цін
• торговельна надбавка (знижка)	• податок на додану вартість
• акцизний збір	• франкування цін

Основні теоретично-розрахункові положення теми

Ціна – це грошовий вираз вартості товару, кількість грошей, що сплачується або одержується за одиницю товару або послуги. Одночасно ціна відображає споживчі властивості (корисність) товару, купівельну спроможність грошової одиниці, ступінь рідкості товару, силу конкуренції, державного контролю, економічну поведінку ринкових суб'єктів та інші суб'єктивні моменти.

Ціни, що відображають суспільно необхідні витрати на виробництво і реалізацію продукції, узгоджуються з вимогами закону вартості. Вони забезпечують еквівалентний обмін товарами, що відповідає принципу розподілу за кількістю та якістю праці, дає змогу більш правильно використовувати вартісні показники для встановлення правильних господарських пропорцій, порівнювати витрати з результатами виробництва.



Ціна на будь-який товар складається з окремих елементів. Основними з них є собівартість і прибуток. Їх наявність у ціні є обов'язковою. Крім того, до складу ціни можуть входити:

- акцизний збір;
- податок на додану вартість;
- націнки постачальницько-збутових організацій;
- торговельні надбавки або знижки.

Ціноутворення – це процес обґрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня, співвідношення та структури.

Залежно від того, яку мету ставить підприємство чи фірма на ринку, розрізняють різні підходи до ціноутворення. Такими цілями діяльності підприємства з оптимізації ціни можуть бути:

- ✓ виживання на ринку як мету ставлять тоді, коли ринок досяг майже граничної ємності; для збереження життєздатності підприємства можуть встановлювати низькі ціни, сподіваючись, що ринок буде чутливим до них;
- ✓ максимізація прибутку; в цьому випадку зіставляються попит і витрати на виробництво з альтернативними цінами і вибирають ту з них, яка забезпечить максимальний прибуток;
- ✓ лідерство на ринку досягається шляхом зниження витрат і одержання високого і тривалого прибутку; встановлюються низькі ціни з метою збільшення частки підприємства на ринку;
- ✓ лідерство в якості товарів передбачає встановлення відносно високих цін, які повинні компенсувати високі витрати на науково-дослідні роботи і забезпечення якості.

Ринкові відносини диктують необхідність переходу до більш удосконаленої системи цін і нових методів їх формування, що ґрунтуються на законах ринку. Повинна бути створена нова система цін, яка використовується залежно від сфери обслуговування товарного обігу.

Залежно від особливостей процесу купівлі-продажу та сфери економіки розрізняють такі ціни:

Класифікація цін
за особливостями
купівлі-продажу
та сферою
економіки:

- ⇨ світові
- ⇨ гуртові
- ⇨ закупівельні
- ⇨ кошторисні
- ⇨ роздрібні
- ⇨ транспортні тарифи
- ⇨ тарифи на платні послуги

Світові ціни – це ціни, за якими реалізуються товари на світовому ринку; визначаються рівнем цін країни-експортера, цінами бірж та аукціонів, цінами провідних фірм-виробників світу.

Гуртові (відпускні) ціни – це ціни, за якими державні, колективні та приватні підприємства розраховуються між собою або з гуртовими посередниками за великі партії товарів. Гуртові ціни поділяються на гуртові ціни підприємства та гуртові ціни промисловості.

Закупівельні ціни, за якими сільськогосподарські виробники (кооперативні, колективні, державні, фермерські, особисті підсобні господарства) продають свою продукцію державним, кооперативним, переробним, торговельним та іншим фірмам. Закупівельні ціни використовуються також при заготівлі продукції хутрового звірівництва, рибиництва, вторсировини.

Закупівельні ціни включають гуртову ціну підприємства-виробника, податок на додану вартість, акцизний та ліцензійний збори, а також витрати зазначених підприємств для закупівлі, збереження, фасування, транспортування і реалізації продукції та прибутку.

Кошторисні ціни – ціни та розцінки, які використовуються для визначення розрахункової вартості нового будівництва, реконструкції будівель та споруд, їх розширення та переоснащення.

Роздрібні ціни – ціни, за якими здійснюється продаж товарів населенню торговельними підприємствами або закладами громадського харчування. Такі ціни встановлюються підприємствами самостійно, виходячи із якості товару, кон'юнктури ринку, ціни закупівлі.

Транспортні тарифи – це плата за перевезення пасажирів або вантажів, яка сплачується транспортним підприємствам населенням або відправниками вантажів.

Тарифи на платні послуги – це розмір оплати житлових, юридичних, комунальних, туристичних, банківських, побутових та інших послуг, які надаються юридичними або фізичними особами.

За способом встановлення ціни поділяються на:

- **державні** (встановлюються державою на продукцію державних підприємств, деякі ресурси, соціально значимі товари; поділяються на *фіксовані* і *регульовані*).

Розмір державних *фіксованих цін* визначається рівнем рентабельності виробництва продукції в певних галузях.

Регульовані ціни є перехідною ланкою від адміністративного встановлення цін до ринкових договірних та вільних цін. Регулювання цін здійснюється за такими основними принципами:

- ✓ встановлюється гранично високий рівень роздрібних цін на окремі товари; конкретні ціни встановлюються підприємствами-виробниками самостійно;
- ✓ встановлюються нормативи рентабельності, розміри ставок податку і торговельних надбавок;
- ✓ встановлюються граничні надбавки або коефіцієнти до фіксованих цін.

• **договірні** (встановлюються за домовленістю між продавцем і покупцем товару і можуть змінюватись за взаємною згодою сторін);

• **вільні** (встановлюються підприємствами самостійно або на договірній основі із врахуванням попиту і пропозиції на ринку товарів; орієнтовані на економічну заінтересованість виробників у розширенні асортименту товарів та заповігання ажіотажному попиту і спекуляції); формуються, виходячи з вартості закупівель продукції за гуртовими цінами і торговельних надбавок;

• **ввізні** (встановлюються на імпортні підакцизні товари, що оподатковуються податком на додану вартість (ПДВ) і підлягають обкладанню ввізним митом; основою розрахунків таких цін є митна вартість товарів, виражена в національній валюті).

Важливу роль у вирішенні завдань науково-технічного прогресу відіграють – **лімітні** (встановлюються на стадії розробки нової продукції і відображають граничнодопустимий рівень її ціни) і **ступеневі** ціни (ступенева ціна – це гуртова ціна, яка поступово знижується на певних етапах серійного випуску продукції).

Крім того, в сучасній практиці господарювання застосовують різні види **ринкових цін**, які класифікуються без певної ознаки: демпінгові, продажні, тверді, паритетні, базисні, престижні та інші ціни.

В основі формування гуртових та роздрібних цін (та й будь-яких цін взагалі) лежить **собівартість продукції**, яка є нижньою межею ціни. При формуванні гуртової ціни підприємства до собівартості продукції, представленій у формі калькуляції, додаються: величина прибутку, податок на додану вартість, акцизний збір.

Величина *прибутку* встановлюється, виходячи із норми рентабельності на продукцію.

Податок на додану вартість (ПДВ) є видом універсального акцизу, який встановлюється за єдиною ставкою до всього обороту. Це основний вид непрямого оподаткування, який забезпечує основну масу податкових надходжень до бюджету. ПДВ встановлюється у вигляді процентної надбавки до цін. Реальним об'єктом оподаткування виступає **додана вартість** – сума заробітної плати і прибутку, оскільки при сплаті податку вираховується та його сума, що сплачена платником своїм постачальникам.

В Україні встановлена єдина ставка ПДВ і має два вираження: 20% – включення в ціни товарів, робіт, послуг; 16,67% – визначення суми ПДВ в реалізації товарів, робіт, послуг за цінами, що включають ПДВ.

Акцизний збір (АЗ) є видом специфічних акцизів, що встановлюються за індивідуальними ставками для кожного товару. Перелік підакцизних товарів і ставки акцизного збору встановлюються Верховною Радою. Платниками акцизного збору є національні виробники підакцизних товарів та суб'єкти, що імпортують чи реалізують ці товари. Об'єктом оподаткування виступає оборот з реалізації підакцизних товарів, а для імпортних – їх митна вартість.

Ставки акцизного збору встановлюються в процентах та твердих розмірах. Тверді ставки встановлені в ЕCU «екю» на одиницю товару певну величину його розміру.

Сума гуртової ціни підприємства і постачальницько-збутової націнки є **гуртовою ціною промисловості**. Постачальницько-збутова націнка включає витрати і прибуток постачальницько-збутових організацій.

Роздрібна ціна включає гуртову ціну промисловості і торговельну надбавку (знижку). Торговельна надбавка покриває витрати торговельних організацій і забезпечує їм одержання прибутку. Крім того, роздрібні ціни можуть включати спеціальні надбавки за якісні характеристики товару, додаткові послуги тощо.

Сучасне ціноутворення передбачає систему **франкування цін**. **Франко** – вид зовнішньоторговельної угоди купівлі-продажу, коли в ціну товару включають витрати на його страхування і доставку у місце, зазначене в договорі.

Ціни «Франко» – це гуртові ціни, які встановлюються з врахуванням передбаченого контрактом порядку відшкоду-

вання транспортних витрат на доставку товарів покупцеві. Найбільш поширеними є ціни:

а) *франко-вагон-станція відправлення* (включає витрати на доставку продукції з підприємства до станції відправлення, а також вантажні роботи);

б) *франко-вагон-станція призначення* (включає всі витрати, пов'язані із доставкою продукції до місця знаходження споживача);

в) *франко-кордон* (використовується у зовнішньоекономічних угодах і, крім транспортних витрат по доставці товару до відповідного кордону, включає витрати на його страхування і митні витрати).

Охарактеризований вище метод розрахунку гуртових і роздрібних цін має назву *витратного методу*, оскільки він ґрунтується на використанні даних про всі витрати, пов'язані із виробництвом і збутом продукції. Специфіка ринкового ціноутворення полягає в тому, що зазначені витрати безпосередньо рівень ціни *не визначають*.

На рівень ціни
неабиякий вплив
має ринкова
кон'юнктура,
а саме такі
чинники:

- ▶ державне регулювання цін;
- ▶ конкуренція виробників;
- ▶ співвідношення попиту і пропозиції;
- ▶ купівельна спроможність грошей;
- ▶ якість товару та інші.

Враховуючи ці чинники, прийняту підприємством ринкову стратегію з метою встановлення оптимального рівня цін, використовуються такі методи ціноутворення:

1. Метод «витрати + прибуток». За цим методом ціна (Ц) обчислюється за формулою:

$$Ц = C + П, \text{ грн.},$$

де С – собівартість продукції, грн.;

П – величина прибутку в ціні, грн.

Прибуток визначається у відсотках до собівартості, величина яких встановлюється, виходячи із міркувань прибутковості продукції та її конкурентоспроможності. В ринковій економіці сфера застосування цього методу обмежена.

2. Отримання цільової норми прибутку – метод ціноутворення, орієнтований на витрати і цільову норму прибутку. Фірми намагаються встановити ціну, включаючи в неї прибуток, що планується у відсотках на інвестований капітал. При цьому використовується концепція беззбит-

ковості і при встановленні ціни за цією методикою враховується залежність між загальними витратами і виручкою та обсягом продажу:

$$Ц = B_{\text{зм}} + \frac{B_{\text{пост}} + П_{\text{заг}}}{N}, \text{ грн.},$$

де $B_{\text{зм}}$ – величина змінних затрат на одиницю продукції, грн.;

$B_{\text{пост}}$ – постійні витрати на дану продукцію за певний період (рік), грн.;

$П_{\text{заг}}$ – загальна сума прибутку, яка має бути одержана за той же період від продажу продукції, грн.;

N – обсяг продажу продукції в натуральних одиницях.

3. Оцінка споживчої вартості – метод, що ґрунтується на оцінці споживчого ефекту, який має споживач від використання товару. Цей метод ціноутворення має певний ризик внаслідок невиправданого завищення або заниження ціни.

4. Пропорційне ціноутворення – метод, при якому фірми виходять не стільки з власних витрат, оцінки споживчої вартості чи попиту, скільки із цін конкурентів. При цьому методі (його ще називають «за рівнем конкуренції») ціна встановлюється як функція цін на аналогічну продукцію конкурентів, тобто:

$$Ц = f(Ц_1, Ц_2, \dots, Ц_n), \text{ грн.},$$

де n – кількість продавців аналогічної продукції

5. Метод «очікуваного прибутку» найчастіше застосовують тоді, коли фірма планує підписати контракт і, пропонуючи більш низькі ціни, ніж інші фірми, має шанси виграти боротьбу за контракт.

6. Метод швидкого повернення витрат. Використовується підприємствами з метою активного продажу великих обсягів продукції і швидкого повернення затрачених коштів. Така поведінка може бути викликана невпевненістю виробників у тривалому успіхові їх продукції на ринку.

Існує ще ряд інших методів ціноутворення, але при використанні будь-якого з них у подальшому ціна коригується, використовується ряд знижок і доплат до ціни (за оплати готівкою, величину придбаної партії товару, доставку, сезонні знижки, супутні послуги та інше).

Практично фірми встановлюють не окремі ціни на товар, а використовують цілу систему цін, щоб продавати весь асортимент своїх товарів, враховувати попит на різних, територіально віддалених ринках.

Всередині системи цін можна виділити такі **типи модифікованих цін**:

1) *територіальні ціни* (територіальне ціноутворення залежить від розміщення населення на території; в деяких випадках ціна буде порівняно вищою для різних покупців з метою покриття додаткових транспортних витрат);

2) *ціни зі знижками* (встановлюються за обсяг покупки, за виконання певних функцій підприємствами сфери обігу, за виконання певних функцій по складуванню і зберіганню продукції, сезонні знижки);

3) *ціни стимулювання покупок* (фірми в деяких випадках, з метою привернення уваги до інших товарів, можуть знижувати ціни на даний товар);

4) *пільгові ціни* (застосовують, коли фірма реалізує товари за декількома цінами, хоч це і не відображає пропорційну різницю у витратах);

5) *ціни на нові товари* (при ціноутворенні використовують два методи):

- ✓ «зняття вершків на ринку» – на товари встановлюються великі ціни для одержання високих прибутків, потім ціни повільно знижуються і привертають увагу покупців;
- ✓ «проникнення на ринок» – встановлюються низькі ціни на нові товари для привернення уваги великої кількості покупців і завоювання переважної частини ринку).

Ринкові умови господарювання вимагають впорядкування системи ціноутворення. Вона повинна відповідати законам ринкової економіки.

Досвід держав з розвинуеною економікою свідчить, що стратегія ціноутворення в умовах ринку може ґрунтуватися на трьох факторах – на витратах, попиті і конкуренції.

Підприємствам у цих умовах надані широкі можливості у формуванні цін на товари, послуги тощо. У статті 23 Закону «Про підприємство в Україні» зазначено, що підприємство реалізує свою продукцію, майно за цінами і тарифами, що встановлюються самостійно або на договірній основі.

Проте **цивілізований ринок** – це **регульований ринок**, де найважливішим об'єктом регулювання є саме ціни. Держава повинна брати безпосередню участь у процесах ціноутворення, лише слід правильно вибрати методи такої участі. Вона повинна контролювати і регулювати ціни на стратегічно важливі товари, підтримувати виробників, які продукують низькорентабельну, але необхідну споживачам продукцію через систему державних дотацій і субсидій.

Також держава повинна безпосередньо через відповідні органи контролювати ціни на продукцію підприємств-монополістів, запобігати встановленню демпінгових цін як засобу витіснення конкурентів з ринку.

Важливою проблемою для підприємств у галузі ціноутворення є встановлення обґрунтованих ставок податку на додану вартість, акцизного збору та мита, які є видами непрямих податків. Ці податки спричиняють різке зростання ціни на продукцію і тим самим знижують її конкурентоспроможність. Підприємства опиняються у вкрай не вигідному становищі.

У ринковій економіці зростає потреба в експертних оцінках впливу цін на розвиток підприємств, галузей, на прискорення науково-технічного прогресу.

І, нарешті, підприємства повинні встановлювати ціни на товари, виходячи із поставленої мети ціноутворення. Враховуючи те, якої мети хоче досягти продавець у результаті виробництва і продажу конкретного товару, він обирає і обґрунтовує свою цінову стратегію.



Приклади

Приклад 1. Калькуляція собівартості одиниці продукції підприємства представлена в таблиці 100.

Таблиця 100

Статті калькуляції	Сума, грн.
1. Вартість основних і допоміжних матеріалів (за мінусом зворотних відходів)	93,6
2. Куповані напівфабрикати	73,5
3. Паливо і енергія на технологічні цілі	58,2
4. Заробітна плата основних виробничих робітників	29,5
5. Заробітна плата допоміжних виробничих робітників	2,3
6. Відрахування на соціальні заходи	3,1
7. Загальновиробничі витрати	76,9
8. Адміністративні витрати	33,8
9. Інші виробничі витрати	0,8
10. Всього виробнича собівартість	
11. Витрати на збут	5,3
12. Повна собівартість	

Рівень рентабельності запланований у розмірі 18%. Обчислити вільну відпускну ціну з ПДВ та суму ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету.

Розв'язування.

В основі відпускної ціни лежить собівартість продукції.

Спочатку обчислюємо вартість матеріальних затрат у собівартості продукції (M_3) і повну собівартість (C_n):

$$M_3 = 93,6 + 73,5 + 52,8 = 225,3 \text{ грн.}$$

У даному розрахунку витрати на матеріальні ресурси не враховують ПДВ, сплаченого постачальникам цих ресурсів, оскільки цей податок у витрати виробництва не включається.

$$C_n = 225,3 + 29,5 + 2,3 + 3,1 + 76,9 + 33,8 + 0,8 + 5,3 = 377,0 \text{ грн.}$$

При запланованому рівні рентабельності по відношенню до собівартості виробу можемо визначити гуртову ціну підприємства ($C_{г\text{урт}}$), яка відповідає вільній відпускній ціні ($C_{в\text{в}}$):

$$C_{г\text{урт}} = C_{в\text{в}} = 377 \cdot 1,18 = 444,86 \text{ грн.}$$

При ставці ПДВ = 20% сума цього податку становитиме:

$$\text{ПДВ} = 444,86 \cdot 0,2 = 88,97 \text{ грн.}$$

Тоді вільна відпускна ціна з ПДВ ($C_{в\text{вПДВ}}$) дорівнюватиме:

$$C_{в\text{вПДВ}} = 444,86 + 88,97 = 533,83 \text{ грн.}$$

Сума ПДВ, що сплачується виробником продукції до бюджету, дорівнює різниці між сумою податку, одержаного від покупця продукції, і сумою податку, сплаченого постачальникам матеріальних ресурсів. ПДВ, сплачений постачальникам, дорівнює:

$$\text{ПДВ}_{\text{пост}} = 225,3 \cdot 0,2 = 45,06 \text{ грн.}$$

Звідси, до бюджету виробником продукції буде сплачено податку на додану вартість в сумі $88,97 - 45,06 = 43,91$ грн.

Приклад 2. Пальто з натурального хутра має повну собівартість 1000 грн. Рівень рентабельності даного виробу 33%. Надбавка за високу якість і відповідність міжнародним стандартам – 15%. Ставка акцизного збору 30%. Торговельна надбавка – 12% до вільної відпускної ціни з ПДВ.

Розрахувати роздрібну ціну пальта.

Розв'язування.

Вільна відпускна ціна продукції включає акцизний збір і надбавку ($H_{\text{адб}}$):

$$C_{\text{вв}} = C_{\text{гурт}} + \text{АЗ} + \text{Надб.}$$

$$C_{\text{гурт}} = 1000 \cdot 1,33 = 1330 \text{ грн.}$$

$$\text{Надб} = 1330 \cdot 0,15 = 199,5 \text{ грн.}$$

$$\text{АЗ} = (1330 + 199,5) \cdot 0,3 = 458,85 \text{ грн.}$$

Вільна відпускна ціна дорівнює:

$$C_{\text{вв}} = 1330 + 199,5 + 458,85 = 1988,35 \text{ грн.}$$

Вільна відпускна ціна з ПДВ дорівнює:

$$C_{\text{ввПДВ}} = 1988,35 \cdot 1,2 = 2386,02 \text{ грн.}$$

Роздрібна ціна включає, крім $C_{\text{ввПДВ}}$, торговельну надбавку і дорівнює:

$$\begin{aligned} C_{\text{роздр}} &= C_{\text{ввПДВ}} + \text{Надб}_{\text{торг}} = 2386,02 + 2386,02 \cdot 0,12 = \\ &= 2386,02 + 286,32 = 2672,34 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Приклад 3. Визначити прибуток виробника від продажу одиниці виробу, якщо його повна собівартість 5,7 грн.; регульована роздрібна ціна виробу з ПДВ – 10 грн., торговельна знижка, встановлена державою, 5%; ставка акцизного збору – 16%.

Розв'язування.

Регульовані ціни включають торговельну знижку, ПДВ, акцизний збір, собівартість продукції і прибуток виробника.

Торговельна знижка ($Z_{\text{торг}}$) є валовим доходом підприємства торгівлі і обчислюється:

$$Z_{\text{торг}} = 10 \cdot 0,05 = 0,5 \text{ грн.}$$

Регульована гуртова ціна з ПДВ ($C_{\text{р.гурт.ПДВ}}$), тобто регульована роздрібна ціна за вирахуванням торговельної знижки, становить:

$$C_{\text{р.гурт.ПДВ}} = 10 - 0,5 = 9,5 \text{ грн.}$$

Сума ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету з продажу виробу виробником продукції, дорівнює:

$$\text{ПДВ} = \frac{9,5 \cdot 16,67\%}{100\%} = 1,58 \text{ грн.}$$

(ПДВ береться в розмірі 16,67% від продажної ціни виробу, що включає ПДВ).

Регульована гуртова ціна без ПДВ ($C_{г. гурт}$) дорівнює:

$$9,5 - 1,58 = 7,92 \text{ грн.}$$

$$A3 = 7,92 \cdot 0,16 = 1,27 \text{ грн.}$$

$$C_{г. гурт} = 7,92 - 1,27 = 6,65 \text{ грн.}$$

Прибуток виробника продукції – це різниця між гуртовою ціною виробу і його повною собівартістю:

$$П = 6,65 - 5,7 = 0,95 \text{ грн.}$$

Рентабельність виробу становить:

$$\frac{0,95}{5,7} \cdot 100\% = 16,6\%.$$



Задачі для розв'язку

Задача 230. Роздрібна ціна виробу 350 грн. Структура роздрібною ціни наведена в таблиці 101 (в %).

Таблиця 101

Елементи ціни	Варіанти задачі		
	I	II	III
Собівартість виробу	55	50	52
Прибуток	10	10	12
ПДВ	20	20	20
Акцизний збір	5	8	6
Витрати і прибуток збутових організацій	4	5	5
Витрати і прибуток торговельних організацій	6	7	5
ВСЬОГО	100	100	100

Встановити гуртову ціну підприємства і промисловості.

Задача 231. Виробнича собівартість верстата 5 тис. грн. Витрати по реалізації за рік склали 3216 грн. Прибуток запланований в розмірі 6%; річний план реалізації верстатів – 1000 шт. Визначити планову гуртову ціну верстата.

Задача 232. Визначити гуртову ціну машини, якщо відомо, що затрати на основні матеріали становлять 650 грн., на куповані напівфабрикати – 95 грн. Повернені реалізовані відходи становлять

25 грн. Трудомісткість виготовлення машини 200 н-год. Середній розряд робітників III. Загальновиробничі витрати 180%, а адміністративні – 80%. Річна сума витрат на збут складає 1300 грн. при реалізації за рік 60 машин. Рентабельність запланована в розмірі 17%.

Задача 233. За рік підприємством реалізовано 40 тис. кухонних комбайнів. Виробнича собівартість комбайна 180 грн. Річні витрати по реалізації становлять 2010 грн. Прибуток повинен становити 10% від повної собівартості реалізованої продукції. Визначити гуртову ціну підприємства кухонного комбайна.

Задача 234. Визначити роздрібну ціну на виріб, якщо відомо, що виробнича собівартість виробу 38,5 грн., витрати на збут – 8%, планова рентабельність – 19%, ПДВ – 20%, націнка збутових організацій – 3%, націнка торговельних організацій – 3,5%.

Задача 235. На заводі в порядку кооперування виготовляються корпуси редуктора. На одну деталь витрачається 55 кг чавуну по ціні 680 грн./т. Відходи становлять 15%, вони реалізуються по 100 грн./т. Корпуси проходять обробку в двох цехах – ливарному і механічному. Основна заробітна плата на виріб в ливарному цеху 8 грн., а в механічному – 3,3 грн. Загальновиробничі витрати в ливарному цеху – 250%, в механічному – 180%; адміністративні – 80%; витрати на збут – 3%. Плановий рівень рентабельності виробу – 26%. Визначити гуртову ціну одного корпусу.

Задача 236. Встановити гуртову ціну колінчатого вала. «Чорнова» вага штампованої заготовки 45 кг, чиста вага колінчатого вала 35,4 кг. Ціна штампованої заготовки 226 грн., ціна 1 т відходів 800 грн. Основна заробітна плата складає 3,56 грн., загальновиробничі витрати по кошторису – 150%; адміністративні – 110%; витрати на збут – 5%. Планова рентабельність виробу становить 17%.

Задача 237. Встановити гуртову ціну підприємства та рентабельність виробу на кожному підприємстві, що випускають однакову продукцію, якщо середня рентабельність виробу в галузі становить 18%. Вихідні дані – в таблиці 102.

Таблиця 102

Підприємство	1	2	3	4
Повна собівартість виробу, грн.	54	51	49	50
Річна програма, тис. шт./рік	1,5	5,2	11,0	12,6

Задача 238. Підприємству для забезпечення самофінансування в поточному місяці слід добитись одержання прибутку на рівні 40 тис. грн. Встановлено, що досягти такого прибутку можна при забезпеченні обсягу продажу продукції, що є не меншим 12 тис. шт. за місяць. Визначить, яка ціна закладена в розрахунки, якщо постійні витрати на даний обсяг продажу дорівнюють 2,5 тис. грн., а сума змінних витрат – 24 тис. грн.

Задача 239. Підприємство зазнало витрат на куповані матеріальні ресурси в розрахунку на одиницю продукції в сумі 480 грн., в тому числі ПДВ – 80 грн. (20% від їхньої ціни без ПДВ).

Витрати на виробництво за економічними елементами на одиницю продукції становлять:

матеріальні витрати	400 грн. (без ПДВ);
витрати на оплату праці	163 грн.;
підрахування на соціальні заходи	87 грн.;
амортизація основних фондів	32 грн.;
інші витрати	39 грн.
Всього повна собівартість	721 грн.
Рівень рентабельності заданий в розмірі	25%.

Встановити вільну відпускну ціну на продукцію з врахуванням ПДВ.

Задача 240. Встановлено регульовану роздрібну ціну на виріб з ПДВ в розмірі 90 грн. Торговельна знижка, яка встановлюється державою, становить 6%; ставка акцизного збору 57,5%; собівартість виробу – 10,5 грн. Визначити регульовану гуртову ціну підприємства.

Задача 241. Повна собівартість телевізора (підакцизного товару) становить 800 грн.; постачальникам за матеріальні ресурси при виготовленні телевізора сплачено ПДВ в сумі 156 грн., рівень рентабельності телевізора – 30%; надбавка до гуртової ціни за організацію програм телебачення – 20%; ставка акцизного збору – 20% до вільної відпускну ціни; торговельна надбавка – 25% до вільної відпускну ціни з ПДВ. Визначити роздрібну ціну на телевізор з врахуванням спеціальної надбавки.

Задача 242. Митна вартість партії підакцизних товарів у 2000 шт. дорівнює 5000 доларів США. Ввізне мито становить 25%, митні збори – 0,2% до митної вартості. Ставка акцизного збору дорівнює 40%. На день подання (20.07.2002 р.) вантажної митної декларації курс НБУ за один долар США становив 5,32 грн. Встановити ввізну ціну одиниці імпортного підакцизного товару.



Тести для самоконтролю

1. Ціна товару – це:

- а) сукупність витрат на його виробництво і збут;
- б) кількість грошей, яка сплачується за одиницю товару;
- в) грошовий еквівалент вартості товару;
- г) встановлені державою напрями обміну товару на гроші.

2. Раціональне використання обмежених ресурсів, оновлення асортименту продукції, впровадження напрямків НТП – це прояв функції ціни:

а) регулюючої;	г) стимулюючої;
б) облікової;	в) розподільчої.
в) аналітичної;	

3. Поняття «ціноутворення» визначається як:

- а) визначення витрат на виробництво продукції та їх порівняння з аналогічними показниками конкурентів;
- б) затвердження державою цін на певні товари і тарифів на послуги;
- в) встановлення співвідношення між окремими елементами в ціні окремого товару;
- г) обґрунтування, затвердження та перегляд цін і тарифів.

4. Основними цілями функціонування підприємства на ринку, від яких залежить вибір методу ціноутворення, є:

- а) лідерство у зниженні витрат;
- б) диференціація;
- в) виживання на ринку;
- г) максимізація прибутку;
- д) фокусування виробництва і вузька спеціалізація;
- е) лідерство на ринку;
- є) лідерство в якості продукції.

5. Залежно від особливостей процесу купівлі-продажу та сфери економіки ціни поділяються на:

а) ринкові;	е) розподільчі;
б) світові;	є) кошторисні;
в) гуртові;	ж) вільні;
г) фіксовані;	з) тарифи на послуги.
д) закупівельні;	

6. Закупівельні ціни – це такі, за якими:

- а) гуртові покупці купують продукцію великими партіями у виробників;
- б) сільськогосподарські виробники продають свою продукцію переробним, торговельним та іншим підприємствам;
- в) іноземні партнери купують комплектуючі вироби у вітчизняних виробників;
- г) заготовляють вторсировину, продукти звіроферм, рибних господарств.

7. Ціни, які використовують для визначення вартості нового будівництва, переоснащення і розширення підприємства, називаються:

а) відпускні;	г) кошторисні;
б) гуртові;	д) роздрібні.
в) регульовані;	

8. Придбання путівки на літній відпочинок і оздоровлення у санаторій здійснюється за:

- а) роздрібними цінами;
- б) державними регульованими цінами;
- в) тарифами на платні послуги;
- г) договірними цінами;
- д) вільними цінами.

9. За способом встановлення ціни поділяються на:

а) державні;	д) вільні;
б) промислові;	е) ступеневі;
в) договірні;	є) ввізні.
г) престижні;	

10. Розмір державних фіксованих цін визначається:

- а) співвідношенням попиту і пропозиції на ринку;
- б) умовами договору між покупцем і виробником;
- в) рівнем рентабельності виробництва продукції в певних галузях;
- г) умовами ввозу продукції з-за кордону.

11. Лімітні ціни встановлюються на:

- а) продукцію переробних галузей, виходячи із закупівельних цін на сільськогосподарську сировину;
- б) імпорту продукцію, виходячи із цін на вітчизняні товари-аналоги;
- в) серійну продукцію, виходячи із стадій освоєння її виробництва;
- г) нову продукцію, виходячи із граничнодопустимого їх рівня.

12. До складу гуртової (відпускної) ціни підприємства входять:

- а) собівартість продукції;
- б) величина прибутку;
- в) постачальницько-збутова націнка;
- г) податок на додану вартість;
- д) надбавка за якість;
- є) акцизний збір.

13. Податок на додану вартість встановлюється за:

- а) процентом до повних витрат на виробництво продукції;
- б) єдиною ставкою (процентною надбавкою) до цін;

- в) індивідуальними ставками для кожного товару;
- г) нормою прибутку на один виріб.

14. Якщо гуртова ціна товару враховує транспортні витрати на його доставку покупцеві, то вона називається:

- а) вільна; б) регульована; в) «франко»; г) договірна.

15. Роздрібна ціна товару може включати:

- а) гуртову ціну промисловості; г) спеціальну надбавку за якість;
- б) митну вартість; д) акцизний збір.
- в) торговельну надбавку;

16. На ринкове ціноутворення впливають чинники:

- а) конкуренція виробників;
- б) територіальне розміщення потенційних покупців;
- в) співвідношення попиту і пропозиції;
- г) наявність взаємодоповнюючих товарів;
- д) державне регулювання цін;
- е) купівельна спроможність грошей;
- є) вікова характеристика сегмента ринку.

17. Отримання цільової норми прибутку як мету ціноутворення передбачає визначення ціни товару за формулою:

- а) $C = \frac{B_{зм} + B_{пост}}{N}$;
- в) $C = B_{зм} + \frac{B_{пост} + \Pi_{заг}}{N}$;
- б) $C = \Pi_{заг} + \frac{B_{пост} + B_{зм}}{N}$;
- г) $C = B_{зм} + B_{пост} + \frac{\Pi_{заг}}{N}$.

18. Пропорційне ціноутворення передбачає:

- а) оцінку споживчого ефекту від продукції;
- б) встановлення низьких цін з надією «виграти» контракт;
- в) сезонні знижки на продукцію;
- г) оцінку і зіставлення ціни з цінами конкурентів.

19. До модифікованих цін можна віднести:

- а) ціни зі знижками; д) територіальні;
- б) пільгові ціни; е) проникнення на ринок;
- в) одноразові; є) ринкові.
- г) диференційовані;

20. Стратегія ринкового ціноутворення ґрунтується на таких чинниках:

- а) обсяг, якість, прибутковість;
- б) конкурентність, різноманітність, зіставність;
- в) витрати, попит, конкуренція;
- г) регулювання, аналіз, контроль.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ Й ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Суть і основні завдання фінансової діяльності підприємства.
- ☐ Форми фінансової діяльності.
- ☐ Методи організації фінансової діяльності підприємства.
- ☐ Баланс підприємства, його структура.
- ☐ Дохід підприємства, чинники, що впливають на його величину.
- ☐ Загальна схема формування фінансових результатів підприємства.
- ☐ Поняття і види прибутку підприємства.
- ☐ Розподіл прибутку підприємства.
- ☐ Показники оцінки фінансового стану підприємства:
 - ☐ а) показники ліквідності;
 - ☐ б) показники платоспроможності;
 - ☐ в) показники прибутковості;
 - ☐ г) показники ефективності використання активів.
- ☐ Суть і характеристика загальної ефективності діяльності підприємства.
- ☐ Показники ефективності виробництва.
- ☐ Резерви і чинники підвищення ефективності виробництва.
- ☐ Соціальна ефективність діяльності суб'єктів господарювання.

КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• фінансова діяльність • внутрішнє фінансування • зовнішнє фінансування • кредит • оренда • лізинг • фінансовий план (бюджет) • баланс підприємства • актив • пасив • дохід • чистий дохід • валовий (балансовий) прибуток • операційний прибуток	• прибуток від звичайної діяльності • надзвичайний прибуток • чистий прибуток • реінвестований прибуток • функції прибутку • джерела формування прибутку • рентабельність • ліквідність • платоспроможність • ефективність виробництва • показники ефективності виробництва • соціальна ефективність

Основні теоретично-розрахункові положення теми

Суть фінансової діяльності підприємства полягає у виникненні грошових відносин, пов'язаних з неперервним кругообігом коштів у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також із приводу відносин з постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємства, державними органами та ін.

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА:

- ▶ вибір форм фінансування та їх оптимальне співвідношення;
- ▶ вибір структури капіталу підприємства, напрямків його використання;
- ▶ збалансування надходжень і видатків платіжних засобів підприємства у часі;
- ▶ забезпечення своєчасності розрахунків;
- ▶ підтримання необхідної ліквідності.

Фінансування поділяється на *внутрішнє* і *зовнішнє* залежно від джерел коштів.

Важливими **формами** фінансування підприємств є кредит (грошовий і майновий), випуск цінних паперів (акцій і облігацій). Спеціальними формами довгострокового кредитування є *оренда* і *лізинг* (оперативний і фінансовий).

Фінансова діяльність підприємства може бути організована такими *методами*:

- комерційний розрахунок;
- неприбуткова діяльність;
- кошторисне фінансування.

Відмінність між окремими методами полягає у схемі організації фінансової діяльності, тобто у встановленні взаємозалежності між фінансовими результатами і джерелами їх формування (див. тему «Фінансово-кредитні і нематеріальні ресурси підприємства»).

Основним методом фінансової діяльності виступає **комерційний розрахунок**, який засновується на таких принципах:

- ✓ *повна господарська та юридична відокремленість* (впливає з вимоги чіткої визначеності щодо прав власності на фінансові ресурси, встановлення оптимальних напрямів їх розміщення та відповідальності за використання залучених ресурсів);
- ✓ *самоокупність* (означає повне покриття витрат за рахунок отримання доходів);
- ✓ *прибутковість* (отримані доходи мають не тільки покрити витрати, а й сформуванати прибуток);
- ✓ *самофінансування* (передбачає покриття витрат на розвиток виробництва за рахунок отриманого прибутку та залучених кредитів, які також погашаються за рахунок прибутку);
- ✓ *фінансова відповідальність* (підприємство несе повну відповідальність за фінансові результати своєї діяльності).

Комерційний розрахунок є раціональним і високоефективним методом фінансової діяльності, він націлює підприємство на пошук достатніх і дешевих фінансових ресурсів, раціональне їх розміщення, мінімізацію витрат і максимізацію доходів та прибутку. Комерційний розрахунок притаманний ринковій економіці, саме він, а не ринкові відносини самі по собі сприяють високоефективному господарюванню.

Неприбуткова діяльність – специфічною ознакою формування фінансових ресурсів є те, що досить часто воно здійснюється за рахунок спонсорських та інших надходжень, насамперед від засновників. Цей метод організації фінансової діяльності не передбачає принципу прибутковості. Головна мета функціонування неприбуткового підприємства – забезпечення певних потреб суспільства, а не отримання прибутку. На таких засадах можуть здійснювати свою діяльність установи соціальної сфери та підприємства муніципального господарства.

Кошторисне фінансування полягає у забезпеченні витрат за рахунок зовнішнього фінансування за двома напрямками: з бюджету і з централізованих фондів корпоративних об'єднань.

Установи, що фінансуються з бюджету на основі кошторису, називаються бюджетними. На внутрішньому кошторисному фінансуванні перебувають відокремлені підрозділи підприємств і організацій, як правило, соціального призначення.

Зрозуміло, що переважна більшість підприємств матеріального виробництва здійснюють свою фінансову діяльність за методом *комерційного розрахунку*.

Інструментом управління фінансами підприємства є **фінансовий план**. Основна мета складання фінансового плану (бюджету) підприємства – узгодження доходів із витратами у плановому періоді. Цей план є підсумковим і одним із найважливіших розділів бізнес-плану підприємства. Він включає:

- Кошторисне фінансування здійснюється за такими принципами :
- ⇒ плановість;
 - ⇒ цільовий характер виділених коштів;
 - ⇒ виділення коштів незалежно від фактичних показників діяльності установи;
 - ⇒ підзвітність.

• *прогнознi дані щодо обсягів реалізації продукції (обчислюються на основі прогнозів продажу і використовуються для розрахунку потреби в обладнанні, чисельності працівників і т. ін.);*

• *баланс грошових надходжень і витрат (документ, на основі якого визначається сума коштів, необхідна для реалізації підприємницького проекту в часовому розрізі; є засобом перевірки синхронності надходжень і витрат коштів);*

• *таблицю доходів і витрат* (характеризує формування прибутку підприємства в часі);

• *баланс активів і пасивів підприємства* (дає змогу оцінити, які суми вкладені в активи і за рахунок яких пасивів підприємець фінансуватиме створення цих активів);

• *визначення точки беззбитковості* (вона показує ту величину обсягу випуску продукції, за якої досягається самокупність виробництва, при дальшому нарощуванні обсягів випуску підприємство одержуватиме прибутки).

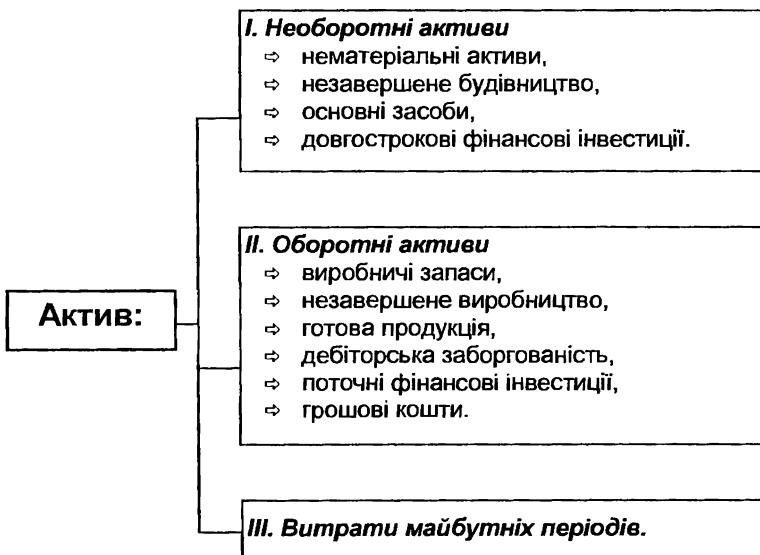
Фінансовий план складається на кожний поточний рік з поквартальним виділенням двох розділів: надходжень і витрат (платежів).

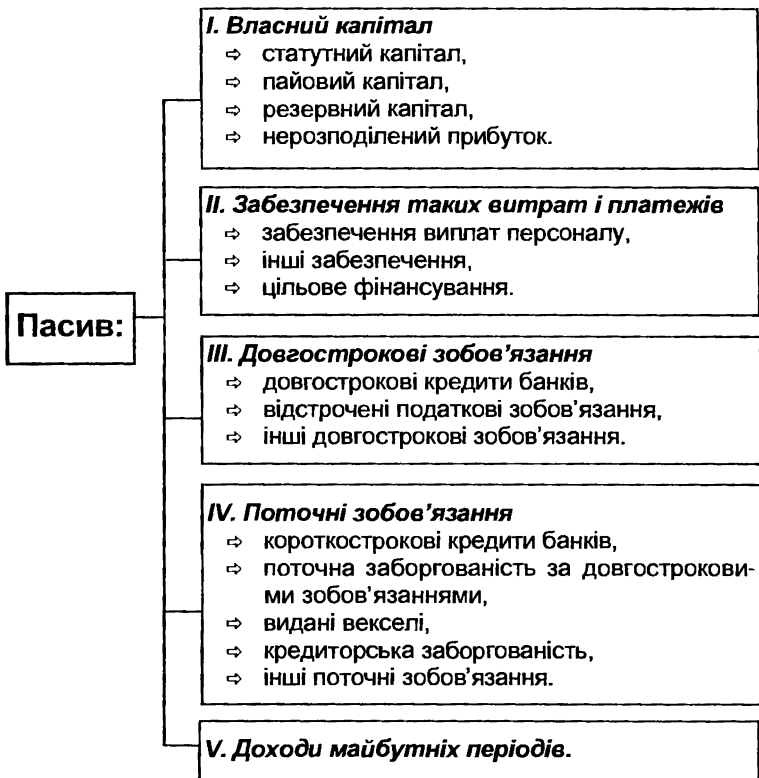
Головним елементом фінансового плану є *баланс*, тобто деталізована репрезентація фінансового стану підприємства на конкретний момент часу.

Баланс складається з двох частин: активу і пасиву. В *активі* балансу відображається все те, чим володіє підприємство на момент складання балансу. *Пасив* показує джерела формування і нагромадження капіталу.

В Україні з 1 січня 2000 р. введено в дію нову форму балансу підприємства. Вона відповідає міжнародним стандартам здійснення бухгалтерського обліку суб'єктами господарювання.

За новою формою в балансі виділяють такі розділи:





Співвідношення між окремими групами активів і пасивів балансу має важливе значення для оцінки фінансового стану підприємства.

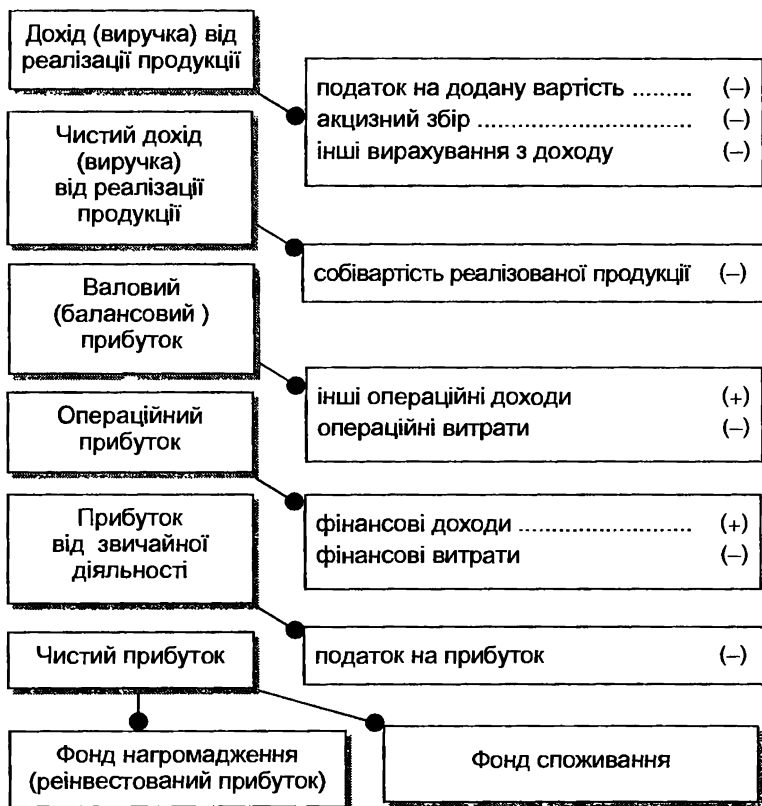
У ринкових умовах метою функціонування будь-якого підприємства є виготовлення і реалізація продукції для задоволення ринкових потреб та одержання певної суми доходу.

Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку в Україні (стандарт 3).

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначений як загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг (виручка від реалізації продукції), тобто без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та податків з продажу (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

Основними чинниками, що впливають на величину виручки від реалізації продукції, є обсяг виробництва продукції, її асортимент, якість, ритмічність роботи підприємства та ін.

Проте загальний дохід ще не характеризує ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. Загальна схема формування фінансових результатів підприємства відповідно до діючих нормативних документів може бути представлена:



Податок на додану вартість відображає суму податку на додану вартість, включену до складу доходу (виручки) від реалізації продукції.

Акцизний збір – платники акцизного збору відображають суму, яка врахована у складі доходу (виручки) від реалізації продукції.

Інші вирахування з доходу відображають надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу.

Прибуток – це частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

В умовах ринку прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства. Величина прибутку характеризує фінансові результати роботи підприємства та визначає його фінансовий стан.

Розрізняють такі найважливіші види прибутку:

1. Валовий (балансовий) прибуток – розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції.

Валовий прибуток може бути зменшений на величину супутніх платежів:

- ✓ податок на майно;
- ✓ податок з власників транспортних засобів;
- ✓ плата за землю;
- ✓ утримання дошкільних закладів тощо.

2. Операційний прибуток – це балансовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат.

Інші операційні доходи відображають суми від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції, а саме:

- ✓ дохід від оренди майна;
- ✓ дохід від операційних курсових різниць;
- ✓ доходи від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій);
- ✓ відшкодування раніше списаних активів тощо.

Операційні витрати включають:

- ✓ *адміністративні витрати* (загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства);
- ✓ *витрати на збут* (витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції, на рекламу, доставку продукції споживачам тощо);
- ✓ *інші операційні витрати* (собівартість реалізованих виробничих запасів, сумнівні (безнадійні) борги та

втрати від знецінення запасів, втрати від операційних курсових різниць, економічні санкції, відрахування на забезпечення таких операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, що включаються до собівартості продукції).

3. Прибуток від звичайної діяльності – це операційний прибуток, скоригований на величину фінансових та інших доходів і фінансових та інших витрат.

До фінансових та інших доходів належать:

- ✓ дохід від інвестицій в інші підприємства;
- ✓ дивіденди;
- ✓ відсотки та інші доходи від фінансових інвестицій;
- ✓ дохід від неопераційних курсових різниць та ін.

До фінансових та інших витрат належать:

- ✓ сплата відсотків на позиковий капітал;
- ✓ втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів;
- ✓ інші втрати і витрати, не пов'язані з операційною діяльністю.

Саме цей скоригований прибуток є прибутком до оподаткування (оподатковуваним прибутком).

В особливих випадках прибуток від звичайної діяльності після оподаткування коригується на суму *оподаткованого надзвичайного прибутку*, який може мати місце внаслідок надзвичайної події (стихійні лиха, пожежі, техногенні аварії тощо або такі події, які не повторюватимуться періодично або в кожному наступному періоді).

4. Чистий прибуток – це прибуток, що надходить у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток.

Чистий прибуток підприємства використовується у двох напрямках:

1. Фонд нагромадження (реінвестований прибуток) – створення резервного фонду, фонду розвитку виробництва, інвестиційної потреби.

2. Фонд споживання – виплати власникам, акціонерам, матеріальні заохочення персоналу за результатами роботи, вирішення соціальних проблем.

Отже, прибуток будь-якого підприємства формується за рахунок таких джерел:

а) *Прибуток від реалізації продукції* (виконання робіт, надання послуг); інакше цей прибуток називають прибутком від операційної діяльності, тобто такою, яка відобра-

жає основну мету існування підприємства на ринку та профіль діяльності.

Прибуток від реалізації визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (без врахування податку на додану вартість і акцизного збору) та повною собівартістю продукції.

б) **Прибуток від продажу майна** включає прибуток від продажу матеріальних (основних фондів) і нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо; визначається як різниця між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, який продається.

в) **Прибуток від позареалізаційних операцій** – це прибуток від спільної діяльності підприємств, проценти за придбаними акціями, облігаціями та іншими цінними паперами, штрафи, що сплачуються іншими підприємствами за порушення договірних зобов'язань, доходи від володіння борговими зобов'язаннями, роялті.

Основні функції прибутку



Фінансовий стан підприємства можна оцінити за допомогою *групи показників*:

- ліквідності;
- платоспроможності;
- прибутковості;
- ефективності використання активів.

Показники ліквідності характеризують здатність фірми виконувати свої поточні (короткострокові) зобов'язання за рахунок поточних активів.

Коефіцієнт загальної ліквідності ($K_{л.заг}$) (коефіцієнт покриття) – це відношення поточних активів ($A_{пот}$) до поточних зобов'язань ($З_{пот}$):

$$K_{л.заг} = \frac{A_{пот}}{З_{пот}}.$$

Цей результат співвідноситься з одиницею і показує, скільки грошових одиниць поточних активів припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань.

При $K_{л.заг} < 2$ вважається, що платоспроможність підприємства невисока й існує певний фінансовий ризик.

При $K_{л.заг} > 3$ може виникнути сумнів у ефективності використання поточних активів.

Співвідношення 2:1 вважається нормальним, але для деяких сфер бізнесу воно може коливатись від 1,2 до 2,5.

Коефіцієнт термінової ліквідності ($K_{л.терм}$) – це відношення активів високої ліквідності ($A_{лікв}$) до поточних зобов'язань:

$$K_{л.терм} = \frac{A_{лікв}}{З_{пот}}.$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{л.абс}$) характеризується відношенням грошових засобів та короткострокових цінних паперів ($\Gamma, Ц_{п}$) до поточних зобов'язань:

$$K_{л.абс} = \frac{\Gamma, Ц_{п}}{З_{пот}}.$$

Значення цього коефіцієнта є достатнім, якщо він перевищує 0,2–0,25.

Показники платоспроможності. Платоспроможність підприємства – це здатність виконувати свої коротко- та довгострокові зобов'язання за рахунок власних активів. Цей показник вимірює рівень фінансового ризику, тобто ймовірність банкрутства підприємства.

Коефіцієнт платоспроможності (фінансової стабільності) ($K_{п/с}$) обчислюється:

$$K_{п/с} = \frac{K_{вл}}{З_{заг}} \cdot 100\%;$$

де $K_{вл}$ – власний капітал (статутний фонд), грн.;

$З_{заг}$ – загальні зобов'язання підприємства (зобов'язання власникам, акціонерам та зовнішні зобов'язання), грн.

Коефіцієнт заборгованості ($K_{заборг}$) визначається:

$$K_{заборг} = 1 - \frac{K_{вл}}{З_{зовн}};$$

де $З_{зовн}$ – зовнішні зобов'язання підприємства, грн.

Нормальним вважається значення показника 0,5.

Показники прибутковості характеризують ефективність використання всіх видів ресурсів, які забезпечили одержання певного загального доходу.

Прибутковість інвестицій у фірму (Π_i) можна визначити як відношення прибутку після сплати податків (Π_p) до загальної суми інвестицій (I):

$$\Pi_i = \frac{\Pi_p}{I} \cdot 100\%.$$

Чим вищим є прибуток на інвестований капітал, тим краще працює підприємство. Рівень прибутковості інвестицій має бути не меншим, ніж дохідність альтернативних капіталовкладень з відповідним ступенем ризику (придбання цінних паперів тощо).

Крім того, обчислюється:

- ✓ коефіцієнт прибутковості власного капіталу

$$\Pi_{\text{к.вл}} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{K_{\text{вл}}} \cdot 100\%;$$

- ✓ коефіцієнт прибутковості активів ($\Pi_{\text{акт}}$);

$$\Pi_{\text{акт}} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{A_{\text{заг}}} \cdot 100\%;$$

де $\Pi_{\text{чист}}$ – чистий прибуток підприємства, грн.;

$A_{\text{заг}}$ – загальна сума активів підприємства, грн.

Якщо останній коефіцієнт є меншим за процентну ставку по довгостроковим кредитах, то фінансовий стан підприємства є незадовільним.

Показником прибутковості є також рентабельність.

Рентабельність – це відносний показник, що характеризує рівень ефективності (дохідності) роботи підприємства.

Розрізняють:

1. Рентабельність окремих видів продукції (P_i):

$$P_i = \frac{C_i - C_i}{C_i} \cdot 100\%;$$

де C_i , C_i – відповідно ціна і повна собівартість i -го виробу, грн.

2. Рентабельність продукції (P_n) характеризує ефективність витрат на її виробництво та збут і обчислюється:

$$P_n = \frac{P_{\text{реал}}}{C_{\text{реал}}} \cdot 100\%;$$

де $C_{\text{реал}}$ – повна собівартість реалізованої продукції, грн.

3. Рентабельність виробництва, яка може бути загальною ($P_{\text{в. заг.}}$) і розрахунковою ($P_{\text{в. розр.}}$). Ці величини обчислюються за формулами:

$$P_{\text{в. заг.}} = \frac{P_{\text{бал}}}{S_{\text{сер.}} + S_{\text{ноз}}} \cdot 100\%;$$

$$P_{\text{в. розр.}} = \frac{P_{\text{чист.}}}{S_{\text{сер.}} + S_{\text{ноз}}} \cdot 100\%.$$

Границі рентабельності не встановлюються, а основними чинниками підвищення рентабельності можуть бути:

а) при оцінці рентабельності виробництва:

✓ ріст прибутку;

✓ зменшення вартості основних виробничих фондів та залишків нормованих оборотних засобів;

б) при оцінці рентабельності окремих видів продукції:

✓ зниження собівартості виробів.

Показники ефективності використання активів характеризують оборотність фіксованих активів: фондовіддача, оборотність всіх активів, оборотність матеріальних ресурсів.

Оборотність основних засобів ($O_{\text{оз}}$) обчислюється як співвідношення між обсягом реалізації ($V_{\text{реал}}$) та фіксованими і нематеріальними активами ($A_{\text{фікс}}$):

$$O_{\text{оз}} = \frac{V_{\text{реал}}}{A_{\text{фікс}}}.$$

Цей показник показує, скільки грошових одиниць продукції реалізовано на одну грошову одиницю основних засобів (фондовіддачу).

Оборотність активів (O_a) обчислюється:

$$O_a = \frac{V_{\text{реал}}}{A_{\text{заг}}} \cdot 100\%.$$

Чим вищим є значення цього показника, тим краще використовуються основні і оборотні фонди підприємства.

Ефективність виробництва – це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу. Загальну економічну ефективність виробництва ще називають загальною продуктивністю виробничої системи.

Загальна методологія визначення економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до затрачених ресурсів (витрат), тобто одержаного економічного ефекту до витрат на його досягнення.

Розрізняють *результат самого процесу виробництва*, який може виступати у формі чистої продукції підприємства, прибутку, і *кінцевий народногосподарський результат роботи підприємства*, який, крім обсягів виготовленої продукції, враховує її споживну вартість, значимість для суспільства.

Проблема підвищення ефективності виробництва полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожную одиницю затрачених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Тому *критерієм ефективності виробництва* в макроекономічному масштабі є *зростання продуктивності суспільної праці*.

Кількісне вираження цього критерію відображається через *систему показників економічної ефективності виробництва*.

Ця система містить такі групи показників:

I. Узагальнюючі показники економічної ефективності виробництва (рівень задоволення потреб ринку, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва, народногосподарський ефект від використання одиниці продукції).

II. Показники ефективності використання живої праці (трудомісткість одиниці продукції, відносне вивільнення працівників, темпи росту продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок росту продуктивності праці, коефіцієнт ефективності вико-

ристання робочого часу, економія фонду оплати праці, випуск продукції на 1 грн. фонду оплати праці).

III. Показники ефективності використання основних виробничих фондів (фондовіддача основних фондів, фондомісткість продукції, рентабельність основних фондів, фондовіддача активної частини основних фондів).

IV. Показники ефективності використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів, витрати палива і енергії на 1 грн. чистої продукції, економія матеріальних витрат, коефіцієнт вилучення корисних компонентів із сировини).

V. Показники ефективності використання фінансових коштів (коефіцієнт оборотності обігових коштів, тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів, відносно вивільнення обігових коштів, питомі капіталовкладення, капіталовкладення на одиницю введених потужностей, рентабельність інвестицій, строк окупності інвестицій).

VI. Показники якості продукції (економічний ефект від поліпшення якості продукції, частка продукції, яка відповідає кращим світовим і вітчизняним зразкам, тощо).

Під *резервами підвищення економічної ефективності виробництва* розуміють невикористані можливості збільшення випуску продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів підприємства.

Основні чинники підвищення ефективності виробництва – це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів та інші.

Економічна ефективність діяльності підприємства безпосередньо пов'язана із *соціальною ефективністю* цієї діяльності, оскільки результати роботи підприємства є базою для вирішення цілого ряду соціальних проблем. Соціальну ефективність слід розглядати як на рівні окремо взятого підприємства (локальна ефективність), так і на загальнодержавному чи муніципальному рівнях. Визначення рівня соціальної ефективності повинно охоплювати ті заходи, які піддаються кількісному вимірюванню, а також ті, які не піддаються прямому кількісному вираженню.



Приклад 1. Відомі такі дані про роботу підприємства у звітному періоді: випущено продукції на суму 240 000 грн. загальною собівартістю 182 тис. грн.; залишки готової продукції на складах на початок року становили 20 тис. грн., а на кінець року вони зменшились на 9%; протягом року було реалізовано продукції підсобного господарства на суму 18 тис. грн. при собівартості 15,8 тис. грн.; одержано грошових коштів у вигляді сплачених штрафів за порушення договірної дисципліни на суму 3,8 тис. грн.; мали місце збитки від інших позареалізаційних операцій на суму 3,95 тис. грн.; погашені проценти за банківський кредит в сумі 2,2 тис. грн.; погашена заборгованість за енергоносії в сумі 8,3 тис. грн.; прибуток оподатковувався за ставкою 30%.

Розрахувати величину фонду споживання і фонду нагромадження підприємства, якщо вони формуються у співвідношенні 3:1.

Розв'язування.

Для обчислення прибутку від реалізації продукції визначимо обсяг реалізованої протягом року продукції:

$$240 + (20 - 20 \cdot 0,91) = 240 + 1,8 = 241,8 \text{ тис. грн.}$$

Собівартість становить 75,8% в обсязі випущеної продукції $\left(\frac{182}{240} \cdot 100\% \right)$, тому собівартість реалізованої продукції дорівнює:

$$241,8 \cdot 0,758 = 183,28 \text{ тис. грн.};$$

$$P_{\text{реал.}} = 241,8 - 183,28 = 58,52 \text{ тис. грн.}$$

Прибуток від іншої реалізації становить:

$$P_{\text{інш.}} = 18 - 15,8 = 2,2 \text{ тис. грн.}$$

Позареалізаційний прибуток дорівнює:

$$P_{\text{позареал.}} = 3,8 - 3,95 = -0,15 \text{ тис. грн.}$$

Балансовий прибуток підприємства обчислимо:

$$P_{\text{бал.}} = 58,52 + 2,2 - 0,15 = 60,57 \text{ тис. грн.}$$

Чистий прибуток дорівнює:

$$60,57 \cdot 0,7 = 42,40 \text{ тис. грн.}$$

З цього прибутку сплачено проценти за кредит і погашено заборгованість за енергоносії: $42,40 - 2,2 - 8,3 = 31,9$ тис. грн. – ця сума прибутку підлягає розподілу на підприємстві:

$31,9 : 4 = 7,975$ тис. грн. – фонд нагромадження;

$7,975 \cdot 3 = 23,925$ тис. грн. – фонд споживання.

Приклад 2. Розрахувати показники рентабельності по пекарні за даними таблиці 102.

Таблиця 102

Показники	Річний обсяг реалізації, т	Повна собівартість виробу, грн.	Відпускна ціна, грн.	Вага виробу, кг
Хліб пшеничний	70	0,63	0,75	0,9
Хліб житній	62	0,49	0,55	1,0
Батон київський	35	0,43	0,50	0,5
Булка українська	10	0,23	0,30	0,2

Середньорічна вартість основних виробничих фондів 145 тис. грн. і нормованих оборотних засобів 20,5 тис. грн.

Розв'язування. За наведеними даними можна обчислити рентабельність окремих виробів, рентабельність продукції і загальну рентабельність виробництва.

Рентабельність окремих виробів обчислюємо:

$$P_i = \frac{C_i - C_i}{C_i} \cdot 100;$$

$$P_{\text{хліб пшен.}} = \frac{0,75 - 0,63}{0,63} \cdot 100 = 19,04\%;$$

$$P_{\text{хліб житній}} = \frac{0,55 - 0,49}{0,49} \cdot 100 = 12,24\%;$$

$$P_{\text{батон}} = \frac{0,50 - 0,43}{0,43} \cdot 100 = 16,28\%;$$

$$P_{\text{булка}} = \frac{0,30 - 0,23}{0,23} \cdot 100 = 30,43\%.$$

Для обчислення рентабельності продукції пекарні слід розрахувати виручку від реалізації продукції ($V_{\text{реал.}}$) і собівартість реалізованої продукції ($C_{\text{реал.}}$):

$$\begin{aligned} V_{\text{реал.}} &= 0,75 \cdot \frac{70\,000}{0,9} + 0,55 \cdot 62\,000 + 0,50 \cdot \frac{35\,000}{0,5} + \\ &+ 0,3 \cdot \frac{10\,000}{0,2} = 0,75 \cdot 77\,777,78 + 62\,000 + 0,50 \cdot 70\,000 + \\ &+ 0,3 \cdot 50\,000 = 58\,333,33 + 34\,100,0 + 35\,000,0 + 15\,000,0 = \\ &= 142\,433,33 \text{ грн.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} C_{\text{реал.}} &= 0,63 \cdot 77\,777,78 = 0,49 \cdot 62\,000 + 0,43 \cdot 70\,000 + 0,23 \times \\ &\times 50\,000 = 49\,000,0 + 30\,380,0 + 30\,100,0 + 11\,500,0 = 120\,980,0 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Прибуток від реалізації продукції становить:

$$\Pi_{\text{реал.}} = V_{\text{реал.}} - C_{\text{реал.}} = 142\,433,33 - 120\,980 = 21\,453,33 \text{ грн.}$$

Рентабельність продукції:

$$P_{\Pi} = \frac{\Pi_{\text{реал.}}}{C_{\text{реал.}}} \cdot 100\% = \frac{21\,453,33}{120\,980,0} \cdot 100\% = 17,73\%.$$

Загальна рентабельність виробництва:

$$\begin{aligned} P_{\text{в.заг.}} &= \frac{\Pi_{\text{бал.}}}{S_{\text{сер.}} + S_{\text{ноз.}}} = \frac{\Pi_{\text{реал.}}}{S_{\text{сер.}} + S_{\text{ноз.}}} = \frac{214\,53,33}{145\,000 + 20\,500} \cdot 100 = \\ &= \frac{214\,53,33}{165\,000} \cdot 100 = 12,96\%. \end{aligned}$$

Приклад 3. Визначіть і проаналізуйте рівень прибутковості фірми, якщо загальний обсяг інвестицій у фірму склав 3,6 млн грн.; прибуток від реалізації – 850 тис. грн., позареалізаційний прибуток – 240 тис. грн. Сума податків становила 320 тис. грн. Процент за державними облігаціями – 11%, а процентна ставка за довгостроковими кредитами – 16%; середньогалузевий рівень прибутковості – 20,4%. Сума активів фірми за балансом становить 4,5 млн грн.

Розв'язування.

За даними задачі можемо обчислити прибутковість інвестицій у фірму та прибутковість активів:

$$\Pi_i = \frac{\Pi_p}{I} = \frac{(0,85 + 0,24) - 0,32}{3,6} \cdot 100 = \frac{0,77}{3,6} \cdot 100 = 21,3\%.$$

Рівень прибутковості інвестицій є досить високим. Порівняння прибутковості даних інвестицій з їх дохідністю при альтернативно-

му використання капіталу (наприклад, купівля державних облігацій, які дають 11% прибутковості) свідчить на користь інвестування у фірму

Якщо порівняти рівень прибутковості з аналогічними показниками по галузі (20,4%), то можна стверджувати, що прибутковість вкладень у дану фірму на 0,9% (21,3 – 20,4) є вищою, ніж у середньому по галузі:

$$\Pi_{\text{акт}} = \frac{\Pi_{\text{р.чист}}}{A_{\text{заг}}} = \frac{0,77}{4,5} \cdot 100 = 17,1\%.$$

Розрахований коефіцієнт прибутковості активів фірми є на 1,1% (17,1 – 16,0) вищим, ніж процентна ставка по довгострокових кредитах. Фінансовий стан фірми є задовільним.



Задачі для розв'язку

Задача 243. На основі вихідних даних обчислити обсяг реалізованої продукції, її собівартість і суму прибутку. Залишок готової продукції на складі, товарів відвантажених, але не оплачених і товарів на зберіганні у покупців на початок року склав 850 тис. грн., по собівартості – 710 тис. грн. Випуск товарної продукції в плановому періоді 26 580 тис. грн., по собівартості – 20 870 тис. грн. Залишок готової продукції на складі і товарів відвантажених, але не оплачених на кінець року – 750 тис. грн., по собівартості – 620 тис. грн.

Задача 244. На плановий період підприємством передбачене таке завдання з реалізації продукції (таблиця 103).

Таблиця 103

Виріб	Ціна за одиницю, грн.	Собівартість виробу, грн.	План реалізації за варіантами			
			I	II	III	IV
A	225	200	10 000	105 000	10 200	10 250
Б	300	265	5000	55 000	5600	5800
В	470	405	9000	81 000	8500	8200

Від реалізації продукції підсобного сільського господарства підприємства планується одержати 15 тис. грн., прибутку від реалізації виробів широкого вжитку із відходів виробництва – 40 тис. грн. У плановому році буде сплачено у Держбюджет податку на суму 300 тис. грн., а також погашено проценти за кредит в сумі 11 тис. грн. Визначити суму прибутку від реалізації продукції, балансового прибутку, а також того, що підлягає розподілу на підприємстві.

Задача 245. Розрахувати показники рентабельності по підприємству за даними таблиці 104.

Таблиця 104

Показники	
Обсяг випуску продукції, натур. один.	12 000
Гуртова ціна за одиницю продукції, грн.	24
Собівартість одиниці продукції, грн.	20
Прибуток від реалізації продукції підсобного господарства, грн.	4000
Збитки від позареалізаційних операцій, грн.	2000
Середньорічна вартість, грн.:	
– основних фондів	122 000
– нормованих оборотних засобів	38 000
Ставка податку на прибуток, %	30

Задача 246. Визначити балансовий прибуток і показник загальної рентабельності виробництва за даними таблиці 105.

Таблиця 105

Показники	Сума, тис. грн.
Обсяг реалізованої продукції	490
Повна собівартість реалізованої продукції	350
Прибуток від реалізації іншої продукції	100
Інші позареалізаційні доходи	1,25
Позареалізаційні збитки	5,00
Середньорічна вартість:	
– основних фондів	880
– нормованих оборотних засобів	180

Задача 247. Виробнича собівартість фрезерного верстата за звітний рік склала 9000 грн. Витрати по реалізації верстата становлять 5% виробничої собівартості. Відпускна ціна верстата 11 800 грн. За рахунок заміни деяких деталей (високолегованих сталей середньолегованими) передбачається в плановому році зменшити виробничу собівартість на 2,1%. Визначити зміну рентабельності виробництва фрезерного верстата.

Задача 248. Підприємство спеціалізується на виробництві виробів А. Визначити рівень рентабельності виробу і показники рента-

вартості виробництва, якщо план випуску готових виробів 7200 шт., собівартість виробу – 86 грн., гуртова ціна – 110 грн., середньорічна вартість виробничих фондів – 1650 тис. грн. Прибуток підприємства оподатковується за ставкою 30%.

Задача 249. Встановити величину фонду споживання підприємства за такими даними:

- підприємством одержаний прибуток від реалізації продукції в сумі 220 тис. грн.;
- продано основних фондів, що не були задіяні у виробництві, на суму 20 тис. грн.;
- сплачено штрафів іншим підприємствам за порушення термінів поставок продукції в сумі 4,6 тис. грн.;
- сплачено податок за податковою ставкою 30%;
- сплачено проценти за банківський кредит в сумі 5,8 тис. грн.;
- фонд нагромадження підприємства становить 67,5 тис. грн.

Задача 250. На 31.12.2001 року фірма мала на розрахунковому рахунку 37 тис. грн. Вартість грошових коштів у касі 3,5 тис. грн. Вартість основних фондів становила 405 тис. грн., у тому числі нараховано амортизації на суму 2,37 тис. грн. Нематеріальні активи оцінювались у 10,5 тис. грн. Вартість виробничих запасів 15 тис. грн., а готової продукції – 6,5 тис. грн. Дебіторська заборгованість становила 2,0 тис. грн., а кредиторська – 17,6 тис. грн. Заборгованість акціонерам по виплаті дивідентів 1,2 тис. грн. Внески власників фірми – 365 тис. грн., а сума нерозподіленого прибутку – 89,83 тис. грн. Скласти баланс фірми на кінець 2001 року.

Задача 251. В таблиці 106 представлено спрощений баланс фірми на 1.01.2002 року. За даними балансу обчисліть показники оцінки фінансового стану фірми.

Таблиця 106

Актив		Пасив	
1. Основні фонди	220,0	1. Внески власників	194,0
2. Нематеріальні активи	10,0	2. Нерозподілений прибуток фірми	70,0
3. Інше майно	3,2	3. Амортизаційні суми	3,4
4. Грошові кошти на рахунку і в касі	25,5	4. Довгострокова кредиторська заборгованість	17,5
5. Цінні папери	17,2	5. Облігації	4,6
6. Дебіторська заборгованість	3,4		
7. Виробничі запаси	8,5		
8. Виплати майбутніх періодів	1,0	6. Заборгованість працівникам по заробітній платі	4,0
9. Готова продукція	4,7		
ВСЬОГО АКТИВІВ	293,5	ВСЬОГО ПАСИВІВ	293,5

Задача 252. Проаналізуйте рівень прибутковості фірми, якщо загальний обсяг інвестицій у фірму склав 1,2 млн грн.; сума одержаного за рік прибутку 320 тис. грн., в тому числі нараховано податку в сумі 90 тис. грн. Сума активів фірми 1,65 млн грн. Процент за державними облігаціями – 10%, а процентна ставка за довгостроковими кредитами – 20%.



Тести для самоконтролю

1. Фінансова діяльність підприємства – це:

- а) здійснення регулярних виплат до бюджету та інших цільових фондів;
- б) заходи, спрямовані на збільшення доходу підприємства;
- в) грошові відносини, пов'язані з обігом коштів підприємства;
- г) витрачання грошових коштів на придбання ресурсів виробництва;
- д) відносини, що регулюють розміри матеріальної винагороди працівників підприємства;
- е) визначення розмірів необхідних інвестицій.

2. Завдання фінансової діяльності підприємства полягають у такому:

- а) вибір форм фінансування та підтримка їх оптимального співвідношення;
- б) вибір інвестора;
- в) забезпечення оптимального співвідношення між використовуваними формами і системами оплати праці;
- г) вибір структури капіталу підприємства;
- д) збалансування у часі надходжень і видатків підприємства;
- е) забезпечення своєчасності розрахунків.

3. Формами фінансування підприємств є:

- а) грошовий кредит;
- б) бартерні операції;
- в) майновий кредит;
- г) заборгованість працівникам підприємства по заробітній платі;
- д) випуск акцій;
- е) придбання облігацій державної позики;
- є) лізинг.

4. Комерційний розрахунок як метод організації фінансової діяльності підприємства засновується на таких принципах:

- а) плановість;
- б) підзвітність;
- в) повна господарська та юридична відокремленість;
- г) самоокупність;
- д) самофінансування;
- е) фінансова відповідальність;
- с) прибутковість.

5. Фінансовий план підприємства складається для:

- а) розробки фінансової стратегії підприємства;
- б) прогнозування чисельності працюючих на перспективу;
- в) узгодження доходів із витратами у плановому періоді;
- г) визначення прогнозової суми податків, що мають бути сплачені в плановому році;
- д) удосконалення галузевої структури виробництва.

6. У фінансовому плані підприємства повинні бути відображені:

- а) прогнозні дані щодо можливості використання нових технологій в плановому році;
- б) прогнозні дані щодо обсягів реалізації продукції;
- в) баланс грошових надходжень і витрат;
- г) таблиця доходів і витрат;
- д) баланс активів і пасивів;
- е) визначення точки беззбитковості;
- є) граничні витрати на виготовлення продукції.

7. Точка беззбитковості відображає:

- а) величину обсягу продукції, при якій продуктивність ресурсів є максимальною;
- б) обсяг реалізації продукції, при якому витрати є мінімальними;
- в) співвідношення між постійними і змінними витратами;
- г) обсяг випуску продукції, при якому досягається самоокупність виробництва;
- д) величину обсягу продукції, понад який підприємство одержуватиме прибутки.

8. Найважливішим елементом фінансового плану підприємства є:

- а) прогноз впровадження інновацій на плановий період;
- б) баланс грошових надходжень і витрат;
- в) баланс активів і пасивів;
- г) план оптимізації витрат;
- д) таблиця доходів і витрат.

9. Документ, що репрезентує фінансовий стан підприємства на конкретний момент часу, має назву:

а) календарний план-графік;	г) план грошових потоків;
б) оперативний план;	д) баланс.
в) таблиця доходів і витрат;	

10. Витрати майбутніх періодів відображаються у:

а) активі балансу;	г) декларації доходів;
б) пасиві балансу;	д) податковій накладній;
в) бізнес-плані підприємства;	е) титульному списку.

11. Дохід підприємства – це:

- а) виручка від реалізації продукції за мінусом податку на додану вартість та акцизного збору;
- б) виручка від реалізації продукції та доходів від продажу цінних паперів;
- в) загальний дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без вирахування знижок, повернення товарів та податків з продажу;
- г) загальний дохід від реалізації продукції та позареалізаційних операцій;
- д) загальний дохід від реалізації продукції за мінусом витрат на виробництво і реалізацію продукції.

12. Величина виручки від реалізації продукції залежить від:

- а) чисельності зайнятих в основному виробництві;
- б) кількості постачальників сировинно-матеріальних ресурсів;
- в) обсягу виробництва продукції;
- г) асортименту продукції;
- д) якості продукції;
- е) ритмічності роботи підприємства;
- є) попиту на продукцію.

13. Чистий дохід підприємства визначається як:

- а) сума загального доходу та податку на додану вартість;
- б) різниця між виручкою від реалізації продукції і податком на додану вартість, акцизним збором та іншими вирахуваннями з доходу;
- в) сума виручки від реалізації продукції та державної дотації підприємству;
- г) різниця між загальним доходом та витратами на виробництво та реалізацію продукції;
- д) сума доходу підприємства та державних субсидій.

14. Прибуток підприємства – це:

- а) частина загального доходу підприємства за мінусом витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- б) різниця між виручкою від реалізації продукції та виробничою собівартістю продукції;
- в) частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування витрат на виробництво і реалізацію продукції та інші види діяльності;
- г) сума частини загального доходу підприємства та доходів від фінансових операцій підприємства;
- д) різниця загального доходу підприємства та податків з продажу.

15. Валовий прибуток підприємства в окремих випадках може бути зменшений на величину:

- а) податку на прибуток;
- б) акцизного збору;
- в) податку на майно;
- г) податку з власників транспортних засобів;
- д) плати за землю.

16. Операційна діяльність підприємства – це:

- а) основна діяльність підприємства, що відображає профіль його роботи;
- б) діяльність підприємства, пов'язана з випуском та реалізацією продукції;
- в) діяльність, пов'язана з функціями оператора на фондовому ринку;
- г) операції з цінними паперами підприємства;
- д) операції з необоротними активами та інвестиційними ресурсами підприємства.

17. Операційні доходи включають:

- а) виручку від реалізації продукції;
- б) дохід від оренди майна;
- в) дохід від операційних курсових різниць;
- г) дохід від реалізації оборотних активів;
- д) дивіденди;
- е) відсотки та інші доходи від фінансових інвестицій.

18. Операційний прибуток підприємства визначається як:

- а) балансовий прибуток, скоригований на різницю фінансових доходів і фінансових витрат;
- б) балансовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат;
- в) прибуток від операційної діяльності;

- г) різниця між валовим прибутком та операційними витратами;
- д) операційним доходом та витратами на виробництво і реалізацію продукції.

19. З перелічених виберіть ті витрати, які належать до операційних:

- а) заробітна плата управлінського персоналу підприємства;
- б) заробітна плата основних робітників;
- в) витрати на рекламу;
- г) штрафи, сплачені за порушення санітарних норм;
- д) вартість сировини і матеріалів на виробництво продукції;
- е) транспортні витрати на доставку продукції споживачам.

20. Прибуток від звичайної діяльності – це операційний прибуток, скоригований на величину:

- а) фінансових та інших доходів і фінансових та інших витрат;
- б) надзвичайного прибутку;
- в) сплачених акціонерам дивідендів;
- г) сплачених відсотків на позиковий капітал;
- д) податку на прибуток.

21. Прибуток, який надходить у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток, називається:

- а) звичайним;
- б) операційним;
- в) балансовим;
- г) чистим;
- д) валовим.

22. Прибуток, який залишається на підприємстві після сплати податку на прибуток, розподіляється на:

- а) фонд споживання;
- б) фонд нагромадження;
- в) фонд розвитку виробництва;
- г) фонд соціальної допомоги;
- д) фонд матеріального заохочення працівників.

23. Виплати власникам підприємства та акціонерам за придбаними акціями здійснюються із:

- а) соціального фонду;
- б) реінвестиційного фонду;
- в) фонду споживання;
- г) фонду розвитку виробництва;
- д) фонду нагромадження.

24. Джерелами формування прибутку будь-якого підприємства є:

- а) прибуток від реалізації продукції;
- б) прибуток від продажу майна;

- в) прибуток від продажу нематеріальних активів;
- г) прибуток від позареалізаційних операцій;
- д) проценти за реалізованими акціями.

25. У ринкових умовах господарювання прибуток підприємства виконує такі функції:

- а) є показником ефективності виробництва;
- б) є джерелом оплати праці працівників підприємства;
- в) є джерелом самофінансування і розвитку підприємства;
- г) є основою інноваційних рішень підприємства;
- д) є джерелом виплати винагороди власникам підприємства та акціонерам;
- е) є джерелом оплати поставок товарно-матеріальних цінностей.

26. Рівень фінансового ризику, тобто ймовірність банкрутства підприємства, можна встановити за показниками:

- а) фінансової стабільності;
- б) заборгованості;
- в) прибутковості;
- г) платоспроможності;
- д) термінової ліквідності;
- е) абсолютної ліквідності.

27. Показники прибутковості характеризують:

- а) швидкість обороту обігових коштів;
- б) ефективність використання усіх видів ресурсів;
- в) фінансову незалежність від зовнішніх джерел;
- г) незалежність підприємства від довгострокових зобов'язань;
- д) достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року.

28. Загальну рентабельність виробництва можна обчислити за формулою:

$$\begin{aligned}
 \text{а) } P_{\text{в.заг}} &= \frac{Ц_i - C_i}{C_i} \cdot 100\%; & \text{г) } P_{\text{в.заг}} &= \frac{\Pi_{\text{балан}}}{S_{\text{сер}} + S_{\text{ноз}}} \pm 100\%; \\
 \text{б) } P_{\text{в.заг}} &= \frac{\Pi_{\text{чист}}}{A_{\text{заг}}} \cdot 100\%; & \text{д) } P_{\text{в.заг}} &= \frac{\Pi_{\text{реал}}}{C_{\text{реал}}} \cdot 100\%. \\
 \text{в) } P_{\text{в.заг}} &= \frac{\Pi_{\text{чист}}}{S_{\text{сер}} + S_{\text{ноз}}} \cdot 100\%;
 \end{aligned}$$

29. Критерієм підвищення ефективності виробництва в макроекономічному масштабі є:

- а) зниження обсягів споживання матеріальних благ;
- б) збільшення обсягу виробництва продукції основними галузями;
- в) зростання продуктивності суспільної праці;
- г) збільшення чисельності зайнятих у матеріальному виробництві;
- д) підвищення якості продукції.

30. До узагальнюючих показників економічної ефективності виробництва можна віднести:

- а) фондівдачу;
- б) рентабельність виробництва;
- в) матеріаломісткість продукції;
- г) рівень задоволення потреб ринку;
- д) питому вагу сертифікованої продукції;
- е) коефіцієнт оборотності обігових коштів.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Суть і законодавче регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні.
- ☐ Види зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
- ☐ Чинники, що гальмують розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
- ☐ Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
- ☐ Зовнішньоторговельна діяльність підприємства.
- ☐ Основні та супутні операції зовнішньоторговельної діяльності.
- ☐ Пошук та вибір іноземного партнера.
- ☐ Зміст зовнішньоекономічної угоди (контракту).
- ☐ Форми розрахунків при здійсненні зовнішньоторговельних операцій, їх особливості.
- ☐ Стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• зовнішньоекономічна діяльність • види зовнішньоекономічної діяльності • принципи зовнішньоекономічної діяльності • зовнішньоторговельна діяльність • основні операції зовнішньоторговельної діяльності • супутні операції зовнішньоторговельної діяльності • іноземний партнер (контрагент)	• зовнішньоекономічний контракт • зміст контракту • форс-мажор • арбітраж • банківський переказ • інкасо • акредитив • відкритий рахунок • стратегія зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства – одна із сфер його господарської діяльності, пов'язана із виходом на зовнішні ринки та функціонуванням на них, створенням спільних підприємств, здійсненням валютно-фінансових та кредитних операцій.

Згідно із Законом України «Про підприємства в Україні» підприємства мають право самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, яка є частиною зовнішньоекономічної діяльності України і регулюється законами України.

Всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівні права щодо будь-яких її видів незалежно від форми власності та інших ознак після державної реєстрації їх як учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» до такого виду діяльності належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, у тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, агентських, консигнаційних, управлінських та ін.;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- створення банківських, кредитних та страхових установ на території України та за її межами;
- спільна підприємницька діяльність, що охоплює створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;
- підприємницька діяльність, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності;

• організація та здійснення діяльності, пов'язаної з проведнням виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, з участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

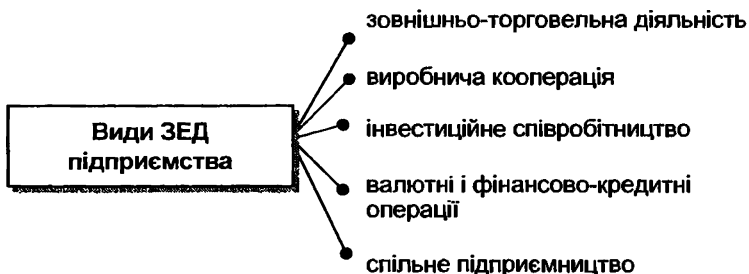
• організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту;

• орендні, у тому числі лізингові операції;

• операції з придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах і біржах та на міжбанківському валютному ринку;

• інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені законами України.

Загалом зовнішньоекономічна діяльність підприємства (ЗЕД) поділяється на такі види:



Однак вихід підприємств України на світовий ринок ускладнений внаслідок дії деяких *чинників*, які гальмують укладення угод. До таких чинників належать:

1) недостатня стабільність банківсько-фінансової системи;

2) затримка виплати платежів за інвестованим іноземним капіталом;

3) складність функціонування спільних підприємств;

4) відсутність чіткого правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

5) зниження ролі спеціалізованих органів зовнішньої торгівлі і нестача кваліфікованих кадрів.

Підприємницькі структури, які проводять господарську діяльність на території України, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керуються такими принципами:

✓ суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

✓ свободи зовнішньоекономічного підприємництва;

- ✓ юридичної рівності і недискримінації;
- ✓ верховенства закону;
- ✓ захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- ✓ еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Основним видом зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні є зовнішньоторговельна діяльність, хоча є відчутними спроби активізувати інші її види і форми.

Зовнішньоторговельна діяльність – це підприємницька діяльність у галузі міжнародного торговельного обміну.

Правом здійснення зовнішньоторговельної діяльності володіють всі вітчизняні суб'єкти, за винятком випадків, передбачених законодавством України. Їм надається можливість вступати в переговори із зарубіжними партнерами, відкривати рахунки в банках, укладати від свого імені експортні та імпорتنі контракти, за які вони несуть повну матеріальну відповідальність і приймають на себе зовнішньоторговельні ризики.

Підприємства самостійно здійснюють вибір іноземного партнера, номенклатури товарів для експортно-імпоротної угоди, визначення ціни та вартості угоди, обсягу поставок.

У міжнародній торгівлі існує 4 основних види зовнішньоторговельних операцій, які здійснюють і вітчизняні підприємства:

- ▶ **експорт** – вивіз товару, робіт, послуг, результатів інтелектуальної власності, а також виключних прав на них, з території України без зобов'язань про їх зворотний ввіз;
- ▶ **імпорт** – ввіз товарів, робіт, послуг та ін. на територію України без зобов'язань щодо їх зворотного вивозу;
- ▶ **реекспорт** – зворотний вивіз раніше ввезеного з-за кордону товару без будь-якої його переробки в країні;
- ▶ **реімпорт** – зворотний ввіз раніше вивезеного із країни товару, який не піддавався переробці за кордоном.

Зовнішньоторговельні операції можуть здійснюватись як безпосередньо між експортером та імпортером, так і за участю посередників.

Операціями, які є супутніми до основних, у разі виходу підприємства на світовий ринок, є операції по:

- забезпеченню просування товару від продавця до покупця;
- своєчасному наданню зовнішньоторговельних послуг – транспортних, експедиторських, страхових, банківських;
- здійсненню платіжно-розрахункових операцій;
- збору та аналізу комерційної та валютно-фінансової інформації про кон'юнктуру зовнішніх товарних і грошових ринків.

Організація зовнішньоторговельної діяльності розпочинається з *пошуку та вибору іноземного партнера-контрагента*. Від правильності цього вибору в кінцевому підсумку залежить ефективність зовнішньоторговельної діяльності. На жаль, досить часто контрагентами вітчизняних підприємств виступають або випадкові партнери, або ті, з якими встановились тривалі зовнішньоторговельні зв'язки.

Для прийняття правильного рішення необхідно оцінити потенційного партнера на фоні інших фірм, тобто провести *аналіз його діяльності* або самостійно, або із залученням спеціалістів у цій галузі. Таким аналізом займаються державні органи, торговельні палати, біржі, банки, торговельні представництва, консультаційні фірми тощо.

Вони також аналізують *ємність та структуру ринку*, на який планується вихід.

Вибір потенційних партнерів здійснюється на основі дослідження *показників діяльності фірми*, які поділяються на *абсолютні та відносні*.

Абсолютні та відносні показники об'єднуються в групи, які характеризують:

- ⇒ економічний потенціал фірми;
- ⇒ ефективність діяльності фірми;
- ⇒ конкурентоспроможність фірми;
- ⇒ фінансове становище фірми.

Абсолютні показники характеризують масштаб операцій фірми, її виробничу потужність, результати виробничо-збутової діяльності. Такі дані містяться в оперативній та фінансовій звітності фірми (прибуток, обсяг продажу та ін.).

Відносні показники відображають співвідношення абсолютних показників або співвідношення, одержані розрахунковим шляхом (рентабельність продажу, рентабельність основного капіталу, середня норма рентабельності).

Зовнішньоекономічні відносини здійснюються за допомогою укладення угоди (контракту) між контрагентами.

Суть зовнішньоекономічного контракту зафіксована в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», де зазначається, що

під зовнішньоекономічним договором розуміють матеріально обумовлену угоду двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямовану на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ КОНТРАКТИ МАЮТЬ ПЕВНУ ФОРМУ:

⇒ **Преамбула** (номер, місце, дата підписання контракту, діючі сторони).

⇒ **Предмет контракту** – вид угоди (купівля-продаж, підряд, оренда, надання послуг), базові умови поставки, найменування, кількість, основні характеристики товару.

⇒ **Ціна та загальна сума контракту** – сума грошей у валюті ціни або валюті платежу, яку покупець сплачує продавцеві за товар на певних базисних умовах поставок у певний пункт (валюта ціни – валюта, в якій визначається ціна контракту; валюта платежу – валюта, в якій має бути сплачено зобов'язання покупця).

⇒ **Термін постачання товару** – узгоджені сторонами дата поставки (в разі поставки товару однією партією) або дати поставки (якщо передбачено поставку декількох партій товару).

⇒ **Умови платежів** – узгоджені контрагентами умови, терміни, валюта платежу, способи і порядок розрахунків.

⇒ **Пакування і маркування товарів** – умови пакування та маркування, які повинні забезпечити цілісність вантажу при перевезенні та його ідентифікацію.

⇒ **Претензії та санкції** – порядок і терміни заяви претензій покупця до продавця у зв'язку з порушенням умов контракту, штрафні санкції за недобросовісне виконання зобов'язань у формі недотримання термінів поставок або невідповідності товару за якісними характеристиками та кількісною недостатчею.

⇒ **Форс-мажор** – передбачувані контрактом дії контрагентів у випадку виникнення обставин нездоланної сили (стихійні лиха, пожежі та ін.).

⇒ **Арбітраж** – указаний в контракті порядок розв'язання спірних питань між сторонами за допомогою господарського суду.

⇒ **Інші умови** – крім основних умов контракту, сторони можуть також узгодити на свій розсуд інші взаємні права та обов'язки.

⇒ **Юридичні адреси сторін** – заключний розділ зовнішньоекономічного контракту, в якому зазначаються юридичні адреси сторін, тобто повна фірмова назва, місцезнаходження та поштові реквізити.

У міжнародній практиці при здійсненні зовнішньоторговельних угод використовують такі форми розрахунків:

1. Банківський переказ.
2. Інкасо.
3. Акредитив.
4. Відкритий рахунок.

На відміну від внутрішніх розрахунків, міжнародні розрахунки мають деякі особливості:

- більш складні відносини, пов'язані із оформленням, пересилкою і оплатою рахунків;
- повинні відповідати прийнятим міжнародним правилам, які регулюють порядок здійснення розрахунків;
- мають, як правило, документарний характер, що означає здійснення розрахунків за умови пред'явлення документів (залізничних накладних, морських коносаментів, страхових полісів, рахунків-квитанцій, свідоцтв про походження товару, сертифікатів якості та ін.).

Банківський переказ – це форма розрахунків, при якій покупець дає доручення обслуговуючому його банку перевести певну суму в іншу країну і виплатити одержувачеві переказ.

Ця форма розрахунку пов'язана з певним *ризиком* для обох сторін, а саме:

- ✓ при платежах після поставки товарів для експортера існує ризик неоплати за відправлений товар;
- ✓ при авансових платежах імпортером існує ризик непоставки товару після його передоплати.

Тому ця форма розрахунків має обмежене використання.

Інкасо – вилучення певної заборгованості через банк, наприклад, продавцем (експортером) належних йому сум з покупця (імпортера) після пред'явлення документів через банк.

Пред'явлення клієнтом документів банку продавця і пересилка документів банку покупця (банку-інкасатору) може здійснюватися тільки за наявності доручення інкасо з точним розпорядженням по інкасо, для яких є відповідні формуляри.

Операція інкасо є досить надійною формою розрахунків, але є певні **ризик**:

- ✓ для *продавця* ризик може полягати в тому, що у продавця на момент відправки товару немає гарантій, що покупець платоспроможний і готовий платити; транспортні документи, наприклад: морські коносаменти, що підтверджують факт відправки товару, дозволяють покупцю одержати товар без попередньої оплати;
- ✓ для *покупця* ризик полягає в тому, що він оплачує не одержаний товар.

Поряд з цим ця форма розрахунків має певні *вигоди* для сторін: продавець може вимагати грошові кошти, пред'явивши документи, тобто до моменту одержання товару покупцем; покупець одержить товар, що повністю відповідає умовам контракту.

Акредитив – зобов'язання, яке бере на себе за розпорядженням замовника (покупця) банк і яке включає в себе виплату певної суми продавцеві за умови пред'явлення певного набору документів у встановлені терміни.

Особливістю угоди за акредитивом є те, що за своєю суттю дана угода є самостійною по відношенню до договору купівлі-продажу. Учасники угоди працюють з документами, а не з товарами чи послугами. Тому в таких угодах основним критерієм є *якість документів*. Ця форма розрахунків прийнятна при угодах між партнерами, котрі недостатньо довіряють один одному.

Ризики акредитива:

- ✓ для *продавця* – незважаючи на виконання всіх умов акредитива, він не одержить платежу акредитива, якщо банк, який його відкрив, не в змозі виплатити суму за пред'явленими документами;
- ✓ для *покупця* – може одержати поставку, яка не повністю відповідає умовам договору.

Для *продавця* основна перевага полягає в тому, що він у більшій мірі захищений від ризику неплатоспроможності покупця, оскільки одержує платіжне зобов'язання банку; для *покупця* перевага в тому, що платіж здійснюється тільки після відправки товару одержувачеві.

Відкритий рахунок як форма міжнародних розрахунків використовується дуже рідко. Такі розрахунки можливі тільки в тому випадку, коли фірми-партнери мають тривалі ділові стосунки і повністю довіряють один одному.

При проведенні розрахунків за відкритим рахунком продавець і покупець відкривають рахунки, на яких враховується заборгованість. Після відвантаження товару продавець відсилає покупцеві товарні документи і записує за ним суму відвантаженого товару. Покупець одержує документи і товар. Протягом терміну, зафіксованого в контракті, покупець погашає заборгованість, направляючи банку платіжне доручення на переказ суми на рахунок продавця.

За такої форми розрахунків продавець не має ніяких гарантій платежу, оскільки оплата товару проводиться після того, як всі права на нього перейшли до покупця.

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності передбачає обґрунтування довгострокових цілей фірми у спектрі її зовнішньоекономічних інтересів.

Вихідною умовою стратегії зовнішньоекономічної діяльності є її узгодження зі стратегічною метою фірми – максимізація прибутків, збільшення частки ринку, виживання; а також зв'язок зі стратегією конкурентних переваг: низьких витрат, диференціації, диверсифікації.

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності для різних фірм може відрізнятися за способом її реалізації:

- розміщення капіталу в країнах з відносно низькими податковими квотами;
- участь у міжнародному концерні, підприємства якого розташовані в різних країнах;
- використання лізингу у фінансуванні зовнішньоекономічних операцій та ін.

Досягнення довгострокових цілей зовнішньоекономічної діяльності залежатиме від повноти врахування *всіх можливих чинників зовнішньоекономічної діяльності*, як зовнішніх (національної зовнішньоекономічної політики, чинників міжнародних ринків та ринків інших країн), так і *внутрішніх* (інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, обізнаності щодо проблем міжнародного маркетингу, міжнародної торгівлі).

Для оцінки варіантів виходу фірми на зовнішній ринок мають значення не тільки ємність ринку певної країни, але й її транспортна інфраструктура, наявність сировинно-матеріальних ресурсів, кваліфікованої дешевої робочої сили, доцільність інвестицій, юридична захищеність.



Тести для самоконтролю

1. Основними видами зовнішньоекономічної діяльності підприємств є:

- а) зовнішньоторговельна діяльність;
- б) випуск продукції, аналогічної зарубіжним зразкам;
- в) постачання з-за кордону матеріальних ресурсів і комплектуючих виробів;
- г) інвестиційне співробітництво;
- д) створення спільних підприємств;
- е) використання міжнародних стандартів ISO серії 9000;
- є) валютні, фінансово-кредитні операції.

2. До несприятливих чинників зовнішньоекономічної діяльності підприємств належить:

- а) збільшення ємності зовнішнього ринку;
- б) доведення якості продукції до міжнародних стандартів;
- в) нарощування обсягів виробництва вітчизняними підприємствами;
- г) відсутність чіткого правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- д) нестабільність банківської і фінансової систем;
- е) несвоечасність платежів за інвестованим іноземним капіталом;
- є) зниження доходів на душу населення.

3. Принципами здійснення підприємствами зовнішньоекономічної діяльності на території України є:

- а) юридична рівність;
- б) використання демпінгових цін;
- в) верховенство закону;
- г) ієрархічне підпорядкування;
- д) захист інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- е) залежність вітчизняних суб'єктів від законодавчого поля країн іноземних партнерів;
- є) свободи зовнішньоекономічного підприємництва.

4. З перелічених видів діяльності виберіть ті, які належать до зовнішньоторговельних:

- а) відкриття філії комерційного банку в іншій країні;
- б) придбання ліцензії на виготовлення побутової відеотехніки в зарубіжній фірмі;
- в) продаж великої партії тканин за кордон;
- г) вкладення інвестицій в розвиток інфраструктури столиці України;
- д) виконаннями вітчизняними спеціалістами монтажних робіт обладнання, проданого зарубіжній фірмі;
- е) створення спільного українсько-польського підприємства по переробці сільськогосподарської продукції.

5. До основних видів зовнішньоторговельних операцій належать:

- а) експорт;
- б) імпорт;
- в) збір комерційної інформації;
- г) транспортні послуги;
- д) реекспорт;
- е) реімпорт;
- є) страхові послуги.

6. Супутніми зовнішньоторговельними операціями є:

- а) експедиторські послуги;
- б) банківські послуги;
- в) платіжно-розрахункові операції;
- г) перевірка якісних характеристик продукції імпортера;
- д) забезпечення своєчасності і ритмічності випуску продукції вітчизняними товаровиробниками;
- е) збір та аналіз валютно-фінансової та комерційної інформації щодо кон'юнктури зовнішніх ринків;
- є) налагодження кооперованих зв'язків між вітчизняними товаровиробниками.

7. Під експортом як зовнішньоторговельною операцією розуміють:

- а) ввезення на територію України ліцензійних товарів;
- б) вивіз товарів за межі України;
- в) зворотний вивіз раніше ввезеного з-за кордону товару без його переробки в Україні;
- г) надання виробничих послуг зарубіжній фірмі;
- д) продаж зарубіжному партнеру ліцензії на виготовлення продукції машинобудування;
- е) вкладення вітчизняною фірмою інвестиційних ресурсів у будівництво заводу по переробці сміття, який розташований на території країни іноземного партнера.

8. При виборі іноземного партнера необхідно:

- а) проаналізувати власні можливості щодо збільшення обсягу виробництва;
- б) вивчити можливості розширення кооперованих зв'язків вітчизняними підприємствами;
- в) оцінити ємність і структуру зовнішнього ринку, на який планується вихід;
- г) визначити абсолютні показники діяльності зарубіжної фірми;
- д) проаналізувати відносні показники діяльності іноземної фірми-партнера;
- е) обґрунтувати можливості зміни асортименту продукції вітчизняного виробника;
- є) оцінити іноземного партнера на фоні інших фірм.

9. Найважливішими групами показників при оцінці іноземної фірми-партнера є групи, які характеризують:

- а) економічний потенціал фірми;
- б) ефективність використання трудових ресурсів;
- в) конкурентоспроможність фірми;
- г) ефективність діяльності фірми;
- д) вплив на зовнішнє середовище;
- е) впровадження інновацій;
- є) фінансове становище фірми.

10. Зовнішньоекономічний контракт – це:

- а) матеріально обумовлена угода вітчизняних та іноземних контрагентів щодо визначення взаємних прав і обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності;
- б) угода щодо матеріальної відповідальності партнерів у разі несвоєчасності поставки товарів;
- в) договір між іноземними партнерами щодо квотування обсягів ввезення товарів у третю країну;
- г) договір щодо постачання за кордон сировинно-матеріальних ресурсів;
- д) угода про передачу частини основних фондів іноземному партнеру на засадах оренди.

11. Предметом зовнішньоторговельного контракту можуть бути угоди щодо:

- а) обсягу інвестицій;
- б) купівлі-продажу;
- в) оренди;
- г) підяду;
- д) величини кредиту;
- е) термінів погашення попередніх кредитів;
- є) дольової участі в спільному підприємстві;
- ж) наданих послуг.

12. Найбільш використовуваними формами розрахунків при здійсненні зовнішньоторговельних угод є:

- а) готівка;
- б) взаємозаліки;
- в) банківські перекази;
- г) інкасо;
- д) акредитив;
- е) вексель;
- є) відкритий рахунок.

13. Особливості міжнародних розрахунків полягають у такому:

- а) повинні відповідати міжнародним правилам щодо порядку здійснення розрахунків;
- б) при встановленні тривалих партнерських зв'язків між контрагентами форма оплати рахунків не може змінюватись;
- в) процес розрахунків є більш складним;
- г) форму оплати може визначити тільки іноземний партнер;
- д) розрахунки здійснюються тільки за умови пред'явлення відповідних документів;
- е) розрахунки здійснюються тільки банківським переказом.

14. Партнери, які співпрацюють незначний проміжок часу і ступінь довіри між якими невисокий, найчастіше використовують такі форми розрахунків:

- а) відкритий рахунок;
- б) готівка;
- в) інкасо;
- г) вексель;
- д) акредитив;
- е) банківський переказ.

15. Вихідною умовою стратегії зовнішньоекономічної діяльності є її узгодження із:

- а) виробничою потужністю підприємства;
- б) стратегічною метою підприємства;
- в) стратегією конкурентних переваг;
- г) стратегією зовнішньоекономічної діяльності фірм-конкурентів;
- д) ємністю внутрішнього ринку;
- е) виробничою програмою підприємства.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Економічні функції держави.
- ☐ Суть, принципи і методи державного регулювання економіки.
- ☐ Макроекономічне планування.
- ☐ Фінансово-бюджетне регулювання та грошово-кредитна політика держави.
- ☐ Система оподаткування суб'єктів господарювання.
- ☐ Державне замовлення як засіб задоволення державних потреб.
- ☐ Державна інвестиційна політика.
- ☐ Методи державного регулювання інноваційних процесів у промисловості.
- ☐ Державна підприємницька політика.
- ☐ Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• економічні функції держави	• бюджетне планування
• принципи державного регулювання економіки	• Державний бюджет
• методи державного регулювання економіки	• доходи і видатки Державного бюджету
• індикативні плани	• грошово-кредитна система
• директивні плани	• грошовий кредит
	• банківський кредит

8 КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• комерційний кредит • податкова політика • мито • плата за землю • екологічний податок • державне замовлення • державна інвестиційна політика • амортизаційна політика • напрями державної інноваційної політики • роздержавлення і приватизація • антимонопольна політика	• інститут банкрутства • санація • державна підтримка підприємництва • зовнішня торгівля • вільна торгівля • протекціонізм • митні тарифи • антидемпінгове мито • квотування • ліцензування

Основні теоретичні положення теми

Економічна функція держави полягає у створенні передумов, необхідних для ефективної економічної діяльності суспільства.

Економічна функція є найважливішою, оскільки недостатній економічний потенціал країни або його неефективне використання перешкоджають реалізації інших функцій держави (політичної, соціальної, міжнародної).

Як суб'єкт макроекономічного регулювання держава свою економічну функцію виконує за такими напрямками:

- *формування правових засад функціонування економіки* (узаконує існування різних видів господарської діяльності, визначає правовий статус окремих форм власності, регулює відносини між продавцями і покупцями товарів, регламентує здійснення зовнішньоекономічної діяльності окремими підприємствами, визначає обов'язки підприємств перед державою, виявляє випадки незаконної діяльності і вживає відповідних заходів до порушників та ін.);

- *забезпечення економіки необхідною кількістю грошей* (державна є монополістом у цій сфері і через грошово-кредитну політику задовольняє попит на гроші);

- *усунення недоліків ринкового саморегулювання* (здійснює захист конкуренції, забезпечує людей суспільними товарами, бере участь у розв'язанні проблем неповноти ринку, формує інформаційну інфраструктуру ринку, здійснює стабілізаційну політику);

• *перерозподіл доходів* (для зменшення нерівності в доходах держава здійснює їх перерозподіл через соціальні програми у формі трансфертних платежів (пенсії, стипендії, виплати по безробіттю та соціальному страхуванню), регулює індивідуальні доходи через втручання у процес формування первинних доходів (встановлення мінімальної заробітної плати, індексація доходів із врахуванням інфляції, регулювання цін на товари, запровадження прогресивної форми оподаткування);

• *забезпечення населення обов'язковими товарами* (товари або норми поведінки, які держава зобов'язує споживати або яких зобов'язує дотримуватись, називаються **обов'язковими товарами**; держава втручається в цей процес, встановлюючи правила дорожнього руху, контролюючи викиди шкідливих речовин у навколишнє середовище та якість продуктів, проводячи медичні щеплення, огляди тощо).

Економічні функції держави здійснюються через механізм бюджетної, грошово-кредитної, фіскальної, інвестиційної, цінової, соціальної, зовнішньоекономічної та іншої політики.

На сучасному етапі свого розвитку ринковий механізм господарювання не є досконалим. Його доповнює система *державного регулювання економіки та функціонування підприємницьких структур.*

Державне регулювання економіки – це регулюючий вплив держави на економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності. Цей цілеспрямований вплив на учасників ринкових відносин повинен забезпечити пріоритети державної економічної політики.

Основні принципи державного регулювання економіки полягають у мінімальному втручанні державних органів в економічні процеси та впливі відповідних структур на соціально-економічні процеси за допомогою встановлених державою економічних важелів та нормативів.

Методи державного регулювання економіки – це способи впливу держави через використання певних інструментів на сферу підприємництва, інфраструктуру ринку, некомерційні структури з метою створення умов для їх

ефективного функціонування згідно з напрямками державної економічної політики.

Методи прямого впливу безпосередньо діють на суб'єкти ринку, а **методи непрямого впливу** — опосередковано, через створення певного економічного середовища, здійснюють вплив на економічні інтереси, використання мотивацій.



Макроекономічне планування – це особливий вид діяльності держави щодо визначення стратегічних, тактичних та оперативних цілей планового періоду, а також способів досягнення цих цілей.

Макроекономічне планування широко використовується в економіці розвинутих країн з метою соціально-економічної стабілізації, формування макропропорцій та забезпечення динамічності розвитку економіки.

В основу макроекономічного планування покладена розробка **індикативних планів**, тобто системи рекомендаційних планових заходів, спрямованих на досягнення цілей соціально-економічної політики держави.

Індикативні плани мають особливості, які відрізняють їх

від директивних (адресних та обов'язкових для виконання) планів:

1) індикативний план є комплексом рекомендацій, які не мають обов'язкового характеру;

2) показники плану призначені для інформування суб'єктів господарювання про цілі, пріоритети та наміри держави;

3) мобільний характер плану передбачає можливість коригування його параметрів відповідно до змін на ринку;

4) реалізація цілей індикативного плану здійснюється через систему планових та економічних важелів.

В Україні макроекономічне планування здійснюється у формі розробки та реалізації Державної програми економічного та соціального розвитку України.

Найважливішим елементом ринкового господарства є його *фінансово-бюджетне регулювання та грошово-кредитна політика держави.*

Фінансово-бюджетне регулювання стану ринкового середовища повинно забезпечувати нормальний перебіг економічних і соціальних процесів, повне задоволення суспільних потреб у фінансових ресурсах. Цей процес відбувається через механізм бюджетного планування (Державний бюджет і державні цільові фонди).

Державний бюджет – це річний план державних доходів і видатків, що затверджений у законодавчому порядку.

Доходи Державного бюджету формуються за рахунок:

✓ податкових надходжень;

✓ неподаткових надходжень і доходів від операцій з капіталом, що перебуває в загальнодержавній власності (доходи від приватизації та реалізації державного майна; надходження від внутрішніх позик; повернення державі позик, процентів, дивідендів);

✓ доходів державних цільових фондів (пенсійного фонду, Державного фонду сприяння зайнятості населення та ін.);

✓ інших доходів, встановлених законодавством України і віднесених до доходів Державного бюджету.

Видатки Державного бюджету здійснюються за статтями на підставі бюджетної класифікації. За функціональним призначенням їх можна об'єднати в такі групи:

1. *Фінансування державних послуг загального призначення* (державне управління, утримання законодавчих, ви-

конавчих і судових органів, на міжнародну діяльність, національну оборону та ін.).

2. *Фінансування виробництва соціальних товарів* (наука, освіта, культура, мистецтво, охорона здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення, засоби масової інформації, житлово-комунальне господарство).

3. *Фінансування державних послуг, пов'язаних з економічною діяльністю* (розвиток галузей матеріального виробництва, забезпечення вищої ефективності господарської діяльності, структурні перетворення в економіці, реалізація цільових комплексних програм).

4. *Видатки державних цільових фондів.*

5. *Інші видатки* (виплати процентів і обслуговування державного боргу, створення резервних фондів та ін.).

Видатки за своїми економічними характеристиками поділяються на *поточні видатки* і *видатки розвитку*.

За рахунок Державного бюджету здійснюється пряме фінансування окремих галузей, регіонів та сфер діяльності. Крім того, з нього здійснюються виплати у формі:

- *дотацій* – асигнувань для збалансування доходів і витрат місцевих бюджетів та покриття касових збитків окремих державних підприємств;

- *субсидій* – допомоги з метою підтримки населення, певних видів підприємницької діяльності, галузей народного господарства;

- *субвенції* – фінансової допомоги центральним або місцевим органам виконавчої влади, що надається на конкретні цілі.

Перевищення доходів над видатками становить *надлишок (профіцит) бюджету*; перевищення витрат над доходами – *нестачу (дефіцит) бюджету*.

Добре діюча і активна *грошово-кредитна система* є запорукою налагодження розвинутих ринкових взаємовідносин між суб'єктами господарювання. Ця система забезпечує ефективне управління грошовим обігом і кредитом.

Грошова підсистема характеризує форму організації грошового обігу; *кредитна підсистема* відображає сукупність кредитних відносин та установ, котрі їх забезпечують.

Кредитними називаються ті відносини, що складаються з приводу мобілізації тимчасово вільних грошових коштів підприємств, організацій, населення.

Формами
кредиту є:

державний кредит – позичальником або кредитором є держава, а саме: кредит виступає у вигляді цінних паперів (облігацій, сертифікатів ощадного банку тощо);

банківський кредит – надання банківськими установами грошових коштів юридичним або фізичним особам у тимчасове користування;

комерційний кредит – це відстрочка платежу, яка надається продавцями покупцям; оформляється векселем.

Одним з головних важелів державного регулювання є **податкова політика**.

Податок – це обов'язковий платіж, який сплачується до бюджету з юридичних осіб і громадян. Податкове регулювання проводиться з метою нагромадження власних фінансових коштів підприємницькими структурами і формування бюджетних коштів держави.

У структурі податкових надходжень та обов'язкових платежів до бюджету близько половини становить податок на додану вартість (ПДВ), близько третини – податок на прибуток і решта – акцизний збір (АЗ).

Податок на прибуток є **прямим податком**, оскільки має безпосередній вплив на підприємство і виплачується з його прибутку (доходу); базова ставка встановлена на рівні 30%, проте при встановленні оподатковуваної величини підприємницькі структури можуть користуватися *пільгами*.

Податок на додану вартість – це **непрямий податок**, який виступає у формі частини новоствореної вартості, яка сплачується до Державного бюджету на кожному етапі виробництва товарів, виконання робіт чи надання послуг. Платниками ПДВ є вітчизняні та іноземні суб'єкти підприємницької діяльності.

Акцизний збір також належить до непрямих податків; встановлюється на високорентабельні та монополійні товари і включається до їхньої ціни.

Платниками АЗ є суб'єкти підприємницької діяльності, які виробляють або імпортують підакцизну продукцію. Залежно від виду продукції ставки АЗ становлять зараз 20–85% вартості у відпускних цінах.

Мито – непрямий податок, який справляється з митної вартості або обсягу товарів, що підлягають митному контролю на території України (ввозяться, вивозяться або прямують транзитом).

Плата за землю визначається на основі її кадастрової оцінки і залежить від розміщення та якості земельної ділянки, стягується із суб'єктів господарювання у вигляді земельного податку або орендної плати.

Екологічний податок сплачують усі підприємства, що завдають шкоди навколишньому середовищу; стягується за встановленими нормативами залежно від обсягу та характеру забруднення.

Є інші види податків, які регулюють діяльність суб'єктів підприємництва, установ та організацій (державне мито, податок на експорт та імпорт).

Одним із способів регулювання взаємовідносин між державою і суб'єктами господарювання, а також між самими підприємствами є *державне замовлення*.

Державне замовлення – це засіб державного регулювання економіки, який передбачає формування на договірній основі необхідних для задоволення державних потреб обсягів і складу продукції та розміщення державних контрактів на поставку продукції серед підприємств.

Механізм державних замовлень (закупівель) регулюється чинним законодавством України.

Державними замовниками є міністерства, інші центральні органи державної виконавчої влади, державні адміністрації та установи нижчих рівнів, уповноважені Кабінетом Міністрів укладати державні контракти з виконавцями державного замовлення.

Виконавцями державних замовлень є суб'єкти господарювання всіх форм власності, які виготовляють і поставляють продукцію для державних потреб відповідно до умов укладеного державного контракту.

Для виконавців державного замовлення, заснованих на державній власності повністю або частково, а також для

підприємств всіх форм власності, які є монополістами на певному ринку товарів, державні замовлення на поставку продукції є *обов'язковими*, якщо їх виконання не завдає економічної шкоди виконавцям.

Взаємовідносини між замовником та виконавцем регламентуються *державним контрактом*. Поставки продукції для задоволення державних замовлень фінансуються за рахунок коштів Державного бюджету та інших залучених для цього джерел фінансування.

Відбір можливих виконавців державного замовлення здійснюється на конкурсній основі.

Державна інвестиційна політика – це комплекс економічних, адміністративних і правових заходів держави, спрямованих на активізацію інвестиційної діяльності.

В Україні інвестиційний процес регулюють понад 100 законів та інших нормативних актів (Закони України «Про інвестиційну діяльність», «Про іноземні інвестиції», «Про цінні папери та фондову біржу» та ін.).

В основу державного регулювання інвестиційної діяльності покладені такі принципи:

- ▶ послідовна децентралізація інвестиційного процесу;
- ▶ збільшення частки власних коштів підприємств у фінансові інвестиційні процеси;
- ▶ зміщення акцентів з безпосереднього бюджетного фінансування у виробничій сфері на кредитування;
- ▶ виділення бюджетних коштів переважно для реалізації державних проектів і програм, спрямованих на структурну перебудову економіки;
- ▶ здійснення фінансування об'єктів за рахунок бюджетних коштів на конкурсній основі;
- ▶ надання переваги раніше розпочатому будівництву, технічному переоснащенню та реконструкції діючих підприємств;
- ▶ удосконалення нормативної та правової бази інвестиційного процесу;
- ▶ запровадження системи страхування інвестицій.

Головним питанням державної інвестиційної політики є *визначення пріоритетних сфер та об'єктів інвестування*, які мають відповідати довготривалим інтересам держави та невідкладним завданням розвитку економіки.

Пріоритетними сферами інвестиційної діяльності на даному етапі є: агропромисловий комплекс, медична та мікробіологічна промисловість, лісопромисловий комплекс, легка промисловість, машинобудування, металургійна промисловість, хімічна і нафтохімічна промисловість, зв'язок, соціальна інфраструктура.

Податкове регулювання інвестиційної діяльності повинно здійснюватися в напрямку полегшення податкового тягаря, запровадження механізму уникнення подвійного оподаткування прибутку та дивідендів акціонерних товариств, надання інвестиційних пільг (правда, на нетривалий термін, пов'язаний з виходом підприємства на проектну потужність).

Грошово-кредитна система впливає на інвестиційний процес через встановлення облікової ставки (на її основі визначається дисконтна ставка), регулювання норми обов'язкових та мінімальних резервів Національного банку, емісію, продаж і купівлю державних цінних паперів, здійснення операцій на фондовому ринку та ін.

На інвестиційну сферу держава впливає через *амортизаційну політику*, яка на даний час не сприяє, а протидіє накопиченню інвестиційних ресурсів підприємствами у вигляді амортизаційного фонду. Тому з метою активізації інвестиційних процесів слід проводити індексацію основних фондів не менше, ніж один раз на рік, надати підприємствам більш широкі права у виборі методів амортизації та їх вільній зміні.

Державна інноваційна політика здійснюється за такими *напрямами*:

- сприяння зростанню інноваційної активності, що є основою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції;
- пріоритетна підтримка інновацій, які становлять основу сучасного технологічного процесу;
- захист інтелектуальної власності та інтересів національного інноваційного підприємництва;
- сприяння розвитку інноваційної діяльності в регіонах України, міжрегіональному та міжнародному інноваційному співробітництву.

Методами реалізації державної інноваційної політики є:

- ✓ надання розробникам, виробникам і фірмам, які впроваджують інноваційний продукт, безпроцентних позик за рахунок Державного інноваційного фонду та інших цільових фондів;
- ✓ впровадження систем податкових пільг для виробників інноваційного продукту;
- ✓ створення приватних інноваційних фондів, що користуються значними податковими і кредитними пільгами;
- ✓ створення державної інформаційної інфраструктури, установ для надання консультаційних, організаційних послуг інноваторам;
- ✓ фінансова допомога вченим, винахідникам, виробникам інноваційного продукту у вигляді надання грантів, позик, субсидій та ін.;
- ✓ зниження державного патентного мита для індивідуальних винахідників;
- ✓ створення сприятливого правового середовища для інноваторів та ін.

|| Державна підприємницька політика спрямована на державне регулювання процесів, що відбуваються в підприємницькому середовищі, та державну підтримку підприємництва. ||

Підприємницька політика щодо процесів, які відбуваються в підприємницькому середовищі, включає:

- ✓ *політику роздержавлення і приватизації*, спрямовану на приватизацію великих підприємств стратегічних галузей за індивідуальними планами на підставі галузевих програм реструктуризації шляхом продажу пакетів акцій на конкурсній основі, а також приватизацію малоліквідних об'єктів, незавершеного будівництва шляхом масового розпродажу за грошові кошти;
- ✓ *антимонопольну політику*, яка спрямована на запобігання монопольній діяльності, на її обмеження та припинення, а отже, – на розвиток ринкової конкуренції;
- ✓ *інститут банкрутства*, що виявляє неефективну діяльність підприємницьких структур, їхню неспроможність розрахуватися з державою та кредиторами, гарантує захист інтересів останніх, розробляє заходи для запобігання банкрутству;

- ✓ *санацию* – систему заходів, спрямованих на запобігання банкрутству через механізм організаційних та фінансових дій (ліквідація нерентабельного підприємства, зміна форми власності підприємства, злиття підприємств, реструктуризація заборгованості, відстрочка погашення кредитів, надання урядових субсидій, банківських кредитів тощо).

Державна підтримка підприємництва полягає в розробці та реалізації державних програм ресурсного, науково-технічного, фінансового, кадрового сприяння розвитку підприємства.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою адміністративних і економічних методів, які використовуються в державному регулюванні економіки взагалі.

Проте найважливішу роль серед економічних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності відіграють *валютні обмеження*, які спрямовуються на розширення або стримання розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни. Валютні обмеження охоплюють сферу зовнішньої торгівлі, рух капіталів і кредитів, переказ прибутків, податкових та інших платежів.

Оскільки в зовнішньоекономічній діяльності чільне місце належить *зовнішній торгівлі*, політика держави спрямована на:

- утвердження політики *вільної торгівлі*, яка стимулює конкуренцію, спонукає вітчизняні підприємства підвищувати якість продукції, знижувати ціни;
- вживання заходів *протекціонізму*, тобто захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції;
- запровадження прогресивних *митних тарифів*, у тому числі *антидемпінгового мита*;
- використання механізму *квотування* (кількісного обмеження імпорту або експорту певної категорії товарів) та *ліцензування* (встановлення умов і порядку надання державними органами спеціального дозволу на ввезення або вивезення товарів).

Охарактеризовані напрями державного регулювання діяльності підприємств використовуються залежно від виду діяльності підприємства, його правового статусу, форми власності тощо і приносять бажаний результат у разі продуманої і зваженої державної економічної політики.



1. Економічна функція держави реалізується за такими напрямками:

- а) встановлення цін на продукцію підприємства;
- б) регулювання чисельності зайнятих у матеріальному виробництві;
- в) формування правових засад функціонування економіки;
- г) усунення недоліків ринкового саморегулювання;
- д) забезпечення економіки необхідною кількістю грошей;
- е) встановлення норми рентабельності для окремих виробництв;
- є) перерозподіл доходів;
- ж) забезпечення населення обов'язковими товарами.

2. Перерозподіл доходів у державі здійснюється шляхом:

- а) задоволення попиту на гроші;
- б) регламентування зовнішньоекономічної діяльності;
- в) трансфертних платежів;
- г) встановлення мінімальної заробітної плати;
- д) виявлення незаконної діяльності;
- е) індексації доходів;
- є) використання прогресивної системи оподаткування;
- ж) регулювання цін на товари.

3. Недоліками ринкового саморегулювання є:

- а) монополістичні тенденції і недобросовісна конкуренція;
- б) ефективний розподіл за Парето;
- в) неможливість приватних суб'єктів господарювання забезпечити суспільство суспільними благами;
- г) повністю сформована інформаційна інфраструктура ринку;
- д) ринкова дестабілізація;
- е) неповнота окремих ринків.

4. Основні принципи державного регулювання економіки полягають у:

- а) використанні адміністративних важелів щодо суб'єктів господарювання;
- б) максимальному використанні впливу державних органів на господарюючі суб'єкти;
- в) мінімальному втручанні державних органів в економічні процеси;

г) впливі державних органів на соціально-економічні процеси
ш допомогою економічних важелів і нормативів;

д) обов'язковому використанні в процесі державного регулювання економіки методів, що застосовуються сусідніми державами.

5. Методи державного регулювання економіки покликані:

а) створити умови для ефективного функціонування підприємницьких структур відповідно до напрямів державної економічної політики;

б) забезпечити рівність державних та приватних інтересів у розвитку підприємництва;

в) визначити напрями економічної політики підприємств на перспективу;

г) встановити ієрархію цілей держави в галузі економіки;

д) максимально використати досвід країн з розвинутою ринковою економікою.

6. До методів державного регулювання прямого впливу належать:

а) формування інвестиційної політики;

б) розробка і затвердження нормативно-правових актів;

в) моральне переконання;

г) грошово-кредитна політика;

д) розробка цільових комплексних програм;

е) розміщення державних замовлень;

є) встановлення цін, нормативів і квот;

ж) видача ліцензій.

7. Непрямі методи державного регулювання повинні забезпечити:

а) створення економічного середовища функціонування підприємств;

б) максимально вигідні умови господарювання для великих підприємств;

в) вплив на економічні інтереси суб'єктів господарювання;

г) використання мотиваційних заходів щодо підприємств, об'єднань, організацій;

д) вирівнювання темпів росту окремих галузей промисловості.

8. Макроекономічне планування ґрунтується на:

а) розробці директивних планів;

б) розробці індикативних планів;

в) планах розвитку окремих підприємств;

г) рівності інтересів суб'єктів господарювання;

- д) пріоритетах економічних цілей держави;
- е) максимальному врахуванні інтересів окремих підприємств.

9. Результатом бюджетного планування є формування:

- а) бюджетів місцевих органів державної влади;
- б) суми коштів, спрямованих на споживання в плановому періоді;
- в) Державного бюджету;
- г) державних цільових фондів;
- д) бюджету окремої галузі;
- е) кошторисів на будівництво великих об'єктів, що споруджуються за рахунок бюджетних коштів.

10. Дохідна частина Державного бюджету формується за рахунок:

- а) податкових надходжень;
- б) пожертв громадян;
- в) доходів від операцій з капіталом, що перебуває в загальнодержавній власності;
- г) доходів державних цільових фондів;
- д) благодійних внесків іноземних громадян та організацій;
- е) інших законодавчо встановлених доходів.

11. Субсидії – це:

- а) фінансова допомога місцевим органам державної виконавчої влади на конкретні цілі;
- б) цільові допомоги населенню з метою компенсації частини їх витрат;
- в) допомоги з метою підтримки певних видів підприємницької діяльності;
- г) покриття касових збитків окремих державних підприємств;
- д) асигнування для приведення у відповідність доходів і видатків місцевих бюджетів.

12. Відносини, що складаються між суб'єктами господарювання та іншими інституціями з приводу мобілізації тимчасово вільних грошових коштів, називаються:

а) договірними;	г) фінансовими;
б) страховими;	д) розподільчими;
в) кредитними;	е) грошовими.

13. Найбільш розповсюдженими формами кредиту є:

а) підприємницький;	г) міжнародний;
б) державний;	д) інвестиційний;
в) банківський;	е) комерційний.

14. Податок – це:

- а) ставка сплати з прибутку підприємства до місцевого бюджету;
- б) фіксована сума сплати до державного цільового фонду;
- в) обов'язковий платіж, що стягується до бюджету з юридичних і фізичних осіб;
- г) щорічні відрахування підприємства до амортизаційного фонду;
- д) щорічні стягнення з доходів громадян до місцевого бюджету.

15. Непрямий податок, який стягується за товари, що ввозяться в країну, вивозяться з неї або прямують транзитом, називається:

- а) плата за імпорт;
- б) плата за експорт;
- в) торговельна квота;
- г) мито;
- д) акцизний збір.

16. З перелічених виберіть підакцизні товари:

- а) бавовняні тканини;
- б) швейні вироби дитячого асортименту;
- в) тютюнові вироби;
- г) нафтопродукти;
- д) кава;
- е) молочні продукти;
- є) сільськогосподарська сировина;
- ж) хутряні вироби;
- з) алкогольні напої.

17. Державне замовлення як засіб державного регулювання економіки передбачає:

- а) обов'язкове залучення до процесу задоволення державних потреб у певних видах продукції іноземних виробників;
- б) наявність гострої конкурентної боротьби між підприємствами-виробниками у галузі, в якій розміщується державне замовлення;
- в) формування необхідних для задоволення державних потреб обсягів і складу продукції;
- г) розміщення серед підприємств державних контрактів на поставку продукції;
- д) фінансування виконання державного замовлення виключно за рахунок підприємства.

18. Державне замовлення є обов'язковим для:

- а) приватних підприємств в обсягах, чітко зафіксованих органами місцевої влади;

- б) державних підприємств;
- в) акціонерних товариств, у яких держава володіє контрольним пакетом акцій;
- г) акціонерних товариств, незважаючи на економічну невигідність виконання державного замовлення;
- д) підприємств-монополістів на певному ринку товарів незалежно від форми власності;
- е) муніципальних підприємств.

19. Взаємовідносини між замовником та виконавцем державного замовлення регулюються:

- а) генеральною угодою;
- б) Державним бюджетом;
- в) Конвенцією з прав людини;
- г) профспілковою угодою;
- д) державним контрактом;
- е) антимонопольним законодавством.

20. Із наведених виберіть ті принципи, які покладені в основу державної інвестиційної політики:

- а) поступова децентралізація інвестиційного процесу;
- б) зменшення частки власних коштів підприємств у фінансуванні інвестиційних проектів;
- в) переміщення центру ваги з бюджетного фінансування на кредитування;
- г) надання переваги новому будівництву порівняно з реконструкцією і технічним переоснащенням;
- д) удосконалення нормативної і правової бази інвестиційного процесу;
- е) вибір об'єктів для фінансування за рахунок бюджетних коштів здійснюється, виходячи із максимальної чисельності зайнятих на них.

21. Найважливішими питаннями державної інвестиційної політики є:

- а) визначення обсягів необхідних інвестицій для конкретного суб'єкта господарювання;
- б) визначення пріоритетних сфер та об'єктів інвестування;
- в) податкове регулювання інвестиційної діяльності;
- г) оптимізація валютних резервів Національного банку України;
- д) вдосконалення грошово-кредитної системи як регулятора інвестиційного процесу;
- е) максимізація доходів на душу населення;
- є) вдосконалення амортизаційної політики.

22. Державна інноваційна політика практично реалізується за допомогою таких методів:

- а) надання суб'єктам, що займаються інноваційною діяльністю, безпроцентних позик;
- б) залучення до інноваційного процесу іноземних фахівців у певній галузі;
- в) впровадження системи податкових пільг;
- г) збільшення державного патентного мита;
- д) скорочення обсягів фінансування індивідуального винахідництва;
- е) створення приватних інноваційних фондів, що користуються чинними пільгами;
- є) фінансова допомога вченим, винахідникам, виробникам у вигляді надання грантів, субсидій, позик.

23. Політика роздержавлення і приватизації орієнтується на:

- а) приватизацію великих підприємств на конкурсній основі шляхом продажу пакета акцій;
- б) викуп контрольного пакета акцій фінансовими інституціями;
- в) акціонування невеликих малоліквідних об'єктів;
- г) розпродаж за грошові кошти об'єктів незавершеного будівництва;
- д) роздержавлення нерентабельних малоліквідних підприємств шляхом грошової приватизації.

24. Антимонопольна політика держави спрямована на:

- а) розвиток ринкової конкуренції;
- б) розукрупнення промислових підприємств;
- в) запобігання монопольній діяльності;
- г) розвиток виробничої кооперації між господарюючими суб'єктами;
- д) обмеження діяльності монополій;
- е) зменшення частки державних підприємств.

25. Напрямами державного регулювання у сфері зовнішньоторговельної діяльності є:

- а) розвиток вільної торгівлі;
- б) впровадження демпінгових цін;
- в) утвердження політики протекціонізму;
- г) використання механізму без обмеженого імпорту та експорту;
- д) запровадження прогресивних митних тарифів;
- е) використання механізму ліцензування.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ І САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Необхідність і суть реструктуризації підприємства.
- ☐ Мета реструктуризації.
- ☐ Зовнішні і внутрішні причини реструктуризації.
- ☐ Реструктуризаційні зміни на підприємствах.
- ☐ Види реструктуризації, їх характеристика.
- ☐ Етапи процесу реструктуризації.
- ☐ Бізнес-план реструктуризації підприємства.
- ☐ Способи реструктуризації підприємства.
- ☐ Оцінка результатів реструктуризації.
- ☐ Суть процесу санації підприємства.
- ☐ Класична модель санації.
- ☐ Бізнес-план санації підприємства.
- ☐ Види санації підприємства.
- ☐ Фінансування санаційних заходів.
- ☐ Техніко-економічне обґрунтування санації підприємства.



КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• боржник	• модернізація
• реструктуризація підприємства	• реорганізація
• реструктуризація на мікрорівні	• адаптація
• реструктуризація на макрорівні	• санаційна реструктуризація
• мета реструктуризації	• адаптаційна реструктуризація
• зовнішні причини реструктуризації	• випереджуюча реструктуризація
• внутрішні причини реструктуризації	• часткова реструктуризація



• комплексна реструктуризація	• кризовий стан підприємства
• управлінська реструктуризація	• санація
• технічна реструктуризація	• фінансове оздоровлення
• економічна реструктуризація	• класична модель санації
• фінансова реструктуризація	• програма санації
• реструктуризація власності	• бізнес-план санації
• оперативна реструктуризація	• види санації
• стратегічна реструктуризація	• форми санації
• бізнес-план реструктуризації	• фінансування санаційних заходів
• кредитор	

Основні теоретичні положення теми

Кризові явища в економіці, викликані зниженням купівельної спроможності населення і падінням виробництва, обумовлюють необхідність докорінної перебудови існуючої системи виробництва. Вона може бути практично реалізована шляхом проведення реструктуризації і санації підприємств, які потенційно є конкурентоспроможними, або ж ліквідації збиткових підприємств.

У Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» процес реструктуризації підприємства визначено як здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, що сприятиме його фінансовому оздоровленню, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

Метою проведення реструктуризації є створення таких господарюючих суб'єктів, які здатні виготовляти конкурентоспроможну продукцію, бути технічно забезпеченими і фінансово-дієздатними.

Реструктуризація на рівні підприємства стосується перебудови всіх сфер його діяльності, починаючи від виробничо-технічних та організаційних систем і завершуючи фінансовими аспектами і проблемами власності.

Реструктуризацію можна проводити і на макрорівні.

У такому випадку вона спрямовується на зміну співвідношення окремих галузей та підгалузей, рівня розвитку елементів ринкової інфраструктури, механізмів і важелів управління економікою, приватизаційними процесами.

В цілому будь-яка реструктуризація має забезпечувати в кінцевому підсумку платоспроможність підприємств, що обумовлюється зменшенням витрат, підвищенням продуктивності праці, запровадженням нової технології, модернізацією обладнання.

При цьому вважається, що процесам реструктуризації підлягають, як правило, слабкі, неплатоспроможні підприємства, що стоять на межі банкрутства, однак і прибуткові підприємства використовують різні варіанти реструктуризації. Зарубіжний досвід свідчить, що реструктуризацію на Заході проводять і досить успішні компанії, які прагнуть забезпечити достатню прибутковість своїх акцій у майбутньому. Тому цілком справедливим є більш широке трактування реструктуризації як процесу підготовки і реалізації програми комплексних змін на підприємстві з метою підвищення його ринкової вартості.

Процес реструктуризації може бути викликаний рядом зовнішніх і внутрішніх причин.

Зовнішні чинники реструктуризації:

- *технологічний прогрес* (новітні технології, передові методи комунікації та інформаційного зв'язку; зниження затрат на обробку даних, ефективні транспортні мережі);

- *міжнародна економічна інтеграція* (скорочення торговельних і митних бар'єрів, більш вільний потік капіталу, підвищення мобільності робочої сили, утворення економічних блоків та союзів, монетарна інтеграція та створення міжнародних валют);

- *докорінні зміни на ринках розвинутих країн* (уповільнення темпів розвитку цих країн, більш агресивний експорт і пошук додаткових ринків збуту, зменшення ступеня державного регулювання економіки);

- *зміни соціально-економічних систем* (трансформація економічних систем країн Центральної та Східної Європи і Азії, зростання долі приватного сектору);

- *політика уряду* (податкова, кредитна, митна, соціальна, інформаційна).

Внутрішні чинники реструктуризації:

- *незадовільний рівень загального менеджменту* (слабка орієнтація на ринок, відсутність стратегії, низька кваліфікація кадрів);

• *слабкий фінансовий менеджмент з питань: управління грошовими потоками, прийняття інвестиційних рішень, управління затратами;*

• *неконкурентоспроможність продукції* (поява нових продуктів і конкурентів, виробництво застарілої продукції, падіння обсягів продажу);

• *високі затрати* (високий рівень точки беззбитковості, високі постійні затрати, високі змінні затрати, високий рівень втрат, висока вартість сервісу);

• *слабка робота служби маркетингу;*

• *конфлікт інтересів* (власників, робітників, клієнтів, партнерів).

В умовах України дія цих чинників підсилюється загальною економічною кризою, яка характеризується довготривалим спадом виробництва, невиправданим зростанням цін на ресурси і товари, розладом прямих господарських зв'язків і каналів збуту продукції, браком фінансових коштів, погіршенням фінансово-економічних показників діяльності, руйнуванням системи соціального захисту населення.

Реструктуризаційні зміни, які проводяться на підприємствах, можуть стосуватись:

- ✓ модернізації – оновлення устаткування і технології;
- ✓ реорганізації – зміни методів і поділу праці; потоків інформації;
- ✓ адаптації – пристосування елементів підприємства до поточних умов;
- ✓ нововведень – продуктових і процесних.

Таким чином, реструктуризація в широкому розумінні:

• передбачає комплексність змін, а не зміни тільки однієї сфери функціонування (маркетинг, фінанси, виробництво);

• є постійним інструментом управління, а не реалізацією одноразової мети;

- може охоплювати майнові перетворення як елемент змін;
- підлягає модифікації і коригуванню в ході реалізації.

Реструктуризація передбачає зміни структури

- ⇒ майна (правового статусу);
- ⇒ організаційної структури підприємства;
- ⇒ виробничої структури;
- ⇒ структури виробничої програми;
- ⇒ структури залученого капіталу;
- ⇒ структури активів;
- ⇒ структури доходів і витрат;
- ⇒ структури персоналу;
- ⇒ інформації;
- ⇒ інших структур.

Характер та особливості реструктуризаційних процесів значною мірою залежать від виду реструктуризації.



Часткова (обмежена) реструктуризація використовується підприємством для відновлення технічної та економічної дієздатності; заходами такої реструктуризації можуть бути: додаткова емісія цінних паперів, переоцінка активів, зниження дебіторської заборгованості, переоформлення боргів та ін.

Комплексна реструктуризація охоплює більш суттєві зміни у формі розробки нової організаційної структури, технічної, технологічної та продуктової політики, зміни у менеджменті тощо.

Санаційна (відновна) реструктуризація застосовується, коли підприємство перебуває у передкризовому або кризовому стані і має за мету вийти з нього. *Ознаками такого стану є:*

- втрата ринкових позицій;
- проблеми з постачанням та залишками матеріалів, незавершеність виробництва;
- великі запаси готової продукції;
- заборгованість перед банками, кредиторами та державою;
- втрата ліквідності.

Основними напрямками реструктуризації дій у цій ситуації є:

✓ скорочення ресурсів;	✓ скорочення пропозиції;
✓ скорочення ринків;	✓ зменшення розмірів підприємства.

Адаптаційна (прогресивна) – використовується за відсутності кризи, але при появі негативних тенденцій з метою їх виконання та адаптації підприємства до нових ринкових умов.

Ознаками такого стану є: зниження загальної ефективності; вичерпання ринкового потенціалу; відсталість порівняно зі світовими стандартами; перспективи на інших ринках; низька ефективність управління.

У рамках цієї реструктуризації найчастіше запроваджуються:

- **просторова диверсифікація** – розвиток нових внутрішніх та зовнішніх ринків;

- **продуктова диверсифікація** – розвиток нових продуктів як споріднених, так і відмінних.

Випереджаюча – має місце в успішних компаніях, які передбачають можливість зміни умов функціонування і прагнуть підсилити свої ключові позиції та конкурентні переваги. **Характерними рисами такої реструктуризації є:**

- ✓ стратегічні альянси, купівля-продаж бізнесів.

Управлінська реструктуризація пов'язана зі зміною організаційної структури підприємства, менеджменту, інноваційної, технологічної та маркетингової політики, системи підготовки і перепідготовки кадрів.

Технічна реструктуризація повинна забезпечити підприємству відповідний рівень виробничого потенціалу, технології, ефективних систем постачання та ін., що дозволить виготовляти конкурентоспроможну продукцію.

Економічна реструктуризація покликана забезпечити достатній рівень рентабельності шляхом оптимізації капітальних і поточних витрат, обсягу продажу, збалансованої цінової політики та ін.

Фінансова реструктуризація стосується управління пасивами підприємства, а саме його заборгованістю і передбачає зміну структури пасивів шляхом:

- ✓ відстрочки погашення заборгованості;
- ✓ зниження процентної ставки по заборгованості;
- ✓ визначення більш вигідної для підприємства схеми погашення заборгованості;
- ✓ заміни частки заборгованості на акції;
- ✓ анулювання частки або всієї заборгованості;
- ✓ отримання від кредиторів нових позик або гарантій.

Реструктуризація власності стосується зміни власника державних підприємств та зміни власності через зміну участі в капіталі та ін.

Оперативна реструктуризація розрахована на декілька місяців, і підприємство вирішує питання підвищення своєї ліквідності за рахунок внутрішніх ресурсів у рамках санаційної реструктуризації. Вона полягає у:

- ✓ створенні або виділенні нових структурних підрозділів підприємства;
- ✓ оперативному зниженні дебіторської заборгованості;
- ✓ зменшенні величини оборотних фондів через виявлення і реалізацію зайвих запасів;
- ✓ скороченні обсягів основних фондів через реалізацію зайвого обладнання, транспортних засобів тощо;
- ✓ оцінці і припиненні здійснення неефективних інвестицій та ін.

Стратегічна реструктуризація здійснюється в довгостроковому періоді, базується на результатах оперативної реструктуризації і передбачає залучення як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування в межах адаптаційної та випереджаючої реструктуризації. Вона може передбачати такі дії, як:

- диверсифікація виробництва;
- завоювання нових ринків збуту;
- придбання нового устаткування;
- впровадження новітніх технологій;
- сертифікація виробництва;
- реструктуризація організаційної структури підприємства;
- підвищення кваліфікації персоналу;
- реструктуризація власності;
- купівля-продаж бізнесу.

**Етапи
процесу
реструктуризації**

1. Усвідомлення необхідності змін.
2. Формування команди.
3. Діагностика стану підприємства, виявлення існуючих проблем.
4. Визначення цілей.
5. Розробка бізнес-плану реструктуризації.
6. Реалізація бізнес-плану реструктуризації.
7. Моніторинг реалізації бізнес-плану.
8. Коригуючі дії.

Найважливішим етапом є розробка бізнес-плану реструктуризації – це трансформація обраного з декількох альтернатив варіанту досягнення встановлених цілей реструктуризації в комплексний план конкретних дій з визначенням строків, ресурсів, відповідальних за їх реалізацію.

Із бізнес-плану реструктуризації повинен задовольняти таким вимогам:

- ⇒ забезпечувати комплексне просування до оптимізації цілісного організму підприємства;
- ⇒ бути підпорядкованим інтересам підприємства, привабливим для керівництва і переконливим для зовнішніх інвесторів;
- ⇒ висвітлювати існуючі проблеми фірми та загрози для її існування;
- ⇒ встановлювати цілі, які контролюються та вимірюються;
- ⇒ містити рішення, які усувають проблеми та загрози;
- ⇒ пропонувати заходи, які реально можна виконати;
- ⇒ конкретизувати завдання в розрізі підрозділів;
- ⇒ представляти фінансові та кількісні і якісні наслідки запропонованих дій.

Виходячи з цих вимог і зважаючи на те, що загальноприйнятої форми бізнес-плану реструктуризації не існує, може бути запропонований *такий варіант цього документа:*

1. Резюме.

2. Програма реструктуризації.

3. План реструктуризації в розрізі головних напрямів або підрозділів.

Резюме – відображає основний зміст документа:

- причини, які спонукали підприємство запровадити реструктуризацію;
- основні цілі реструктуризації;
- головні напрями реструктуризації;
- кількісні та якісні результати, що очікуються після проведення реструктуризації.

Програма реструктуризації – це перелік заходів у межах основних напрямів, що дозволяють досягти поставленої мети – підвищення прибутковості діяльності підприємства.

Програма реструктуризації, розроблена для всього підприємства, може мати доволі масштабний характер із зазначенням відповідних служб і підрозділів, задіяних в її виконанні, та орієнтовних строків реалізації; може передбачати поетапність впровадження тих чи інших заходів.

План реструктуризації за напрямками розробляється на основі програми реструктуризації. Він містить перелік дій щодо кожного заходу, строки його початку і закінчення, визначає відповідних осіб за його виконання, необхідні ресурси і кошти, очікуваний результат. Він може передбачати дії як в межах всього підприємства, так і окремого підрозділу.

Можливими способами реструктуризації підприємства можуть бути такі:

- перепрофілювання підприємства (зміна асортиментно-продуктового напрямку роботи відповідно до вимог ринку);

- виділення окремих структурних підрозділів для подальшої їх діяльності (з наявних на підприємстві підрозділів виокремлюються нові підрозділи, що дозволяє їм розширити поле діяльності, посилити відповідальність за результати роботи та ін.);

- виділення окремих структурних підрозділів як нових юридичних осіб (таке виділення передбачає наявність окремого балансу і всіх наслідків, що впливають зі статусу підрозділу як юридичної особи);

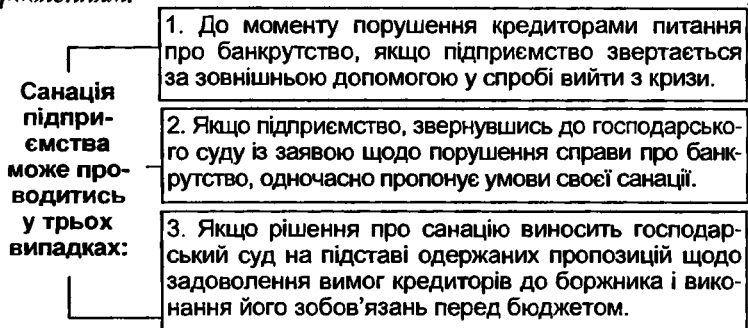
- злиття двох і більше підприємств та утворення нової юридичної особи (характерне для випадків, коли одне із підприємств є нерентабельним і вести самостійно господарську діяльність неспроможне).

Результати реструктуризації оцінюються такими показниками:

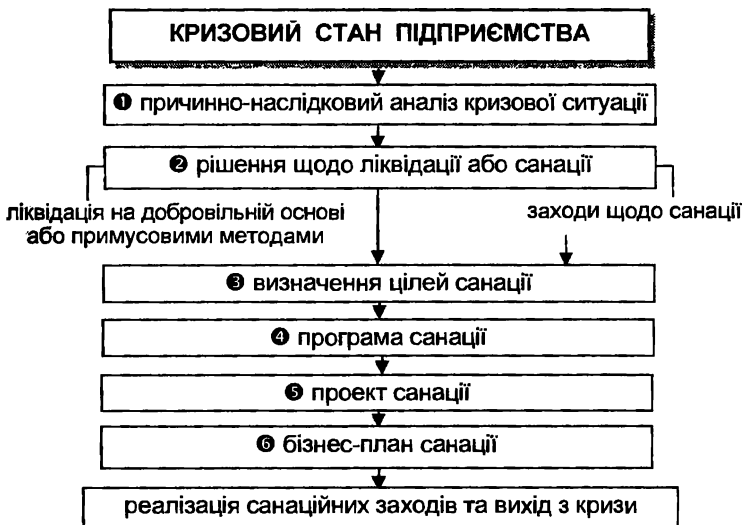
- ✓ *прибутковість* – досягнення відповідного рівня прибутковості є однією з цілей реструктуризації і водночас показником її успішності;
- ✓ *наявність позитивних грошових потоків від основної діяльності* – зростання грошових потоків дає можливість повертати борги та інвестувати кошти в оновлення і зростання виробництва, що свідчить про успішність реструктуризації;
- ✓ *зростання продуктивності праці* – із скороченням обсягів продажу на традиційних ринках підприємства повинні знаходити нові ринки збуту або скорочувати чисельність свого персоналу; для оцінки успішності цих дій використовується динаміка зростання продуктивності праці;
- ✓ *зростання продуктивності всіх видів ресурсів* – оцінити успішність дій в цьому напрямку можна через показники рентабельності та їх динаміки;
- ✓ *зростання обсягів експорту* – орієнтація на зовнішні ринки вимагає використання новітніх маркетингових технологій, підвищення якості продукції та її конкурентоспроможності, успішність реструктуризації в цьому напрямку можна оцінити за темпами зростання експорту.

Санація – це комплекс послідовних взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, соціального характеру, які спрямовані на виведення підприємства із кризи, відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності.

Отже, процес санації підприємства можна охарактеризувати як систему заходів, спрямованих на запобігання його банкрутству. Цей процес ще називають *фінансовим оздоровленням*.



У країні з розвинутою ринковою економікою механізм фінансового оздоровлення фірм передбачає використання *класичної моделі санації*, що складається з таких етапів:



1-й етап – проводиться на основі оцінки фактичного фінансового стану підприємства за даними бухгалтерської та фінансової документації;

2-й етап – якщо виробничий потенціал підприємства зруйнований, структура балансу незадовільна, то приймається рішення про ліквідацію підприємства; якщо ж підприємство має реальну можливість відновити платоспроможність, прибутковість, має ринки збуту, підготовлений управлінський персонал і продукція відповідає пріоритетним напрямкам, то приймається рішення про санацію;

3-й етап – реалізується шляхом розробки стратегії санації з визначенням основних стратегічних цілей (забезпечення прибутковості, рентабельності, конкурентоспроможності та ін.);

4-й етап – це система заходів, розроблених на основі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів та висновків про можливість залучення капіталів;

5-й етап – розробляється на базі санаційної програми і містить техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, конкретні графіки і методи залучення коштів, терміни освоєння та окупності інвестицій, прогнозовані результати санації;

6-й етап – спрямований на відновлення платоспроможності боржника і досягнення ефективної діяльності з врахуванням наданої підтримки для проведення санаційних заходів.

Бізнес-план санації може мати такі розділи:

1. Загальна характеристика підприємства та його фінансового стану.

2. Основні параметри проекту бізнес-плану (обґрунтування варіанта санації, визначення обсягу необхідних фінансових ресурсів, строки реалізації плану і погашення інвестованих коштів, фінансові результати реалізації плану).

3. Заходи фінансового оздоровлення:

- ▶ запровадження нових засобів механізації, автоматизації виробництва, прогресивних технологічних процесів, удосконалення організації праці;

- ▶ реформування системи управління (зміна в методах управління, в кадровому складі, у виборі структури управління), перепідготовка персоналу;

- ▶ інвентаризація товарно-матеріальних цінностей, продаж зайвих;

- виявлення резервів зниження витрат виробництва і обґрунтування шляхів їх реалізації;
- встановлення жорсткого контролю витрат;
- реструктуризація боргів (через довгострокові позики, іпотеки) і т. д.;
- перепрофілювання підприємства;
- закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочка, розстрочка або прощення частини боргів, про що укладається окрема мирова угода;
- продаж частини майна боржника;
- інші способи відновлення платоспроможності боржника.

4. Характеристика ринку і конкуренції.

5. Маркетингова діяльність підприємства.

6. Виробничий план підприємства та його ресурсне забезпечення.

7. Фінансовий план.

8. Обґрунтування антиризикових заходів.

Природно, що найважливішим розділом бізнес-плану санації є характеристика системи заходів фінансового оздоровлення підприємства.

Порядок проведення санації вітчизняних підприємств регулюється чинним законодавством. Ним же визначено механізм фінансового оздоровлення залежно від масштабів кризового стану підприємства та умов надання йому зовнішньої допомоги. У зв'язку з цим розрізняють два види санації:

1. Санація підприємства без зміни статусу юридичної особи. Здійснюється з метою усунення неплатоспроможності підприємства, якщо його кризовий стан є тимчасовим. *Санація може відбуватись у таких формах:*

- погашення боргу підприємства за рахунок бюджетних коштів (тільки для державних підприємств);
- погашення боргу підприємства за рахунок цільового кредиту банку (здійснює комерційний банк, що обслуговує підприємство);
- переадресування боргу на іншу юридичну особу (такою особою може бути підприємство, що виявило бажання у санації підприємства-боржника; повинна бути згода кредитора);
- випуск облігацій або інших боргових цінних паперів під гарантію санатора (здійснює комерційний банк, що обслуговує підприємство).

2. Санація підприємства зі зміною статусу юридичної особи. Здійснюється за умови глибокої кризи підприємства, має назву реорганізації підприємства; передбачає зміну

форми власності, організаційно-правових форм діяльності та ін. *Санація може відбуватись у формах:*

- злиття підприємства-боржника з іншим фінансово стійким підприємством;
- поглинання підприємства-боржника підприємством-санатором;
- розділ підприємства (використовується для підприємств з багатогалузевою господарською діяльністю; виділені в процесі розділу підприємства одержують статус нової юридичної особи, а майнові права і обов'язки переходять до кожної з них на основі поділу балансу);
- перетворення у відкрите акціонерне товариство (здійснюється за ініціативою групи засновників);
- передача в оренду (найпоширеніша при санації державних підприємств);
- приватизація державного підприємства (регламентується системою законодавчих актів).

Фінансування санаційних заходів може здійснюватись:

- ⇒ *власниками підприємства* (акціонерами, пайовиками) шляхом зменшення або збільшення статутного фонду боржника;
- ⇒ *персоналом підприємства* у формі відстрочки або відмови від винагороди за виробничі результати, надання працівниками позик, купівлі акцій даного підприємства;
- ⇒ *кредиторами* шляхом пролонгації та реструктуризації наявної заборгованості, повної або часткової відмови від своїх вимог, надання додаткових кредитів, специфічною формою санації є надання цільового банківського кредиту під максимально високу ставку;
- ⇒ *Національним банком України* у формі проведення цільових кредитних аукціонів для комерційних банків під програми санації виробництва;
- ⇒ *державою*, якщо вона визнає продукцію підприємства суспільно необхідною і розраховує на збільшення надходжень до бюджету внаслідок збільшення випуску та збуту цієї продукції.

Для *техніко-економічного обґрунтування санації підприємства* використовується ряд показників, які слід розглядати в базовому та перспективному (після проведення санації) періодах.

Такими показниками є:

- рентабельність продукції;
- рентабельність виробництва;
- загальний обсяг фінансових ресурсів для проведення санації;
- термін окупності інвестицій;

3

- точка беззбитковості;
- витрати на виробництво і реалізацію продукції;
- строки та умови погашення кредитів;
- використання виробничих потужностей;
- чисельність зайнятих;
- показники фінансової стійкості.

При порівнянні базових та перспективних показників слід особливу увагу звертати на показники прибутковості, їх динаміку, чинники, які забезпечують ріст прибутку, джерела зниження витрат на виробництво продукції, прискорення оборотності обігових коштів.

Порушення питання про санацію повинно продовжитись процесом надходження пропозицій щодо санації підприємства. Якщо такі пропозиції не надійшли або кредитори не погоджуються з умовами санації, господарський суд визнає підприємство-боржника банкрутом.



Тести для самоконтролю

1. Реструктуризація підприємства – це:

а) процес реалізації організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових і технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства;

б) процес організаційної перебудови підприємства з метою скорочення чисельності управлінського персоналу і зниження накладних витрат;

в) комплекс заходів щодо проектування, підготовки до впровадження і серійного випуску нових видів конкурентоспроможної продукції;

г) об'єднання в компанію невеликих підприємств, які випускають однотипну продукцію;

д) система структурних змін на підприємстві з метою збільшення частки на ринку.

2. Успішно реалізована реструктуризація підприємства повинна забезпечити:

а) зменшення питомої ваги продукції підприємства на внутрішньому ринку;

б) фінансове оздоровлення підприємства;

в) збільшення обсягів випуску продукції;

г) збільшення обсягів довгострокового кредитування;

д) підвищення ефективності виробництва;

е) скорочення чисельності персоналу.

3. Реструктуризація на мікрорівні стосується:

- а) перебудови організаційної структури підприємства;
- б) об'єднання підприємств, що належать до однієї галузі, в корпорацію;
- в) зміни форми власності підприємства;
- г) зміни співвідношення між окремими галузями;
- д) технічного переоснащення підприємства;
- е) зростання середньої заробітної плати в промисловості;
- є) поліпшення фінансового стану підприємства.

4. Реструктуризація на макрорівні спрямовується на:

- а) реорганізацію неплатоспроможних підприємств;
- б) приватизаційні процеси в промисловості;
- в) підвищення продуктивності праці на підприємстві;
- г) зменшення витрат підприємства на виробництво і збут продукції;
- д) розвиток ринкової інфраструктури;
- е) вдосконалення механізмів управління економікою.

5. Зовнішніми причинами, які спонукають процес реструктуризації підприємства, можуть бути:

- а) технологічний процес;
- б) міжнародна економічна інтеграція;
- в) докорінні зміни на ринках розвинутих країн;
- г) погіршення фінансового стану підприємства;
- д) політика уряду;
- е) зменшення кількості партнерів-споживачів продукції підприємства;
- є) зміна соціально-економічних систем.

6. До внутрішніх причин реструктуризації належать:

- а) недостатньо високий якісний рівень системи управління підприємством;
- б) підписання місцевими органами влади ряду економічних угод з іноземними партнерами;
- в) слабкий фінансовий менеджмент;
- г) неконкурентоспроможна продукція;
- д) високий середньогалузевий рівень витрат на одну гривню товарної продукції;
- е) слабка робота служби маркетингу;
- є) конфлікт інтересів.

7. У вітчизняних умовах дія спонукаючих чинників реструктуризації посилюється:

- а) зменшенням чисельності працездатного населення;
- б) зниженням купівельної спроможності населення;
- в) тривалим спадом виробництва;

г) налагодженням прямих господарських зв'язків між партнерами;

д) нестачею фінансових коштів;

е) зростанням цін на ресурси.

8. Реструктуризаційні зміни, які проводяться на підприємстві, стосуються:

а) модернізації;

б) концентрації;

в) кооперації;

г) реорганізації;

д) адаптації;

е) нововведень;

є) автоматизації.

9. Реструктуризація підприємства передбачає зміни таких його структур:

а) організаційної і виробничої структури підприємства;

б) структури виробничої програми;

в) вікової структури персоналу;

г) статевої структури потенційних споживачів продукції підприємства;

д) структури залученого капіталу;

е) структури активів;

є) структури майна підприємства;

ж) структури матеріальних надходжень на підприємство.

10. Залежно від повноти вирішуваних проблем підприємства реструктуризація може бути:

а) загальною;

б) одиничною;

в) частковою;

г) комплексною;

д) періодичною;

є) балансовою.

11. Санаційна реструктуризація застосовується у випадку:

а) в успішних компаніях, які прагнуть посилити свої позиції на ринку;

б) коли підприємство перебуває в кризовому або передкризовому стані;

в) при появі негативних тенденцій в зовнішньому середовищі підприємства;

г) прагнення підприємства увійти в конгломерат;

д) зниження рентабельності виробництва.

12. Реструктуризація підприємства, що стосується управління його пасивами, називається:

- а) економічною;
- б) функціональною;
- в) управлінською;
- г) стратегічною;
- д) фінансовою.

13. Оперативна реструктуризація передбачає такі дії:

- а) диверсифікацію виробництва;
- б) зменшення величини оборотних фондів через продаж зайвих запасів;
- в) скорочення обсягів основних фондів шляхом реалізацій зайвого обладнання;
- г) реструктуризацію власності;
- д) створення нових структурних підрозділів;
- е) впровадження новітніх технологій;
- є) припинення неефективного інвестування.

14. Найважливішими з перелічених етапів процесу реструктуризації є:

- а) діагностика стану підприємств і виявлення проблем;
- б) визначення цілей;
- в) розробка бізнес-плану реструктуризації;
- г) моніторинг реалізацій бізнес-плану;
- д) коригуючі дії;
- г) визначення економічної ефективності реструктуризації.

15. Бізнес-план реструктуризації підприємства – це:

- а) плановий документ, де вказується комплекс заходів щодо впровадження нових методів організації виробництва і праці;
- б) план виробництва і реалізації продукції на плановий період;
- в) план розвитку нових видів бізнесу в структурі підприємства;
- г) перетворення варіанта досягнення поставлених цілей реструктуризації обраного з декількох альтернатив, в комплексний план конкретних дій з визначенням строків, ресурсів, відповідальних за їх виконання;
- д) розрахунок зниження сукупних витрат на виробництво і реалізацію продукції та показників загальної ефективності виробництва;
- е) система показників оцінки кінцевих результатів бізнесової діяльності.

16. Бізнес-план реструктуризації повинен задовольняти таким вимогам:

- а) бути підпорядкованим інтересам підприємства та переконливим для інвесторів;
- б) відображати існуючі проблеми та загрози для підприємства;
- в) бути спрямованим на обмежене використання всіх ресурсів виробництва;
- г) результати реалізацій повинні бути представлені у відносних показниках;
- д) конкретизувати завдання в розрізі окремих підрозділів;
- е) не повинен відображати якісної сторони реструктуризаційних змін;
- є) встановлення цілей, яких реально можна досягти.

17. Резюме бізнес-плану реструктуризації відображає:

- а) причини, які спонукали підприємство запровадити реструктуризацію;
- б) ринкові інтереси підприємства та оцінку його становища;
- в) основні цілі реструктуризації;
- г) напрямки реструктуризації;
- д) необхідні ресурси і кошти;
- е) відповідальних осіб за виконання конкретних завдань;
- є) результати, що очікуються після проведення реструктуризації.

18. Можливими варіантами проведення реструктуризації підприємства можуть бути:

- а) перепрофілювання окремих структурних підрозділів для подальшої їх діяльності;
- б) виділення окремих структурних підрозділів для подальшої їх діяльності;
- в) злиття підприємства з банківськими структурами;
- г) виділення окремих структурних підрозділів як юридичних осіб;
- д) продаж майна підприємства за рішенням ліквідаційної комісії;
- е) злиття двох і більше підприємств і утворення нової юридичної особи.

19. Найважливішими результуючими показниками проведеної реструктуризації є такі:

- а) скорочення чисельності зайнятих у допоміжних службах підприємства;
- б) прибутковість;
- в) наявність позитивних грошових потоків від основної діяльності;
- г) показники оновлення основних фондів;
- д) зростання продуктивності всіх видів ресурсів;

- е) збільшення обсягу інвестицій в розвиток підприємства;
- є) ріст обсягу експорту.

20. Одержані підприємством кошти в результаті появи позитивних грошових потоків скеровуються ним в першу чергу на:

- а) закупівлю нового обладнання;
- б) придбання нової технології, що дозволяє використовувати нові види сировини;
- в) перепідготовку персоналу підприємства згідно з сучасними вимогами;
- г) повернення боргів;
- д) вдосконалення служби маркетингу.

21. Санація підприємства – це:

- а) система заходів щодо оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації;
- б) комплекс заходів щодо запобігання банкрутству підприємства, фінансового оздоровлення, відновлення чи досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності;
- в) комплекс заходів техніко-економічного характеру, які спрямовані на задоволення всіх вимог кредиторів, підвищення конкурентоспроможності та освоєння нових ринків;
- г) продаж частини майна підприємства з метою погашення боргів;
- д) об'єднання ряду підприємств у концерн і втрата ними юридичної самостійності.

22. Спонукальними чинниками проведення санації підприємства можуть бути:

- а) звернення самого підприємства за зовнішньою допомогою ще до моменту порушення кредитором питання про банкрутство;
- б) надання банком фінансової допомоги підприємству;
- в) звернення підприємства до господарського суду із заявою щодо порушення справи про банкрутство і одночасними пропозиціями щодо своєї санації;
- г) винесення господарським судом рішення про санацію підприємства;
- д) негативна структура балансу підприємства і руйнація його виробничого потенціалу.

23. Етапами реалізації класичної моделі санації підприємства є:

- а) причинно-наслідковий аналіз кризової ситуації;
- б) аналіз перспектив розвитку підприємства;
- в) прийняття рішення щодо санації або ліквідації;
- г) визначення стратегічних цілей санації;

- д) визначення обсягу необхідних інвестицій;
- е) розробка програми і проекту санації;
- є) розробка бізнес-плану санації.

24. Рішення про доцільність санації підприємства приймається спеціальною комісією у випадку:

- а) якщо виробничий потенціал підприємства зруйнований;
- б) якщо підприємство має можливість відновити прибутковість і платоспроможність;
- в) якщо ринки збуту підприємством повністю втрачені;
- г) наявності підготовленого персоналу;
- д) якщо продукція підприємства відповідає пріоритетним напрямкам розвитку економіки;
- е) якщо структура балансу підприємства є незадовільною.

25. Програма санації підприємства містить:

- а) систему заходів щодо фінансового оздоровлення підприємства, розроблених на основі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу резервів та висновків про можливість залучення капіталів;
- б) техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, конкретні методи залучення коштів, прогноз результатів;
- в) визначені мету і стратегічні цілі санації;
- г) розрахунок результатуючих показників роботи підприємства з врахуванням наданої фінансової допомоги.

26. Бізнес-план санації містить такі розділи:

- а) загальна характеристика підприємства та його фінансового стану;
- б) основні параметри проекту бізнес-плану;
- в) заходи фінансового оздоровлення;
- г) юридичний план;
- д) організаційний план;
- е) характеристика ринку і конкуренції;
- є) виробничий і маркетинговий план;
- ж) фінансовий план;
- з) обґрунтування антиризикових заходів.

27. Проект бізнес-плану повинен відображати такі параметри:

- а) обґрунтування необхідності санації;
- б) обґрунтування варіанта санації;
- в) визначення обсягу необхідних фінансових ресурсів;
- г) напрями вдосконалення виробництва і праці;
- д) строки реалізації плану санації;

- е) черговість закриття нерентабельних виробництв;
- є) терміни погашення інвестованих коштів;
- ж) фінансові результати реалізації плану.

28. Найважливішими санаційними заходами можуть бути:

- а) реформування системи управління підприємством;
- б) інвентаризація товарно-матеріальних цінностей, продаж зайвих;
- в) запровадження нових методів організації виробництва і праці;
- г) розрахунок темпів росту обсягу виробництва на перспективу;
- д) перепрофілювання підприємства;
- е) відстрочка, розстрочка або прощення боргів підприємства;
- є) обґрунтування екологічних наслідків діяльності підприємства;
- ж) продаж частини майна боржника;
- з) визначення потреби в основних засобах на перспективу.

29. Згідно з чинним законодавством України розрізняють такі види санації:

- а) без зміни підприємством статусу юридичної особи;
- б) злиття двох підприємств, що потребують санації;
- в) із зміною статусу юридичної особи;
- г) перепрофілювання підприємства;
- д) відокремлення окремих підрозділів без надання їм статусу юридичної особи.

30. Суб'єктами фінансування заходів щодо санації підприємств можуть бути:

- а) власники підприємства;
- б) підприємства-конкуренти;
- в) персонал підприємства;
- г) кредитори;
- д) постачальницько-збутові організації – партнери підприємства;
- е) держава.

БАНКРУТСТВО ТА ЛІКВІДАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

Питання для теоретичної підготовки

- ☐ Суть та причини банкрутства підприємства.
- ☐ Моделі банкрутства.
- ☐ Симптоми банкрутства.
- ☐ Стадії і види банкрутства.
- ☐ Прогнозування банкрутства.
- ☐ Етапи та процедура порушення справи про банкрутство.
- ☐ Особливості банкрутства окремих категорій підприємств.
- ☐ Причини ліквідації збанкрутілих підприємств.
- ☐ Види ліквідації підприємств.
- ☐ Процедура ліквідації збанкрутілих підприємств.
- ☐ Черговість задоволення претензій кредиторів.
- ☐ Форми реалізації майна банкрута.
- ☐ Наслідки ліквідації підприємства.

КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• банкрутство	• неплатоспроможність
• банкрут	• приховане банкрутство
• зовнішні чинники банкрутства	• фінансова нестійкість
• внутрішні чинники банкрутства	• явне банкрутство
• моделі законодавства про банкрутство	• умисне банкрутство
• симптоми банкрутства	• фіктивне банкрутство
• тотальна заборгованість	• індекс Альтмана

8 КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

• мирова угода	• ліквідаційна процедура
• мораторій на задоволення вимог кредиторів	• ліквідатор
• ліквідація підприємства	• ліквідаційна маса
• добровільна ліквідація підприємства	• ліквідаційний баланс
• примусова ліквідація підприємства	• наслідки ліквідації підприємства
	• форми реалізації майна банкрута

Основні теоретично-розрахункові положення теми

Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.06.1999 року

«банкрутство – це визнана арбітражним (тепер – господарським – авт.) судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури».

Неможливість задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт, послуг, неможливість забезпечити обов'язкові платежі в бюджет та позабюджетні фонди виникає внаслідок перевищення зобов'язань боржника над вартістю його майна або з причини незадовільної структури його балансу.

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

Суб'єктом банкрутства є боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання встановлена господарським судом.

Причинами банкрутства можуть бути *зовнішні і внутрішні чинники*.

Зовнішні чинники впливу

- ⇒ недосконалість законодавчої системи
- ⇒ високий рівень інфляції
- ⇒ кризові явища в інвестиційній політиці
- ⇒ необхідна економічна політика уряду
- ⇒ політична нестабільність суспільства
- ⇒ неефективне використання іноземних інвестицій
- ⇒ несприятлива митна політика
- ⇒ нестабільний стан світової фінансової системи

Внутрішні чинники впливу

- ⇒ недосконалість системи стратегічного планування
- ⇒ нераціональне управління
- ⇒ недосконалість механізму ціноутворення
- ⇒ недостатній рівень організації виробництва і нераціональна організаційна структура
- ⇒ низький технічний рівень виробництва
- ⇒ прорахунки в організації праці (утримання зайвих робочих місць)
- ⇒ збільшення кредиторської і дебіторської заборгованості
- ⇒ дефіцит власних оборотних коштів
- ⇒ брак довготермінового інвестування

Зовнішні чинники можуть бути *національними і міжнародними*. Останні формуються під впливом динаміки загальноекономічних показників розвитку провідних країн, стану світової фінансової системи, рівня міжнародної конкуренції, митної політики тощо.

У країнах з розвинутою економікою за умови стабільності політичної системи 1/3 банкрутств спричиняється зовнішніми, а 2/3 – внутрішніми причинами.

Чинники банкрутства для вітчизняних підприємств є іншими, похідними від кризового стану національної економіки.

У світовій практиці законодавство про банкрутство розвивалось у *двох напрямках* – так звані *британська та американська моделі*.

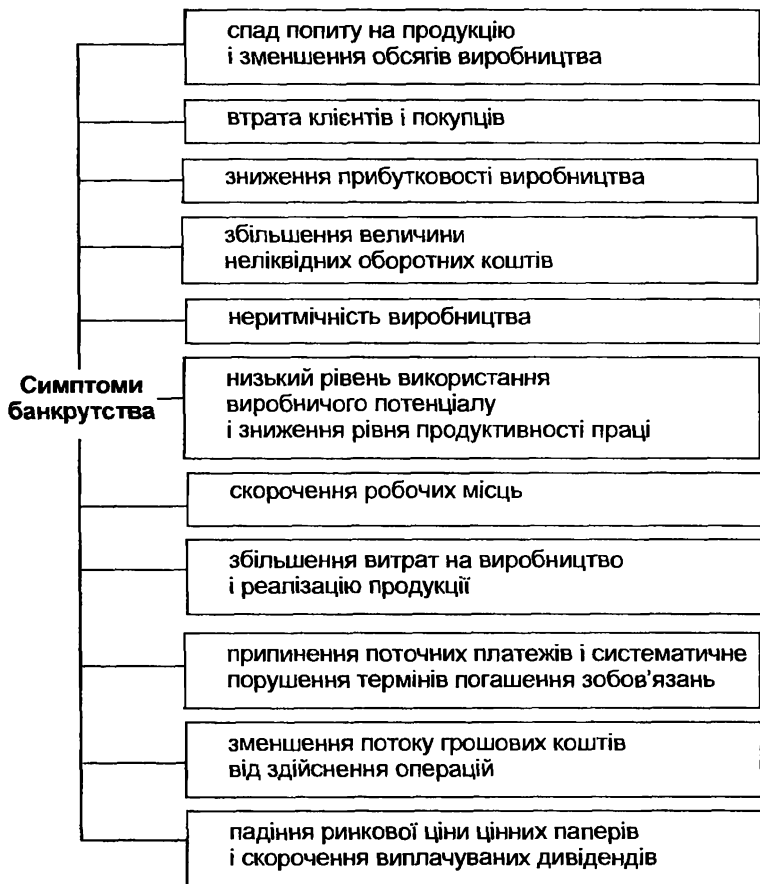
За британською моделлю банкрутство розглядалось як спосіб повернення боргів кредиторам за рахунок коштів боржника та його ліквідація як суб'єкта господарювання.

За американською моделлю банкрутство є причиною здійснення санації підприємства з метою його реабілітації та відновлення платоспроможності.

Сьогодні в країнах з розвинутою ринковою економікою інститут банкрутства передбачає поєднання елементів цих

моделей. Це ж стосується і вітчизняних умов, де створені можливості для санації, реорганізації та оновлення фінансово-господарської діяльності підприємства.

У кризовому стані підприємство опиняється не відразу, а рух до нього починається з погіршення певних показників, які характеризують його зовнішнє і внутрішнє середовище, тобто з'являються *симптоми банкрутства*.



Усі ці симптоми можна поділити на **дві групи**:

- ті, що характеризують тотальну заборгованість підприємства;
- ті, що характеризують його повну неплатоспроможність.

На своєму шляху до повної неплатоспроможності підприємство проходить такі *стадії погіршення економічного стану*:

1. Приховане банкрутство характеризується зовнішньою непомітністю погіршення економічного стану. Обсяг продаж не зменшується, працівників не звільняють, авторитет підприємства начебто зберігається. Погіршення стану підприємства усвідомлює лише невелика група фахівців.

2. Фінансова нестійкість відрізняється порушенням грошових потоків, нестачею оборотних коштів. При цьому керівництву слід зважувати на такі ознаки:

а) затримка з наданням звітності і зниженням її якості, наявність помилок. Це свідчить про неякісну діяльність фінансових служб підприємства, яка стає причиною недостатнього рівня економічного аналізу;

б) різкі зміни структури балансу і фінансових результатів;

в) підвищення рівня конфліктності на підприємстві через неузгодженість дій різних підрозділів.

3. Явне (реальне) банкрутство характеризується неспроможністю підприємства сплачувати свої борги. Тут виникає невідповідність грошових потоків, а також зовнішні конфлікти з партнерами. Об'єктивним виходом з цієї ситуації є санація або порушення процедури банкрутства.

Крім явного (реального) банкрутства розрізняють такі види банкрутства, як *умисне та фіктивне банкрутство*.

Умисне банкрутство проявляється в тому, що керівник підприємства або власник в особистих інтересах або інтересах будь-якої іншої особи робить підприємство неплатоспроможним.

Фіктивне банкрутство – це свідомо неправдиве оголошення підприємства неплатоспроможним для одержання від кредиторів відстрочки платежів або списання частини боргів.

Банкрутство означає фінансову неспроможність підприємства і прогнозування банкрутства вимагає ретельного фінансового аналізу, а надто – *показників платоспроможності і кредитоспроможності*.

Одним із авторитетних підходів до оцінки платоспроможності є розрахунок *індексу Альтмана*, що визначає ймовірність банкрутства фірми. Цей індекс називається **7-рахунком Альтмана**, який побудований на основі лінійного багатофакторного рівняння, у якому як змінні обрані показники, що відображають фінансовий стан підприємства, а як функцію – коефіцієнт, що служить орієнтиром для

віднесення підприємства до групи потенційних банкрутів або до групи успішних підприємств.

Z-рахунок обчислюється:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 0,99x_5,$$

де x_1 – відношення оборотного капіталу до сукупних активів;

x_2 – відношення балансового прибутку до сукупних активів;

x_3 – відношення доходу від основної діяльності до сукупних активів;

x_4 – відношення ринкової вартості акцій до вартості заборгованої;

x_5 – відношення виручки від реалізації до сукупних активів.

Вірогідність банкрутства за значенням Z-рахунку:

< 1,8 – дуже висока;

1,8 – 2,7 – висока;

2,8 – 2,9 – невисока;

> 3 – дуже низька.

Для оцінки кредитоспроможності використовується метод «шість С кредиту», тобто оцінка шести елементів, які визнані найбільш важливими (за початковими буквами «С» англійських термінів):

✓ репутація;

✓ забезпечення;

✓ можливості (здатність);

✓ умови;

✓ капітал;

✓ контроль.

Інформація про ці шість факторів накопичується і поповнюється через розвинуту зовнішню систему збору даних.

Етапами порушення справи про банкрутство є:

- встановлення факту неплатоспроможності боржника;
- документальне підтвердження вимог кредитора, який ініціює порушення справи про банкрутство;
- оцінка майна боржника;
- виявлення всіх можливих кредиторів;
- обґрунтування можливості реструктуризації або санації;
- реструктуризація підприємства або санація (якщо можливі);
- визнання боржника банкрутом.

Процедура порушення справи про банкрутство вклю-

чає насамперед поняття письмової заяви про банкрутство. Таку заяву можуть подати:

- ✓ кредитор (крім тих, чії майнові вимоги повністю забезпечені заставою);
- ✓ органи державної податкової служби;
- ✓ органи державної контрольно-ревізійної служби;
- ✓ сам боржник.

Заява подається до господарського суду за місцем знаходження боржника, вона є підставою для порушення справи про банкрутство.

Водночас до господарського суду подається заява тих осіб, які бажають взяти участь у реструктуризації або санації боржника.

Якщо кредиторів, що мають претензії до боржника є два і більше, то господарський суд у місячний термін виносить ухвалу про скликання зборів кредиторів.

Заява кредитора може бути відкликана ним до прийняття господарським судом рішення про визнання боржника банкрутом. Відкликання заяви боржником можливе тільки за згодою кредитора.

Після прийняття заяви господарським судом здійснюється провадження справи про банкрутство, суд виносить рішення і оголошує про нього в офіційному друкованому органі Верховної Ради України чи Кабінету Міністрів України.

Судовими процедурами, які застосовують щодо боржника, можуть бути:

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація з поновленням платоспроможності боржника;
- ліквідація банкрута.

Нова редакція Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (раніше Закон України «Про банкрутство») передбачає встановлення *мінімального розміру заборгованості*, який може бути підставою для порушення справи про банкрутство.

Введення такого обмеження дозволить відсіяти тих кредиторів, вимоги яких можуть бути задоволені в межах звичайного судочинства без порушення справи про банкрутство. У випадку, якщо боржник не виконав вимог кредитора протягом трьох місяців згідно із законом, то кредитор може подати заяву до суду про порушення справи про банкрутство. Причому законом визначено, що справа про банкрутство порушується за наявності у кредитора відповіді боржни

ка на претензію або виконавчого документа. Визначено, що доказом неплатоспроможності боржника, який повинен надати кредитор, є копія неоплаченого розрахункового документа про безспірне списання коштів з рахунків боржника, а також виконавчі документи або інші документи, що підтверджують визнання боржником вимог кредиторів.

Привабливим для боржника є те, що виробнича діяльність у боржника не буде припинятися з початком провадження у справі про банкрутство, а буде продовжуватися аж до початку проведення ліквідаційної процедури.

Важливою у справі про банкрутство є *мирова угода* – домовленість між боржником і кредиторами щодо відстрочення або розстрочення, а також прощення кредиторами боргів боржника, яка оформляється угодою сторін. Мирова угода може бути прийнята на будь-якій стадії провадження у справі про банкрутство. У цій угоді описуються умови, на яких прощаються або повертаються частинами старі борги.

Новим у згаданому законі є введення *мораторію* на задоволення вимог кредиторів, тобто припинення виконання боржником грошових зобов'язань і зобов'язань зі сплати податків і зборів, термін виконання яких настав до дня введення мораторію, та зупинення заходів, спрямованих на забезпечення виконання цих зобов'язань та зобов'язань щодо сплати податків і зборів, застосованих до прийняття рішення про введення мораторію.

Законодавством також передбачені особливості процедури банкрутства для окремих категорій економічних суб'єктів, таких, як містоутворюючих, небезпечних, сільськогосподарських підприємств, страхових компаній та професійних учасників ринку цінних паперів.

План фінансового оздоровлення *містоутворюючих підприємств* повинен передбачати внесення інвестицій, працевлаштування його працівників, створення нових робочих місць та інших способів відновлення платоспроможності боржника. За умови наявності договору поруки за зобов'язанням боржника місцеві органи влади можуть клопотати продовжити процедуру розпорядження майном боржника до десяти років.

При продажу нерухомості *сільськогосподарського підприємства-боржника* переважне право його придбання належить сільськогосподарським організаціям і фермерським господарствам, розташованим на даній території.

При банкрутстві *страхових організацій* покупцем майнового комплексу боржника може бути тільки страхова організація.

Процедура санації *боржника – особливо небезпечного підприємства* може бути продовжена господарським судом до десяти років, а продаж майна такого підприємства може бути здійснений лише як продаж цілісного майнового комплексу шляхом проведення конкурсу у встановленому порядку.

Ці особливості перш за все пов'язані із соціальною значимістю даних підприємств і організацій та необхідністю диференційованого підходу до різних суб'єктів господарської діяльності.

Загальні підстави припинення діяльності підприємств усіх видів і форм власності регулюються Законами України «Про підприємництво», «Про підприємства в Україні», «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Таке припинення діяльності може відбутись:

- ✓ із власної ініціативи підприємця;
- ✓ на підставі рішення суду або господарського суду у випадках, передбачених законодавством;
- ✓ у разі закінчення строку дії ліцензії або її анулювання;
- ✓ на інших підставах, передбачених законодавчими актами України.

Причини ліквідації (припинення діяльності) підприємств можуть бути такими:

- 1) вартість майна боржника продовжує знецінюватись і немає ніякої можливості її відновити;
- 2) відсутні заяви про проведення реструктуризації або санації від юридичної або фізичної особи;
- 3) жодний із поданих планів реструктуризації або санації не був схвалений кредиторами;
- 4) запропонований план виходу підприємства з кризи неможливо реалізувати з тих чи інших причин.

Ліквідація підприємства за юридичними підставами може бути двох видів:

- добровільною;
- примусовою.

Юридичними підставами *добровільного припинення діяльності підприємства* є ініціатива власника підприємства або передбачені законом чи установчими документами обставини.

Примусово діяльність підприємства припиняється на підставі рішення господарського суду про визнання його банкрутом. Порядок такого припинення визначає Закон «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

З дня прийняття господарським судом постанови про визнання боржника банкрутом розпочинається ліквідаційна процедура:

- ✓ 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 вважається таким, що настав;
- ✓ припинення нарахування неустойки, процентів та інших економічних санкцій з усіх видів заборгованості банкрута;
- ✓ відомості про фінансове становище банкрута перестають бути конфіденційними чи становити комерційну таємницю;
- ✓ скасовується арешт, накладений на майно боржника, визнаного банкрутом, чи інші обмеження щодо розпорядження майном такого боржника; накладення нових арештів або інших обмежень щодо розпорядження майном банкрута не допускається;
- ✓ вимоги за зобов'язаннями боржника, визнаного банкрутом, що виникли під час проведення процедур банкрутства, можуть пред'являтися тільки в межах ліквідаційної процедури.

З початком ліквідаційної процедури припиняються повноваження органів управління підприємства-банкрута щодо управління банкрутом та розпорядження його майном, керівник підприємства-банкрута звільняється з роботи у зв'язку із банкрутством підприємства, про що робиться запис у його трудовій книжці, а також припиняється повноваження власника майна банкрута.

Опублікування відомостей про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури здійснюється ліквідатором в офіційних друкованих органах за рахунок банкрута у п'ятиденний строк з дня прийняття постанови про визнання боржника банкрутом.

**Відомості
про визнання
боржника
банкрутом
і про
відкриття
ліквідаційної
процедури
повинні
містити:**

- ⇒ найменування та інші реквізити боржника, визнаного банкрутом;
- ⇒ найменування господарського суду, в провадженні якого знаходиться справа про банкрутство;
- ⇒ дату прийняття господарським судом постанови про відкриття ліквідаційної процедури;
- ⇒ відомості про ліквідатора (ліквідаційну комісію).

У постанові про визнання боржника банкрутом господарський суд відкриває ліквідаційну процедуру і призначає *ліквідатора*.

У разі ліквідації державного підприємства або підприємства, у статутному фонді якого державна частка становить більш ніж 25%, господарський суд призначає членами ліквідаційної комісії представника державного органу з питань банкрутства та при необхідності – органу місцевого самоврядування.

Протягом трьох днів з призначення ліквідатора органи управління підприємства-банкрута забезпечують передачу бухгалтерської та іншої документації банкрута, печаток і штампів, матеріальних та інших цінностей банкрута ліквідатору. З дня призначення ліквідатора до нього переходять права керівника юридичної особи-банкрута.

До складу ліквідаційної комісії включаються представники кредиторів, фінансових органів, а в разі необхідності – також представники державного органу у справах нагляду за страховою діяльністю, антимонопольного комітету України, Державного органу з питань банкрутства, якщо банкрутом визнано державне підприємство, та представник органів місцевого самоврядування.

Дії ліквідатора можуть бути оскаржені до господарського суду власником майна банкрута, особою, яка відповідає за зобов'язання банкрута, кожним кредитором окремо або комітетом кредиторів, особою, яка, посилаючись на свої права власника або іншу підставу, передбачену законом чи договором, оспорує правомірність віднесення майнових активів або коштів до *ліквідаційної маси*.

Усі види майнових активів банкрута, які належать йому на правах власності або повного господарського володіння на дату відкриття ліквідаційної процедури, оцінюються господарським керуючим.

Після проведення інвентаризації та оцінки майна банкрута ліквідатор розпочинає продаж майна на відкритих торгах, якщо комітетом кредиторів не встановлено інший порядок продажу майна банкрута. Ліквідатор забезпечує через засоби масової інформації оповіщення про порядок продажу майна банкрута, склад, умови та строки придбання майна.

Майно, щодо обігу якого встановлено обмеження, продається на закритих торгах. У закритих торгах беруть участь особи, які відповідно до законодавства можуть мати зазначене майно у власності чи на підставі іншого речового права.

Ліквідатор зобов'язаний використовувати при проведенні ліквідаційної процедури тільки один рахунок в банківській установі. Інші рахунки, виявлені при проведенні ліквідаційної процедури, підлягають закриттю ліквідатором. Залишки коштів на цих рахунках перераховуються на основний рахунок боржника. Кошти, які надходять при проведенні ліквідаційної процедури, зараховуються на основний рахунок, з якого здійснюються виплати кредиторам.

Кошти, одержані від продажу майна, спрямовуються на задоволення вимог кредиторів у законодавчо визначеному порядку.

Черговість задоволення вимог кредиторів:

В першу чергу задовольняються:

- вимоги, забезпечені заставою;
- виплата вихідної допомоги звільненим працівникам банкрута, в тому числі відшкодування кредиту, отриманого на дані цілі;
- витрати, пов'язані із впровадженням справи про банкрутство у господарському суді та роботою ліквідаційної комісії.

У другу чергу задовольняють вимоги, що виникли із зобов'язань банкрута перед працівниками підприємства-банкрута (крім внесків у статутний фонд та акцій).

У третю чергу задовольняються вимоги щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів).

У четверту чергу задовольняються вимоги кредиторів, не забезпечені заставою.

У п'яту чергу задовольняються вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства (акцій).

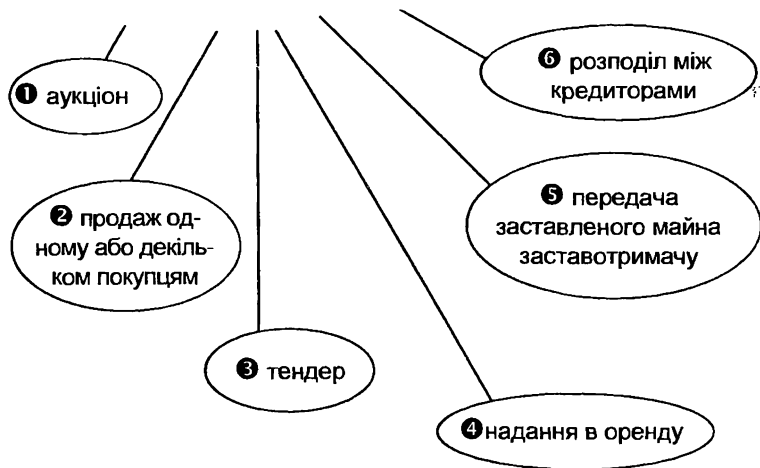
У шосту чергу задовольняються всі інші вимоги.

Вимоги кожної наступної черги задовольняються в міру надходження на рахунок коштів від продажу майна банкрута після повного задоволення вимог попередньої черги.

Вимоги, незадоволені за недостатністю майна, вважаються погашеними. Після завершення усіх розрахунків з кредиторами ліквідатор подає до господарського суду звіт та *ліквідаційний баланс*, який затверджується, і на основі якого господарський суд виносить ухвалу *про ліквідацію юридичної особи*. Копія цієї ухвали направляється органу, який здійснив державну реєстрацію юридичної особи, та органам державної статистики для виключення юридичної особи з єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, а також власнику, органам державної податкової служби за місцем знаходження підприємства.

Якщо майна банкрута вистачило, щоб задовольнити всі вимоги кредиторів, то він вважається таким, що не має боргів, і може продовжувати свою підприємницьку діяльність. Господарський суд може винести ухвалу про ліквідацію юридичної особи, що звільнилася від боргів, лише в разі, якщо в неї залишилось майнових активів менше, ніж вимагається для її функціонування згідно із законодавством.

Форми реалізації майна боржника



Можна використовувати й інші способи реалізації, визначені в судовому порядку.

Якщо майно банкрута продається (аукціон, тендер, викуп), то така форма реалізації оформляється *договором купівлі-продажу*, який укладається між ліквідаційною комісією від імені підприємства-банкрута та покупцем.

Наслідки ліквідації підприємства-банкрута:

- ✓ припиняється підприємницька діяльність боржника;
- ✓ терміни боргових зобов'язань банкрута вважаються такими, що минули;
- ✓ до ліквідаційної комісії переходить право розпоряджатися майном банкрута та всі його майнові права та обов'язки;
- ✓ припиняється нарахування пені і відсотків на всі види заборгованості підприємства-банкрута.



Тести для самоконтролю

1. Банкрутство підприємства – це:

- а) визнана господарським судом нездатність підприємства забезпечити прибуткову роботу;
- б) визнана господарським судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити вимоги кредиторів не інакше, як через ліквідаційну процедуру;
- в) визнана кредиторами нездатність підприємства розрахуватися зі своїми боргами;
- г) визнана вищим керівництвом підприємства неспроможність вести виробничо-господарську діяльність;
- д) визнана ліквідаційною комісією черговість сплати боргів.

2. Згідно з чинним законодавством боржником вважається суб'єкт господарювання, який:

- а) неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, бюджетом, іншими цільовими фондами протягом трьох місяців після встановленого терміну їх сплати;
- б) неспроможний виконати свої зобов'язання перед бюджетом протягом календарного року;
- в) неспроможний виконати свої зобов'язання перед поставальниками протягом шести місяців після одержання продукції;
- г) нездатний задовольнити вимоги кредиторів щодо сплати відсотків за кредит протягом календарного року.

3. Суб'єктом банкрутства може бути:

- а) юридична особа, яка неспроможна своєчасно задовольнити вимоги кредиторів;

б) боржник, неспроможний задовольнити кредитора і сплатити податки;

в) суб'єкт підприємництва, який неефективно використовує виробничі ресурси;

г) боржник, який не сплатив податки до бюджету протягом календарного року;

д) боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання встановлена господарським судом.

4. Умови та механізм банкрутства і ліквідації підприємства регулюються законами:

а) Законом України «Про підприємства в Україні»;

б) Законом України «Про власність»;

в) Законом України «Про підприємництво»;

г) Законом України «Про банкрутство»;

д) Законом України «Про оплату праці»;

е) Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його боржником».

5. Зовнішніми чинниками банкрутства можуть бути:

а) нерациональна організаційна структура підприємства і недостатній рівень організації виробництва;

б) брак довготермінового інвестування;

в) високий рівень інфляції;

г) нестабільний стан світової фінансової системи;

д) збільшення кредиторської і дебіторської заборгованості;

е) недосконалість законодавства;

є) несприятлива митна політика;

ж) кризові явища в інвестиційній політиці.

6. До внутрішніх чинників банкрутства можна віднести:

а) політична нестабільність суспільства;

б) недосконала організаційна структура управління;

в) недосконалість механізму ціноутворення;

г) недосконале стратегічне планування;

д) необґрунтована економічна політика уряду;

е) утримання зайвих робочих місць;

є) низький технічний рівень виробництва.

7. Якщо банкрутство розглядається як спосіб повернення боргів кредиторам за рахунок коштів боржника та його ліквідації, то мова йде про модель законодавства про банкрутство:

а) американську;

б) європейську;

в) британську;

г) швейцарську;

д) японську.

8. У вітчизняній практиці використовується модель законодавства про банкрутство:

- а) швейцарська;
- б) поєднання швейцарської та британської моделей;
- в) європейська;
- г) поєднання європейської та американської;
- д) симбіоз американської та британської моделей.

9. Симптомами банкрутства є:

- а) втрата клієнтів та покупців;
- б) зниження прибутковості виробництва;
- в) підвищення ринкової ціни на акції;
- г) ритмічність виробництва;
- д) припинення поточних платежів і систематичне порушення термінів погашення зобов'язань;
- е) ріст витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- є) збільшення кількості робочих місць.

10. Можна виділити такі стадії погіршення економічного стану підприємства на шляху до банкрутства:

- а) приховане банкрутство;
- б) фіктивне банкрутство;
- в) фінансова стійкість;
- г) фінансова нестабільність;
- д) явне банкрутство;
- е) кредитна неспроможність.

11. Приховане банкрутство підприємства характеризується:

- а) приховуванням частини прибутків;
- б) важкістю зовнішнього розпізнавання погіршення економічного стану підприємства;
- в) звільненням частини працівників;
- г) зменшенням обсягу продажу продукції;
- д) втратою частини виробничо-господарських зв'язків із партнерами.

12. Фіктивне банкрутство – це:

- а) приховування грошових коштів шляхом здійснення ряду економічних операцій;
- б) інформування постачальників про нестачу грошових коштів на рахунку для оплати партії товару;
- в) свідомо неправдиве оголошення про неплатоспроможність підприємства для одержання у кредиторів відстрочки платежів або списання частини боргів;
- г) свідомо неправдиве відображення в декларації про доходи розмірів одержаних прибутків з метою уникнення сплати податків.

13. Величина індексу Альтмана вказує на:

- а) суму заборгованості;
- б) зміну платоспроможності;

- в) ймовірність банкрутства;
- г) величину ліквідаційної маси;
- д) рентабельність активів.

14. З перелічених виберіть окремі етапи порушення справи про банкрутство:

- а) встановлення факту неплатоспроможності та його документальне підтвердження;
- б) сплата частини боргів кредиторам;
- в) оцінка майна боржника;
- г) виявлення всіх можливих кредиторів;
- д) створення ліквідаційної комісії;
- е) обґрунтування можливості реструктуризації або санації та її реалізація;
- є) визнання боржника банкрутом.

15. Заяву про банкрутство можуть подати:

- а) кредитор;
- б) органи місцевої виконавчої влади;
- в) органи державної податкової служби;
- г) органи державної контрольно-ревізійної служби;
- д) підприємства-постачальники;
- е) міністерство;
- є) боржник.

16. Щодо підприємства-боржника можуть застосовуватись такі судові процедури:

- а) передача майна боржника кредитору, якому заборговані найбільші суми;
- б) розпорядження майном боржника;
- в) мирова угода;
- г) укладення угоди про поруку між боржником і банківською установою;
- д) санація боржника;
- е) ліквідація банкрута.

17. Мирова угода – це:

- а) договір між кредитором і боржником про незастосування фізичних та адміністративних методів впливу;
- б) угода між боржником та уповноваженим органом державної податкової служби про списання частини бюджетних боргів;
- в) договір між боржником і постачальником щодо відстрочки в оплаті партії сировини і комплектуючих виробів;
- г) домовленість між боржником і кредиторами щодо відстрочки, розстрочки або прощення кредиторами боргів боржника, яка оформляється угодою.

18. Законодавством передбачені особливості процедури банкрутства щодо таких підприємств:

- а) містоутворюючих;
- б) сума боргу яких не перевищує 100 тис. грн.;
- в) особливо небезпечних;
- г) екологічних;
- д) сільськогосподарських;
- е) страхових;
- є) комерційних;
- ж) професійних учасників ринку цінних паперів.

19. Припинення діяльності підприємства може відбуватись:

- а) з ініціативи самого підприємця;
- б) з ініціативи інших підприємств;
- в) з ініціативи державних податкових та контрольно-ревізійних органів;
- г) за рішенням суду або господарського суду у випадках, передбачених законодавством;
- д) у разі закінчення строку дії ліцензії або її анулювання;
- е) на інших, передбачених законодавством підставах.

20. Припинення діяльності підприємства (його ліквідація) може відбутися з таких причин:

- а) вартість цінних паперів боржника зростає;
- б) вартість майна боржника знецінюється;
- в) припинилось довгострокове інвестування підприємства;
- г) відсутні заяви про проведення реструктуризації або санації;
- д) у структурі кредитних ресурсів переважають короткострокові кредити;
- е) кредитор не схвалив жодного плану реструктуризації або санації;
- є) скоротився попит на продукцію і підприємство втратило значну частину своїх ринків.

21. Видами ліквідації підприємства за юридичними підставами можуть бути:

а) розподільча;	г) відстрочена;
б) термінова;	д) примусова;
в) добровільна;	е) почергова.

22. Опубліковані відомості про визнання боржника банкрутом і про відкриття ліквідаційної процедури повинні містити:

- а) найменування та інші реквізити банкрута;
- б) причину банкрутства;

- в) найменування господарського суду, який проводить справу про банкрутство;
- г) дату прийняття судом постанови про відкриття ліквідаційної процедури;
- д) характеристику кредиторів;
- е) відомості про ліквідатора (ліквідаційну комісію).

23. Кошти, одержані від реалізації майна банкрута, в першу чергу направляються на задоволення:

- а) вимог щодо оплати податків і зборів;
- б) вимог, забезпечених заставою;
- в) виплати вихідної допомоги працівникам підприємства-банкрута;
- г) витрат, пов'язаних із провадженням справи у суді та роботою ліквідаційної комісії;
- д) вимог щодо повернення внесків працівників підприємства у вигляді придбання акцій;
- е) вимог кредиторів, не забезпечених заставою.

24. Справа про банкрутство вважається закритою, якщо:

- а) затверджений ліквідаційний баланс;
- б) призначено ліквідатора;
- в) затверджений план реструктуризації або санації боржника;
- г) господарським судом винесена ухвала про ліквідацію юридичної особи;
- д) майна банкрута вистачило для задоволення всіх вимог.

25. Копія ухвали про ліквідацію підприємства направляється:

- а) власникові підприємства;
- б) підприємствам-конкурентам;
- в) торгово-промисловій палаті;
- г) органу, який здійснив державну реєстрацію підприємства;
- д) органам державної статистики;
- е) органам державної податкової служби;
- є) антимонопольному комітету.

26. Вимоги, які не задоволені за браком майна боржника, вважаються:

- а) відстроченими;
- б) погашеними;
- в) переадресованими;
- г) такими, що очікують повторного розгляду;
- д) викупленими.

27. Якщо майна банкрута вистачило для задоволення всіх вимог кредиторів, він вважається:

- а) таким, що не має боргів і може продовжувати підприємницьку діяльність;
- б) ліквідованим і не може продовжувати підприємницької діяльності;
- в) структурним підрозділом підприємства-кредитора;
- г) таким, що може продовжувати підприємницьку діяльність за умови, що у нього залишилось майнових активів більше, ніж вимагається згідно із законодавством.

28. Формами реалізації майна банкрута можуть бути:

- а) аукціон;
- б) передача на баланс іншого підприємства;
- в) конкурсні торги;
- г) продаж одному або декільком покупцям;
- д) надання в оренду;
- е) передача заставотримачу заставленого майна;
- є) списання;
- ж) розподіл між кредиторами.

29. У разі продажу майна банкрута договір купівлі-продажу укладається між:

- а) покупцем та банком-кредитором;
- б) покупцем та ліквідаційною комісією;
- в) ліквідаційною комісією та кредитором;
- г) органом державної реєстрації та покупцем;
- д) підприємством-банкрутом та покупцем.

30. Ліквідація підприємства-банкрута має такі наслідки:

- а) заново починається формування статутного фонду;
- б) припиняється підприємницька діяльність банкрута;
- в) терміни виконання боргових зобов'язань переносяться на пізніший строк;
- г) до ліквідаційної комісії переходить право розпоряджатися майном банкрута, його майнові права та обов'язки;
- д) припиняється нарахування пені і відсотків на всі види заборгованості підприємства-банкрута;
- е) банківські рахунки арештовуються;
- є) терміни боргових зобов'язань банкрута вважаються такими, що минули.

А

Абсолютна матеріаломісткість – витрати основних видів сировини і матеріалів за абсолютними значеннями на фізичну одиницю виготовленої продукції.

Абсолютний рівень якості – показники якості без їх порівняння з відповідними показниками аналогічних виробів.

Автоматизація виробництва – застосування технічних заходів і систем управління, які вивільнюють людину частково або повністю від безпосередньої участі у виробництві.

Авторське право – складова частина національного цивільного і міжнародного права, яка визначає і регулює права авторів, їх виключне право на відтворення, публікацію і продаж змісту і форми наукового чи художнього твору.

Адаптаційна (прогресивна) реструктуризація – реструктуризація, яка використовується при відсутності кризи, але при появі негативних тенденцій з метою їх подолання та адаптації підприємства до нових ринкових умов.

Акордна оплата праці – різновидність прямої відрядної оплати праці, яку встановлюють не за відпрацьований час, а за обсяг виконаної роботи.

Акредитив – платіжний документ, за яким кредитна установа дає розпорядження іншій кредитній установі негайно сплатити пред'явнику акредитива певну суму грошей за рахунок спеціально заброньованих коштів шляхом заповнення акредитивного листа.

Активи – все, чим володіє підприємство і що йому належить – оборотний капітал, основний капітал, нематеріальні активи.

Активи нематеріальні – засоби, що не мають фізичної, відчутної форми, але дають підприємству (фірмі і т. п.) дохід. Це, як правило, різні права підприємств (фірми і т. п.), наприклад, патенти, товарні знаки, торгові марки, авторські права, ліцензії тощо.

Акцизний збір – непрямий податок, який встановлюється на високо-рентабельні та монополні товари і включається до їхньої ціни.

Акціонер – власник акцій акціонерного товариства, компанії, підприємства.

Акціонерне товариство – організаційна форма підприємств, що є загальною власністю деяких осіб, які володіють його акціями. Бувають відкритого (акції купуються і продаються вільно) і закритого типу (акції розповсюджуються серед обмеженого кола осіб).

Акціонерний капітал – основний капітал акціонерного товариства; створюється за рахунок випуску акцій; розрізняють акціонерний капітал: статутний – записаний (зафіксований) у статуті; передплатний – акумульований передплатою акцій; сплачений – фактично внесений під час передплати.

Акціонування – одна з форм приватизації державної власності шля-

* При укладанні словника використані загальноприйняті визначення, що містяться в монографіях, підручниках, навчальних посібниках, економічних словниках, а також сформульовані самим автором.

хом перетворення її в акціонерну і передачі господарських функцій від держави акціонерним товариствам як безпосереднім товаровиробникам.

Акція – цінний папір, який засвідчує участь його власника у капіталі акціонерного товариства і дає право на одержання певної частини щорічного прибутку у вигляді дивідендів.

Альтернативні ціни – ціни, які забезпечують максимально можливий прибуток.

Амортизаційна політика – система заходів, яка сприяє накопиченню інвестиційних ресурсів підприємства у вигляді амортизаційного фонду.

Амортизація основних фондів – відшкодування зношування основних фондів, пов'язане з поступовим перенесенням їхньої вартості на новостворену продукцію або послуги.

Антидемпінгове мито – мито, яким обкладаються імпортовані товари з метою запобігання їх реалізації на ринку країни-імпортера за демпінговими цінами.

Антимонопольна політика – система заходів, спрямованих на запобігання монополювній діяльності, на її обмеження та припинення, тобто спрямованих на розвиток ринкової конкуренції.

Апарат управління – структурний підрозділ галузі, підприємства, об'єднання тощо, який забезпечує оптимальне функціонування виробництва.

Арбітраж – порядок розгляду і вирішення суперечок господарського характеру, що виникають між суб'єктами підприємницької діяльності.

Асортимент продукції – склад і співвідношення окремих видів виробів у випуску продукції підприємства.

Асоціація (союз, спілка) – найпростіша форма договірної об'єднання підприємств та інших підприємницьких структур з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціації (союзи, спілки) не мають права втручатися у виробничу і комерційно-фінансову діяльність будь-яких їхніх учасників (членів).

Аудит – вид підприємницької діяльності, що являє собою систему послуг підприємствам для перевірки фінансової звітності і правильності відображення в ній результатів фінансово-господарської діяльності.

Аукціон – спосіб продажу товарів через прилюдний торг у заздалегідь визначений час у певному місці. До товарів, що виставляються на аукціонний продаж, належать конкретні товари, нерухомість, цінні папери, кредитні ресурси, валюта. Пропоновані на аукціон товари мають певну стартову ціну, а їх аукціонний продаж здійснюється партіями або лотами.

Б

Базисна величина – величина показника, з якою порівнюється інша величина, наприклад, базисний рік – рік, з яким здійснюються порівняння; база розрахунку.

Базові стратегії підприємства – стратегії, які відображають стан підприємства на ринку та перспективи його зміни (стратегія скорочення, стратегія стабілізації, стратегія зростання). В рамках цих стратегій виділяються їх різновиди; на їх виконання спрямована розробка функціональних стратегій підприємства.

Баланс – система взаємопов'язаних показників, яка характеризує будь-яке явище або процес шляхом співставлення його окремих сторін; різниця між доходами і витратами.

Баланс робочого часу – фактично відпрацьований час середньосписковим працівником підприємства за змін, добу, місяць, рік.

Балансова вартість основних фондів – оцінка основних фондів та оборотних засобів, зазначена в бухгалтерському балансі.

Банки – фінансові підприємства, які здійснюють функції кредитування і розрахунків, залучення ресурсів на свої рахунки.

Банківський кредит – передача банками певним фізичним і юридичним особам на встановлений кредитним договором строк грошей з умовою їх повернення і сплатою певного процента за користування ними.

Банківський переказ – це форма розрахунку при здійсненні зовнішньоторговельних операцій, при якій покупець дає доручення банку перевести певну суму в іншу країну і виплатити одержувачу переказу.

Банкрут – суб'єкт господарювання – боржник, неплатоспроможність якого визнана судом.

Банкрутство – встановлена в судовому порядку фінансова (боргова) неспроможність підприємницьких структур (підприємств, компаній, банків тощо), припинення ними платежів за борговими зобов'язаннями, внаслідок чого вони втрачають право самостійно управляти та розпоряджатися своїм майном. Це право переходить до осіб, які призначені для управління майном боржника і примусової ліквідації підприємства або іншої підприємницької структури. Претензії кредиторів з моменту банкрутства тих чи інших організаційних утворень пред'являються до осіб, що займаються ліквідацією збанкрутілих структур, і задовольняються в конкурсному порядку на основі діючого законодавства.

Бартерна торгівля – прямий обмін одного товару на інший, який здійснюється без залучення грошових розрахунків.

Безтарифна система оплати праці – це система оплати праці, за якою заробітна плата конкретного працівника визначається як частка у фонді оплати праці всього колективу або колективу окремого підрозділу і залежить від кваліфікаційного рівня працівника, коефіцієнта його трудової участі і фактично відпрацьованого часу.

Бізнес (англ.— справа, заняття) – будь-яка економічна діяльність в умовах ринкової системи господарювання, що приносить власнику певний зиск (прибуток).

Бізнес-план – розроблений у письмовій формі документ, що всебічно висвітлює суть і перспективи будь-якого пропонованого комерційного заходу (зокрема інноваційного, інвестиційного або іншого проекту) і подається потенційному інвестору з метою переконати його в ефективності інвестування.

Біржа – організаційно оформлений, регулярно функціонуючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами (фондова біржа) або оптова торгівля товарами за стандартними зразками (товарна біржа).

Біржова ціна – ціна на товари, що реалізуються у порядку біржової торгівлі.

Боржник – суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі щодо сплати податків і зборів, протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати.

Брак виробничий – вироби, напівфабрикати, заготовки тощо, які не відповідають через свої низькі якості встановленим стандартам, технічним вимогам та ін.

В

Валові інвестиції – загальний обсяг коштів, інвестованих (вкладених) у нове будівництво господарських об'єктів, придбання засобів виробництва або нарошування товарно-матеріальних запасів за певний період.

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

Валова продукція – показник, що характеризує випуск підприємством (фірмою і т. п.) всієї продукції за певний період.

Валовий (балансовий) прибуток – прибуток підприємства, який одержується як різниця між виручкою від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції.

Вартісна оцінка результатів технічних нововведень – це грошовий вираз основних і супутніх (соціальних, екологічних) результатів внаслідок використання на підприємстві технічних новинок.

Види інвестицій – всі інвестиції поділяються на зовнішні і внутрішні, тобто іноземні та вітчизняні, а останні – на реальні (виробничі) та фінансові.

Види інноваційних процесів – технічні, організаційні, економічні, соціальні і правові нововведення, які використовуються в практиці господарювання.

Види оцінки основних фондів – оцінку основних фондів здійснюють за балансовою вартістю (первісною і відновною) і балансовою вартістю з врахуванням зношення (залишковою вартістю).

Види продуктивності праці – розрізняють продуктивність індивідуальної праці, яка відображає затрати лише живої праці працівників, і продуктивність суспільної праці, що відображає затрати праці живої та уречевленої.

Види прибутку – розрізняють валовий (балансовий) прибуток, операційний прибуток, прибуток від звичайної діяльності, чистий прибуток.

Види ремонту основних фондів – за економічним змістом виділяють поточний, капітальний і відновний ремонт основних фондів.

Види собівартості – в залежності від часу формування затрат розрізняють: планову, фактичну, нормативну, кошторисну собівартість; в залежності від місця формування затрат – цехову, виробничу, повну; за тривалістю розрахункового періоду розрізняють: місячну, квартальну, річну собівартість; за складом продукції – собівартість товарної, валової, реалізованої продукції, незавершеного виробництва. У промисловості розрізняють індивідуальну і галузеву собівартість.

Види цін – усі ціни поділяються на дві великі групи: виробничі (гуртові, закупівельні, кошторисні, тарифи на перевезення) і споживчі (роздрібні – державні, договірні, вільні, ввізні, лімітні, ступеневі тощо).

Випереджаюча реструктуризація – реструктуризація, яка має місце в успішних компаніях, які передбачають можливість зміни умов функціонування і прагнуть підсилити свої ключові позиції та конкурентні переваги на ринку.

Виробнича потужність – максимально можливий випуск продукції підприємством за певний час (зміну, добу, місяць, рік) у встановленій номенклатурі і асортименті при повному завантаженні обладнання і виробничих площ.

Виробнича програма – система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановлені терміни згідно договорів поставок.

Виробничі запаси – предмети праці, які ще не залучені у виробничий процес і знаходяться на складах підприємств у вигляді запасів.

Виробничі інвестиції – вкладання капіталу у різні сфери діяльності і галузі народного господарства з метою створення нових та оновлення існуючих основних фондів.

Виробіток – кількість продукції, що вироблена за одиницю часу.¹

Витрати майбутніх періодів – витрати на підготовку та освоєння нової продукції, що мають місце в даний період, але будуть погашені в майбутньому.

Відкритий рахунок – це форма міжнародних розрахунків, яку використовують фірми-партнери, що мають тривалі ділові стосунки і повністю довіряють один одному.

Відновна вартість основних фондів – вартість повного відтворення основних фондів у сучасних умовах виробництва і діючих цінах.

Відносний рівень якості. Визначається шляхом співставлення абсолютних показників якості продукції з відповідними показниками аналогічних кращих зразків.

Відрядна оплата праці – оплата праці робітників за кількість і якість виготовленої ними продукції, виконаної роботи або наданих послуг.

Відпрацьований час – тривалість фактичної зайнятості працівників на роботі. Основними одиницями виміру відпрацьованого часу є людино-день і людино-година.

Відходи виробництва – залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива, що утворились у процесі виробництва і які частково або повністю втратили споживні якості вихідних матеріалів.

Вікова структура основних фондів – це співвідношення основних фондів різних вікових груп в їх загальній вартості.

Вільна торгівля – вид зовнішньоекономічної діяльності, який передбачає ринковий обмін товарами без застосування обмежуючих санкцій і стимулює конкуренцію, спонукає вітчизняні підприємства підвищувати якість продукції та знижувати ціни на неї.

Відбуття основних фондів – списання основних фондів внаслідок їх повного значення, стихійного лиха або аварії, недостачі під час проведеної інвентаризації тощо; відбувається також у результаті безоплатної передачі їх іншим підприємствам, організаціям, установам або реалізації на сторону.

Винахід – об'єкт промислової власності, який може виступати у формі нового пристрою, речовини, штаму мікроорганізму, а також способів їх одержання.

Виробництво – процес, в якому взаємодіють: робоча сила, засоби і предмети праці з метою створення продукції, виконання певних робіт або надання послуг.

Виробнича потужність підприємства – це максимально можливий випуск продукції підприємством за певний проміжок часу і за певних організаційно-технічних умов.

Виробничі запаси – сукупність матеріальних ресурсів, якими володіє підприємство і які знаходяться на складах в очікуванні виробничого споживання.

Виробничі ресурси – економічні ресурси, які використовуються у процесі виробництва.

Виручка – сума грошей, одержаних від продажу товару або наданих послуг, за певний період часу.

Витрати виробництва – витрати живої та уречевленої праці в процесі виробництва; поділяються на витрати підприємства і суспільні витрати; виокремлюють також витрати постійні, змінні, середні, граничні тощо.

Витрати майбутніх періодів – витрати підприємства, які мають місце у звітному періоді, але підлягають включенню в собівартість продукції у наступних періодах.

Витрати обігу – затрати на обслуговування процесу обігу товарів у постачальницьких, збутових, торгових, інших посередницьких підприємствах.

Витрати підприємства – сукупність матеріальних витрат і живої праці, що показує, скільки коштує виробництво підприємству, виступає у формі собівартості продукції.

Внутрізаводський оборот – кількість продукції підприємства, яка використовується всередині нього для подальшої переробки.

Внутрішнє фінансування – фінансування, яке здійснюється за рахунок коштів, одержаних від діяльності підприємства.

Внутрішня норма рентабельності інвестицій – це така дисконтна ставка, за якої суми початкових інвестицій і теперішньої вартості грошових потоків є однаковими.

Втрати виробництва – нерациональне використання виробничих ресурсів, що зменшують результати господарської діяльності підприємства.

Г

Галузева структура основних фондів – характеризує співвідношення питомої ваги основних фондів різних галузей до їх загальної вартості.

Галузь промисловості – це якісно однорідна сукупність підприємств, об'єднань та інших господарських одиниць різних форм власності, що виконують однакові функції в системі суспільного поділу праці.

Господарське право – сукупність правових форм, які визначають порядок керівництва господарською діяльністю та її здійснення, регулюють відносини між суб'єктами господарської діяльності.

Господарський договір – цивільно-правова угода, що її укладають між собою підприємства.

Господарський суд – спеціальний судовий орган для розв'язання майново-фінансових спорів за участю відповідальних представників підприємств за участю арбітра.

Готова продукція – сукупність повністю виготовлених на підприємстві виробів і продуктів, які фактично відпущені або призначені для відпуску на сторону (реалізацію).

Гроші – активи, суспільні засоби платежу, які слугують засобом обігу, одиницею рахунку і засобом накопичення.

Гроші паперові – паперові знаки, які використовуються в якості засобів грошового обігу.

Грошово-кредитна система – це сукупність фінансових, кредитних та інших інституцій, за допомогою яких здійснюється непрямий державний вплив на суб'єкти господарювання; грошова підсистема характеризує форму організації грошового обігу, кредитна підсистема відображає сукупність кредитних відносин та установ, котрі їх забезпечують.

Грошовий обіг – рух грошей у процесі обороту товарів, надання послуг, погашення боргових зобов'язань та ін. грошових платежів.

Грошовий потік – це сума чистого доходу підприємства та суми амортизаційних відрахувань.

Гуртові ціни – ціни, за якими підприємства розраховуються між собою або з гуртовими посередниками за великі партії товарів.

Демпінг – продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами, нижчими за витрати виробництва.

Демоніполизация – усунення державної або іншої монополії, що диктує свої умови ринку.

Державна власність – форма власності, власником якої виступає держава в особі її органів.

Державне замовлення – це засіб державного регулювання економіки, який передбачає формування на договірній основі необхідних для задоволення державних потреб обсягів і складу продукції та розміщення державних контрактів на поставку продукції серед підприємств.

Державна інвестиційна політика – це комплекс економічних, адміністративних та правових заходів держави, спрямованих на активізацію інвестиційної діяльності.

Державна підприємницька політика – спрямована на державне регулювання процесів, що відбуваються у підприємницькому середовищі та державну підтримку підприємництва.

Державне регулювання економіки – координація з боку держави всієї господарської структури країни з метою підтримання стійкості й макроекономічної рівноваги та забезпечення роботи механізму конкуренції; сукупність різноманітних методів, інструментів, за допомогою яких держава веде економічну діяльність.

Державне регулювання цін – встановлення державою цін на продукцію (товари, послуги), виробництво якої зосереджено переважно на підприємствах, що посідають монопольне становище на ринку, на ресурси, що певним чином впливають на загальний рівень і динаміку цін, на соціальне вагомі товари та послуги.

Державний бюджет – це річний план державних доходів і видатків, затверджений в законодавчому порядку.

Державний контракт – письмовий документ, що засвідчує намір (бажання) держави в особі вповноважених Кабінетом Міністрів України галузевих і функціональних міністерств України, державних комітетів та прирівняних до них інших інституціональних утворень закупити на певних умовах конкретні обсяги продукції для поповнення державних резервів і забезпечення споживачів, потреби яких фінансуються за рахунок Державного бюджету.

Державний нагляд за якістю продукції – провадиться Державним комітетом України по стандартизації, метрології і сертифікації (Держстандартом України);

останній є національним органом, який здійснює стандартизацію і сертифікацію продукції.

Державні випробувальні центри – установи, які функціонують в рамках державної системи сертифікації УкрСЕПРО і здійснюють сертифікацію найважливіших видів продукції з подальшою видачею сертифіката відповідності.

Диверсифікація виробництва – одночасний розвиток багатьох безпосередньо не пов'язаних між собою виробництв. У межах підприємства (фірми і т. п.) – це розвиток в його складі або включених до нього декількох, безпосередньо не пов'язаних між собою.

Директивні плани – адресні та обов'язкові для виконання плани розвитку підприємств, галузей, регіонів.

Дисконтна ставка – ставка відсотка, за якою майбутня вартість грошей приводиться до теперішньої їхньої вартості, тобто відбувається процес дисконтування.

Дисконтування – метод приведення майбутньої вартості грошей до їхньої теперішньої вартості (вартості поточного періоду).

Джерела зниження собівартості продукції – це ті затрати, за рахунок економії яких знижується собівартість продукції (затрати уречевленої праці, затрати живої праці, адміністративно-управлінські витрати).

Джерела фінансування. Виділяють два види фінансування: за рахунок власних коштів підприємства і за рахунок коштів, не пов'язаних з діяльністю підприємства (кредити, акції тощо).

Добровільна ліквідація підприємства – добровільне припинення діяльності підприємства з ініціативи його власника або за інших обставин, передбачених законом чи установчими документами.

Добровільна сертифікація – сертифікація, яка проводиться на відповідність вимогам, які не є обов'язковими, за ініціативою суб'єктів господарювання на договірних засадах.

Довгострокові пасиви – всі види залучених коштів зі строком погашення основної суми боргу більше одного року.

Довгострокове кредитування – кредитування терміном понад один рік.

Довгострокові активи – матеріальні і нематеріальні активи підприємства зі строком служби більш одного року (основні фонди, незавершені капітальні довгострокові фінансові вкладення у всіх формах).

Договір (контракт, угода) – форма закріплення партнерських зв'язків, а саме: предмета договору, взаємних прав і обов'язків, наслідків порушення домовленостей.

Договір поставки – офіційна угода між партнерами (підприємствами, організаціями) на поставку виготовлювачем покупцю продукції в установлений термін, належного асортименту та якості зі своєчасною оплатою споживачем.

Договірна ціна – ціна, що встановлюється за згодою партнерів (продавців і покупців) з урахуванням основних ринкових чинників.

Додаткова оплата праці – це частина заробітної плати, яка визначається кінцевими результатами роботи підприємства і виступає у формі премій, винагород, заохочувальних виплат, а також доплат у розмірах, що перевищують встановлені чинним законодавством.

Допоміжне виробництво – підрозділи підприємства, які призначені для обслуговування основного виробництва.

Допоміжні робітники – робітники, які виконують функції обслуговування основного виробництва.

Дотація – державна виплата, яка надається в безповоротному порядку тій або іншій підприємницькій структурі, що зазнала економічної скрути за об'єктивних причин; найчастіше використовується для збалансування доходів і видатків місцевих бюджетів та покриття касових збитків окремих державних підприємств.

Дохід – це виручка від реалізації продукції, робіт, послуг без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та податків з продажу (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

Доходи від власності – доходи, які породжуються правом власності на землю, капіталом, майном.

Екологічні наслідки інноваційних процесів – це супутні результати впровадження досягнень НТП, які можуть проявлятися у зменшенні викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище, раціональному використанні природних ресурсів та ін.; можуть бути як позитивними, так і негативними.

Економіка – народне господарство країни або його галузь; терміном «економіка» визначають науки, які вивчають специфіку виробничих процесів у певній галузі або сфері суспільного виробництва, наприклад, «економіка промисловості», «економіка підприємництва», «економіка праці» тощо.

Економіка підприємства – наука про ефективність виробництва, шляхи і методи досягнення підприємством найкращих результатів при найменших затратах.

Економічна ефективність поліпшення якості продукції – характеризується розміром додатково отриманого прибутку від виробництва і реалізації продукції підвищеної якості.

Економічна ефективність реальних інвестицій – економічна категорія, що визначає доцільність капітальних вкладень при плануванні й аналізі результатів їх освоєння; кількісне співвідношення показників результатів (ефекту) і витрат на їх (його) досягнення. В інвестиційній діяльності основним показником результатів є абсолютна величина приведенного грошового потоку, а витрат – обсяг інвестованого капіталу.

Економічна функція держави – полягає у створенні передумов, необхідних для ефективної економічної діяльності суспільства.

Економічні витрати виробництва – вартість усіх чинників виробництва незалежно від того, купуються вони на ринку чи є власністю фірми.

Економічні показники – конкретизовані вирази категорій і понять економіки, економічні показники є натуральними і вартісними, кількісні і якості та ін.

Економія ресурсів – скорочення витрат сировини, матеріалів, палива, інших матеріальних ресурсів, основних виробничих фондів, фінансових коштів, заробітної плати на виробництво одиниці продукції певної якості або на обсяг виконаних робіт порівняно з базовим періодом.

Економічні ресурси – природні, людські та вироблені людиною ресурси, що використовуються для виробництва товарів і послуг, існують в обмеженій кількості, входять у процесі виробництва до вартості продукту, виключають можливість одночасного використання в кількох сферах.

Економіст – фахівець у галузі економіки.

Експорт капіталу – вивезення капіталу в грошовій або товарній формі за кордон з метою отримання прибутків.

Електрозброєність праці – відношення кількості спожитої електроенергії до чисельності промислово-виробничого персоналу.

Електронізація народного господарства – забезпечення усіх сфер виробництва і суспільного життя високоефективними засобами обчислювальної техніки аж до використання принципів штучного інтелекту, нового покоління супутникових систем зв'язку тощо.

Елементи витрат – це первинні однорідні витрати затрат на виробництво продукції; формуються відповідно до їх економічного змісту, є однаковими для всіх галузей і на їх основі складається кошторис витрат на виробництво.

Еталон – виріб, з яким порівнюється інший виріб при визначенні інтегрального показника його (аналізованого виробу) конкурентоспроможності; повинен належати до однієї групи товарів з аналізованим виробом, мати визначені умови використання і функціональне призначення, бути характерним для вибраного ринку і мати максимальну кількість переваг для покупців.

Ефект – це результат будь-якого заходу, який найчастіше виражається певною грошовою сумою (чиста продукція, прибуток підприємства, національний дохід).

Ефективність – це відносна величина, що характеризує результативність будь-яких затрат.

Ефективність виробництва – економічний показник, що характеризує ступінь віддачі і раціональність організації господарської діяльності.

Ефективність технічних нововведень – відношення ефекту від здійснення заходів по впровадженню технічних новинок до затрат на його досягнення.

Ж

Жива праця – свідомо, доцільна діяльність людини, витрата розумової і фізичної енергії, спрямована на створення споживчої вартості або корисного ефекту.

Життєвий цикл підприємства (фірми, компанії) – загальний період часу від початку діяльності підприємства до природного припинення його існування або відродження на новій основі (з новим складом власників і керівного персоналу; з принципово новою продукцією, технологією та ін.).

Життєвий цикл товару – певний період часу, протягом якого товар є життєздатним на ринку і забезпечує досягнення цілей продавця, рівень його прибутків; розрізняють стадії впровадження товару на ринок, зростання обсягу продажу внаслідок визнання товару покупцями, стадію зрілості (характеризується максимальною прибутковістю), насичення ринку товаром, спад обсягу продажу і прибутку.

З

Забудовник – підприємство, для якого створюються основні фонди і яке здійснює для цього певні капітальні вкладення.

Загальна матеріаломісткість – вартість всіх матеріальних затрат на одиницю виробу або на одну гривню виготовленої продукції.

Загальні витрати – це сукупність операційних та інвестиційних витрат підприємства (витрат, пов'язаних з основною діяльністю, та витрат, спрямованих на інвестування інших суб'єктів шляхом придбання цінних паперів та ін.).

Залучені інвестиції – засоби Державного бюджету (централізовані капіталовкладення), внески іноземних інвесторів та створення спільних підприємств, внески вітчизняних інвесторів до статутного фонду підприємства.

Застава – один із способів забезпечення зобов'язань майном (рухомим і нерухомим), яке може бути продано з аукціону в разі невиконання боржником узятих зобов'язань; під заставу видаються кредити різного спрямування.

Змінні витрати – витрати, що змінюються разом із зміною обсягу виробництва продукції; поділяються на пропорційні та непропорційні.

Зовнішнє середовище – зовнішні умови та чинники здійснення підприємницької діяльності, що не залежать від підприємства, організації, але мають бути обов'язково враховані ними при розробці стратегії розвитку, бізнес-плану тощо.

Зовнішнє фінансування – фінансування за рахунок коштів, не пов'язаних з діяльністю підприємства (кредити, державні субсидії, акції тощо).

Зовнішні чинники реструктуризації – зовнішні причини, які спонукають підприємство здійснювати реструктуризаційні заходи (технологічний прогрес, міжнародна економічна інтеграція, політика уряду та ін.).

Зовнішні чинники банкрутства – чинники зовнішнього середовища функціонування підприємства, які спричиняють його банкрутство; до них належать: недосконалість законодавчої системи, високий рівень інфляції, політична нестабільність суспільства тощо.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це сфера його господарської діяльності, пов'язана із виходом на зовнішні ринки та функціонуванням на них, створенням спільних підприємств, здійсненням валютно-фінансових та кредитних операцій.

Зовнішньоекономічний контракт (договір) – матеріально обумовлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Зовнішньоторговельна діяльність – це підприємницька діяльність у галузі міжнародного торговельного обміну.

I

Імідж компанії – образ компанії в уяві клієнтів (покупців), а також комерційних контрагентів.

Інвентаризація – періодичний опис майна (інвентарю) підприємства, що перебуває на його балансі, перевірка стану зберігання майна, правильності ведення складського господарства і реальності даних обліку.

Інвестиції – сукупність витрат, що реалізують, як правило, довгострокові вкладення капіталу в різні галузі економіки і сфери діяльності; всі види майнових і інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Інвестиційна діяльність – сукупність практичних дій фізичних і юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій.

Інвестиційна привабливість галузей – інтегральна характеристика окремих галузей економіки з позицій перспективності росту доходності інвестицій і рівня інвестиційних ризиків.

Інвестиційна привабливість підприємства – інтегральна характеристика окремих підприємств – об'єктів майбутнього інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягу і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової сталості.

Інвестиційна стратегія – програма дій у галузі інвестиційної діяльності підприємства, яка включає формування напрямків інвестиційної діяльності, систему довгострокових цілей, вибір найефективніших шляхів досягнення поставлених цілей.

Інвестор – фізична або юридична особа, яка здійснює вкладання капіталу в певний сектор економіки (промисловість, транспорт тощо) з метою одержання прибутку.

Інвестування – збільшення обсягів функціонуючого капіталу за рахунок нагромаджених засобів від прибутку та інших доходів.

Індекс Альтмана – коефіцієнт, який відображає ймовірність банкрутства підприємства; його числове значення дозволяє віднести підприємство до групи потенційних банкрутів, відносно стабільних підприємств з невисоким ризиком банкрутства та підприємств, яким банкрутство практично не загрожує.

Індекс доходності інвестицій – співвідношення грошового потоку за інвестиційних коштів; один з основних показників, за якими визначається ефективність (доцільність) інвестицій.

Індивідуальна праця – відображає затрати лише живої праці працівників.

Індикативні плани – система рекомендаційних планових заходів, спрямованих на досягнення цілей соціально-економічної політики держави.

Інкасо – банківська операція стягнення банком з боржника грошей за розрахунковими документами від імені й за дорученням своїх клієнтів. За виконання такої операції банк бере комісійні у встановленому розмірі.

Інтелектуальна власність – продукт інтелектуальної творчої праці; об'єктами інтелектуальної власності є твори науки, літератури, мистецтва та інші види творчої діяльності у сфері виробництва, в тому числі відкриття, винаходи, промислові зразки, комп'ютерні програми, товарні знаки та ін.

Іноземні інвестиції – довгострокові вкладання капіталу закордонними власниками в різні галузі економіки, реалізація вивозу підприємницького капіталу у країни-реципієнти, створення за кордоном філій або дочірніх підприємств, спільних підприємницьких структур. Іноземні інвестиції бувають прямі та портфельні. До прямих інвестицій належать: вкладання капіталу, що забезпечують контроль інвестора над закордонними фірмами (підприємствами, організаціями), а до портфельних – вкладання капіталу в акції закордонних підприємств (без придбання контрольного пакета), облігації та інші цінні папери іноземних держав.

Іноземний партнер – контрагент з іноземної сторони, який вступає у зовнішньоекономічні стосунки із вітчизняними підприємствами (підприємцями) на засадах взаємовигоди.

Інноваційні інвестиції – частина реальних інвестицій, спрямована на вкладання у нововведення.

Інноваційні процеси – це сукупність якісно нових, прогресивних змін, що відбуваються у виробничо-господарській системі; результатом інноваційних процесів є новинки в техніці, організації виробництва і праці, управління, а їх впровадження у господарську практику є нововведеннями.

Інтегральний показник конкурентоспроможності продукції – кількісна характеристика конкурентоспроможності товару, яка є відношенням групового показника за технічними параметрами продукції до групового показника за її економічними параметрами.

Інтелектуальні інвестиції – частина реальних інвестицій, спрямована на вкладання в об'єкти інтелектуальної власності.

Кадрова політика підприємства – система заходів, спрямованих на забезпечення кожного робочого місця і посади персоналом відповідної професії, спеціальності і кваліфікації.

Калькуляція собівартості продукції – документ, який відображає укупність витрат на виробництво і реалізацію одиниці продукції; формується на основі калькуляційних статей витрат.

Капітал – сукупність матеріальних та грошових коштів, а також інтелектуальних здобутків, використовуваних у процесі виробництва та інших сферах діяльності з метою отримання прибутку. У більш вузькому значенні – активи фірми (підприємства) за мінусом її зобов'язань (заборгованості).

Капітал акціонерного товариства – сукупність індивідуальних капіталів, об'єднаних через емісію та розміщення акцій і облігацій; він є власним стартовим капіталом акціонерного товариства і може збільшуватись за рахунок капіталізації певної частки отриманого фірмою (підприємством) прибутку та додаткової емісії цінних паперів.

Капітал статутний – початкова сума капіталу підприємства, яка визначена його статутом і формується за рахунок внесків засновників та емісії акцій.

Капітальне будівництво – процес створення нових, технічного переоснащення, реконструкції, розширення діючих об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури.

Капітальні вкладення – інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів; вони є реальними (виробничими) інвестиціями і здійснюються у формі нового капітального будівництва, технічного переозброєння, реконструкції та розширення діючих виробничих об'єктів і об'єктів соціальної інфраструктури фірми (підприємства, організації).

Кваліфікація – сукупність трудових навичок та знань, яка характеризує готовність працівника виконувати виробничі функції обумовленої складності.

Квота – доля участі у виробництві, збуті, експорті, імпорті товарів; у зовнішньоекономічних угодах застосовується система квот на експорт та імпорт, яка є системою обмежень вивозу і ввозу товарів на встановлений строк. Часто квотування (встановлення квот) все більше змінюється різними видами прихованого протекціонізму.

Керівник – працівник, що обіймає посаду керівника підприємства або його структурного підрозділу.

Класифікація виробничих витрат – групування витрат, що становлять собівартість продукції, в економічно однорідні групи з метою планування, обліку й аналізу собівартості.

Класифікація матеріалів – групування матеріалів за їх видами: сировина і основні матеріали, покупні напівфабрикати, допоміжні матеріали, паливо, запчастини, тара, відходи виробництва тощо.

Групування матеріалів за фізико-технічними властивостями: сорт, марка, профіль, вміст корисної речовини і т. п.

Коефіцієнт автономії – один з основних показників, що характеризують фінансову стійкість підприємства.

Коефіцієнт використання матеріалів – відношення чистої ваги виробу до норми витрат сировини і матеріалів (плановий коефіцієнт) або відношення чистої ваги виробу до фактичних витрат матеріалів (фактичний коефіцієнт).

Коефіцієнт екстенсивного завантаження обладнання – показник використання обладнання в часі; визначається відношенням фактичного часу роботи обладнання до максимально можливого розрахункового фонду часу.

Коефіцієнт змінності – показник використання обладнання на підприємстві, який свідчить про те, скільки змін відпрацювала в середньому кожна одиниця обладнання протягом дня, місяця.

Коефіцієнт оборотності оборотних коштів – відношення реалізованої продукції за певний проміжок часу до суми середнього залишку оборотних засобів за цей період.

Коефіцієнт інтегрального (повного) завантаження обладнання – характеризує використання машин з урахуванням їх екстенсивного та інтенсивного завантаження; визначається як добуток коефіцієнтів екстенсивного та інтенсивного завантаження обладнання.

Коефіцієнт інтенсивного завантаження обладнання – відображає рівень використання обладнання за потужністю і визначається відношенням фактичного обсягу випуску продукції за одиницю часу (зміну, добу) до максимально можливої потужності обладнання за той же час.

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

Командитне товариство (франц. товариство на вірі) – вид господарської організації, яка включає, поряд з учасниками, що несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном, одного або кількох учасників, відповідальність яких обмежується внеском у майно товариства.

Комерційна таємниця – це сукупність науково-технічної, виробничо-господарської та фінансово-економічної інформації про діяльність підприємства; її розголошення може завдати шкоди його інтересам.

Комерційний економічний ефект – результат, який дає можливість оцінити ефективність впровадження технічних новинок із врахуванням економічних інтересів окремих проектно-конструкторських організацій, підприємств-виробників та підприємств-споживачів; обчислюється на окремих стадіях життєвого циклу нововведення.

Комерційні витрати – витрати підприємства, пов'язані з реалізацією (збутом) виробленої ним продукції.

Компанія – підприємство, капітал якого являє собою об'єднану власність декількох самостійних підприємств.

Комплексна автоматизація – передбачає впровадження в усі галузі народного господарства гнучких виробничих систем, промислових роботів, багатоперіодичних верстатів з ЧПУ, систем автоматизованого проектування, автоматизованих систем управління технологічними процесами.

Комплексна реструктуризація підприємства – суттєві зміни на підприємстві, які охоплюють розробку нової організаційної структури, технічної, технологічної і продуктової політики, вдосконалення менеджменту тощо.

Комплексні виробничі витрати – складаються з сукупності різно-рідних витрат і включаються в собівартість продукції однією (комплексною) статтею.

Комплексні показники якості продукції – одночасно характеризують кілька властивостей продукції; згідно них продукцію поділяють на сорти, класи, марки.

Конкуренція – економічне суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення інтересів, пов'язаних

гі продажем продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим же споживачам; боротьба між фірмами (підприємствами) за більш вигідні умови виробництва і збуту товарів тощо.

Конкурентоспроможність продукції – це сукупність споживчих властивостей виробу, що характеризують його відмінність від виробу-конкурента за ступенем відповідності конкретним суспільним потребам і з урахуванням витрат на виготовлення цього виробу. Показник конкурентоспроможності продукції обчислюється як співвідношення її інтегрованого технічного вимірника та аналогічного параметра конкуруючого виробу; якщо це співвідношення є більшим за одиницю, то такий виріб має конкурентні переваги, тобто є конкурентоспроможним на ринку (вітчизняному чи світовому). Конкурентоспроможність товарів можна також визначати за ціновими показниками і прибутковістю.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для реалізації певної підприємницької ідеї та досягнення загальної мети (здійснення спільного інноваційно-інвестиційного чи іншого господарського проекту); консорціуми можуть бути не лише національні (міжгалузеві), а й міжнародні.

Контрактна система оплати праці – ґрунтується на заключенні угоди між роботодавцем і виконавцем робіт, в якій обумовлюються режим та умови праці, права та обов'язки сторін, рівень оплати праці та ін.

Контрольний пакет акцій – частка акцій, що зосереджена в руках одного власника і дає можливість здійснювати фактичний контроль за діяльністю акціонерного товариства. Теоретично він має становити понад 50% суми випущених акцій, але на практиці може бути меншим, оскільки не всі акціонери мають право голосу та можливість брати участь у загальних зборах.

Концерн – організаційна форма статутного об'єднання різногалузевих підприємницьких структур, що характеризується органічним поєднанням власності та контролю з використанням (найчастіше) принципу диверсифікації виробництва; суб'єкти господарювання, що інтегруються в концерн, звичайно втрачають свою економічну самостійність. У сучасних умовах спостерігається тенденція до збільшення кількості міжнародних концернів.

Кон'юнктура ринку – визначене у часі та просторі певне співвідношення попиту і пропозиції, що формується як сукупність товарно-грошових пропорцій під впливом конкретної комбінації діючих чинників.

Кооператив – добровільне об'єднання людей, які на пайових засадах спільно займаються певним видом господарської діяльності.

Корпорація (лат. – об'єднання, співтовариство) – товариство, союз, група осіб, що об'єднуються добровільно за ознакою спільності (однаковості) професійних або групових інтересів; широко використовувана форма акціонерного товариства. В Україні корпораціями вважають договірні об'єднання, створювані за принципом суміщення виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень кожним з його членів централізованому керівництву.

Кошторис витрат – загальна сума витрат на виробництво і збут продукції в цілому по підприємству в певному розрахунковому періоді.

Кредит – позика на певний строк у грошовій або товарній формі на умовах повернення і сплати відсотка за користування. Існують три форми кредиту – банківський, державний, комерційний. Банківський кредит надається банками у грошовій формі підприємствам і організаціям, населенню (переважно індивідуальним підприємцям), державі. Особливою формою є державний кредит, коли позичальником виступає держава чи місцеві органи влади, а кредит полягає у випуску державних цінних

паперів (облігацій) і використовується для покриття частки державних видатків. Комерційний кредит надається одним підприємством іншому у вигляді продажу товарів з відстрочкою платежу; він обслуговує лише обіг товарів і оформлюється векселем.

Кругооборот фондів – безперервний рух капіталу, коли послідовно здійснюються три стадії: перетворення грошового капіталу на продуктивний, продуктивного на товарний і товарного на грошовий.

Курс акцій – фактична продажна ціна акцій на ринку цінних паперів; як правило відрізняється від її номінальної вартості; залежить від економічних, політичних, психологічних та екологічних чинників.

Курс облігацій – ціна, за якою продаються і купуються облігації на ринку; визначається із врахуванням обмеження величини доходу, одержуваного її власником, у часі і наступного відшкодування номінальної вартості облігації.

П

Лізинг – довгострокова оренда машин, обладнання, транспортних засобів, споруд виробничого призначення, яка фіксується у відповідному договорі між орендодавцем (лессором) і орендарем (лізером); вартість лізингу формується за рахунок регулярних платежів, що охоплюють амортизаційні відрахування і проценти за кредит.

Ліквідатор – комісія, яка провадить процедуру ліквідації підприємства і до якої переходять права розпорядження майном та права керівника юридичної особи – банкрута; ліквідатору передаються бухгалтерська та інша документація, печатка і штампи, матеріальні та інші цінності збанкрутілого підприємства.

Ліквідаційна вартість основних фондів – вартість матеріальних цінностей, які ліквідуються, за вирахуванням витрат, пов'язаних з їх ліквідацією.

Ліквідаційна маса – майнові активи банкрута, які належать йому на правах власності на момент початку ліквідаційної процедури.

Ліквідаційна процедура – процедура припинення діяльності підприємства після прийняття господарським судом постанови про визнання його банкрутом; повноваження органів управління підприємством-банкрутом також припиняються.

Ліквідаційний баланс – документ, який подається ліквідатором до господарського суду після завершення всіх розрахунків з кредиторами підприємства-банкрута і на підставі якого суд виносить ухвалу про ліквідацію юридичної особи.

Ліквідація – спосіб припинення діяльності юридичної особи.

Ліквідація основних засобів – розбирання (демонтаж) об'єктів основних засобів, непридатних для наступного використання в результаті їх зношування або експлуатації і ремонт яких економічно недоцільні.

Ліквідність – спроможність підприємств своєчасно виконувати свої грошові боргові зобов'язання.

Ліквідність активів – здатність активів фірми до використання їх як безпосередніх засобів платежу або до швидкого їх перетворення в грошову форму без втрати поточної (реальної) вартості.

Ліцензія – дозвіл, який надається державними органами юридичним і фізичним особам на здійснення певних видів суспільно корисної діяльності, у тому числі зовнішньоекономічної, використання нематеріальних ресурсів протягом певного терміну за обумовлену винагороду.

Мале підприємство – підприємство (організація, фірма) будь-якої галузі народного господарства з невеликою чисельністю штатних працівників; є важливим елементом ринкової структури, найбільш гнучка і динамічна форма розвитку підприємницької діяльності.

Маркетинг – система організації діяльності сучасного підприємства, фірми, в процесі товарного відтворення, у якій в основі прийняття господарських рішень покладені вимоги ринку, реальні запити, потреби покупців у товарах і послугах та виробничо-збутові можливості даного підприємства, фірми.

Майно – матеріальні блага, які є об'єктом речових прав; сукупність майнових прав та обов'язків певної особи.

Матеріали – різні речові елементи, що їх використовують як предмети праці в основних і допоміжних виробничих процесах.

Матеріаловіддача – показник, обернений до матеріаломісткості; визначається відношенням обсягу виготовленої продукції до величини спожитих матеріальних ресурсів.

Матеріаломісткість продукції – показник, що відображає кількість спожитих матеріальних ресурсів у натуральному або грошовому виразі на одиницю продукції; поділяється на абсолютну, питому, загальну.

Мирова угода – домовленість між боржником і кредиторами щодо відстрочення, розстрочення або прощення кредиторами боргів боржника, яка оформляється угодою сторін.

Межа виробничих можливостей – показує максимально можливий обсяг випуску певних товарів та послуг, які можуть бути вироблені в умовах абсолютно повного використання наявних ресурсів і знань при заданих обсягах виробництва інших товарів та послуг.

Менеджер – професійний керуючий, що має спеціальну підготовку і здійснює менеджмент, тобто керівництво підприємством (фірмою і т. п.).

Менеджеріальна революція – перехід реальної влади від власників до управлінців, викликаний зростанням значення функції управління в сучасних умовах ускладнення виробництва.

Менеджмент – управління виробництвом (обслуговуванням), тобто – це система стратегій, принципів, методів, засобів, функцій і форм управління виробництвом (обслуговуванням) з метою підвищення їх ефективності і збільшення прибутку.

Метод Дельфі – анкетне опитування спеціалістів в певній галузі знань, на основі якого формується діапазон думок експертів, що відображає їх колективну думку щодо вибраної проблеми.

Методи визначення виробітку – способи визначення показника виробітку; розрізняють натуральний, вартісний і трудовий вимірники продуктивності праці.

Методи державного регулювання економіки – це способи впливу держави шляхом використання певних інструментів на сферу підприємництва, інфраструктуру ринку, некомерційні структури з метою створення умов для їх ефективного функціонування згідно з напрямками державної економічної політики.

Методи калькулювання собівартості продукції – способи, прийоми збирання, групування в обліку інформації про виробничі затрати і обчислення фактичної собівартості одиниці продукції для контролю за витратами підприємств; можуть бути нормативним, параметричним, розрахунково-аналітичним.

Методи нормування праці – способи встановлення норм праці; можуть бути аналітично-розрахунковим, аналітично-дослідницьким, сумарним.

Методи оцінки якості продукції – способи і джерела одержання інформації про якісні характеристики продукції; поділяються на об'єктивний, органолептичний, розрахунковий (за способом одержання інформації); традиційний, експертний, соціальний (за джерелами одержання інформації).

Методи планування – це способи встановлення планових показників: ресурсний, статистичний, факторний, балансовий, економіко-математичні, графоаналітичний.

Методи прогнозування собівартості продукції – способи розрахунків собівартості нової продукції на ранніх стадіях її розробки; найбільш розповсюдженими є метод питомих ваг, графоаналітичний, бальний, кореляційний.

Методи ринкового ціноутворення – способи встановлення оптимального рівня цін на продукцію з врахуванням ринкової кон'юнктури, цін на аналогічну продукцію конкурентів, споживчих властивостей товарів та ін.

Методи управління – способи управлінського впливу, в основі яких лежать закони, закономірності і принципи суспільного виробництва, науково-технічний рівень розвитку підприємства, соціальні, психологічні і правові відносини між людьми.

Мито – непрямий податок, який справляється з митної вартості або обсягу товарів, що підлягають митному контролю на території України (ввозяться, вивозяться або прямують транзитом).

Мікроекономіка – галузь економічної науки, що вивчає певні економічні пропорції в межах окремої ланки виробництва чи окремого підприємства, господарства.

Мінімальний рівень заробітної плати – встановлена державою мінімальна величина оплати праці, розрахована на основі прожиткового мінімуму, рівня оподаткування доходів працівників, міжгалузевих співвідношень в оплаті праці, умов і розмірів оплати праці в бюджетних установах тощо.

Місія підприємства – комплексна мета, для якої підприємство створене і функціонує на ринку; включає як зовнішні (пов'язані з конкуренцією), так і внутрішні (підвищення продуктивності) орієнтири діяльності.

Моделі законодавства про банкрутство – найбільш розповсюдженими у світовій практиці напрямками розвитку законодавства про банкрутство є британська та американська моделі; британська модель розглядає банкрутство як спосіб повернення боргів кредиторам за рахунок коштів боржника та його ліквідацію як суб'єкта господарювання; за американською моделлю банкрутство є причиною проведення санації підприємства з метою відновлення його платоспроможності.

Модифікація цін – виділення в загальній системі цін різних типів видозмінених (модифікованих) цін – територіальних, цін зі знижками, цін стимулювання покупок, пільгових цін, цін на нові товари.

Мозкова атака – колективна генерація ідей шляхом проведення дискусії; є вільним, неструктурованим процесом генерування будь-яких ідей за вибраною темою, які спонтанно виказують учасники дискусії.

Монопольна ціна – ціна, яку встановлюють монополісти; розрізняють монополюно низькі та монополюно високі ціни.

Моральне зношування основних фондів – це передчасне (до закінчення строку фізичної служби) обезцінення основних фондів, викликане

або здешевленням відтворення основних фондів (моральне зношування першого роду), або використанням більш продуктивних засобів праці (моральне зношування другого роду).

Мораторій на задоволення вимог кредиторів – припинення виконання боржником грошових зобов'язань і зобов'язань щодо сплати податків і зборів, термін виконання яких настав до моменту введення мораторію, та зупинення будь-яких заходів, спрямованих на забезпечення виконання згаданих зобов'язань.

Н

Набір персоналу – поповнення чисельності необхідних підприємству категорій працівників за рахунок зовнішніх (біржі праці, бюро з працевлаштування, комерційні агентства) та внутрішніх (учнівство на підприємстві, просування по службі, перепідготовка працівників) джерел.

Надзвичайний прибуток (збиток) підприємства – виникає внаслідок надзвичайної події (стихійного лиха, пожежі, техногенної аварії тощо) або події, яка періодично не повторюватиметься в кожному наступному періоді.

Накладна – первинний документ з обліку надходження або відпуску матеріальних цінностей.

Накладні витрати – пов'язані з обслуговуванням виробництва, утриманням апарату управління підприємства (фірми) або організації та створенням необхідних умов праці.

Народногосподарський ефект інноваційних процесів – визначається шляхом порівняння результатів за місцем використання нової техніки, інших нововведень і всіх витрат на їх розробку, виробництво і споживання.

Народногосподарський ефект від підвищення якості продукції – визначається як сума річних економічних ефектів при виробництві продукції підвищеної якості та її споживанні (експлуатації).

Наукова організація праці – організація праці, яка ґрунтується на досягненнях науки і техніки, передовому досвіді і дозволяє найкращим чином об'єднати в єдиному процесі виробництва техніку і людей, забезпечити ефективне використання ресурсів та збереження здоров'я працівників.

Науково-технічна революція (НТР) – стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства, їх перехід у якісно новий стан на основі докорінних змін в системі наукових знань.

Науково-технічний прогрес (НТП) – неперервний процес одержання і нагромадження наукових знань, їх матеріалізація в елементи техніки, впровадження останньої у виробництво і всі сфери життя.

Національна економіка – багатогалузева система господарства країни, що забезпечує задоволення суспільних потреб.

Національна ціна – ціна, що діє в межах певної країни і відображує національну вартість товару. За своїм рівнем вона може бути меншою від світової ціни, а може перевищувати її.

Невиробничі фонди – фонди невиробничої сфери підприємства.

Незавершене виробництво – продукція, яка перебуває у різних проміжних стадіях виробничого циклу; належать предмети праці, які знаходяться в процесі виробництва, очікують обробки або перебувають на контролі, в процесі транспортування, а також напівфабрикати у цехових складах.

Нематеріальні активи – цінності, що не є фізичними об'єктами, але мають вартість, оцінку (патенти, ліцензії, «ноу-хау», товарні знаки); права власності і захист доступу до нематеріальних ресурсів підприємства та їх використання в господарській діяльності з метою одержання прибутку.

Нематеріальні ресурси підприємства – це складова частина потенціалу підприємства, яка забезпечує економічну користь протягом тривалого періоду і має ту особливість, що в них відсутня матеріальна основа здобування доходів та не визначені майбутні розміри цих доходів.

Неплатоспроможність – неспроможність підприємства (фірми) своєчасно платити за своїми фінансовими зобов'язаннями.

Непродуктивні витрати – непередбачені наперед втрати, які виникають внаслідок хиб у технології і організації виробництва (втрати від браку, простоїв і т. п.).

Непромисловий персонал – працівники підприємства, зайняті у його невиробничій сфері: житлово-комунальному господарстві, дитячих закладах, закладах охорони здоров'я, культури, відпочинку тощо.

Непрямі витрати – пов'язані з виготовленням різних виробів і не можуть прямо відноситись на той чи інший вид продукції; належить заробітна плата управлінського та обслуговуючого персоналу, витрати на утримання і експлуатацію основних фондів тощо).

Новаторське пошукове прогнозування – прогнозування, за яким існує декілька варіантів розвитку фірми з врахуванням змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

Нововведення – процес впровадження в господарську практику новинок в техніці, організації виробництва і праці, управління та ін.

Номенклатура виробів – перелік назв окремих видів продукції.

Номінальна заробітна плата – сума грошей, яку отримує працівник за виконану роботу.

Норма амортизації – встановлений у законодавчому порядку річний відсоток заміщення вартості зношеної частини основних фондів; встановлюється до балансової (первісної) вартості основних фондів.

Норма виробітку – визначає кількість продукції в натуральному виразі або інших показників роботи, яку повинен виробити (виконати) працівник за певний відрізок часу при певних організаційно-технічних умовах.

Норма витрат матеріалів – це граничнодопустима кількість сировини, матеріалів, палива, енергії, яка може бути використана для виробництва одиниці продукції визначеної якості.

Норма обслуговування – це встановлена кількість одиниць обладнання (робочих місць, квадратних метрів площі), яка обслуговується одним робітником або бригадою протягом зміни.

Норма прибутку – відношення прибутку, одержаного за певний період часу (рік), до вкладеного капіталу.

Норма чисельності – це необхідна для виконання певної роботи чисельність персоналу.

Нормативне (нормативно-цільове) прогнозування – прогнозування, за яким спочатку визначаються загальні цілі, орієнтири на майбутнє, а вже потім оцінюється розвиток фірми, виходячи зі встановлених цілей.

Нормативний термін служби основних фондів – встановлений період, протягом якого засоби праці повинні перенести свою вартість на готовий продукт.

Норми споживання – кількість матеріальних благ і послуг, які забезпечують людині найсприятливіші умови для задоволення фізичних і духовних потреб та всебічного розвитку.

Нормування праці – процес встановлення норм праці, тобто її регламентація в часі.

Ноу-хау – сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду, які необхідні для організації того чи іншого виробництва, але не запатентованих.

О

Об'єкти інвестування – реальні інвестиційні проекти, об'єкти нерухомості, різноманітні фінансові інструменти (насамперед інструменти фондового ринку), що є предметом інвестування.

Об'єкти приватизації – сумісні майнові комплекси державних підприємств, а також частки (паї, акції) в майні підприємства, що підлягають приватизації.

Облігація – кредитний цінний папір, який випускається державою або підприємством як боргове зобов'язання; має строк погашення і фіксовані виплати за відсотками.

Обмежені ресурси – ресурси, кількість яких фіксована і має певні межі.

Оборот фондів – кругообіг, взятий не як окремий акт, а як процес постійного відновлення руху фондів (або руху всього авансованого капіталу).

Оборотні фонди – це частина виробничих фондів підприємства, які повністю споживаються у кожному технологічному циклі виготовлення продукції і повністю переносять свою вартість на вартість цієї продукції.

Оборотні кошти підприємства – сукупність грошових коштів підприємства, вкладених в оборотні фонди і фонди обігу.

Оборотність оборотних коштів – рух оборотних коштів, в якому грошові кошти авансуються на утворення виробничих запасів, незавершене виробництво, створення запасів готової продукції, для розрахунків з партнерами і знову повертаються на підприємство в початковій грошовій формі.

Одиничні показники якості продукції – характеризують окремі властивості виробу; поділяються на показники призначення, надійності і довговічності, естетичні та економічні показники, показники стандартизації, уніфікації та ін.

Одноосібне володіння – підприємство, власником якого є фізична особа або сім'я; вона отримує певний прибуток (дохід), але несе весь тягар господарського ризику від ведення власного бізнесу.

Оклад посадовий – сума щомісячної почасової заробітної плати, встановленої для певної посади на підприємстві, в організації чи установі.

Оперативна реструктуризація – реструктуризація, яка здійснюється в короткому періоді, коли підприємство не може розраховувати на зовнішні джерела фінансової допомоги і вирішує питання підвищення своєї ліквідності за рахунок внутрішніх ресурсів в рамках санаційної реструктуризації.

Оперативно-виробниче планування – планування поточної діяльності підприємства, покликане забезпечити його ритмічну роботу; включає календарно-виробниче планування (розробку і доведення до структурних підрозділів планів-графіків виробництва і відвантаження споживачам готової продукції) і диспетчерування (оперативний контроль за виконанням поставлених завдань, виявлення відхилень у виробничому процесі, їх запобігання та ін.).

Операційний прибуток – це балансовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат; до інших операційних доходів належать доходи від оренди майна, реалізації оборотних активів, операційних курсових різниць, відшкодування раніше списаних активів тощо.

Операційні витрати – це витрати операційної діяльності підприємства, тобто його основної діяльності, пов'язаної з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), яка забезпечує основну частку його доходу.

Оплата праці – це грошовий вираз вартості і ціни робочої сили, який виплачується працівникові за виконану роботу або надані послуги і спрямований на мотивацію досягнення бажаного рівня продуктивності праці.

Оптимальний рівень якості – відображає мінімальну величину загальних суспільних витрат на виробництво і експлуатацію продукції.

Організаційна структура управління – це форма системи управління, яка визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів (виробничих і управлінських підрозділів); у практиці господарювання застосовують кілька типових структур управління: лінійну, функціональну, лінійно-штабну, дивізійну, матричну).

Оренда – передача майна в строкове володіння і користування за відповідну орендну плату з його відшкодуванням і поверненням.

Орендар – особа (юридична або фізична), яка бере в оренду майно для користування ним.

Орендна плата – регулярні платежі орендодавцю за здане в оренду майно, яке використовується протягом терміну оренди.

Орендне підприємство – вид підприємства, яке створюється після укладання договору оренди між державним органом і організацією орендарів.

Основна заробітна плата – частина загального заробітку працівника, розмір якої залежить від результатів його роботи і визначається тарифними ставками, посадовими окладами, відрядними розцінками, а також доплатами у розмірах, встановлених чинним законодавством.

Основне виробництво – виробництво, де виробляють продукцію, для випуску і реалізації якої створене підприємство.

Основні виробничі витрати – витрати, безпосередньо пов'язані з технологією виготовлення продукції.

Основні операції зовнішньоторговельної діяльності – операції по експорту, імпорту, реекспорту та реімпорту товарів, що здійснюються вітчизняними підприємствами.

Основні робітники – безпосередньо беруть участь у процесі виготовлення продукції.

Основні фонди – засоби праці виробничого і невиробничого призначення (будівлі, споруди, машини, передавальні пристрої, інвентар та ін.), які беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і переносять свою вартість на вартість готової продукції частинами шляхом амортизаційних відрахувань.

Основні матеріали – предмети праці, що складають матеріальну основу виготовлюваної продукції (тканина – у швейній, шкіра – у взуттєвій промисловості, метал – у машинобудуванні і т. д.).

Оцінювання основних фондів – система вартості основних фондів. Існують такі види оцінювання основних фондів: за повною початковою вартістю; за початковою вартістю за вирахуванням зносу; за повною відновною вартістю; за відносною вартістю за вирахуванням зносу; за ліквідаційною вартістю.

П

Пасив – частина балансу підприємства, в якій відображаються джерела формування і нагромадження капіталу.

Пасиви стійкі – залучені підприємством кошти, що формально йому не належать, але за прийнятою системою розрахунків постійно перебувають у його розпорядженні (перехідна заборгованість із заробітної плати та відрахувань у фонди, заборгованість перед бюджетом щодо сплати податків; аванси замовників, резерв майбутніх платежів тощо).

Пасивна частина основних фондів – та їх частина, яка забезпечує нормальні умови для здійснення процесу виробництва (будівлі, споруди), але безпосередньої участі у виробничому процесі не бере.

Патент – виданий державним органом (патентним відомством) охоронний документ, який підтверджує право власника на відповідний об'єкт промислової власності.

Пашуальна виплата – фактична ціна ліцензії, одноразова винагорода за право користування об'єктом ліцензійної угоди.

Первісна вартість основних фондів – це фактична вартість основних фондів на момент їх придбання і взяття на баланс.

Переоцінювання основних фондів – зміна вартості основних фондів з метою приведення її у відповідність до нових умов відтворення.

Перепідготовка персоналу – важливий елемент управління персоналом підприємства, покликаний забезпечити потребу в працівниках відповідних спеціальностей і кваліфікації; здійснюється спеціалізованими навчальними закладами, за допомогою бірж праці, шляхом безпосереднього навчання на виробництві та ін.

Період окупності інвестицій – показник ефективності інвестицій, який характеризує термін, протягом якого вони окуповуються повністю; розраховується шляхом ділення загальної суми інвестицій на середньорічний грошовий потік, приведений до реальної вартості.

Персонал підприємства – це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають практичний досвід і навички роботи.

Перспективний рівень якості продукції – відображає пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки, які повинні враховуватись при виробництві продукції.

Підприємство – організаційно відокремлена і економічно самостійна ланка виробничої сфери народного господарства, що спеціалізується на виготовленні продукції, виконанні робіт і наданні послуг.

Підприємець – особа, яка здійснює підприємницьку діяльність.

Підприємництво – самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, наданню послуг і заняттю торговельною діяльністю, з метою отримання прибутку.

Підрядний спосіб будівництва – передбачає виконання будівельно-монтажних робіт постійно діючими спеціалізованими організаціями на основі підрядних договорів.

Питомі затрати – розрахункові середні витрати окремих видів сировини, матеріалів, палива, енергії на одиницю виготовленої продукції.

Планування – процес встановлення цілей підприємства і вибору оптимального шляху їх досягнення.

Плата за землю – вид податку, величина якого визначається на основі кадастрової оцінки землі, залежить від розміщення та якості земельної ділянки; стягується із суб'єктів господарювання у вигляді земельного податку або орендної плати.

Платоспроможність – здатність підприємства виконувати свої коротко- та довгострокові боргові зобов'язання за рахунок власних коштів.

Повна собівартість – всі затрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції, виражені в грошовій формі.

Податки – обов'язкові нормовані платежі до державних або місцевих бюджетів, що їх вносять фізичні та юридичні особи.

Податкова політика – важіль державного регулювання економіки, який полягає у встановленні ставок оподаткування суб'єктів підприємництва, доходів фізичних осіб та ін.

Податок на додану вартість – є частиною новоствореної вартості, яка сплачується до Державного бюджету на кожному етапі виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг.

Поділ праці – процес, за яким різні види обробки продуктів відокремлюються один від одного і тим самим створюються все нові виробництва і галузі; спеціалізація, диференціація трудової діяльності.

Позавиробничі (комерційні) витрати – витрати, які пов'язані з відвантаженням, реалізацією (збутом) продукції.

Позичкові інвестиційні кошти – це інвестиції у формі довгострокових кредитів банків, емісії облігацій підприємства, цільових державних кредитів на певні види інвестування та ін.

Показник поточної ліквідності – основний показник ліквідності активів підприємства, який характеризує відношення всіх поточних активів до всіх поточних зобов'язань.

Попит – представлена на ринку потреба в життєвих засобах, що визначається кількістю тих чи інших товарів і послуг, які споживачі можуть придбати за цінами, що склалися на ринку.

Постачальник – підприємство (фірма), організація, установа або індивідуальний виробник, що відпускає свою продукцію покупцям.

Постійні витрати – витрати підприємства, які безпосередньо не належать від обсягу виробництва продукції в певних межах; належать видатки на управління, страхування, охорону підприємства, утримання і експлуатацію будівель і споруд тощо.

Почасова оплата праці – форма заробітної плати, при якій заробіток працівника визначається в залежності від відпрацьованого ним часу і рівня кваліфікації.

Пошукове прогнозування – спосіб наукового прогнозування від даного моменту до майбутнього.

Предмети праці – об'єкти (речі), на які спрямована праця людей з метою одержання в процесі виробництва готової продукції.

Прибуток – різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва.

Прибуток від звичайної діяльності – це операційний прибуток підприємства, скоригований на величину фінансових та інших доходів і фінансових та інших витрат.

Прибутковість – коефіцієнт співвідношення суми прибутку (балансового або чистого) і сумарного значення будь-якого показника (активи, капітал, товарооборот, обсяг продажу).

Приведені витрати – економічний показник для оцінки порівняльної ефективності виробничих інвестицій, який враховує величину собівартості продукції та капітальних витрат, що приводяться до співставного виду із собівартістю за допомогою коефіцієнта економічної ефективності капітальних вкладень.

Примусова ліквідація підприємства – припинення діяльності підприємства на підставі рішення господарського суду про визнання його банкрутом.

Принципи управління – керівні правила, положення, норми поведінки, якими керуються органи управління у відповідних соціально-економічних умовах.

Прискорена амортизація – метод визначення амортизації основних фондів за нормами, які перевищують офіційно затверджені норми амортизаційних відрахувань.

Приховане банкрутство – стан підприємства, який характеризується зовнішньою непомітністю свого погіршення; погіршення цього стану усвідомлює лише невелика група фахівців.

Прогнозування – це процес передбачення майбутнього стану підприємства, його зовнішнього і внутрішнього середовища, а також можливих термінів і способів досягнення очікуваних кількісних і якісних результатів; прогнозування базується на наукових методах і на інтуїції.

Програма реструктуризації – це перелік заходів в межах основних напрямків, що дозволяють досягти поставленої мети – підвищення прибутковості діяльності підприємства.

Продуктивний капітал – капітал, який використовується в процесі реалізації реальних інвестиційних проєктів, пов'язаних із виробництвом продукції (робіт, послуг).

Продуктивність праці – це показник, що характеризує її ефективність і показує здатність працівників випускати певну кількість продукції за одиницю часу.

Промисловий зразок – нове художньо-конструктивне вирішення виробу, в якому досягається єдність технічних та естетичних властивостей.

Промислово-виробничий персонал – зайняті в основних і допоміжних підрозділах підприємства, в заводських лабораторіях, дослідних установах, працівники апарату заводоуправління, охорони.

Протекціонізм – елемент державної політики в галузі зовнішньоекономічної діяльності, спрямований на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції.

Професія – характеризує вид трудової діяльності працівника і вимагає спеціальних знань та практичних навичок роботи.

Прямі витрати – витрати, які відносяться безпосередньо на виробництво окремих (конкретних) видів продукції, тобто прямим способом включаються в собівартість виробів.

Прямі інвестиції – це вкладення капіталу в певні об'єкти самим інвестором без участі фінансових посередників.

Р

Реалізована продукція – це продукція, яка відвантажена споживачеві і за яку надійшли кошти на розрахунковий рахунок підприємства-постачальника або мають надійти у зазначений термін.

Реальна заробітна плата – сума життєвих засобів, які можна придбати за номінальну заробітну плату.

Реальні інвестиції – вкладення капіталу у різні сфери діяльності і галузі народного господарства з метою відтворення реальних матеріальних (будинки, споруди, обладнання, передавальні пристрої) і нематеріальних (технічна, технологічна, науково-практична документація, патенти, ліцензії тощо) активів підприємства.

Резервний фонд – джерело зарезервованих коштів як частини прибутку для покриття можливих збитків підприємства (фірми) в процесі фінансово-господарської діяльності.

Реінвестиції – повторні додаткові вкладення коштів, одержаних як дохід від інвестиційних операцій і основною метою яких є одержання підприємницького прибутку, дивіденду або відсотка; розрізняють фінансові реінвестиції (придбання цінних паперів) і реальні (вкладення в основний і оборотний капітал фірми) реінвестиції.

Реінвестований прибуток – частина чистого прибутку підприємства, яка спрямовується на створення фонду розвитку виробництва, резервного фонду, інвестиційні потреби реінвестиції.

Реконструкція – вдосконалення або докорінна перебудова окремих об'єктів основних засобів або підрозділів в цілому.

Реконструкція діючих підприємств – перебудова цехів та об'єктів основного, підсобного й обслуговуючого призначення; передбачає удосконалення виробництва і підвищення його техніко-економічного рівня на основі науково-технічного прогресу.

Ремонт основних фондів – це відновлення фізичного зношування окремих конструктивних елементів (вузлів, деталей) і підтримання основних фондів у працездатному стані протягом всього терміну їх служби.

Реновація – економічний процес оновлення елементів основних виробничих фондів, що вибувають внаслідок фізичного (матеріального) спрацювання та техніко-економічного старіння; здійснюється заміною ліквідованих елементів основних фондів новими, технічно досконалішими; витрати на реновацію відшкодовуються за рахунок амортизаційних відрахувань.

Рентабельність – узагальнюючий показник економічної ефективності виробництва, що характеризує співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності і затратами на виробництво продукції, тобто показує доходність, прибутковість.

Рентабельність виробництва – показник, що характеризує ефективність використання виробничих фондів і визначається як відношення балансового прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів і нормованих оборотних коштів.

Рентабельність капіталу (майна) – показник, що характеризує ефективність використання капіталу (майна) і обчислюється як відношення балансового прибутку до вартості капіталу (майна) підприємства.

Рентабельність продукції – показник ефективності виробництва. Його визначають зіставленням прибутку з витратами і ресурсами на виробництво продукції.

Реструктуризація підприємства – комплекс організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, що сприятиме його фінансовому оздоровленню, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволення вимог кредиторів.

Реструктуризація власності – реструктуризація, яка стосується зміни власності державних підприємств та зміни власності через зміну участі в капіталі.

Ринкова інфраструктура – сукупність різноманітних суб'єктів сфери обігу, яка забезпечує необхідні умови для нормального функціонування ринкової економіки; у ринковій інфраструктурі виділяють ринки капіталу, засобів виробництва і праці.

Ринкова рівновага – ситуація на ринку, коли за певної ціни попиту дорівнює пропозиції.

Ринок – цілісна система економічних відносин і зв'язків між покупцями і продавцями, що будуються на основі ринкових цін.

Рівень продуктивності праці – показник виробітку, який вказує на кількість продукції, що вироблена за одиницю часу.

Рівноважна ціна – ціна на конкурентному ринку, за якої величина попиту і пропозиції однакова, ціна за якої немає ні дефіциту, ні надлишку товарів і послуг.

Роздержавлення – приватизація великих стратегічних підприємств на підставі галузевих програм реструктуризації шляхом продажу пакетів акцій на конкурсній основі.

Роздрібні ціни – ціни, за якими реалізується продукція населенню торговельними підприємствами або закладами громадського харчування.

Розширення підприємства – це спорудження других і наступних черг, додаткових виробничих комплексів, цехів, комунікацій, допоміжних і обслуговуючих виробництв на території підприємства.

Роялті – вид розрахунку за надану ліцензію, який виступає у формі періодичних відрахувань протягом терміну дії ліцензійної угоди; встановлюються у вигляді фінансових ставок до обсягу чистого продажу, до собівартості виробництва, в розрахунку на одиницю ліцензійної продукції.

С

Санація – система організаційно-правових, фінансово-економічних заходів, що спрямовані на запобігання банкрутства підприємства при його неплатоспроможності.

Санаційна (відновна) реструктуризація – реструктуризація, яка застосовується, коли підприємство знаходиться у передкризовому або кризовому стані і має за мету вийти з нього.

Світові ціни – експортні ціни світових постачальників товару та імпортні ціни у країнах ввозу цього товару; ціни, за якими реалізуються товари на світовому ринку; визначаються рівнем цін країни-експортера, цінами бірж та аукціонів, цінами провідних фірм-виробників світу.

Сертифікат – це документ, що засвідчує високий рівень якості продукції та її відповідність вимогам міжнародних стандартів ISO серії 9000.

Сертифікація продукції – важливий елемент системи управління якістю продукції, який передбачає оцінку відповідності продукції певним вимогам з обов'язковим документальним оформленням – видачею сертифіката.

Симптоми банкрутства – зовнішні і внутрішні ознаки, які свідчать про погіршення економічного становища підприємства, що може призвести до його банкрутства; належать: спад попиту на продукцію, втрата клієнтів і покупців, неритмічність виробництва, скорочення робочих місць, припинення поточних платежів і систематичне порушення термінів погашення зобов'язань та ін.

Система економічних показників – сукупність взаємопов'язаних показників, які всебічно відображають процеси й закономірності розвитку народного господарства в цілому і окремих підприємств зокрема.

Система посадових окладів – передбачає тарифне регулювання заробітної плати керівників, спеціалістів і службовців; містить перелік посад усіх наймуваних та розмірів місячних окладів по кожній посаді.

Система участі в прибутках – передбачає розподіл певної частини прибутку підприємства між його працівниками; може проводитись у

формі грошових виплат, розповсюдження акцій між працівниками підприємства та ін.

Службовець – працівник, який виконує на підприємстві функції підготовки і оформлення документації, господарське обслуговування, облік і контроль та ін.

Собівартість продукції – сукупність витрат, виражених у грошовій формі, що йдуть на виробництво і збут продукції.

Соціальна ефективність діяльності підприємства – результативність роботи підприємства, яка виражається у вирішенні ряду соціальних проблем суспільства; може розглядатись на рівні окремо взятого підприємства, на муніципальному або загальнодержавному рівнях.

Соціальні наслідки інноваційних процесів – це супутні результати впровадження нововведень, які можуть проявлятися у покращенні умов праці та відпочинку працівників підприємства, поліпшенні умов довкілля, підвищенні якості кінцевої продукції, виготовленої за допомогою нових прогресивних засобів праці тощо.

Спеціалізація – відокремлення і створення підприємств і галузей для випуску однорідної продукції.

Спеціаліст – працівник, який займається інженерно-технічними, економічними та іншими роботами; рівень їх кваліфікації повинен бути досить високим.

Спеціальність – виділяється в межах певної професії і характеризує відносно вузький вид робіт.

Спільне підприємство – форма співробітництва партнерів, які об'єднують капітал для здійснення спільної виробничої діяльності, управління і розподілу прибутку пропорційно вкладеному капіталу; створюється на основі договору кількома юридичними особами різних держав.

Споживна вартість – це здатність товару задовольняти певні потреби споживачів; корисність товару.

Справедлива вартість основних фондів – це первісна вартість основних фондів, одержаних в обмін; вона дорівнює сумі, за якою цей об'єкт може бути обмінений в разі здійснення угоди між заінтересованими і компетентними незалежними особами.

Стандарт – основний нормативно-технічний документ, в якому показники якості продукції встановлюються, виходячи із новітніх досягнень науки, техніки і попиту споживачів.

Стандартизація – комплекс норм, правил і вимог до якості продукції.

Стаття витрат – певний вид витрат, що утворюють собівартість.

Статут підприємства – це зібрання обов'язкових правил, що регулюють його взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання, а також індивідуальну діяльність.

Статутний фонд – сукупність матеріальних ресурсів та коштів, що надаються засновником у постійне розпорядження підприємства чи організації; первісний розмір статутного фонду фіксується в статуті підприємства і використовується як основне джерело власних коштів для формування основних і оборотних фондів.

Стратегічна реструктуризація – реструктуризація, яка здійснюється в довгостроковому періоді, базується на результатах оперативної реструктуризації і передбачає залучення як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування в межах адаптаційної та випереджаючої реструктуризації.

Стратегічне планування – це особливий вид планової роботи, яка полягає в розробці стратегічних рішень у формі прогнозів, проектів, про-

грам і планів; передбачають висунення таких цілей і стратегій поведінки суб'єктів господарювання, які забезпечують їм ефективне функціонування в довгостроковій перспективі, швидку адаптацію до мінливих умов зовнішнього середовища.

Стратегічний план – сукупність взаємоузгоджених заходів і дій, що відображають довгострокові цілі та основні напрямки діяльності з обґрунтуванням ресурсного забезпечення.

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності – передбачає обґрунтування довгострокових цілей фірми у спектрі її зовнішньоекономічних інтересів; обов'язковою умовою є її узгодження із стратегічною метою підприємства – максимізація прибутку, збільшення частки ринку, виживання тощо.

Стратегія підприємства – це визначення довгострокового курсу розвитку підприємства, затвердження цього курсу та розподіл ресурсів для його реалізації.

Структура заробітної плати – основна і додаткова частини та види винагороди, що входять до кожної з них.

Субсидія (лат. – допомога, підтримка) – допомога у грошовій чи натуральній формі, що надається державою фізичним чи юридичним особам за рахунок коштів Державного або місцевих бюджетів.

Сумарний економічний ефект від технічних нововведень – розраховується на всіх етапах реалізації і за весь період здійснення цих заходів; визначається як різниця між вартісною оцінкою сукупних результатів і вартісною оцінкою сукупних витрат ресурсів за цей період.

Сумарні витрати на реалізацію технічних новинок – включають витрати на виробництво і витрати на використання (експлуатацію) продукції (машин, пристроїв, устаткування та ін.).

Суміжні права – це права, які примикають до авторського права і є похідними від нього; належать до нематеріальних об'єктів підприємства і поділяються на права виконавців, права виробників фонограм, права організацій мовлення.

Супутні операції зовнішньоторговельної діяльності – це операції по забезпеченню просування товару від продавця до покупця, своєчасному наданню транспортних, експедиторських, страхових і банківських зовнішньоторговельних послуг, здійсненню платіжно-розрахункових операцій та ін.

Т

Тактичне планування – процес розробки поточних (тактичних) планів підприємства, які складаються, як правило, на рік і регулюють діяльність підприємства по виробництву продукції, її збуту, матеріально-технічному забезпеченню та ін.

Тарифна система – система регулювання оплати праці залежно від складності виконуваних робіт, інтенсивності та умов праці.

Тарифна сітка – це сукупність кваліфікаційних розрядів та відповідних їм тарифних коефіцієнтів.

Тарифна ставка – розмір оплати праці працівників за одиницю робочого часу при певному тарифному розряді.

Тарифна угода – це договір між представниками сторін переговорів з питань оплати праці та соціальних гарантій; може бути генеральною та галузевою; регулює мінімальні тарифні ставки, визначає єдині умови праці та ін.

Тарифний коефіцієнт – співвідношення тарифної ставки вищого розряду і тарифної ставки першого розряду.

Тарифно-кваліфікаційний довідник – збірник вимог, що містить систему цenzів, яким повинні відповідати робітники певної професії і кваліфікації.

Товариство з повною відповідальністю – вид господарської організації, статутний фонд якої розділений на частини, розмір яких визначається установчими документами; учасники такого товариства відповідають за його борги своїми внесками у статутний фонд, а за нестачі цих сум – додатково майном, що їм належить, в однаковому для всіх учасників розмірі, кратному внеску кожного з них.

Товариство з обмеженою відповідальністю – організація, створювана на основі угоди між юридичними особами та (або) громадянами шляхом об'єднання їхніх внесків задля досягнення загальних цілей; таке товариство, статутний фонд якого формується лише за рахунок коштів пайовиків, несе відповідальність у межах власного майна, а його учасники – у межах їхніх внесків.

Товарна біржа – організаційне утворення, яке спеціалізується на гуртовій торгівлі насамперед масовими товарами, що мають чіткі та стійкі якісні параметри; гуртова купівля-продаж здійснюються без попереднього огляду (лише за зразками і стандартами) і за заздалегідь встановленими розмірами мінімальних партій продукції; ринкові ціни формуються залежно від фактичного співвідношення попиту і пропозицій.

Товарна продукція – продукція підприємства, яка виготовлена за певний період і призначена для реалізації на сторону.

Товаровиробник – фізична або юридична особа, яка за допомогою відповідних засобів виробництва створює матеріальні блага (товари) для обміну їх на ринку.

Торговельна надбавка – частина роздрібної ціни продукції, яка встановлюється торговельними підприємствами для покриття своїх витрат по реалізації продукції та одержання певного прибутку.

Технічна реструктуризація – реструктуризація підприємства, покликана забезпечити йому відповідний рівень виробничого потенціалу, технології, ефективних систем постачання та ін., що дозволить виготовляти конкурентоспроможну продукцію.

Технічне переоснащення діючих підприємств – комплекс заходів, спрямованих на підвищення техніко-економічного рівня окремих виробництв, цехів на основі впровадження нової техніки і технології, механізації та автоматизації виробництва, модернізації та заміни устаткування тощо.

Технічний рівень виробництва – відображає обсяг фактичного впровадження у виробництво досягнень науки, техніки, технології, організації праці і управління; характеризується показниками фондоозброєності праці, коефіцієнтами оновлення і вибуття основних фондів, віковими характеристиками виробничого устаткування та ін.

Типи прогнозування – види здійснення прогнозної діяльності, які ґрунтуються на використанні інтуїції, наявної в даний час інформації і переході від теперішнього стану підприємства до майбутнього (пошукове прогнозування), нормативне прогнозування.

Титульний список – це плановий документ, у якому зазначені: перелік об'єктів, включених у план капітального будівництва, строки будівництва, потужність об'єктів, витрати на будівельно-монтажні роботи тощо.

Товарний знак – оригінальне позначення, за допомогою якого товари і послуги одного виробника відрізняються від товарів і послуг інших

виробників; головне завдання товарного знака полягає в ідентифікації товару та його виробника на ринку; має правовий захист.

Традиційне пошукове прогнозування – прогнозування, за яким прогноз є екстраполяцією минулого в майбутнє.

Тривалість обороту оборотних коштів – час, протягом якого оборотні кошти підприємства здійснюють один оборот; вимірюється в днях.

Трудові ресурси – частина населення країни, яка здатна до трудової діяльності; до їх складу включається населення у працездатному віці.

Трудомісткість продукції – показник, обернений до показника виробітку; характеризується величиною затрат праці (часу) на виготовлення одиниці продукції.

У

Узагальнюючі показники якості продукції – показники, що характеризують загальний рівень якості продукції підприємства; серед них виділяють коефіцієнт сортності продукції, частка сертифікованої продукції, коефіцієнт оновлення асортименту, питома вага браку та ін.

Умисне банкрутство – керівник підприємства або власник в особистих інтересах або в інтересах будь-якої іншої особи робить підприємство неплатоспроможним.

Умовно чиста продукція – показник виробничої програми підприємства, який визначається сумуванням обсягу чистої продукції (новствореної вартості) та амортизаційних відрахувань.

Управління – це особливий вид інтелектуальної діяльності, що застосовує різноманітні засоби і методи впливу на процеси.

Управління витратами – цілеспрямований вплив на формування витрат, контроль за їх рівнем та економічне стимулювання їхнього зниження.

Управління конкурентоспроможністю продукції – це встановлення оптимального співвідношення між чинниками забезпечення конкурентоспроможності продукції (якістю, ціною, системою збуту, обслуговуванням та ін.).

Управління персоналом – це частина кадрової політики підприємства, основними функціями якого є планування потреби в певних категоріях персоналу, його набір та відбір, забезпечення процесу навчання персоналу, визначення розмірів заробітної плати і пільг та ін.

Управління підприємством – цілеспрямоване керівництво усіма підрозділами і ланками підприємства для організації і координації їхньої діяльності в процесі постачання, виробництва і реалізації (збуту продукції).

Управління якістю продукції – це дії, спрямовані на встановлення, забезпечення і підтримку необхідного рівня якості продукції в процесі її проектування, виробництва та експлуатації.

Управлінська реструктуризація – реструктуризація, пов'язана із зміною організаційної структури підприємства, менеджменту, інноваційної, технологічної та маркетингової політики, системи підготовки і перепідготовки кадрів.

Установчий договір – форма договору, що укладається засновниками товариств, спільних підприємств, суб'єктів ринкової інфраструктури; у ньому зазначається, для чого і на яких засадах створюється та чи інша господарська структура; перелічуються засновники з їхніми юридичними адресами; визначається частка кожного з них у статутному фонді, загальна сума останнього тощо.

Фізичне зношування — це втрата основними фондами своїх споживчих властивостей, внаслідок чого вони перестають задовольняти вимогам, які до них ставляться.

Фіктивне банкрутство — це свідомо неправдиве оголошення підприємства неплатоспроможним для одержання від кредиторів відстрочки платежів або списання частини боргів.

Фінансова діяльність підприємства — виникнення грошових відносин, пов'язаних з неперервним кругообігом коштів у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також із приводу відносин з постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємства, державними органами та ін.

Фінансова реструктуризація — реструктуризація, яка стосується управління пасивами підприємства, а саме: його заборгованістю; передбачає зміну структури пасивів шляхом відстрочки погашення заборгованості, визначення більш вигідної для підприємства схеми погашення заборгованості, анулювання частки або всієї заборгованості та ін.

Фінансове оздоровлення — див. Санація.

Фінансовий план — план формування та розподілу фінансових ресурсів підприємства.

Фінансові інвестиції — вкладення коштів у різноманітні фінансові інструменти (активи); використання капіталу для придбання облігацій, акцій, інших цінних паперів, що випускаються державою або підприємствами.

Фінансові ресурси підприємства — грошові кошти, які є в його розпорядженні і призначені для здійснення поточних затрат і затрат по розширеному відтворенню, платежів на усіх зобов'язаннях та стимулювання працівників.

Фінансово-бюджетне регулювання — форма державного регулювання економіки, яка повинна забезпечити нормальний перебіг економічних і соціальних процесів, повне задоволення суспільних потреб у фінансових ресурсах; відбувається через механізм бюджетного планування.

Фінансування капітальних вкладень — забезпечення коштами підприємства для здійснення ними капітальних вкладень.

Фінансування санаційних заходів — джерела покриття витрат на проведення санації; може відбуватись за рахунок коштів власників і персоналу підприємства, кредиторів, Національного банку України, держави.

Фонд нагромадження (реінвестований прибуток) — частина чистого прибутку підприємства, яка використовується для створення резервного фонду, фонду розвитку виробництва, інвестиційні потреби.

Фонд споживання — частина чистого прибутку підприємства, яка використовується для виплат власникам підприємства, акціонерам, матеріального заохочення персоналу за результатами роботи, вирішення соціальних проблем.

Фонди невиробничого призначення — частина фондів підприємства, вкладена у житлові будинки, спортивні споруди, будинки культури, бази відпочинку, дитячі садки і ясла та інші об'єкти невиробничого призначення.

Фонди обігу — це частина оборотних коштів підприємства, що обслуговують процес обігу (реалізації) продукції і вкладених у готову продукцію на складах підприємства, відвантажено, але ще не оплачену покупцем продукцію, грошові кошти на розрахунковому рахунку підприємства, грошові кошти в розрахунках, готівка в касі.

Фонди підприємства – матеріальні та грошові ресурси, потрібні для розвитку виробництва, створення продукції (послуг).

Фондовіддача – показник ефективності використання основних фондів, який визначається відношенням обсягу виготовленої продукції до середньорічної вартості основних фондів підприємства.

Фондомісткість – показник, обернений до показника фондовіддачі; показує, яка величина середньорічної вартості основних фондів підприємства припадає на одну гривню виготовленої продукції.

Фондоозброєність праці – показник, що характеризує рівень технічної оснащеності праці, величину основних виробничих фондів, які використовує один працівник; визначається відношенням середньорічної вартості основних фондів до середньорічної чисельності працівників.

Форми об'єднання підприємств – добровільні утворення, які виникають внаслідок об'єднання інноваційної, виробничої, маркетингової, постачальницько-збутової, фінансової та соціальної діяльності підприємств; найбільш поширеними є асоціації (союзи, спілки), корпорації, концерни, консорціуми, трести, холдинги, фінансові групи.

Форми реалізації майна банкрута – способи реалізації майна боржника, який визнаний банкрутом (аукціон, тендер, надання в оренду, розподіл між кредиторами, передача заставленого майна заставотримачу та ін.).

Форс-мажор – обставини непереборної сили (пожежа, стихійне лихо, війна, економічна блокада, заборона експорту або імпорту), за яких стає неможливим виконання умов угоди (договору, контракту); у договорі обов'язковим бувають умови, що з настанням таких обставин строк виконання договірних зобов'язань відкладається на час їхньої дії; якщо форс-мажорні обставини триватимуть понад три місяці, то кожна сторона договору має право відмовитися від виконання зобов'язань за ним.

Франко – вид зовнішньоторговельної угоди купівлі-продажу, коли в ціну товару включають витрати на його страхування і доставку у місце, зазначене в договорі (франкування цін).

Х

Холдинг (англ. – володіння, тримання) – різновид акціонерної компанії, характерною ознакою якої є володіння контрольним пакетом акцій інших фірм з метою контролю і управління їхньою діяльністю; виробничо-господарською діяльністю безпосередньо не займається.

Хімізація виробництва – полягає у використанні синтетичних хімічних матеріалів для технічних потреб, при виготовленні таропакувальних виробів, використанні хімічних речовин у виробничих процесах для їх прискорення; сприяє раціональному використанню природних ресурсів, розширенню матеріально-сировинної бази виробництва, підвищенню якості продукції.

Ц

Цензи – це вимоги, яким повинен задовольняти робітник певної професії, спеціальності та кваліфікації; містять вимоги до того, що робітник повинен знати, вміти та взірєць роботи, яку робітник повинен виконати.

Ціль підприємства – це конкретний стан окремих характеристик підприємства, досягнення яких є для нього бажаним і на які спрямована його діяльність; цілі можуть бути економічними і неекономічними.

Ціна – це грошовий вираз вартості товару; кількість грошей, що сплачується або одержується за одиницю товару або послуги; одночасно ціна відображає його споживчі властивості, купівельну спроможність грошової одиниці, силу конкуренції та ін.

Ціноутворення – процес обґрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня, співвідношення та структури.

Ч

Часткова реструктуризація – використовується підприємством для відновлення технічної та економічної дієздатності; заходами такої реструктуризації можуть бути додаткова емісія цінних паперів, переоцінка активів, зниження дебіторської заборгованості та ін.

Чиста продукція – різниця між сумою товарної продукції та матеріальними затратами на її виробництво і сумою амортизаційних відрахувань.

Чиста теперішня вартість – показник оцінки економічної ефективності виробничих інвестицій, який визначається співставленням величини самих інвестицій та суми очікуваних дисконтованих грошових потоків протягом періоду реалізації інвестиційного проекту.

Чистий прибуток – це прибуток, що поступає у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток та інших обов'язкових платежів; використовується для формування фондів нагромадження і споживання підприємства.

Чистий приведений дохід – один з важливих показників оцінки ефективності реальних інвестицій; визначається як різниця між приведеним до теперішньої вартості грошовим потоком та сумою інвестованих коштів.

Чисті інвестиції – сума валових інвестицій, зменшених на величину амортизаційних відрахувань і призначених для розширеного відтворення основних фондів (активів) фірми.

Ю

Юридична особа – суб'єкт цивільного права, що відповідає певним вимогам чинного законодавства; до ознак юридичної особи належать: незалежність функціонування від окремих фізичних осіб, що входять до її складу; наявність власного майна, відокремленого від майна її учасників; право придбавати, користуватись і розпоряджатись власністю; здійснювати від свого імені інші дозволені законодавством дії; право від свого імені вирішувати спірні питання щодо діяльності та конфліктні ситуації у суді та арбітражі; самостійна майнова відповідальність; наявність розрахункового та інших рахунків у банках, самостійного балансу, печатки зі своїм найменуванням, товарного знака тощо.

Я

Явне (реальне) банкрутство – характеризується неспроможністю підприємства сплачувати свої борги; виходом з такого стану підприємства є його санація або порушення справи про банкрутство.

Якість продукції – сукупність властивостей продукції, які визначають ступінь її придатності для використання за призначенням; на відміну від споживної вартості виявляється лише в процесі споживання або експлуатації.

1. Абчук В. Задачник по економіке. 300 бизнес-шансов.– С.-П.: Деан, 1999.– 168 с.
2. Бляхман В. Економіка фірми. Учеб. пос.– С.-П.: Изд-во Михайлова, 1999.– 279 с.
3. Бойчик І. М., Харів П. С., Хопчан М. І. Економіка підприємств. Навч. посібник.– Львів: «Сподом», 2000.– 212 с.
4. Бойчик І. М., Хопчан М. І., Харів П. С., Піча Ю. В. Економіка підприємства: Навч. посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів I – IV рівнів акредитації. Друге видання, виправлене і доповнене – К.: «Каравела»; Львів: «Новий світ – 2000», 2001.– 298 с.
5. Вихруц В. Л. Бізнес-план – основа успіху.– Тернопіль: Лілея, 1996.– 83 с.
6. Витвицкая М. С., Киселев А. П. Методические рекомендации по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции, работ и услуг на предприятиях, фирмах и других структурах.– К., 1993.
7. Вихруц В. П., Турпак І. В. Економіка нових форм господарювання.– Бучач, 1994.– 120 с.
8. Вихруц В. П. Основи бізнесу.– Підручник.– Том 1.– Тернопіль: Збруч, 1998.– 200 с.
9. Воеводин С. А. Экономический механизм управления промышленным производством.– К.: Вища школа, 1991.– 166 с.
10. Гальчинський А. С., Єщенко П. С., Палкій Ю. І. Основи економічних знань: Навч. посібник.– К.: Вища школа, 1999.– 544 с.
11. Грызунов В. Економіка підприємства. Учеб. пос.– М.: Финансы и статистика, 1999.– 208 с.
12. Гаврилюк Л. І. Економіка підприємства: Навч. посібник для самостійного вивчення дисципліни.– Житомир: ЖІТІ, 2000.– 152 с.
13. Глухое В. В. Економіка малого підприємства.– М.: Смолин плюс, 2000.– 270 с.
14. Горфинкель В. Я. и др. Економіка підприємства. Учебник для вузов.– М.: ЮНИТИ, 2000.– 742 с.
15. Економіка виробничого підприємництва: Навч. посіб. / За ред. Й. М. Петровича. 3-тє вид., випр.– К.: Т-во «Знання», КОО, 2002.– 405 с.
16. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.– К.: Видавничий центр «Академія», 2000.– 840 с.
17. Економіка підприємства. Збірник практичних задач і конкретних ситуацій: Навч. посібник / С. Ф. Покропивний, Г. О. Швиданенко, О. С. Федонін та ін. / За ред. д-ра екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного.– КНЕУ, 2000.– 328 с.
18. Економіка підприємства: Навч. посіб. / За ред. А. В. Шенди К.: Знання-Прес, 2001.– 335 с.

19. Економіка підприємства. Навч.-метод. пос. для самостійної роботи.— К.: КНЕУ, 2000.— 248 с.
20. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств / За ред. *Шкарабана С. І., Сапачова М. І.*— Тернопіль, ТАНГ, 1995.— 224 с.
21. Економічний словник-довідник / За ред. *Мочерного С. В.*— К.: Феміна, 1995.— 368 с.
22. Економіка підприємств / За ред. *Вихруща В. П., Харіва П. С.*— Тернопіль, 1995.— 203 с.
23. Економіка підприємств / За ред. *Покропивного С. Ф.* В 2 т.— К.: Хвиля — Прес, 1995.— 782 с.
24. Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. *В. Д. Камаева.*— 5-е изд., перераб. и доп.— М.: Гуманит; изд. центр ВЛАДОС, 1999.— 640 с.
25. Економіка харчової промисловості / За ред. *Кошеляка С. П.*— К.: Вища школа, 1994.— 334 с.
26. *Зайцев Н.* Экономика промышленного предприятия. 3-е изд.— М.: ИНФРА-М, 2000.— 358 с.
27. *Загородній А. Г., Павлішевський І. В.* Бізнес-план.— Львів: ІНВТ «Політекс», 1993.— 40 с.
28. Закон України «Про банкрутство» // Нове законодавство України. Випуск 4.— К., 1993.
29. Закон України «Про власність» // Нове законодавство України. Випуск 2.— К., 1992.
30. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємства» від січня 1999 р.
31. Закон України «Про внесення змін до статті 4 Закону України «Про підприємництво» від 12 січня 1999 р.
32. Закон України «Про господарські товариства» // Нове законодавство України. Випуск 3.— К., 1993.
33. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» // Голос України.— 5 травня 2000 р.
34. Закон України «Про оплату праці» // Нове законодавство України. Випуск 3.— К., 1993.
35. Закон України «Про підприємництво» // Нове законодавство України. Випуск 2.— К., 1992.
36. Закон України «Про підприємства в Україні» // Нове законодавство України. Випуск 3.— К., 1992.
37. Закон України «Про цінні папери і фондову біржу».— К.: Парламентське видання, 2000.
38. *Зубовський В.* Економіка підприємства.— К.: Уфімб, 1999.— 64 с.
39. *Іванов Ю. Б., Кравченко Ю. І., Хоменко М. М.* Вступ до бізнесу.— К.: Лібра, 1995.— 122 с.
40. Інвестиційний словник-довідник / Укл. *М. І. Передірієнко, Л. А. Швайка, С. М. Яковська.*— Львів «Вільна Україна», 1997.— 84 с.
41. *Кейлер В.* Экономика предприятия. Курс лекций.— М.: ИНФРА-М, 1999.— 132 с.

42. Киперман Г. Экономика предприятия. Словарь.– М.: Юрист, 2000.– 272 с.
43. Ковальов Д., Сухорукова Т. Економічна безпека підприємства // Економіка України.– 1998.– № 10.
44. Котлер Ф. Основы маркетинга.– М.: Прогресс, 1990.– 736 с.
45. Краткий курс по экономике предприятия.– К.: Генеза, 1998.– 302 с.
46. Курс рыночной экономики / Под ред. Рузавина Г. И.– М.: Банки и биржи, 1994.– 244 с.
47. Львов Ю. А. Основы экономики и организации бизнеса.– Санкт-Петербург: ГМП «Форника», 1994.– 383 с.
48. Мних Є. В., Ференц І. Д. Економічний аналіз: Навч. посібник.– Львів: «Армія України», 2000.– 240 с.
49. Михасюк І. Р., Мельник А. Ф., Крупка М. І., Залога З. М. Державне регулювання економіки / За ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АН вищої школи України І. Р. Михасюка.– Львівський національний університет ім. І. Франка. Підручник. Друге вид., виправлене і доповнене.– К.: Атіка, Ельга-Н, 2000.– 592 с.
50. Мокий М. Экономика предприятия. Конспект лекций.– М.: МАЭП, 1999.– 120.
51. Ніколенко Ю. В. та ін. Основи економічної теорії. Підручник: У 2 кн. / За ред. Ю. В. Ніколенка.– К., 1998.– 400 с.
52. Пелих А. С. Экономика предприятия и отрасли промышленности.– М.: РнД, Феникс, 1999.– 322 с.
53. Пелих А. С. Экономика предприятия. 100 экзаменационных советов.– М.: Март, 2000.– 362 с.
54. Петрович Й. М., Атаманчук Р. П. Производственная мощность и экономика предприятия.– М.: Экономика, 1990.– 110 с.
55. Петрович Й. М., Будіщева І. О., Устинова І. Г. та ін. Економіка виробничого підприємництва. Навчальний посібник.– Львів: Оксарт, 1996.– 416 с.
56. Платонов Ю. И. Экономика предприятия. Конспект лекций в схемах.– М.: Приор, 1999.– 112 с.
57. Плоткін Я., Станьковська Л. Забезпечення конкурентоспроможної продукції підприємства // Економіка України.– 1999.– № 2.
58. Плоткин Я. Д., Янушкевич О. К. Организация и планирование приборостроительного производства.– Львов: Свит, 1992.– 324 с.
59. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства. Підручник.– К.: КНЕУ, 2000.– 528 с.
60. Покропивний С. Ф., Колот В. М. Підприємництво, стратегія, організація, ефективність: Навч. посібник.– К.: КНЕУ, 1997.– 244 с.
61. Прауде В. Р., Білий О. Б. Маркетинг.– К.: Вища школа, 1994.– 256 с.
62. Примак Т. О. Економіка підприємств.– К.: МАУП, 1999.– 108 с.
63. Примак Т. О. Економіка підприємства: Навчальний посібник.– К.: Вікар, 2001.– 178 с.
64. Пруссова А. Г. Основы рыночной экономики.– К.: РПО «Поліграф», 1993.– 304 с.

65. Про діяльність підприємств, які змінили форму власності, за 1999 р. // Державний комітет статистики України.— К., 2000.— 544 с.
66. Пушкар М. С. Планування і організація підприємств, об'єднань і комплексів». Навч. посібник.— К.: НМК, 1992.— 414 с.
67. Раицкий К. Экономика предприятия. Учебник для вузов.— М.: Маркетинг, 1999.— 693 с.
68. Сафронов Н. А. Экономика предприятия. Учебник.— М.: Юнисть, 1998.— 584 с.
69. Сергеев М. В. Экономика предприятия. Учебное пособие.— М.: Финансы и статистика, 1994.— 304 с.
70. Словник-довідник бухгалтера, підприємця / Укл. В. Г Мельник. Тернопіль: НДУ «Проблеми людини», 1993.— 127 с.
71. Федоровский В. Аналитическая экономика современного предприятия.— Николаев: «ЭОЛИС», 1996.— 104 с.
72. Хопчан М. І., Харів П. С., Бойчик І. М., Латиш О. Я. Організація і планування виробництва: Теорія і практика. Навч. посібник.— Тернопіль: Марком, «Нова генерація», 1996.— 194 с.
73. Швандар В. А., Прасолова В. П. Экономика предприятия. Тесты задачи, ситуации.— М.: ЮНИТИ, 1997.— 222 с.
74. Швиданенко Г. О., Оголь О. В., Зайкіна В. В. Приватизація державних підприємств: Навч. посібник.— К.: ІЗМН, 1996.— 224 с.
75. Штефанич Д. А., Вашиків П. Г. Штефанич О. Д. Бізнес-план фірми.— Тернопіль, 1997.— 144 с.
76. Экономика предприятия / Под ред. Горфинкеля В. Я., Купорядова З. М.— М.: ЮНИТИ, 1996.— 367 с.
77. Экономическая стратегия фирмы. Учебное пособие / Под ред. Грозова А. П.— Санкт-Петербург, 1995.— 414 с.
78. Экономика предприятия, учебник / Под ред. А. Добрынина.— С.-П.: Интерком, 1999.— 448 с.
79. Экономика предприятия. Конспект лекций в схемах.— М.: Приор, 1999.— 112 с.

ПЕРЕДМОВА	3
Тема 1. Підприємство як суб'єкт господарювання	5
<i>Основні теоретичні положення теми</i>	<i>6</i>
<i>Тести для самоконтролю</i>	<i>13</i>
Тема 2. Управління підприємством	17
<i>Основні теоретично-розрахункові положення теми</i>	<i>17</i>
<i>Задачі для розв'язку</i>	<i>25</i>
<i>Тести для самоконтролю</i>	<i>26</i>
Тема 3. Прогнозування і планування діяльності підприємства	33
<i>Основні теоретичні положення теми</i>	<i>34</i>
<i>Тести для самоконтролю</i>	<i>44</i>
Тема 4. Розробка та обґрунтування виробничої програми підприємства	48
<i>Основні теоретично-розрахункові положення теми</i>	<i>49</i>
<i>Приклади</i>	<i>56</i>
<i>Задачі для розв'язку</i>	<i>58</i>
<i>Тести для самоконтролю</i>	<i>64</i>
Тема 5. Персонал підприємства і продуктивність праці	67
<i>Основні теоретично-розрахункові положення теми</i>	<i>68</i>
<i>Приклади</i>	<i>86</i>
<i>Задачі для розв'язку</i>	<i>88</i>
<i>Тести для самоконтролю</i>	<i>93</i>
Тема 6. Основні фонди та виробнича потужність підприємства	100
<i>Основні теоретично-розрахункові положення теми</i>	<i>101</i>
<i>Приклади</i>	<i>121</i>
<i>Задачі для розв'язку</i>	<i>124</i>
<i>Тести для самоконтролю</i>	<i>131</i>
Тема 7. Оборотні фонди і оборотні кошти підприємства	139
<i>Основні теоретично-розрахункові положення теми</i>	<i>140</i>
<i>Приклади</i>	<i>151</i>
	477

Задачі для розв'язку	153
Тести для самоконтролю	160
Тема 8. Фінансово-кредитні та нематеріальні ресурси підприємства	165
Основні теоретично-розрахункові положення теми	166
Задачі для розв'язку	176
Тести для самоконтролю	176
Тема 9. Виробничі інвестиції підприємства	183
Основні теоретично-розрахункові положення теми	184
Приклади	197
Задачі для розв'язку	200
Тести для самоконтролю	205
Тема 10. Інноваційні процеси на підприємстві та оцінка їх ефективності	213
Основні теоретично-розрахункові положення теми	214
Приклади	224
Задачі для розв'язку	226
Тести для самоконтролю	233
Тема 11. Якість та конкурентоспроможність продукції підприємства	238
Основні теоретично-розрахункові положення теми	239
Приклади	251
Задачі для розв'язку	254
Тести для самоконтролю	259
Тема 12. Оплата праці на підприємстві	265
Основні теоретично-розрахункові положення теми	266
Приклади	278
Задачі для розв'язку	283
Тести для самоконтролю	291
Тема 13. Витрати виробництва і собівартість продукції підприємства	296
Основні теоретично-розрахункові положення теми	297
¶ Приклади	309
¶ Задачі для розв'язку	311
Тести для самоконтролю	316

Тема 14. Ціни та ціноутворення в ринкових умовах	321
<i>Основні теоретично-розрахункові положення теми</i>	322
<i>Приклади</i>	330
<i>Задачі для розв'язку</i>	333
<i>Тести для самоконтролю</i>	335
Тема 15. Фінансово-економічні результати й ефективність діяльності підприємства	339
<i>Основні теоретично-розрахункові положення теми</i>	340
<i>Приклади</i>	354
<i>Задачі для розв'язку</i>	357
<i>Тести для самоконтролю</i>	360
Тема 16. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства	367
<i>Основні теоретичні положення теми</i>	368
<i>Тести для самоконтролю</i>	376
Тема 17. Державне регулювання діяльності підприємства	380
<i>Основні теоретичні положення теми</i>	381
<i>Тести для самоконтролю</i>	392
Тема 18. Реструктуризація і санація підприємства	398
<i>Основні теоретичні положення теми</i>	399
<i>Тести для самоконтролю</i>	411
Тема 19. Банкрутство та ліквідація підприємства	419
<i>Основні теоретично-розрахункові положення теми</i>	420
<i>Тести для самоконтролю</i>	432
Словник основних термінів і понять	439
Література	473