

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

**Ілюстративний матеріал**  
**з навчальної дисципліни**  
**"ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА"**  
**для студентів напряму підготовки**  
**6.030601 "Менеджмент"**  
**усіх форм навчання**

**Харків. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015**

Затверджено на засіданні кафедри економіки та маркетингу.  
Протокол № 9 від 17.12.2014 р.

**Укладачі:** Притиченко Т. І.

Бихова О. М.

Олійник Т. В.

I-43 Ілюстративний матеріал з навчальної дисципліни "Економіка і фінанси підприємства" для студентів напряму підготовки 6.030601 "Менеджмент" усіх форм навчання / уклад. Т. І. Притиченко, О. М. Бихова, Т. В. Олійник. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 224 с. (Укр. мов.)

Подано ілюстративний матеріал за модулями й темами навчальної дисципліни. Ілюстративний матеріал призначено для кращого засвоєння студентами лекційного матеріалу, а також для самостійної роботи студентів.

Рекомендовано для студентів економічних напрямів підготовки.

## Вступ

У сучасних умовах господарювання актуалізується питання економічного розвитку підприємства як основного суб'єкта ринкової економіки. У зв'язку з цим зростають вимоги, що висувуються до рівня підготовки майбутніх менеджерів, економістів, фінансистів. Вони повинні володіти теоретичними знаннями щодо організації будь-якої економічної та фінансової діяльності кожного суб'єкта господарювання, а також бути обізнаними з чинною нормативно-законодавчою базою.

**Предметом навчальної дисципліни** "Економіка і фінанси підприємства" є фінансово-економічний механізм функціонування підприємства, формування та використання його ресурсного потенціалу з метою оптимізації економічних результатів діяльності.

**Метою навчальної дисципліни** "Економіка та фінанси підприємства" є формування у студентів сучасного економічного мислення і системи спеціальних знань про базові поняття щодо господарсько-фінансової діяльності підприємства, змісту її окремих напрямів та їх взаємозв'язку, системи показників, що їх характеризують.

**Завданнями дисципліни** є теоретична та практична підготовка студентів з таких питань:

підприємство як суб'єкт господарювання та основні напрями його господарсько-фінансової діяльності (операційна, інвестиційна, інноваційна, фінансова); методологічні та методичні засади планування діяльності підприємства; формування програми виробництва продукції та її реалізації, визначення виробничої потужності підприємства; визначення складових ресурсного потенціалу підприємства та шляхи його ефективного використання; теоретичні засади формування та використання трудових ресурсів підприємства та системи їх матеріального стимулювання; методичні підходи до їх аналізу та планування; теоретичні засади формування та використання майнових ресурсів (активів) підприємства, методичні підходи до їх аналізу та планування;

теоретичні засади формування фінансових ресурсів (капіталу) підприємства, методичні підходи до їх аналізу та планування; механізм формування економічних ресурсів господарсько-фінансової діяльності підприємства; оцінка ефективності господарської діяльності та пошук шляхів її підвищення; сутність фінансового стану підприємства, його складові та методи оцінки; конкурентоспроможність підприємства та методи її оцінки; механізм розвитку підприємства, запобігання кризових явищ та банкрутства; забезпечення економічної безпеки підприємства.

Дисципліна "Економіка і фінанси підприємства" знаходиться в тісному зв'язку з іншими дисциплінами навчального плану: "Економічна теорія", "Маркетинг", "Макроекономіка", "Статистика", "Гроші та кредит", "Фінанси", "Бухгалтерський облік". Знання цих дисциплін та сформовані під час їх вивчення навички дають студентові змогу оволодіти теоретичними та методичними аспектами організації, планування, аналізу та контролю економічних процесів, що відбуваються на підприємстві.

Вивчення та засвоєння програмного матеріалу з даної навчальної дисципліни спрямовані на формування у студентів:

**знань:**

економічної основи функціонування підприємства у системі ринкових відносин;

системи аналізу та планування обсягів, результатів діяльності ресурсного потенціалу підприємства;

зовнішнього середовища та його впливу на діяльність підприємства; основних результативних показників діяльності підприємства, порядок їх формування та використання;

структури капіталу підприємства, економічні основи формування та використання;

оцінки конкурентоспроможності підприємства та його продукції;

сучасних теорій та моделей розвитку підприємства, механізму трансформації підприємства в процесі розвитку;

економічної безпеки підприємства та його антикризової діяльності.

Засвоєння основних модулів даної навчальної дисципліни повинно забезпечити формування таких **професійних компетентностей:**

здатність стратегічного, тактичного та оперативного планування, планування обсягів діяльності, необхідних ресурсів, зовнішніх та внутрішніх обмежень та ризиків;

здатність обґрунтування обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства, його виробничої потужності, потреби підприємства у матеріальних ресурсах;

здатність до аналізу та планування ресурсів, які необхідні підприємству, розробки політики формування та використання трудових, майнових та фінансових ресурсів;

здатність до аналізу та планування доходів, поточних витрат та фінансових результатів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства;

здатність до обґрунтування ефективності інвестиційних та інноваційних проектів;

здатність до оцінки фінансово-майнового стану підприємства, його конкурентоспроможності, загрози банкрутства.

**Автономність і відповідальність:**

соціальна відповідальність за прийняття стратегічних рішень;

індивідуальна відповідальність за результати виконаних завдань у навчанні.

**Комунікації:**

зрозуміле донесення власних висновків, знань та пояснень до аудиторії;

здатність до ефективної роботи в команді.

Ілюстративний матеріал, наданий у методичній розробці, вміщує схеми, формули, графіки, приклади. Він допоможе підвищити засвоєння лекційного матеріалу, а також здійснювати самопідготовку до практичних занять, модульних контрольних робіт та іспитів.

# Змістовий модуль 1

## Економічні засади функціонування підприємства в системі ринкових відносин, виробництво та конкурентоспроможність продукції

### Тема 1. Підприємство в соціально-орієнтованій ринковій економіці

#### 1.1. Підприємство як суб'єкт господарювання.

#### Зовнішнє середовище підприємства та методи його аналізу

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

*Господарський Кодекс України*



#### Ознаки підприємства як юридичної особи:

- замкнута система обліку і звітності;
- самостійний баланс;
- розрахунковий рахунок у банку;
- печатка з власним найменуванням;
- товарний знак (марка) у вигляді певного символу, рисунка або їх комбінації

Рис. 1.1. Поняття та ознаки підприємства

#### Майно підприємства складають:

- виробничі фонди;
- невиробничі фонди;
- інші цінності, вартість яких відображається у самостійному балансі підприємства

Рис. 1.2. Склад майна підприємства

### **Джерелами формування майна підприємства є:**

- грошові і матеріальні внески засновників;
- доходи, отримані від реалізації продукції, послуг, інших видів господарської діяльності;
- доходи від цінних паперів;
- кредити банків та інших кредиторів;
- капітальні вкладення і дотації з бюджетів;
- майно, придбане в інших суб'єктів господарювання, організацій і громадян у встановленому законодавством порядку;
- інші джерела, незаборонені законодавством України

**Рис. 1.3. Джерела формування майна підприємства**

**Економічний суверенітет** (свобода господарської діяльності) – право і реальна можливість вибору сфери господарської діяльності; ухвалення рішень про те, що і в якій кількості виготовляти, кому і за якими цінами реалізовувати

**Самоокуповування** – спосіб господарювання, за умов якого покриття всіх витрат здійснюється за рахунок власних доходів, отриманих від реалізації виготовленої продукції або надання послуг.  
Виступає основною умовою комерційного розрахунку, одним із принципів ринкової економіки

**Самофінансування** – розміщення інвестицій господарюючого суб'єкта за рахунок власних ресурсів

**Рис. 1.4. Сутність економічного суверенітету, самоокуповування і самофінансування**



Рис. 1.5. Сутність зовнішнього середовища та його складові

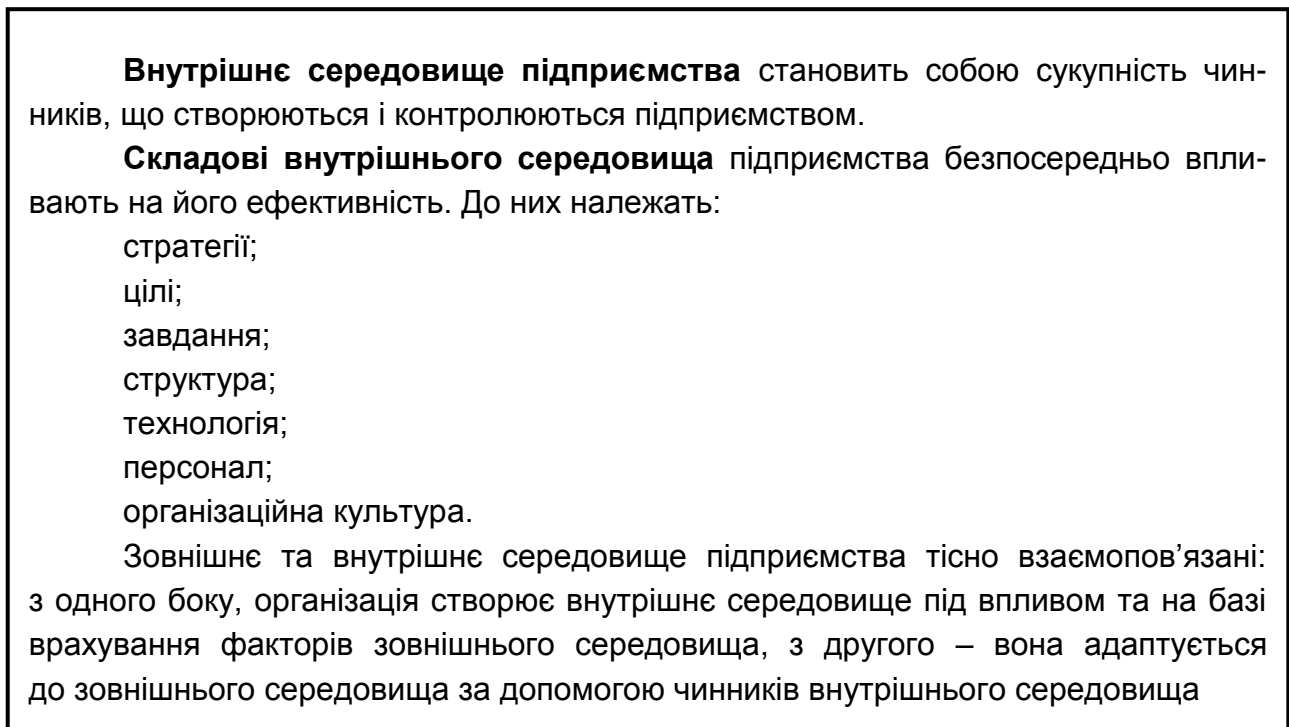


Рис. 1.6. Поняття внутрішнього середовища підприємства та його складові

**SLEPT- аналіз** – стратегічний аналіз чинників макросередовища, що дозволяє виявити найбільш значущі чинники зовнішнього середовища на діяльність підприємства



- S – *Social/cultural* – аналіз соціально-культурного середовища;
- L – *Legal* – дослідження елементів правового середовища;
- E – *Economic* – аналіз економічних умов діяльності;
- P – *Political* – вивчення політичного клімату і його впливу на розвиток бізнесу
- T – *Technological* – технологічні чинники розвитку бізнесу

Рис. 1.7. **Зміст і послідовність SLEPT-аналізу чинників макросередовища**

**PEST- аналіз** – маркетинговий інструмент, призначений для аналізу впливу чинників макросередовища (зовнішнього середовища) на діяльність підприємства



- P – *Political* – вивчення політичного клімату і його впливу на розвиток бізнесу;
- E – *Economic* – аналіз економічних умов діяльності;
- S – *Social/cultural* – дослідження соціально-культурного середовища;
- T – *Technological* – технологічні чинники розвитку бізнесу

Рис. 1.8. **Зміст PEST-аналізу чинників макросередовища**



<b>Політично-правові чинники</b>	<b>Економічні чинники</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Діюче законодавство і передбачувані зміни в законодавстві.</li> <li>2. Європейське/міжнародне законодавство.</li> <li>3. Регулюючі органи і норми.</li> <li>4. Урядова політика, її зміна, стабільність уряду.</li> <li>5. Державне регулювання конкуренції.</li> <li>6. Торгова політика.</li> <li>7. Рівень бюрократії і корупції.</li> <li>8. Тип управління державою.</li> <li>9. Фінансування, гранти й ініціативи.</li> <li>10. Групи лобіювання/тиску ринку.</li> <li>11. Екологічні проблеми.</li> <li>12. Інший вплив держави в галузі</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Економічна ситуація і тенденції.</li> <li>2. Динаміка ставки рефінансування.</li> <li>3. Рівень інфляції.</li> <li>4. Рівень безробіття, ситуація на ринку праці.</li> <li>5. Зарубіжні економічні системи і тенденції.</li> <li>6. Загальні проблеми оподаткування.</li> <li>7. Оподаткування, визначене для продукту/послуг.</li> <li>8. Ринок і торгові цикли.</li> <li>9. Платоспроможний попит.</li> <li>10. Специфіка виробництва.</li> <li>11. Товаропровідні ланцюги і дистрибуція.</li> <li>12. Потреби кінцевого споживача.</li> <li>13. Обмінні курси валют.</li> <li>14. Основні зовнішні витрати: <ul style="list-style-type: none"> <li>• енергоносії;</li> <li>• транспорт;</li> <li>• сировина і комплектуючі;</li> <li>• комунікації</li> </ul> </li> </ol>
<b>Соціально-культурні чинники</b>	<b>Технологічні чинники</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Чисельність населення, статеві-вікова структура населення.</li> <li>2. Зміни законодавства, що стосуються соціальних чинників.</li> <li>3. Освіта, соціальна мобільність.</li> <li>4. Базові цінності.</li> <li>5. Рівень і стиль життя.</li> <li>6. Бренд, репутація компанії .</li> <li>7. Моделі поведінки покупців.</li> <li>8. Мода, тренди в моді.</li> <li>9. Головні події і чинники впливу.</li> <li>10. Споживчі переваги.</li> <li>11. Точки контакту покупців.</li> <li>12. Етнічні/релігійні чинники.</li> <li>13. Громадська думка, норми поведінки і обмеження (табу)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Розвиток конкурентних технологій, наукових досліджень.</li> <li>2. Фінансування досліджень.</li> <li>3. Зв'язані/залежні технології.</li> <li>4. Заміщаючі технології/рішення.</li> <li>5. Зрілість технологій.</li> <li>6. Зміна й адаптація нових технологій.</li> <li>7. Виробнича ємність.</li> <li>8. Інформація і комунікації, вплив інтернету.</li> <li>9. Споживачі, що купують технології.</li> <li>10. Законодавство щодо технологій.</li> <li>11. Потенціал інновацій.</li> <li>12. Доступ до технологій, ліцензування, патенти.</li> <li>13. Проблеми інтелектуальної власності</li> </ol>

Рис. 1.9. Приклади чинників, що характеризують макросередовище

**Приклад SLEPT-аналізу чинників  
зовнішнього середовища підприємства**

Група чинників	Чинники	Значення чинника ( $A_i$ ) (-5 ... + 5)	Вага чинника ( $p_i$ ) (0...1)	Зважена оцінка, $A_i \cdot p_i$
1	2	3	4	5
S	1. Високий рівень безробіття	+1	0,1	+2,5
	2. Високі соціальні гарантії	+4	0,3	
	3. Високий рівень освіти	+4	0,3	
	4. Неприятлива демографічна ситуація (падіння народжуваності і зростання смертності)	-1	0,1	
	5. Наявність державних програм розвитку галузей економіки	+4	0,2	
L	1. Висока прозорість законодавства, а також велика кількість законів прямої дії	+3	0,3	+4,2
	2. Прості і конкретно визначені процедури оформлення проектних документів	+3	0,3	
	3. Сильна судова система (наявність прямих механізмів захисту власності)	+3	0,3	
	4. Розроблена система проектних норм	+4	0,1	
E	1. Повільне зростання рівня доходів населення	-5	0,3	-1,3
	2. Нестійкість економіки, пов'язана із залежністю від зовнішніх ринків збуту	-3	0,3	
	3. Досить великі вкладення інвестиційних коштів у галузь автомобілебудування	+3	0,2	
	4. Високий рівень оподаткування	-3	0,1	
	5. Місцеві географо-економічні особливості (високий рівень витрат на теплоносії і як наслідок, відносно низька конкурентоспроможність на зовнішньому ринку)	-1	0,1	

1	2	3	4	5
Р	1. Стабілізація політичної влади	+4	0,3	2,1
	2. Прагнення уряду до стагнації	+1	0,1	
	3. Відкрита зовнішня політика	+4	0,2	
	4. Недостатнє цільове фінансування	-3	0,1	
	5. Підтримка інвестування органами державної влади	+3	0,2	
	6. Заохочення місцевою владою розвитку виробництва	-3	0,1	
Т	1. Прагнення до світових стандартів	+3	0,3	-1,2
	2. Недостатність інвестиційних ресурсів для розробки, впровадження та широкого використання власних технологічних розробок	-4	0,3	
	3. Застарілі технології виробництва	+1	0,3	

### 1.2. Правові основи функціонування підприємства

• **Державна реєстрація юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців** – засвідчення факту створення або припинення юридичної особи, засвідчення факту набуття або позбавлення статусу підприємця фізичною особою, а також вчинення інших реєстраційних дій, які передбачені законодавством, шляхом внесення відповідних записів до Єдиного державного реєстру

• **Ліцензування** – видача, переоформлення й анулювання ліцензій, видача дублікатів ліцензій, ведення ліцензійних справ і ліцензійних реєстрів, контроль за дотриманням ліцензіатами ліцензійних умов, видача розпоряджень про усунення порушень ліцензійних умов, а також розпоряджень про усунення порушень законодавства у сфері ліцензування

Рис. 1.10. Організаційно-правові аспекти створення підприємств

### 1.3. Види підприємств та їх класифікація

Таблиця 1.2

#### Критерії класифікації підприємств

Класифікаційні ознаки	Види підприємств
1	2
Мета і характер діяльності	<ul style="list-style-type: none"> <li>• комерційні;</li> <li>• некомерційні</li> </ul>
Галузева приналежність	<ul style="list-style-type: none"> <li>• промислові підприємства, які здійснюють видобуток і переробку корисних копалини і виробництво товарів;</li> <li>• торгові підприємства, які самі не виготовляють товари, але виконують дистриб'юторські функції;</li> <li>• банки, які акумулюють фінансові кошти і надають кредити;</li> <li>• транспортні підприємства, які займаються перевезеннями з використанням різних транспортних засобів;</li> <li>• страхові організації, які здійснюють страхування від різних видів ризиків;</li> <li>• підприємства у сфері послуг, наприклад, готельного бізнесу, консалтингові фірми та ін.</li> </ul>
Ресурси, що використовуються	<ul style="list-style-type: none"> <li>• підприємства, що використовують в основному трудові ресурси (трудомісткі);</li> <li>• підприємства, що інтенсивно використовують засоби виробництва (фондомісткі);</li> <li>• підприємства, які інтенсивно використовують матеріали (матеріаломісткі)</li> </ul>
Форма власності	<ul style="list-style-type: none"> <li>• приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян або суб'єкта господарювання (юридичної особи);</li> <li>• підприємство колективної власності, що діє на основі колективної власності;</li> <li>• комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;</li> <li>• державне підприємство, що діє на основі державної власності;</li> <li>• підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності)</li> </ul>
Спосіб створення і формування статутного фонду	<ul style="list-style-type: none"> <li>• унітарні;</li> <li>• корпоративні</li> </ul>

1	2
Річний оборот і середня кількість працівників за календарний рік	<ul style="list-style-type: none"> <li>• суб'єкти мікропідприємництва;</li> <li>• малі підприємства;</li> <li>• середні підприємства;</li> <li>• крупні підприємства</li> </ul>
Простота (складність створення)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• прості підприємства;</li> <li>• складні підприємства (об'єднання)</li> </ul>

**Господарськими товариствами** визнаються підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою отримання прибутку. Господарські товариства є юридичними особами



#### **Характерні риси господарських товариств:**

господарські організації корпоративного типу (як правило, наявність двох і більше засновників – фізичних та/або юридичних осіб, а також подільність майна на частки та корпоративна форма управління справами);

універсальність цієї організаційно-правової форми, тобто можливість її застосування для підприємств, банків, страхових компаній, інвестиційних фондів, неприбуткових господарських організацій;

наявність статусу юридичної особи;

основний правовий титул майна товариства – право власності, джерелами формування якого є: вклади засновників та учасників товариства, вироблена продукція, отримані доходи, майно, набуте на підставі договорів та інших правочинів, незаборонених законом;

корпоративний характер управління – учасниками товариства (у персональних товариствах) або системою органів (об'єднання капіталів);

подільність майна товариства на частки, розмір яких визначається установчими документами товариства;

наявність в учасників господарських товариств корпоративних прав: право участі в розподілі прибутку товариства, право участі в його управлінні, право участі в розподілі майна товариства у разі його ліквідації

**Рис. 1.11. Сутність та характерні риси господарських товариств**

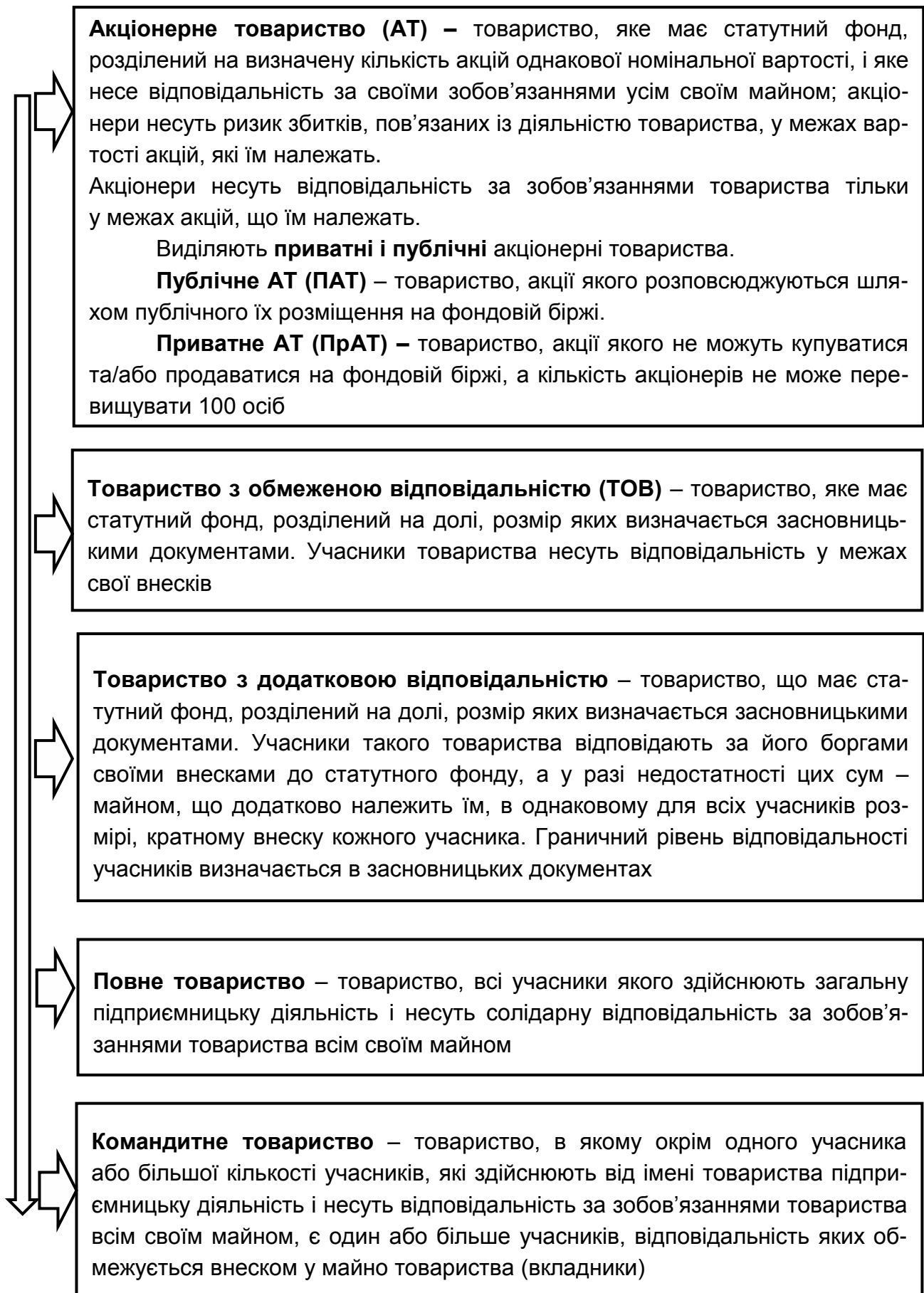


Рис. 1.12. Види господарських товариств

**Об'єднання підприємств** – це господарська організація, створена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової і інших видів діяльності, для вирішення загальних економічних і соціальних завдань

**Асоціація** – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності.  
Асоціація не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-якого з її учасників

**Корпорація** – договірне об'єднання, створене на основі об'єднання виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників

**Концерн** – статутне об'єднання підприємств промислових, наукових організацій, транспорту, банків і так далі на основі цілісної фінансової залежності від одного або групи підприємств

**Консорціум** – тимчасове статутне об'єднання промислових і банківських капіталів для здійснення загальної мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів та ін.). Консорціум використовує засоби, якими його наділяють учасники.  
У разі досягнення поставленої мети консорціум припиняє свою діяльність

**Холдинговою компанією** визнається суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій дочірнього підприємства (підприємств). Між холдинговою компанією і її дочірніми підприємствами встановлюються стосунки контролю-підпорядкування відповідно до вимог законодавства

**Промислово-фінансова група** – об'єднання промислових, сільськогосподарських підприємств і підприємств інших галузей, наукових організацій з банківськими установами з метою забезпечення своєї виробничої, наукової, торгової діяльності згідно державної програмі вирішення важливої народногосподарської проблеми

Рис. 1.13. Види об'єднань

**Види підприємств за критеріями  
чисельності працівників та річного доходу**

Види підприємств	Характеристика
Великі підприємства	Юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми і форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб і річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України
Середні підприємства	Юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми і форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) більше 50 чоловік, але не перевищує 250 осіб і річний дохід від будь-якої діяльності складає суму, еквівалентну більше 10 мільйонам євро, але не перевищує 50 мільйонів євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України
Малі підприємства	Юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми і форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб і річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України
Мікропідприємства	Юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми і форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб і річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України



#### 1.4. Види і напрямки діяльності підприємства

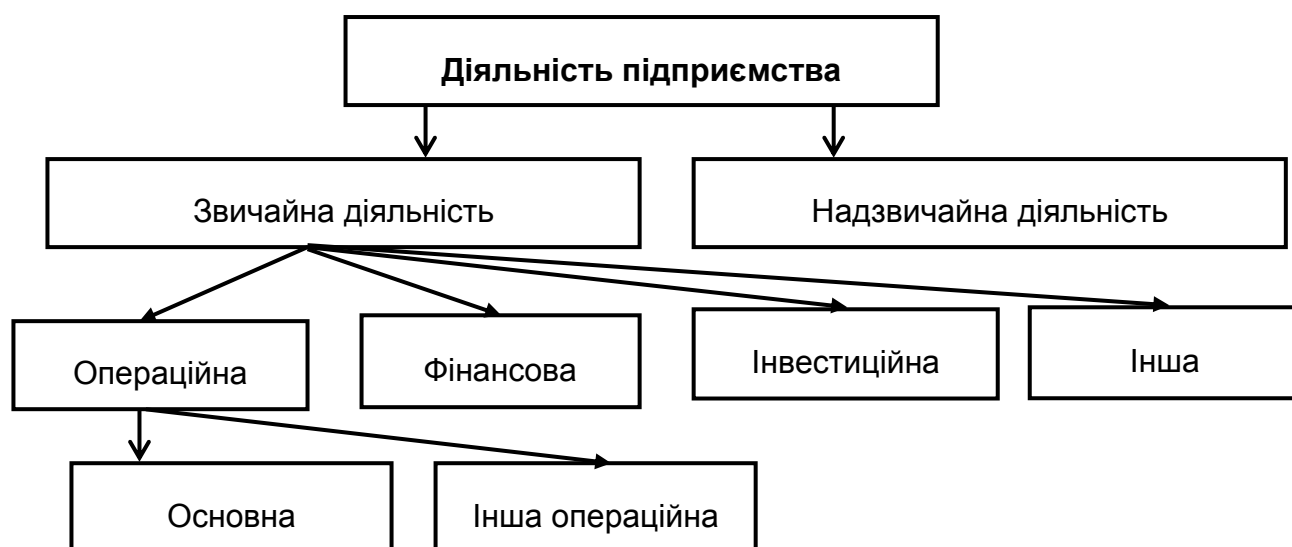


Рис. 1.14. Класифікація видів діяльності підприємства

Таблиця 1.4

#### Зміст окремих видів діяльності підприємства

Види діяльності	Зміст діяльності
Основна операційна діяльність	Пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та є головною метою створення підприємства й забезпечує основну частку його доходу
Інша операційна діяльність	У межах іншої операційної діяльності підприємство отримує надходження від реалізації іноземної валюти, субсидій, операційної оренди, дохід або втрати від курсових різниць
Фінансова діяльність	Діяльність, що веде до зміни розміру й складу власного й позикового капіталу підприємства. В межах фінансової діяльності здійснюється: надходження власного капіталу; одержання та повернення позичок; оплата процентів, дивідендів
Інвестиційна діяльність	У межах даної діяльності здійснюється: придбання і реалізація майнових комплексів, необоротних активів, фінансових інвестицій; одержання відсотків і дивідендів від володіння цінними паперами



Рис. 1.15. Напрями діяльності підприємства

## Тема 2. Планування діяльності підприємства

### 2.1. Зміст та основні принципи планування діяльності підприємства

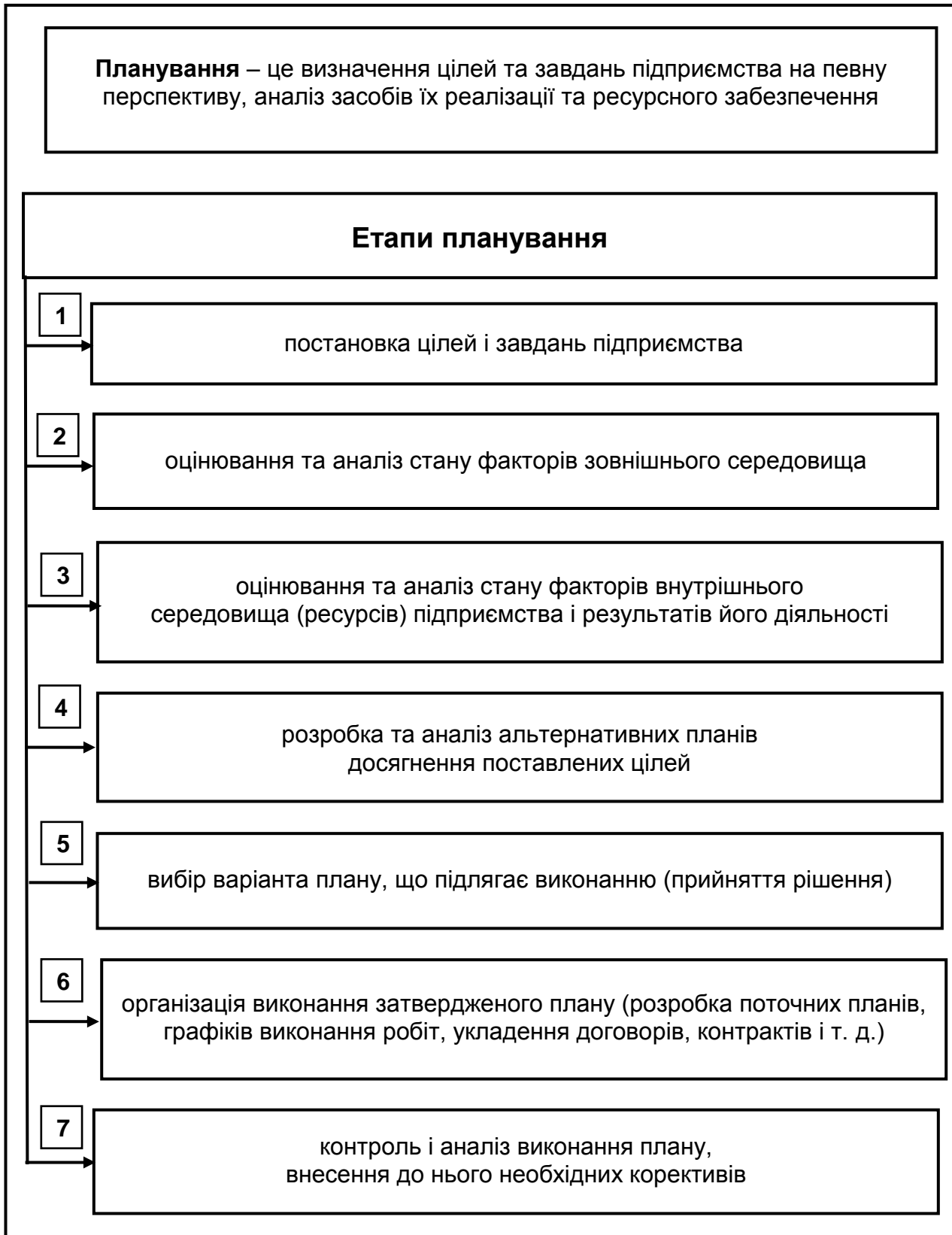


Рис. 2.1. Послідовність етапів планування на підприємстві

### Специфічні принципи планування діяльності підприємства

Назва принципу	Сутнісний зміст принципу
1	2
Вибір та обґрунтування цілей (цілепокладання), кінцевої мети, результатів діяльності підприємства	<p>Чітко визначені кінцеві цілі є вихідним пунктом планування. Беручи загалом, виокремлюють п'ять основних цілей (або груп цілей) підприємства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>господарсько-економічну, зумовлену вимогами забезпечення високої ефективності виробничої системи, випуску суспільно необхідної конкретної продукції;</li> <li>виробничо-технологічну, що відображає основне функціональне призначення підприємства – випуск певної продукції належної якості;</li> <li>науково-технічну, тобто постійне прискорення науково-технічного прогресу, що матеріалізується в постійному поліпшенні продукції та оновленні технічної бази виробництва;</li> <li>соціальну – якомога більш повне забезпечення матеріальних і духовних потреб працівників підприємства;</li> <li>екологічну – забезпечення вимоги відтворюваності ресурсів та виготовлення екологічно безпечної (чистої) продукції</li> </ul>
Принцип системності	<p>Цей принцип передбачає, щоб планування охоплювало всі сфери діяльності підприємства, усі тенденції, зміни та зворотні зв'язки в його системі. Системний підхід треба використовувати для обґрунтування й вирішення планових завдань на будь-якому рівні управління. За допомогою системного аналізу можна відповісти на такі важливі питання, як: визначення цілей та їхньої субординації, можливості знаходження альтернативних шляхів та способів досягнення цілей, що різняться за складністю, термінами реалізації, соціальними наслідками тощо</p>
Принцип безперервності	<p>Принцип безперервності означає:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>підтримування безперервної планової перспективи, формування й періодичну зміну горизонту планування, що залежить від загальних соціально-політичних та економічних передумов, темпів науково-технічного прогресу в галузі, тривалості впливу управлінських рішень, вірогідності передбачення майбутнього;</li> <li>взаємопогодження довго-, середньо- та короткострокових планів;</li> <li>своєчасне корегування перспективних і поточних планів, виходячи із одержаних сигналів щодо зовнішніх (регіон, економіка в цілому) та внутрішніх (усередині самого підприємства) змін умов господарювання</li> </ul>

1	2
Забезпечення оптимальності використання застосовуваних ресурсів	Використання ресурсів підприємства має орієнтуватись на потреби, умови та кон'юнктуру ринку, інтенсифікацію виробництва, запровадження досягнень науково-технічного прогресу, максимально повну реалізацію наявних резервів як суто виробничих, так і організаційних тощо
Принцип збалансованості	Збалансованість – це визначальна умова обґрунтованості планів, реальності їхнього виконання. Головним її проявом є відповідність між потребами в ресурсах та наявністю таких
Принцип адекватності системи планування	Принцип адекватності системи планування щодо об'єкта та умов його діяльності виходить з того, що оскільки ринкове середовище зумовлює постійну зміну номенклатури продукції підприємства, його виробничої та організаційної структури, технологій і факторів виробництва, остільки методи планування, показники та розділи планів, організація самого процесу їхньої розробки підлягають постійному перегляду, а за необхідності – застосування поліпшених або принципово нових методів та процедур планування

2.2. *Поняття та види планів, систематизація планів підприємства*

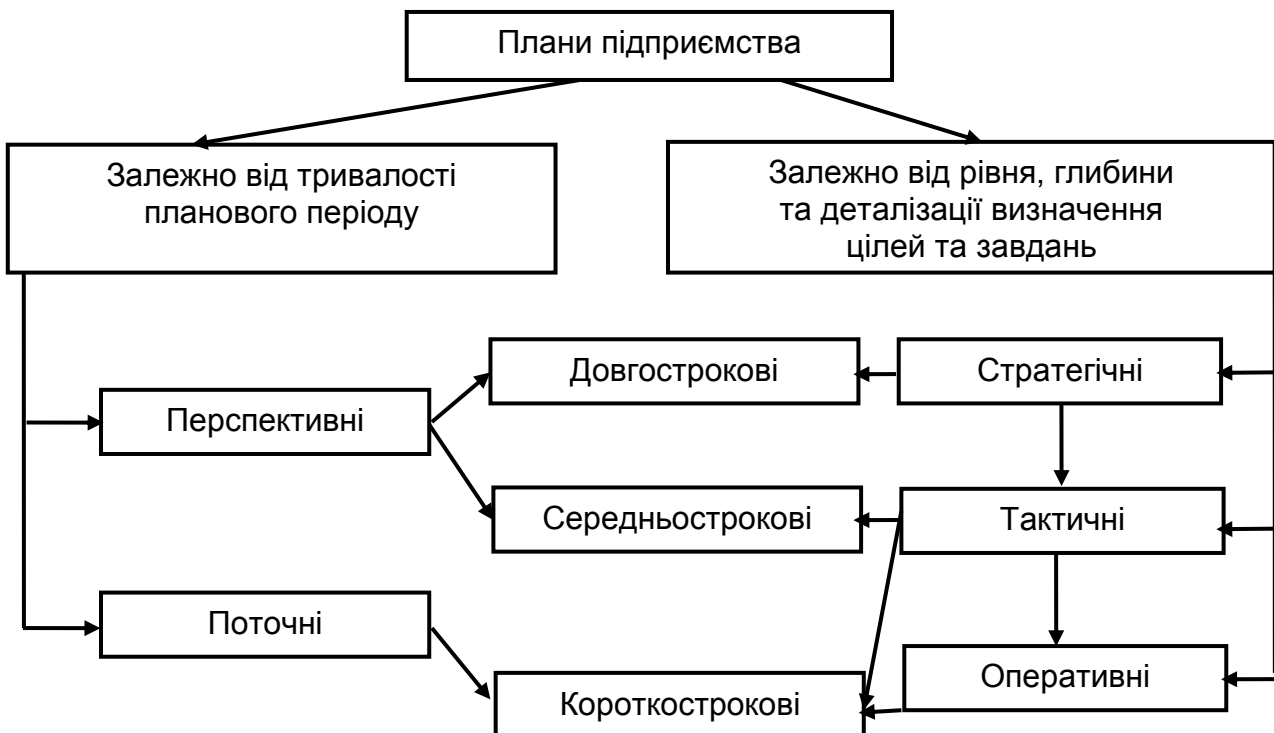


Рис. 2.2. Система планів підприємства

### Класифікація методів планування діяльності підприємства

Класифікаційні ознаки	Методи планування
Вихідна позиція для розробки плану	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ресурсний (за можливостями).</li> <li>• Цільовий (за потребами)</li> </ul>
Принципи визначення планових показників	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Екстраполяційний.</li> <li>• Інтерполяційний</li> </ul>
Спосіб розрахунку планових показників	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Експериментально-статистичний (середніх показників).</li> <li>• Факторний.</li> <li>• Нормативний</li> </ul>
Узгодженість ресурсів та потреб	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Балансовий.</li> <li>• Матричний</li> </ul>
Варіантність розроблюваних планів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Одноваріантний (інтуїтивний).</li> <li>• Поліваріантний.</li> <li>• Економіко-математичної оптимізації</li> </ul>
Спосіб виконання розрахункових операцій	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ручний.</li> <li>• Механізований.</li> <li>• Автоматизований</li> </ul>
Форма подання планових показників	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Табличний.</li> <li>• Лінійно-графічний.</li> <li>• Логіко-структурний (мережевий)</li> </ul>

### Сутнісний зміст методів планування

Методи планування	Сутнісний зміст
1	2
Ресурсний метод	Може застосовуватись за монопольного становища підприємства або за слабкої конкуренції. З посиленням конкурентної боротьби вихідною позицією, початковим моментом планування, стають потреби ринку, попит на продукцію (послуги). Підприємство самостійно виконує цілепокладання, визначає мету (цілі) діяльності і для її (їх) досягнення формує відповідні плани
Метод екстраполяції	На підставі динаміки цих показників у минулому, припускаючи, що темпи і пропорції, досягнуті на момент розробки плану, буде збережено в майбутньому

1	2
Інтерполятивний метод	Підприємство встановлює ціль для досягнення її в майбутньому і на цій підставі визначає тривалість планового періоду та проміжні планові показники. Тобто на протилежність поступальному рухові за екстраполяції інтерполятивний метод передбачає зворотний рух – від встановленої мети та відповідного кінцевого значення планових показників до обчислення проміжних їхніх величин
Дослідно-статистичний (середніх показників) метод	Передбачає використання фактичних статистичних даних за попередні роки, середніх величин за встановлення планових показників
Факторний метод планування	Згідно з яким планові значення показників визначають на підставі розрахунків впливу найважливіших чинників, що обумовлюють зміни цих показників. Факторні розрахунки (за окремими факторами) застосовуються, передовсім, за планування ефективності виробництва (визначення можливих темпів зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції тощо)
Нормативний метод планування	Суть якого полягає в тім, що планові показники розраховуються на підставі прогресивних норм використання ресурсів із врахуванням їхніх змін у результаті впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді. Зрозуміло, що застосування цього методу на підприємстві потребує створення відповідної нормативної бази
Балансовий метод	Його суть полягає у розробці спеціальних таблиць-балансів, в одній частині яких із різним ступенем деталізації показують усі напрями витрачання ресурсів згідно до потреб, а в другій – джерела надходження цих ресурсів. Під час опрацювання балансу треба домогтися рівності між цими двома його частинами. Баланси на підприємстві розробляться для різних видів ресурсів (матеріальні, трудові, фінансові)
Матричний метод планування	Є подальшим розвитком балансового методу і полягає в побудові моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками
Економіко-математичне моделювання	За сучасних умов господарювання на підприємствах треба розробляти не один, а кілька варіантів плану. Показники окремих розділів (найбільш важливих) мають бути оптимізовані за допомогою економіко-математичного моделювання

## 2.3. Стратегічне планування діяльності підприємства.

### Види стратегій діяльності

**Стратегія** – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для їхнього досягнення. Вона формулює цілі та способи їхнього досягнення так, щоб указати підприємству певний (такий, що об'єднує всі його підрозділи) напрямок розвитку. За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування.

**Стратегічне планування** – процес здійснення сукупності систематизованих та взаємо узгоджених робіт із визначення довгострокових (на певний період) цілей та напрямків діяльності підприємства

Рис 2.3. Поняття "стратегія" та "стратегічне планування"

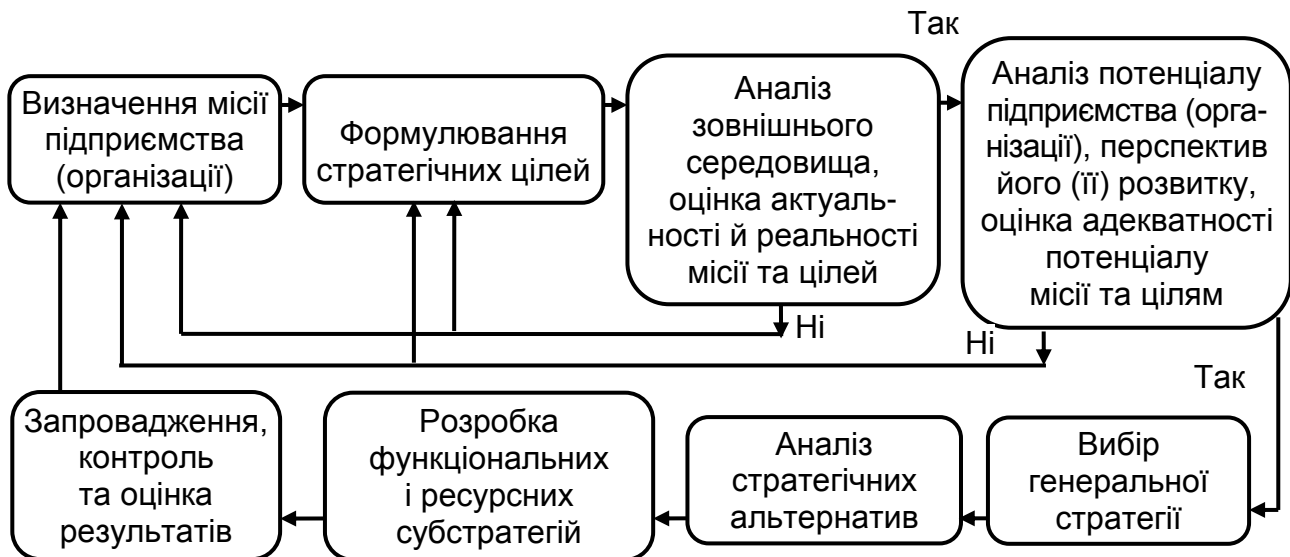


Рис. 2.4. Основні етапи стратегічного планування на підприємстві (в організації)

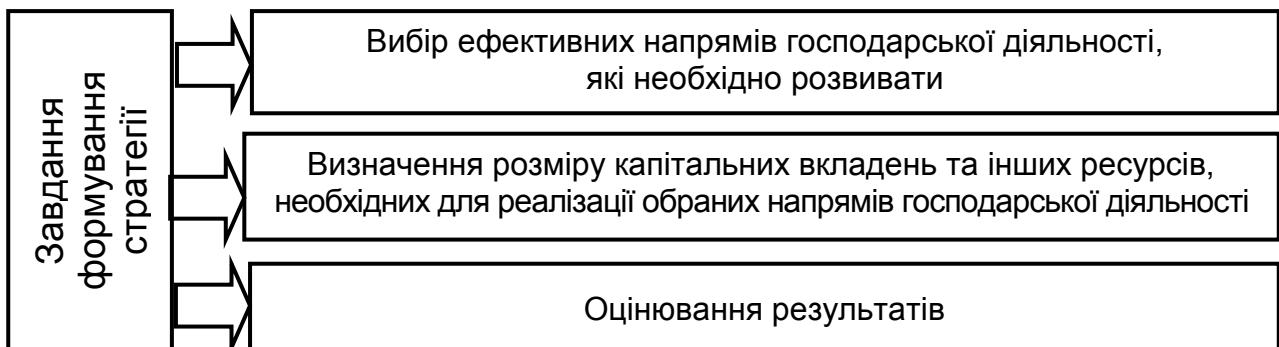


Рис. 2.5. Завдання формування стратегії



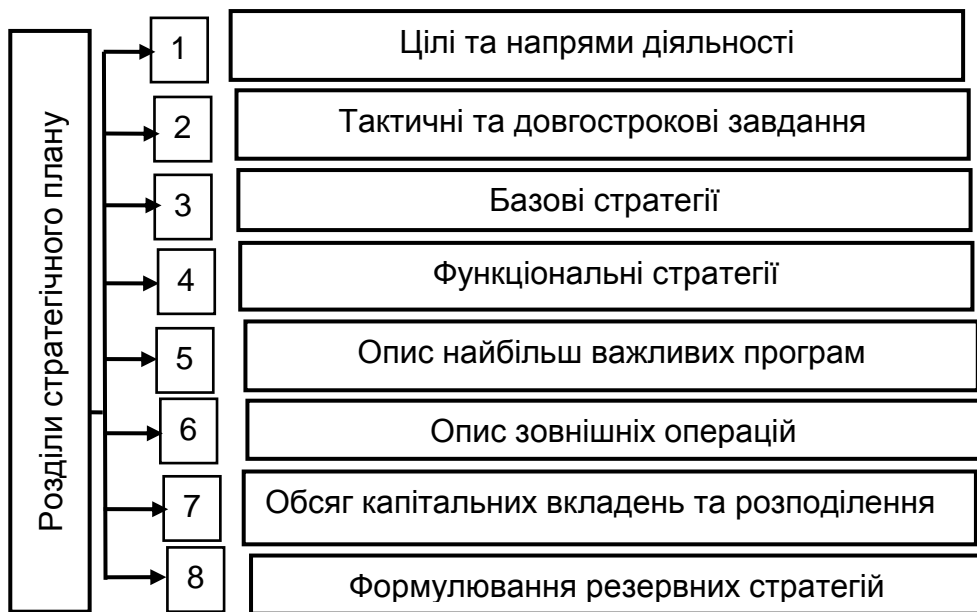


Рис. 2.6. Розділи стратегічного планування



Рис. 2.7. Базові стратегії підприємства

Швидке зростання ринку

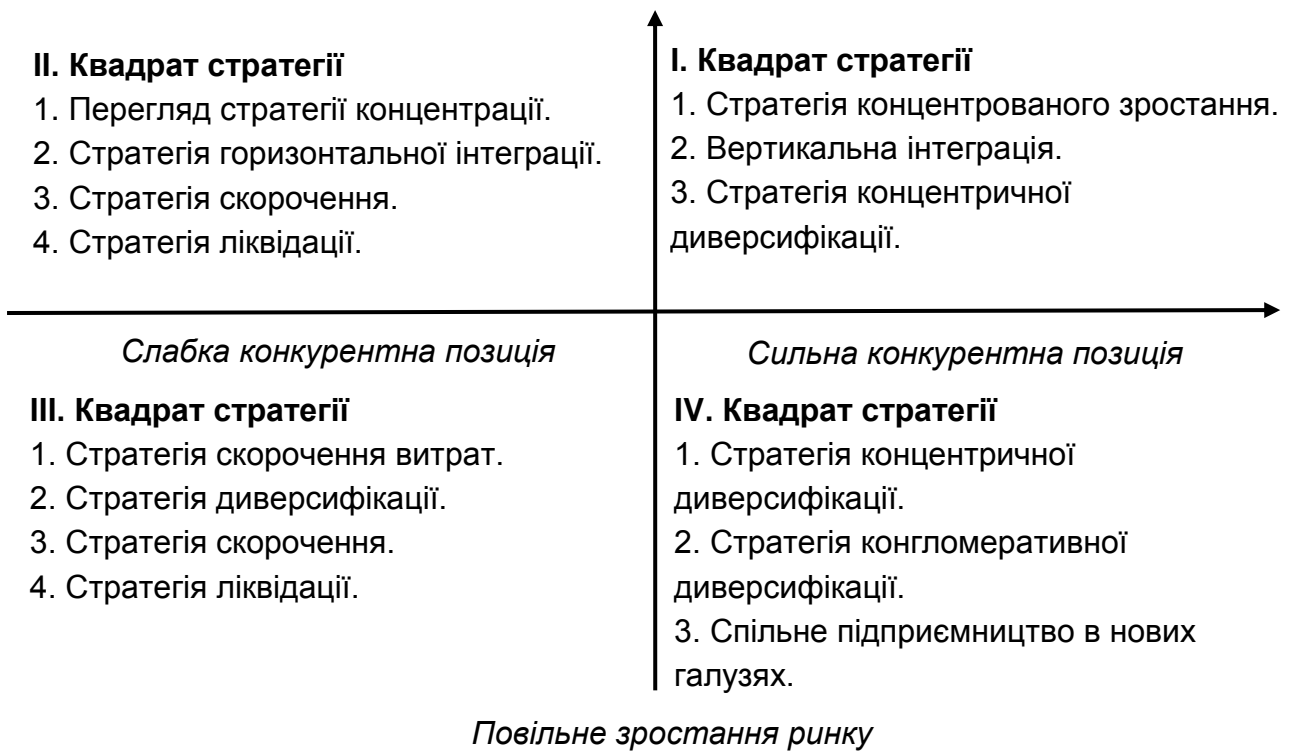


Рис. 2.8. Матриця Томпсона і Стрікланда

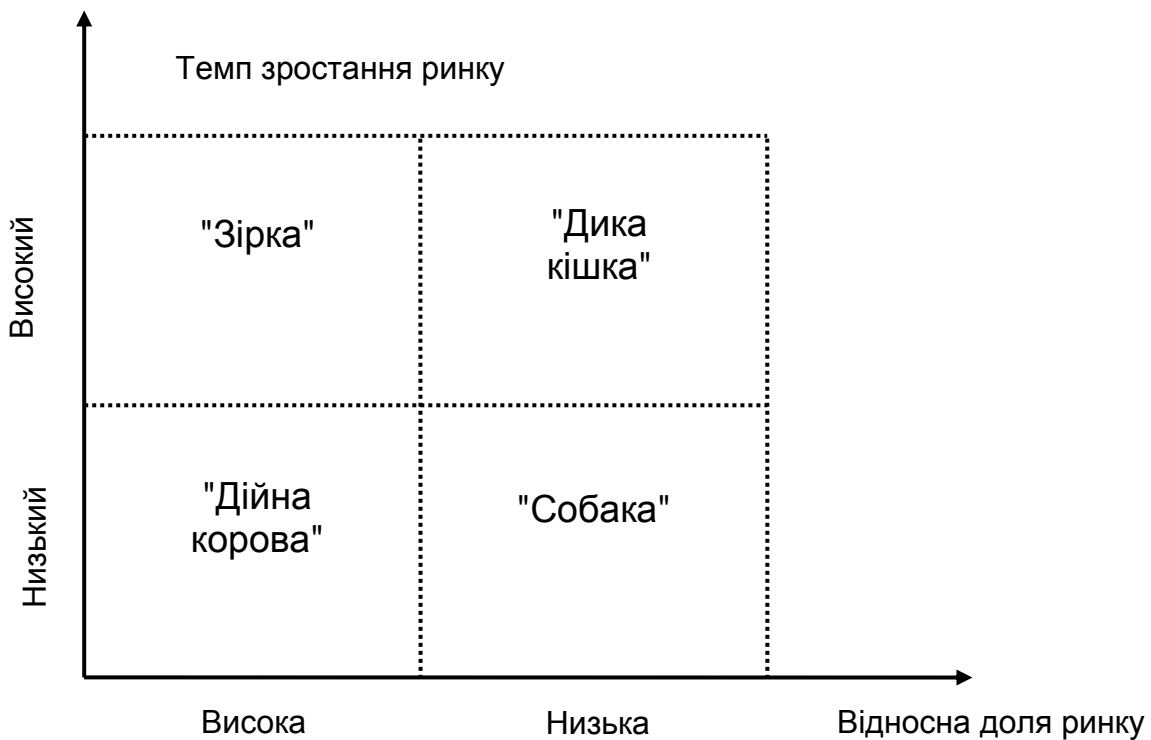


Рис. 2.9. Матриця БКГ

Конкурентний статус	Сильний	Використати максимальну вигоду або піти	Реінвестувати прибуток або використати максимальну вигоду	Інвестувати або втримати позиції
	Середній	Повільно піти	Використати максимальну вигоду або піти	Інвестувати, реінвестувати прибуток
	Слабкий	Піти швидко, повільно або залишитися	Залишитись або повільно піти	Інвестувати, реінвестувати, піти
		Низька	Середня	Висока
Привабливість ринку				

Рис. 2.10. Матриця Мак-Кінсі

#### 2.4. Тактичне та оперативне планування

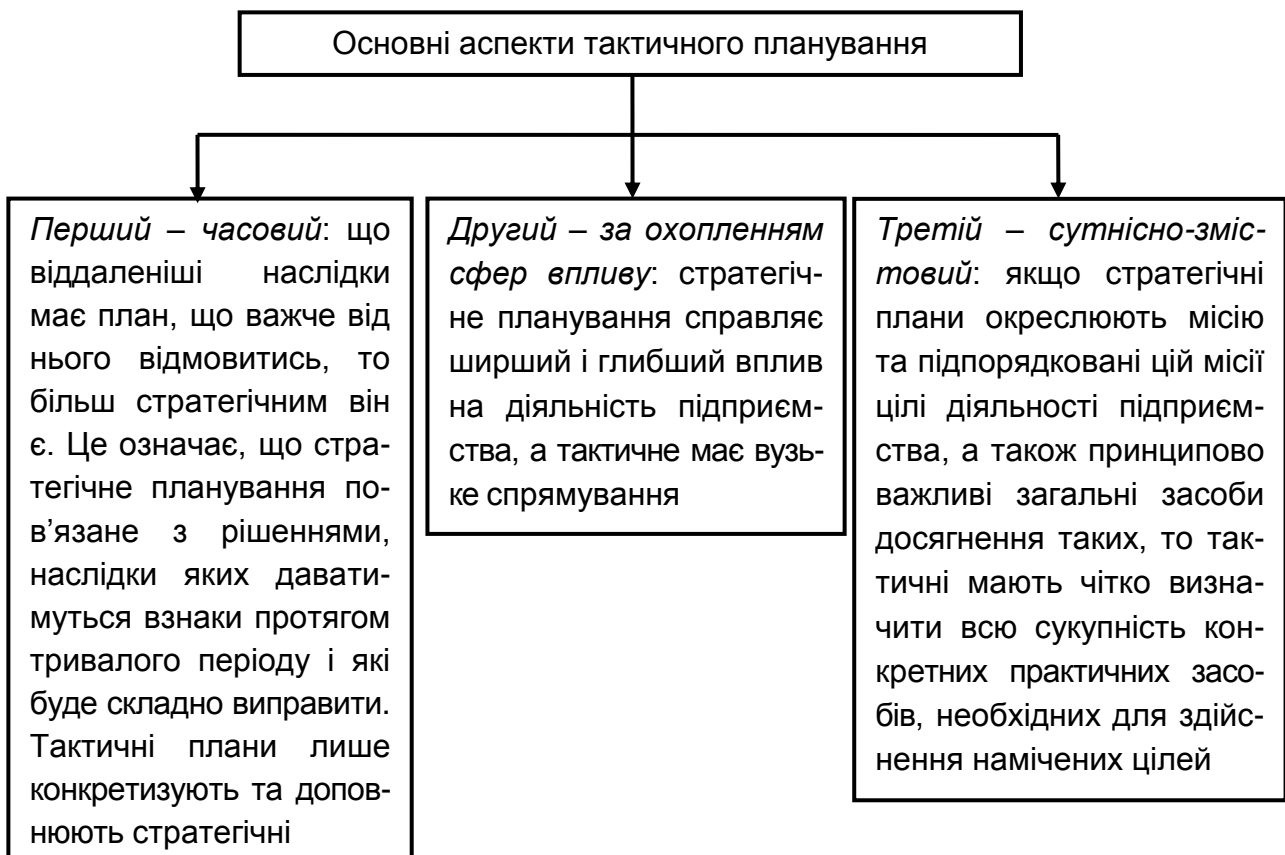


Рис. 2.11. Основні аспекти тактичного планування



Рис. 2.12. Типова структура тактичних планів підприємства

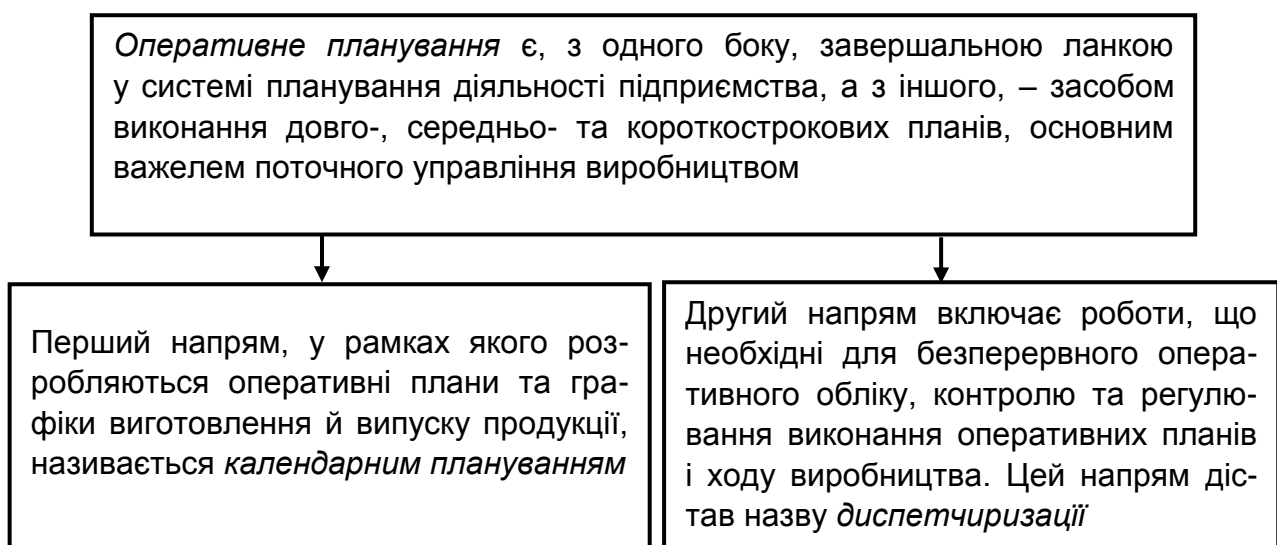


Рис. 2.13. Напрями оперативного планування діяльності підприємства

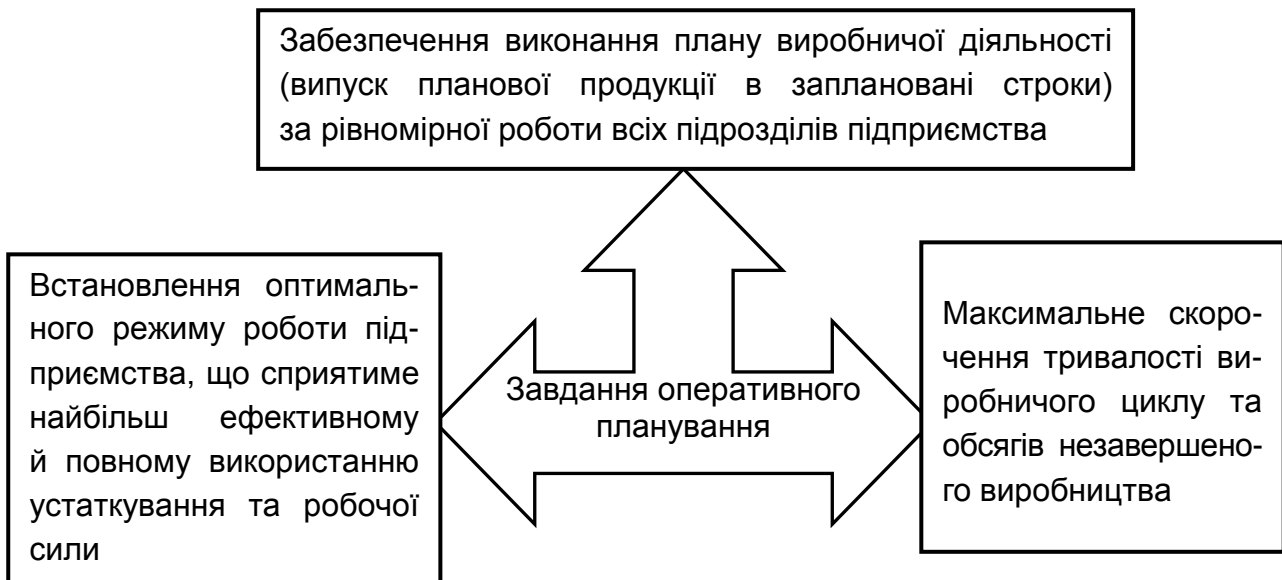


Рис. 2.14. Завдання оперативного планування

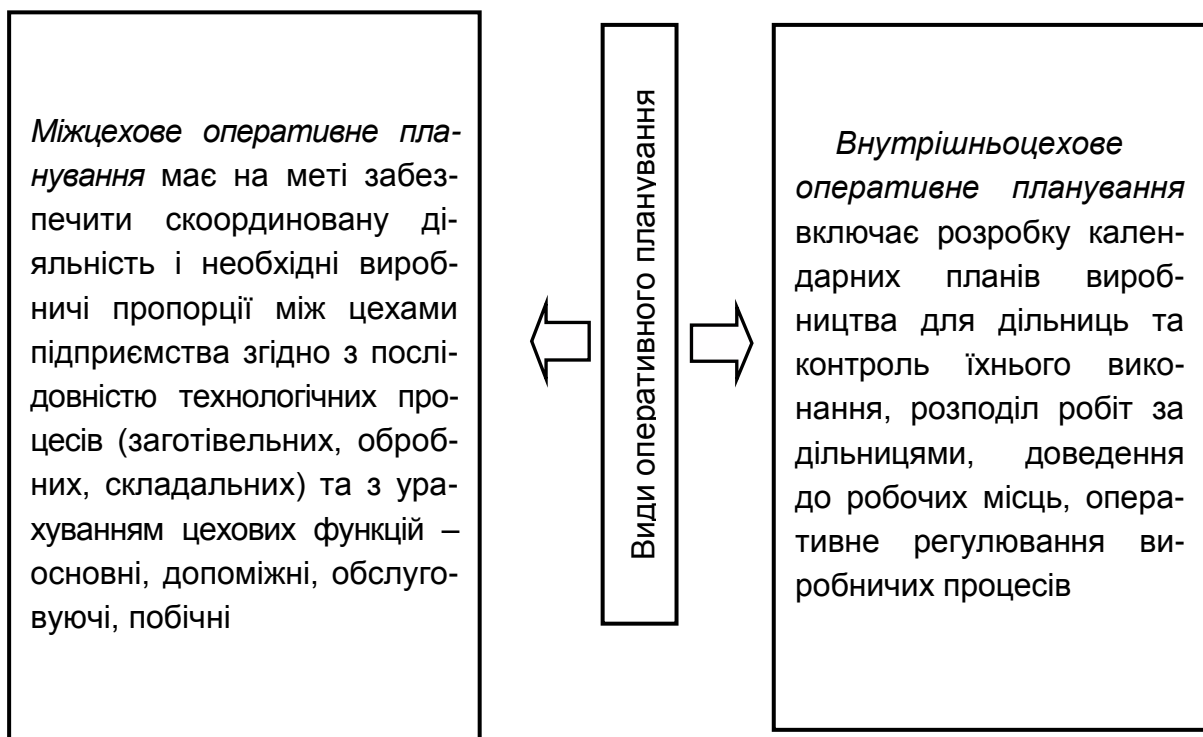


Рис. 2.15. Види оперативного планування

## 2.5. Бізнес-план підприємства

**Бізнес-план (БП)** підприємства чи організації – це письмовий документ, у якому викладено суть, напрямки і способи реалізації підприємницької ідеї, охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним

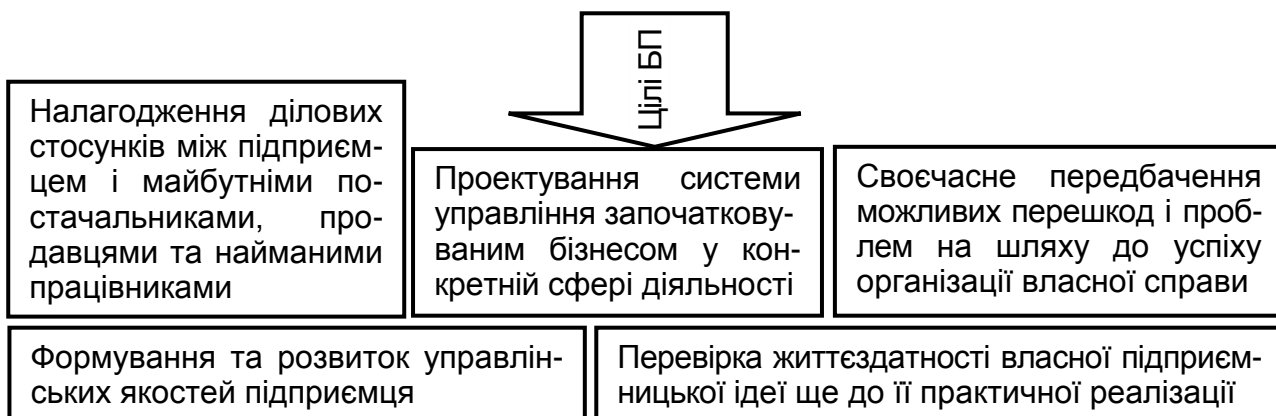


Рис. 2.16. **Визначення та основні цілі бізнес-плану підприємства**

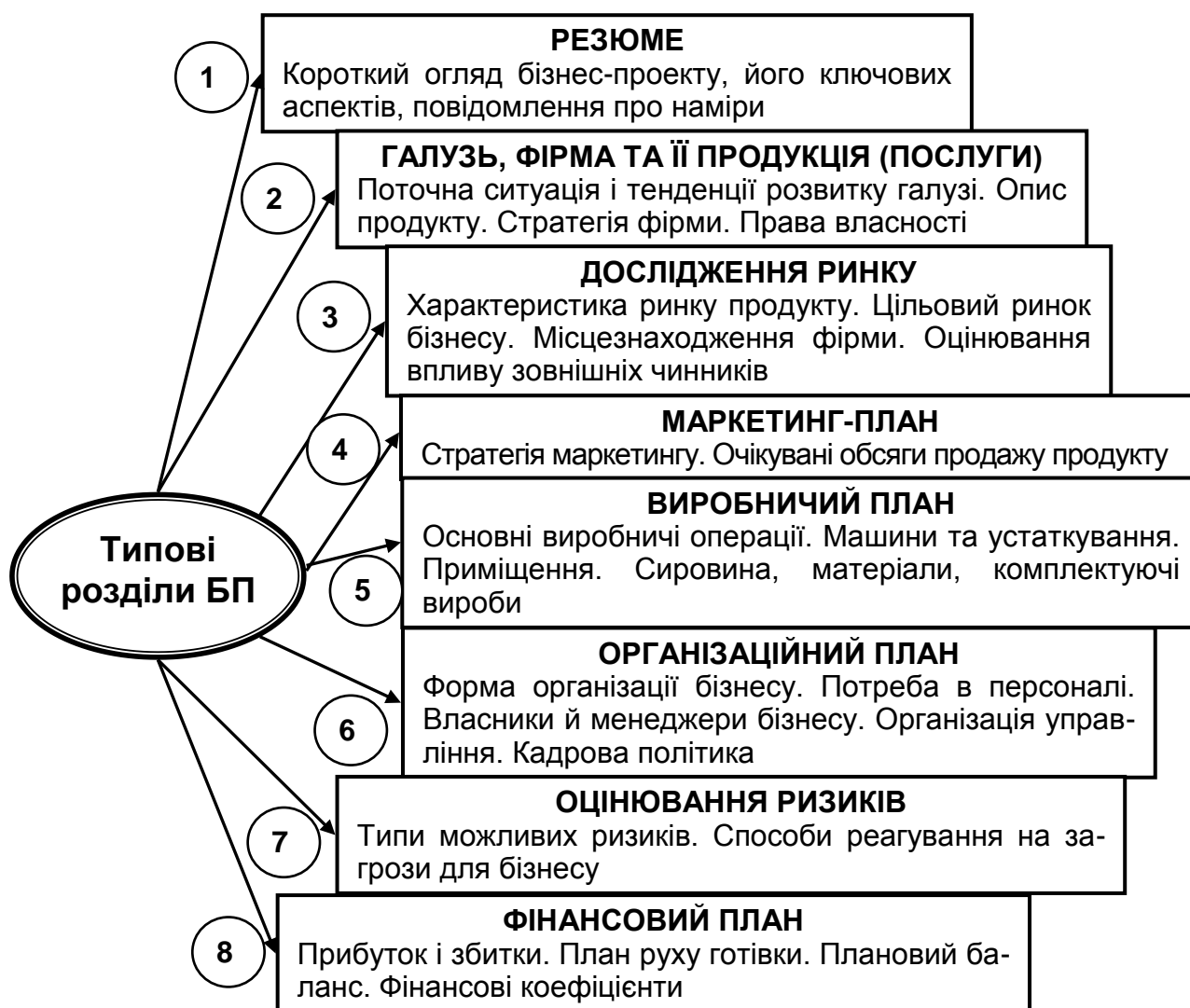


Рис. 2.17. **Структура бізнес-плану підприємства**

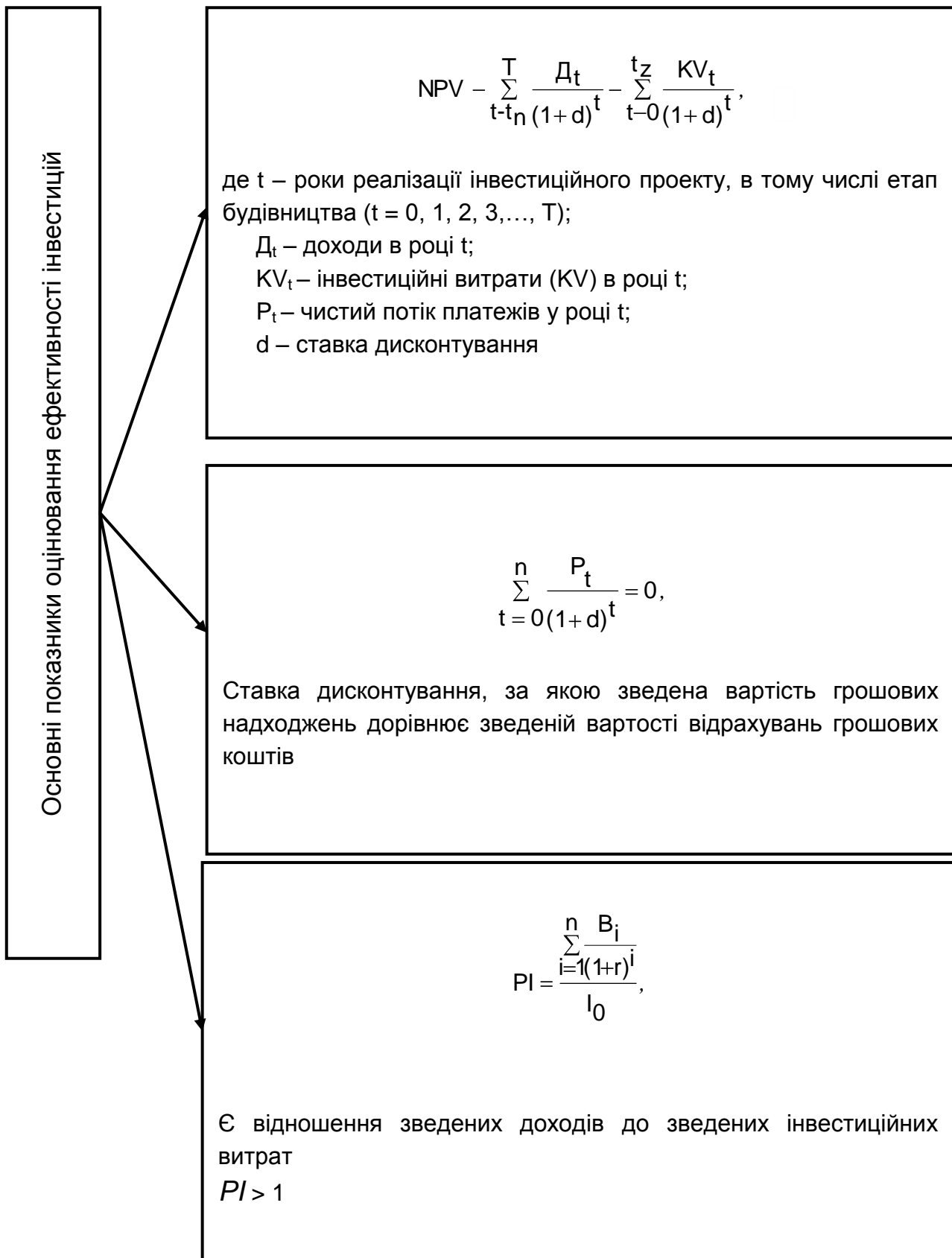


Рис. 2.18. Основні показники оцінки ефективності інвестицій

## Тема 3. Продукція підприємства

### 3.1. Загальна характеристика, систематизація та методи вимірювання продукції

**Продукція** – це прямий корисний результат виробничої діяльності підприємства, що виражається або у формі продукту (речовій формі), або у формі послуг (робіт промислового характеру). Загалом же під продукцією розуміють будь-який виріб, процес (роботу) або послугу, яка виготовляється, здійснюється чи виявляється для задоволення суспільних потреб

Рис. 3.1. Поняття "продукція"

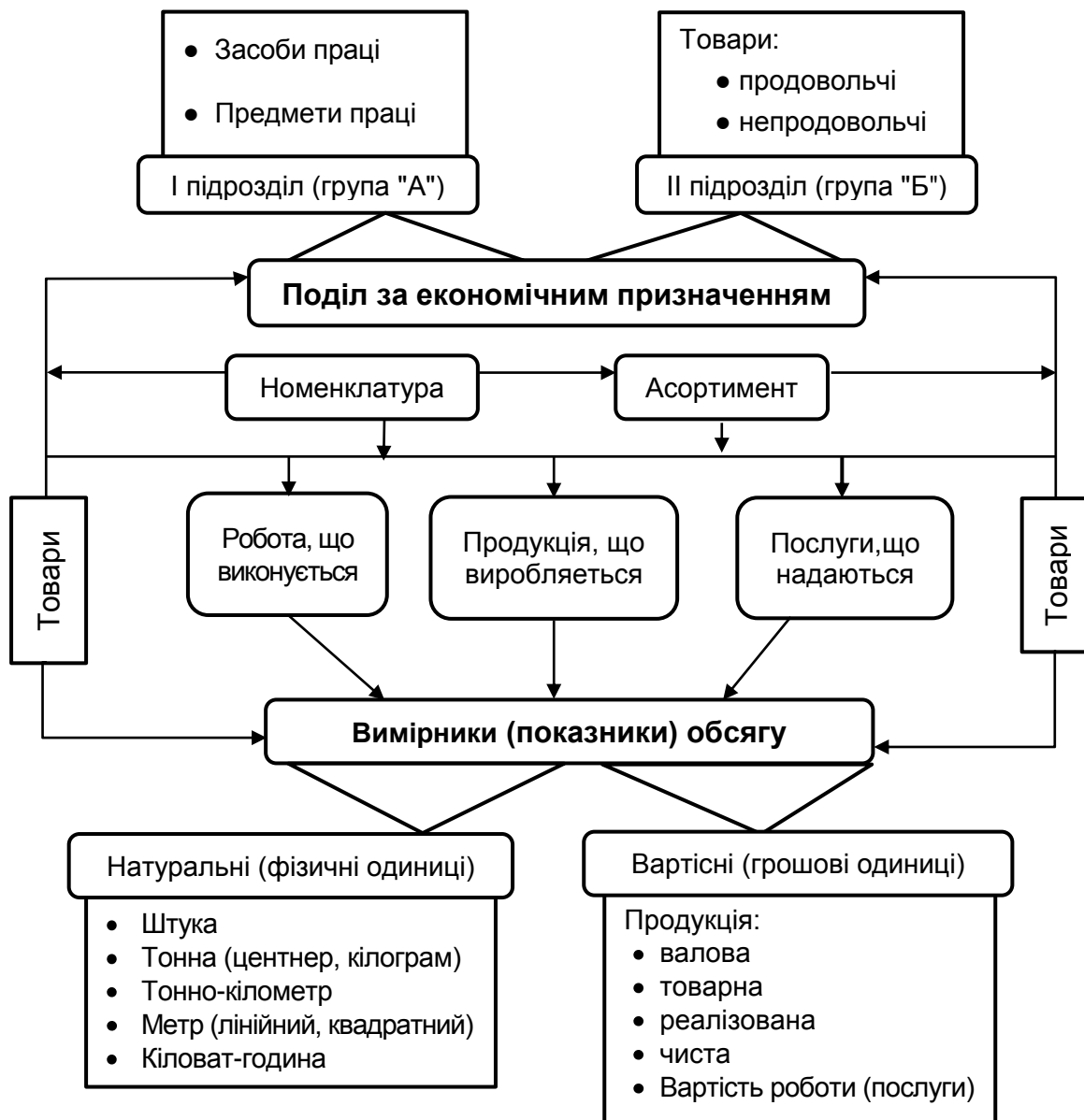


Рис. 3.2. Загальна характеристика продукції



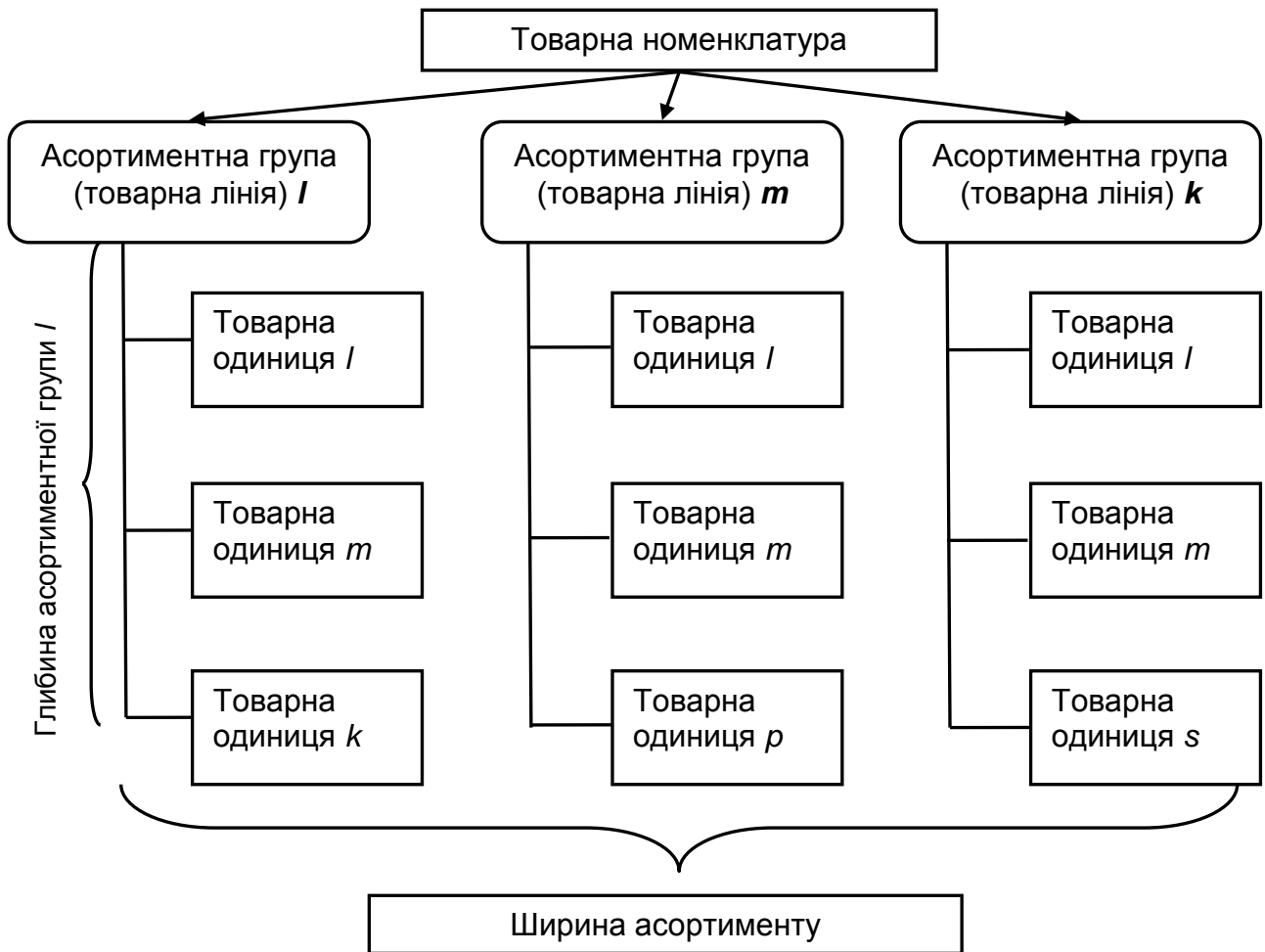


Рис. 3.3. Структура товарної номенклатури

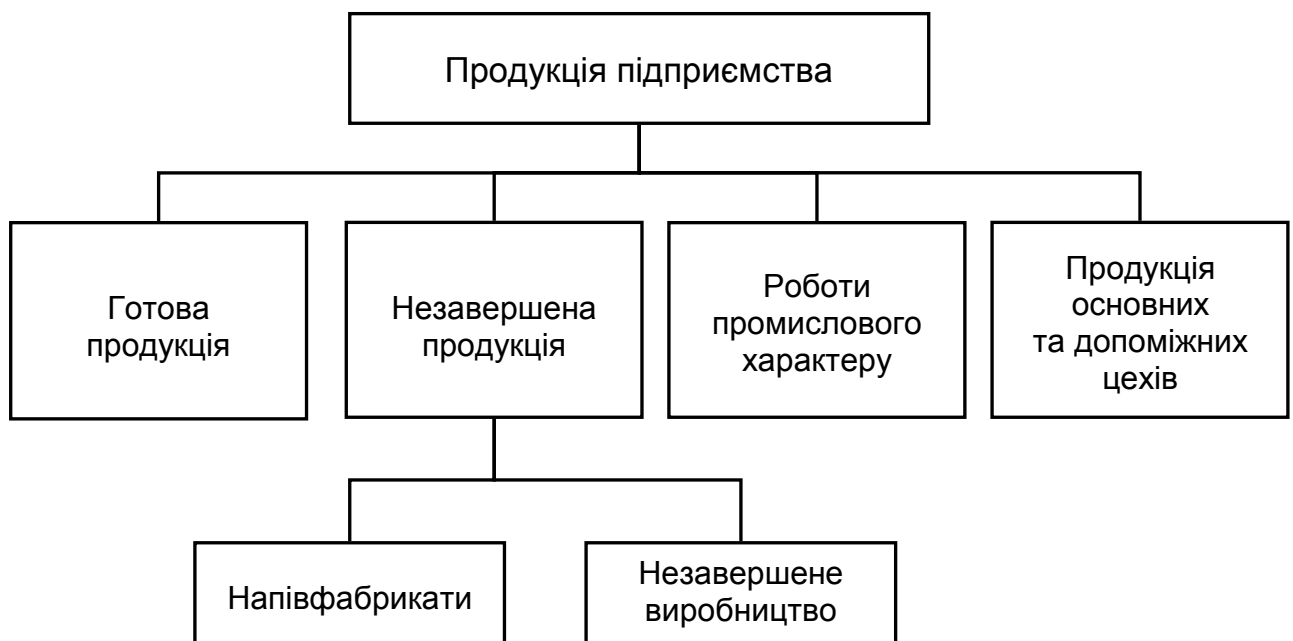


Рис. 3.4. Класифікація продукції за призначенням

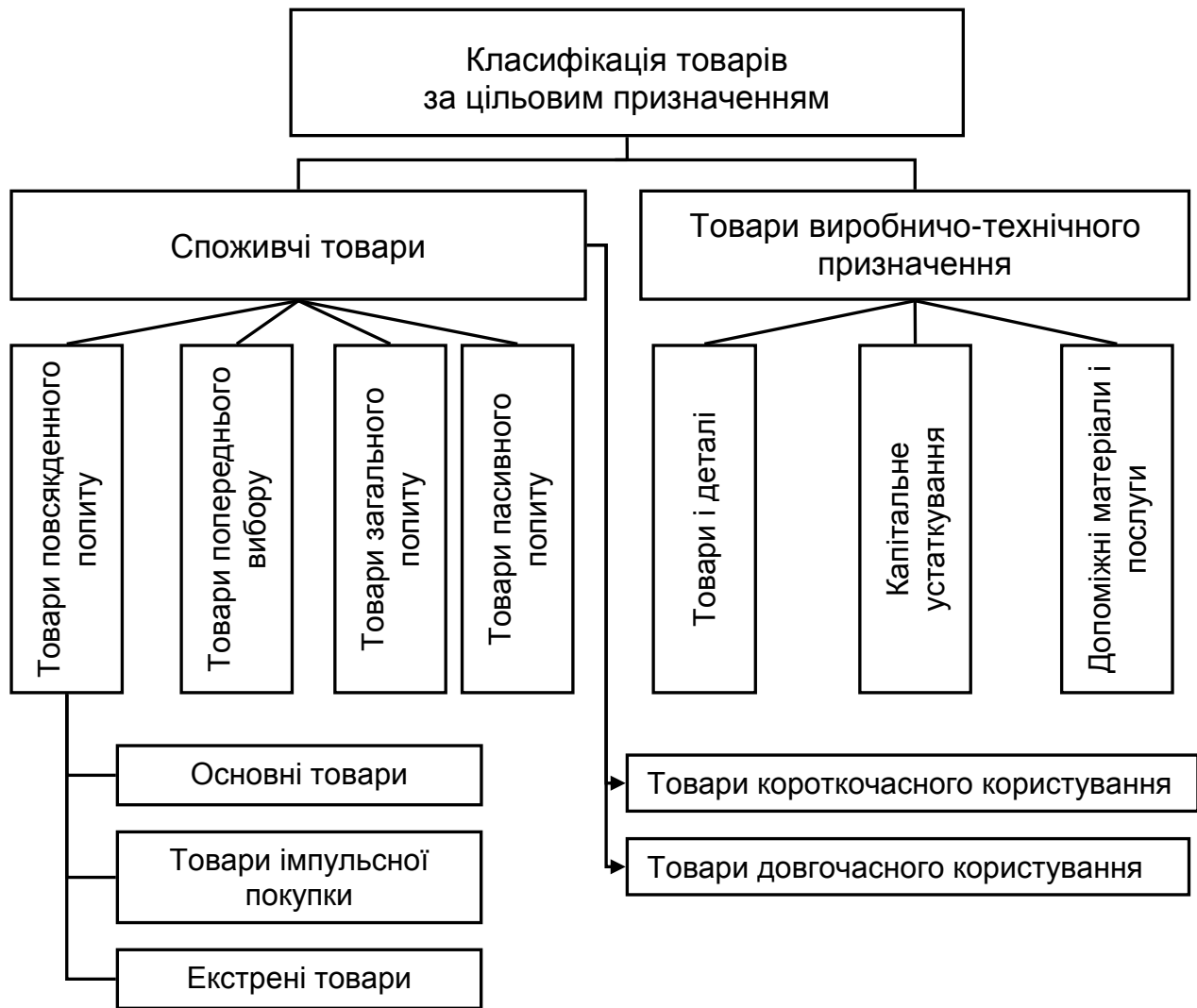


Рис. 3.5. Класифікація товарів за цільовим призначенням

Таблиця 3.1

### Види продукції підприємства

Вид продукції	Формула розрахунку	Умовні позначення
1	2	3
<b>Валова продукція</b> підприємства – вартість усіх готових виробів і напівфабрикатів, виготовлених у звітному періоді зі свого матеріалу і матеріалу замовника за вирахуванням вартості готових виробів і напівфабрикатів спожитих у виробництві	$ВП = ТП + (НЗВк - НЗВп) + (Iк - Iп),$	де $ТП$ – товарна продукція підприємства; $НЗВп$ і $НЗВк$ – вартість залишків незавершеного виробництва на початок і кінець даного періоду; $Iп$ і $Iк$ – вартість спеціального інструмента, напівфабрикатів, пристосувань власного виготовлення на початок і кінець даного періоду

1	2	3
<p><b>Товарна продукція</b> – це, власне, загальна вартість усіх видів готової продукції, напівфабрикатів, робіт і послуг виробничого характеру, призначених на продаж або для реалізації різним споживачам</p>	$ТП = Тг + Тк + Тн + \Phi + Тп,$	<p>де <math>Тг</math> – вартість готових виробів для реалізації на сторону;</p> <p><math>Тк</math> – вартість готових виробів для потреб капітального будівництва та непромислового господарства свого підприємства;</p> <p><math>Тн</math> – вартість напівфабрикатів свого виробництва та продукції допоміжних цехів для реалізації на сторону;</p> <p><math>\Phi</math> – вартість основних фондів власного виробництва, введених за період;</p> <p><math>Тп</math> – вартість послуг і робіт промислового характеру за замовленнями з боку або для непромислових господарств і організацій свого підприємства</p>
<p><b>Реалізована продукція</b> – продукція, відвантажена покупцям і оплачена ними в даному періоді</p>	$РП = ТП + Зп - Зк,$	<p>де <math>Зп</math> і <math>Зк</math> – залишки нереалізованої продукції на початок і кінець планового періоду</p>
<p><b>Чиста продукція</b> – продукція новостворена працею у тій чи іншій сфері матеріального виробництва</p>	$ЧП = ТП - (Мв + А),$	<p>де <math>ТП</math> – товарна продукція підприємства;</p> <p><math>Мв</math> – матеріальні витрати на виробництво продукції;</p> <p><math>А</math> – сума амортизаційних відрахувань за відповідний період</p>

### 3.2. Сутність, показники та методи вимірювання якості продукції

**Якість продукції** – це сукупність її властивостей, що характеризують ступінь придатності цієї продукції для використання за призначенням.

**Якість продукції**, що випускається даним підприємством, повинна відповідати державним стандартам і технічним умовам, а також перевершувати якість продукції конкуруючих організацій.

Рис. 3.6. Поняття "якість продукції"

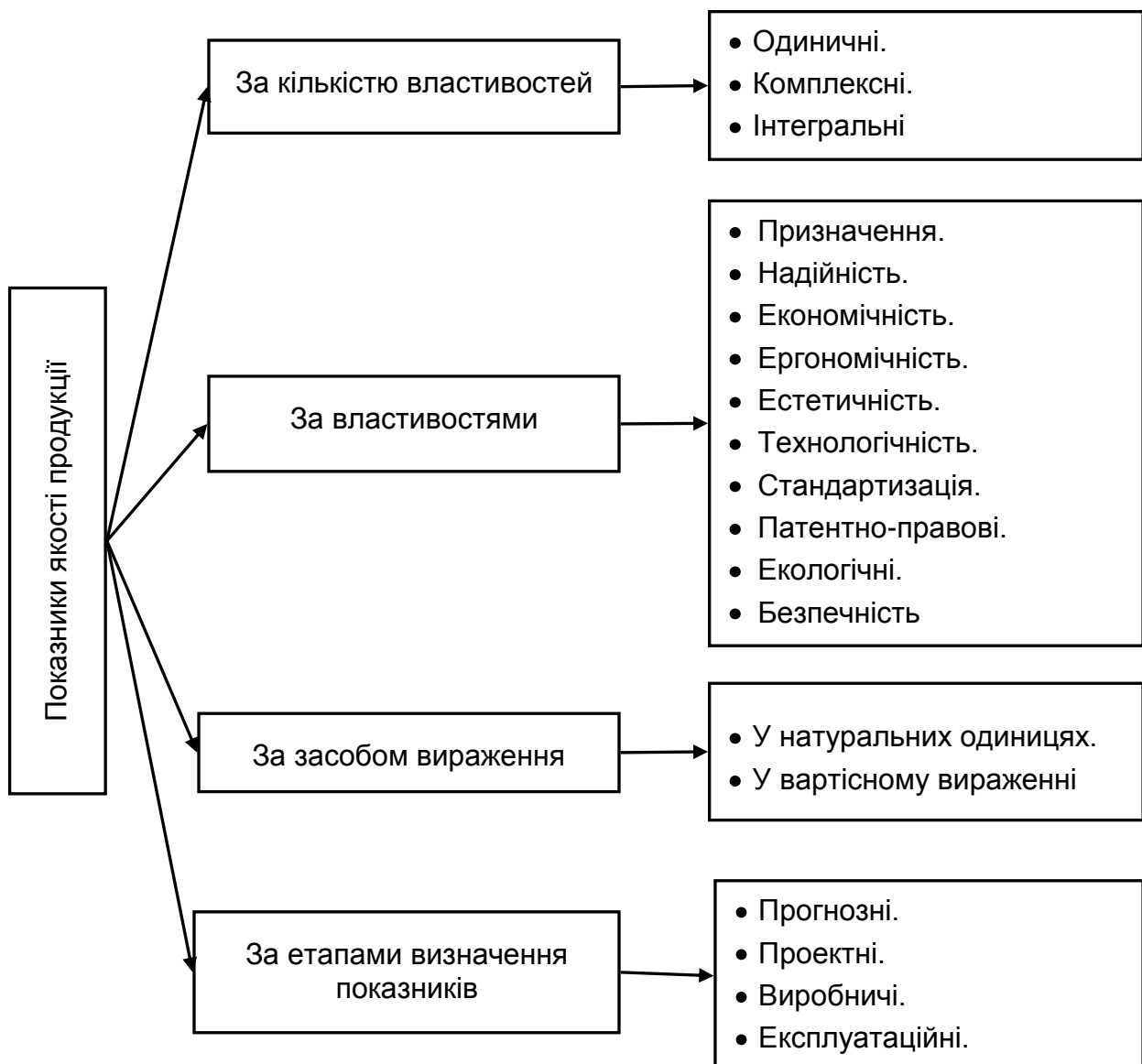


Рис. 3.7. Показники якості продукції

## Система одиничних показників якості продукції за групами

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

### 3.3. Стандартизація продукції, принципи та сфера застосування

**Стандартизація** – це діяльність, спрямована на розробку і встановлення вимог, норм, правил і характеристик як обов'язкових для виконання, так і рекомендованих, що забезпечують право споживача на придбання товарів належної якості за прийнятну ціну, а також право на безпеку і комфортність праці

Рис. 3.8. Поняття "стандартизація"

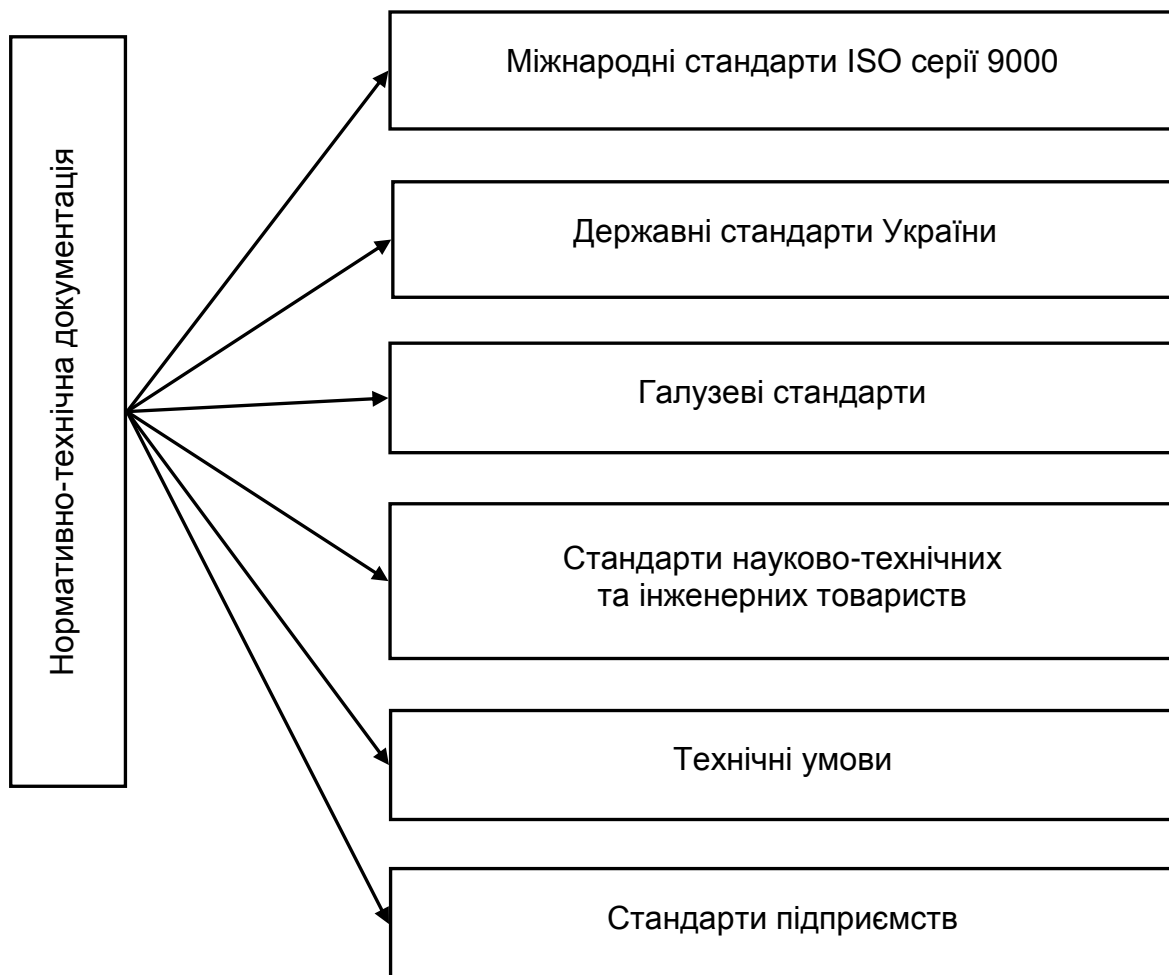


Рис. 3.9. Сукупність нормативно-технічної документації для проектування і виготовлення продукції

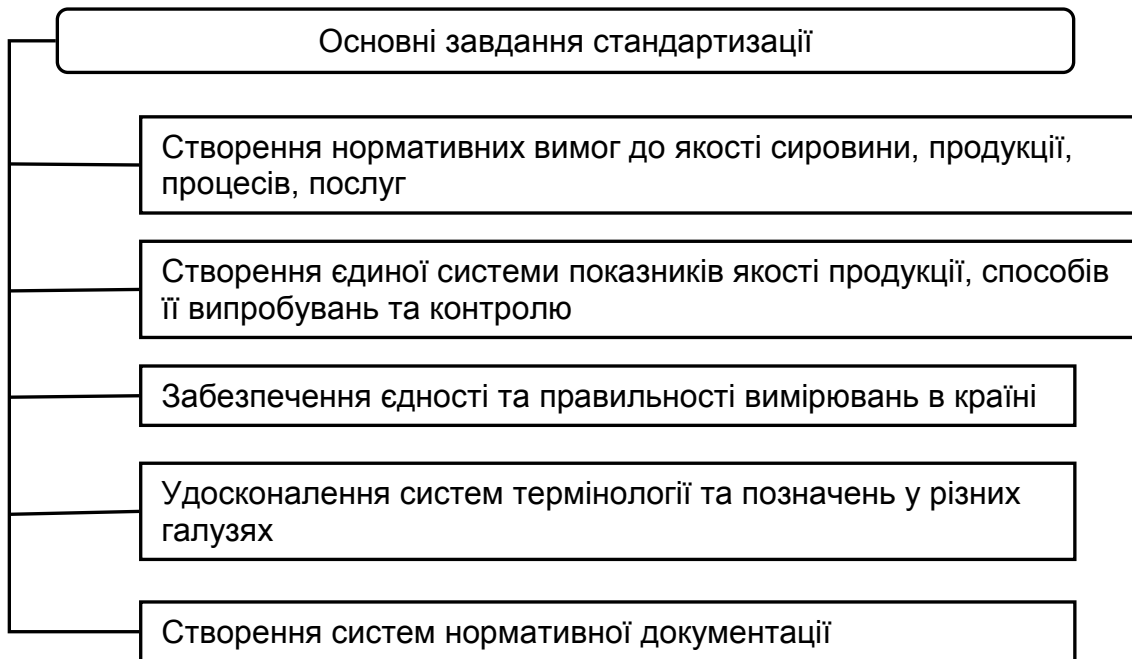


Рис. 3.10. Основні завдання стандартизації



Рис. 3.11. Основні принципи міжнародної стандартизації

**Державні стандарти України встановлюються на:**

вироби загальномашинобудівного застосування (підшипники, інструменти, кріпильні деталі і т. п.);

продукцію міжгалузевого призначення;

продукцію для населення та народного господарства;

організаційно-методичні та загальнотехнічні об'єкти (науково-технічна термінологія, класифікація та кодування техніко-економічної та соціальної інформації, інформаційні технології, технологічна документація, організація робіт зі стандартизації і метрології, довідкові дані щодо властивостей матеріалів і речовин);

елементи народногосподарських об'єктів державного значення (транспорт, зв'язок, енергосистеми, оборона, навколишнє природне середовище, банківська фінансова система і т. п.);

методи випробувань

**Рис. 3.12. Сфери впливу державних стандартів України**

**3.4. Товарна політика підприємства та механізм її здійснення**

*Товарна політика* – багатомірна, складна сфера діяльності, що вимагає прийняття рішень про конкретні особливості товарної номенклатури, товарного асортименту, використання марочних назв, упакування, сервісних послуг, канали розподілу товару.

*Товарна політика* – це комплекс заходів, у межах яких один чи декілька товарів використовуються як основні інструменти виробничо-збутової діяльності підприємства

**Рис. 3.13. Поняття "товарна політика"**





Рис. 3.14. Структура та цілі товарної політики підприємства



Рис. 3.15. Класифікація методів оцінки асортиментної політики підприємства

## Змістовий модуль 2

### Виробнича потужність та ресурсний потенціал підприємства

#### Тема 4. Виробнича програма та виробнича потужність підприємства

##### 4.1. Зміст, завдання та місце виробничої програми в системі господарських планів підприємства

**Виробнича програма** – план виробництва продукції на певний календарний період – містить планові показники обсягу випуску продукції в натуральному і вартісному вираженні певної номенклатури, асортименту і встановленої якості.

Розробка виробничої програми підприємства здійснюється за результатами маркетингових досліджень ринку і враховує портфель замовлень на продукцію

Рис. 4.1. Поняття "виробнича програма"

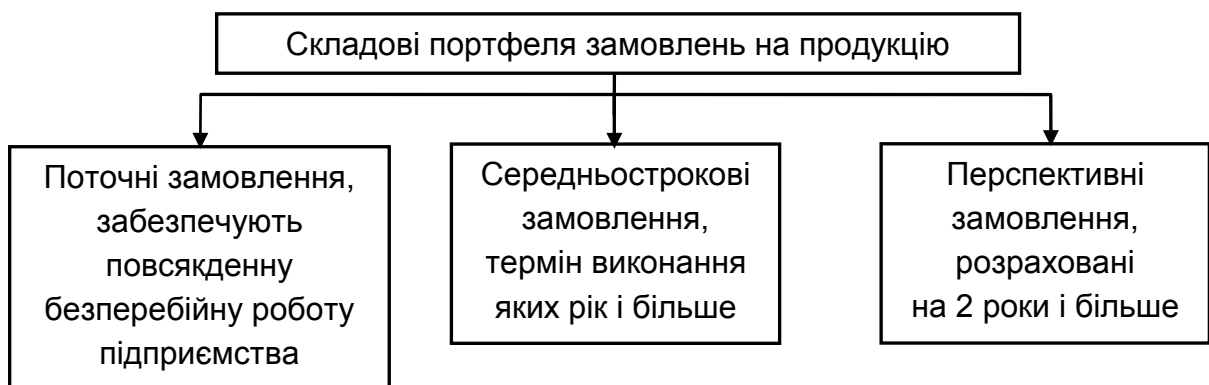


Рис. 4.2. Складові портфеля замовлень на продукцію

**Виробнича програма цеху** – плановий обсяг виробництва продукції та напівфабрикатів певної номенклатури і фіксованої якості в кожному окремому цеху, необхідний для забезпечення планового випуску товарної продукції на підприємстві в цілому

Рис. 4.3. Поняття "виробнича програма цеху"



Рис. 4.4. Послідовність розробки виробничої програми підприємства

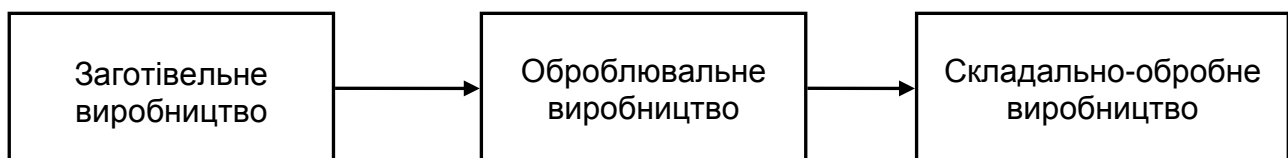
Таблиця 4.1

### Принципи розрахунку виробничої програми цехів

Принципи	Сутність принципу
1	2
Принцип 1	Виробнича програма цехів розраховується у протилежному напрямку від основного виробничого процесу. Розрахунок виробничої програми цехів починається з останнього у виробничому процесі цеху
Принцип 2	У залежності від стадії виробництва та його типу використовують різні вимірювачі продукції. Так, у складальних цехах продукція вимірюється у номенклатурі готових виробів, в обробних цехах – у номенклатурі деталей (в масовому і багатосерійному виробництві), в заготівельних цехах – у числі деталей і у фізичних одиницях заготовок

1	2
Принцип 3	<p>Для кожного цеху розраховуються два ключові показники: програма випуску і програма запуску.</p> <p><b>Програма випуску</b> розраховується за формулою:</p> $N_i^A = N_{i+1}^C + \Delta\Phi_i,$ <p>де <math>N_i</math> – програма випуску <math>i</math>-го цеху в натуральному вираженні;  <math>N_{i+1}</math> – програма запуску наступного за <math>i</math>-м по ходу технологічного процесу цеху, в натуральному вираженні;  <math>\Phi_i</math> – зміна залишків напівфабрикатів <math>i</math>-го цеху, призначених для реалізації на сторону, в натуральному вираженні.</p> <p><b>Програма запуску</b> розраховується за формулою:</p> $N_i^C = (N_i^A + \Delta Z_i) \times \frac{100}{100 - \text{Пб}},$ <p>де <math>N_i</math> – програма запуску <math>i</math>-го цеху в натуральному вираженні;  <math>Z_i</math> – зміна залишків виробничого заділу в <math>i</math>-му цеху. Це продукція, виробництво якої розпочато, але не закінчено в даному цеху, в натуральному вираженні;  <math>\text{Пб}</math> – відсоток виробничого браку згідно з технологічним регламентом</p>

Послідовність основного виробничого процесу



Послідовність розрахунку виробничої програми цехів

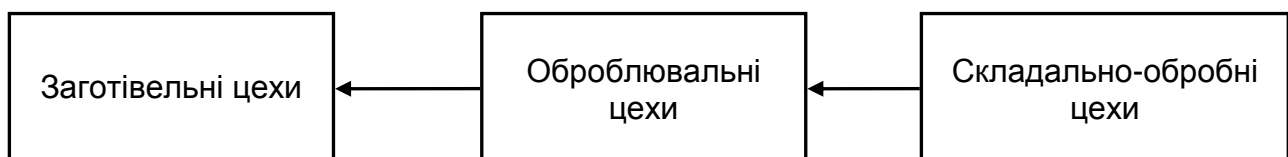


Рис. 4.5. Схема послідовності розрахунку виробничої програми цехів

4.2. Фактори, що визначають обсяги виробництва та реалізації продукції

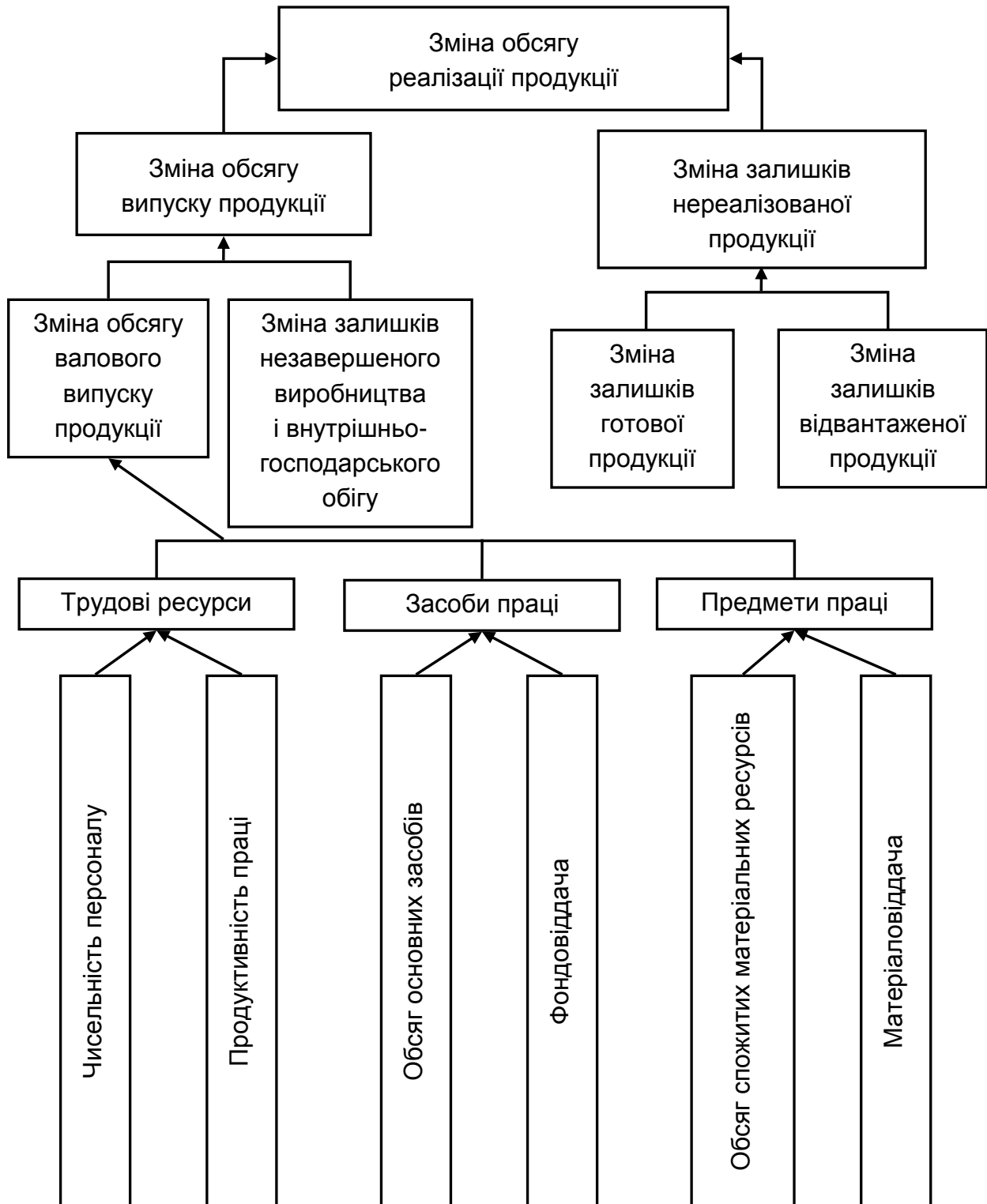


Рис. 4.6. Фактори, які визначають обсяги виробництва та реалізації продукції

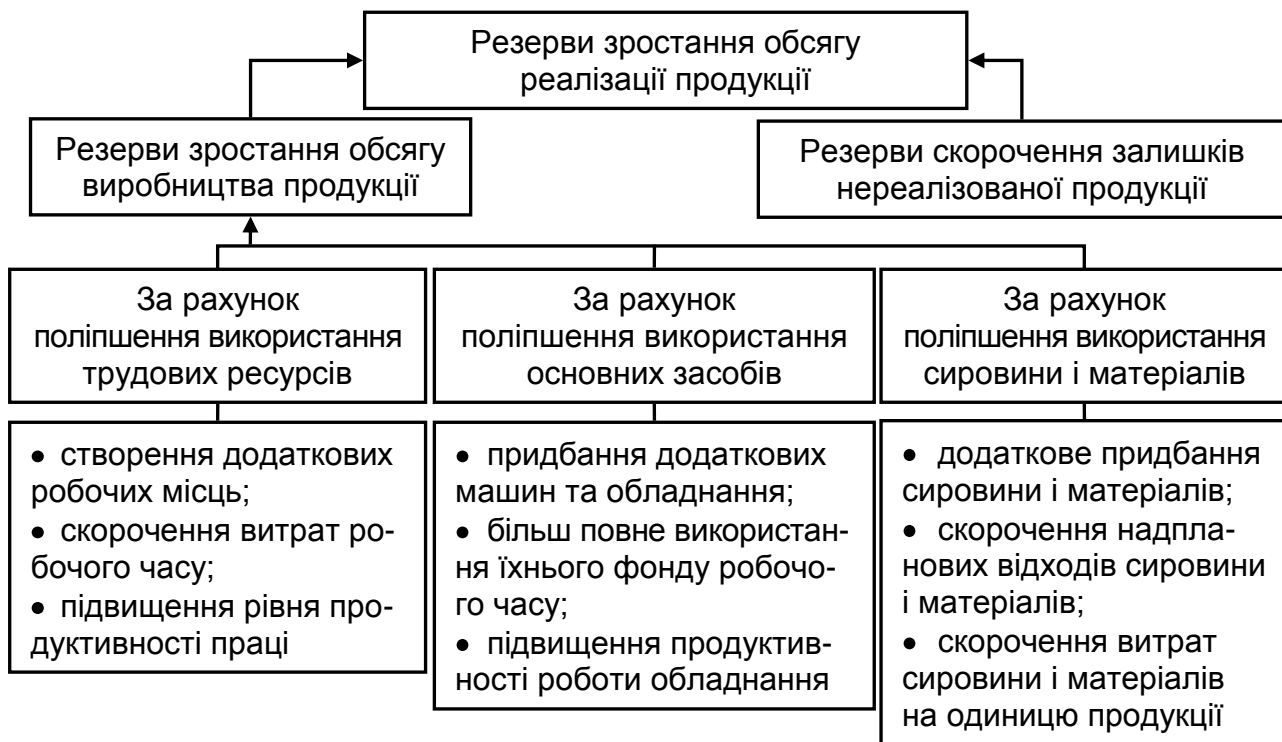


Рис. 4.7. Резерви зростання обсягу реалізації продукції

#### 4.3. Ресурсне забезпечення виробничої програми підприємства

Таблиця 4.2

#### Ресурсне обґрунтування виробничої програми підприємства

Потреба у певному виді ресурсу	Формула розрахунку
1	2
<p><b>Потреба в матеріальних ресурсах (ПМР)</b> для забезпечення виробничої програми може бути розрахована за допомогою декількох методів:</p> <p>1. Розрахунок потреби в матеріальних ресурсах за <b>методом прямого рахунку</b>:</p> <p>2. Розрахунок потреби в матеріальних ресурсах за методом <b>динаміки минулих років</b>:</p>	$\text{ПМР} = \sum_{i=1}^n N_i \times V_i,$ <p>де <math>N_i</math> – норма витрати даного матеріального ресурсу на <math>i</math>-тий виріб;  <math>V_i</math> – кількість <math>i</math>-го виробу за планом;  <math>n</math> – кількість видів виробів за планом.</p> $\text{ПМР} = Z_6 \times I_B \times I_H,$ <p>де <math>Z_6</math> – загальний обсяг витрат матеріалу на фактичний випуск даного виробу в базисному році;  <math>I_B</math> – темп зростання випуску виробів у плановому році;  <math>I_H</math> – коефіцієнт зміни норми витрат матеріалу на виріб у плановому році</p>

1	2
<p><b>Потреба в інвестиційних ресурсах (ПІР) розраховується за методом укрупнених нормативів:</b></p>	$ПІР = \frac{K \times H_i}{H_y},$ <p>де K – загальна сума капітальних витрат;  H<sub>y</sub> – нормована сума капітальних вкладень (зазвичай 1 млн грн), стосовно якої встановлюється норма споживання даного виду матеріалів;  H<sub>i</sub> – укрупнена норма витрати i-го виду матеріалу на нормовану суму капітальних вкладень</p>
<p><b>Потреби в трудових ресурсах, що забезпечують виробничу програму підприємства кадрами</b></p>	<p>Обчислюються або на основі укрупнених розрахунків потреби підприємства в персоналі, або на основі точніших розрахунків чисельності за певними категоріями персоналу: основними і допоміжними робітниками, керівниками, фахівцями і іншими категоріями працівників</p>

#### 4.4. *Поняття виробничої потужності підприємства*

<p><b>Виробнича потужність</b> підприємства (частини підприємства, галузі) характеризується максимальною кількістю продукції в номенклатурі й асортименті плану за певний період часу під час використання устаткування і реалізації намічених заходів щодо удосконалення технології, організації виробництва і праці</p>
---

Рис. 4.8. Поняття "виробнича потужність"

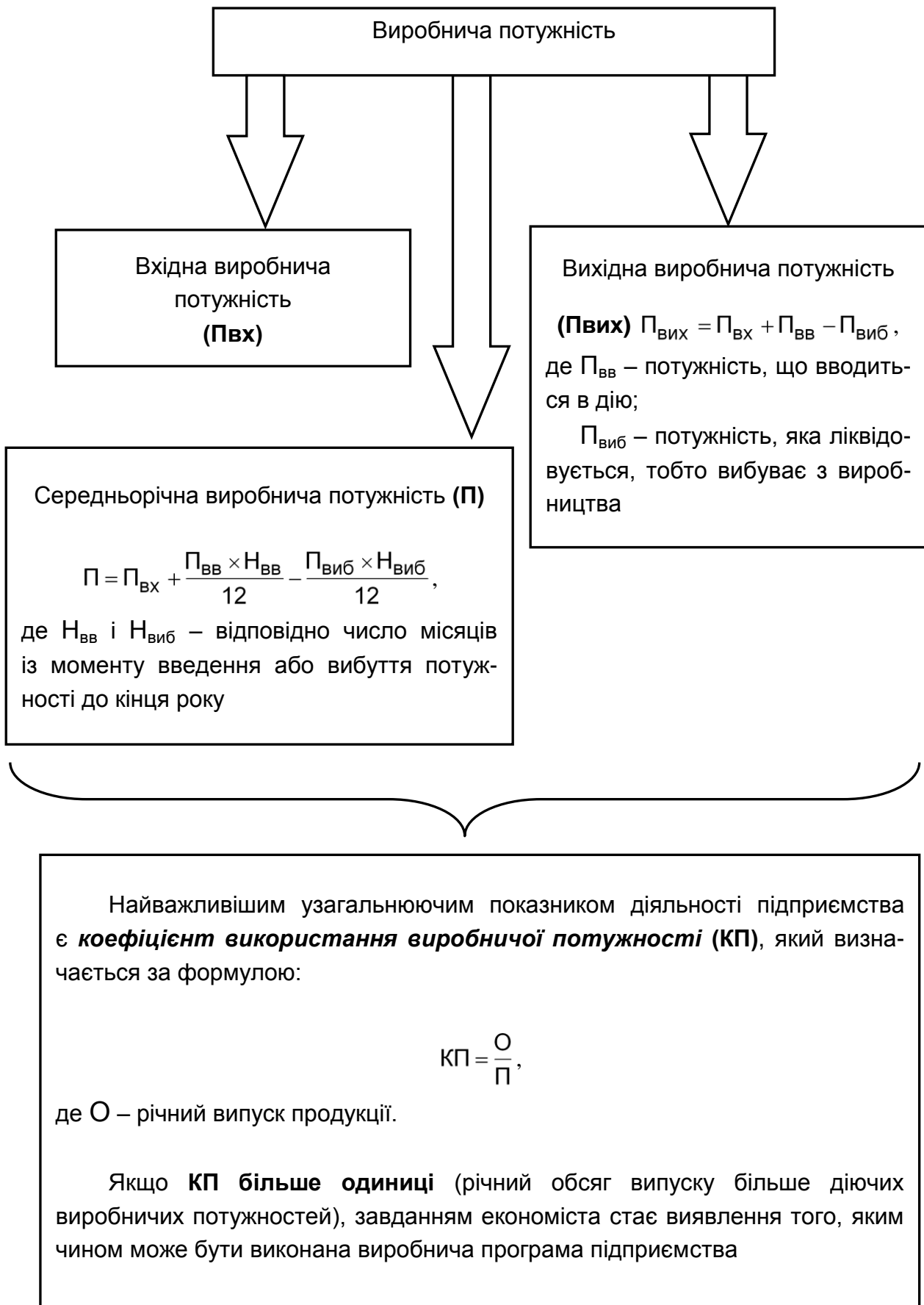


Рис. 4.9. Види виробничої потужності підприємства



#### 4.5. Баланс виробничої потужності підприємства

Складання балансу виробничої потужності, який відбиває зміни її величини протягом розрахункового періоду і характеризує вихідну потужність ( $P_{вих}$ ). Для цього використовується формула:

$$P_{вих} = P_{вх} + P_{зах} + P_p \pm P_n - P_{виб},$$

де  $P_{вх}$  – вхідна виробнича потужність підприємства;

$P_{зах}$  – збільшення потужності протягом розрахункового періоду внаслідок здійснення організаційно-технічних заходів;

$P_p$  – нарощування виробничої потужності завдяки реконструкції або розширенню підприємства;

$P_n$  – збільшення (+) або зменшення (–) виробничої потужності, викликане змінами в номенклатурі і асортименті продукції, що виготовляється;

$P_{виб}$  – зменшення виробничої потужності підприємства внаслідок вибуття з експлуатації певної кількості фізично зношеного і технічно застарілого устаткування.

Рис. 4.10. Баланс виробничої потужності підприємства

#### 4.6. Фактори, що впливають на ефективність використання виробничої потужності

Фактори, що впливають на ефективність використання виробничої потужності

До основних **зовнішніх** факторів слід віднести наступні:

- *ринковий попит на продукцію підприємства* – визначається обсягом угод постачання, що заключені підприємством;
- *ступінь доступності до матеріально-технічних ресурсів* – зростання цієї доступності суттєво впливає на підвищення ефективності використання виробничої потужності;
- *наявність і кваліфікація трудових ресурсів* – кваліфіковані трудові ресурси здатні до більш високопродуктивної роботи;
- *введення у дію нових виробничих потужностей* – нові потужності базуються, як правило, на новій високопродуктивній техніко-технологічній базі;
- *якість матеріально-технічних ресурсів, що отримуються підприємством зі сторони* – низька якість сировини і матеріалів завжди приводить до зниження ефективності використання виробничої потужності

Основні **внутрішні** фактори впливу на ефективність використання виробничої потужності можна звести до наступних:

- *організація виробництва;*
- *організація праці;*
- *організація управління*

Рис. 4.11. Фактори, що впливають на ефективність використання виробничої потужності

## Тема 5. Ресурсний потенціал підприємства

### 5.1. Поняття та види економічних ресурсів

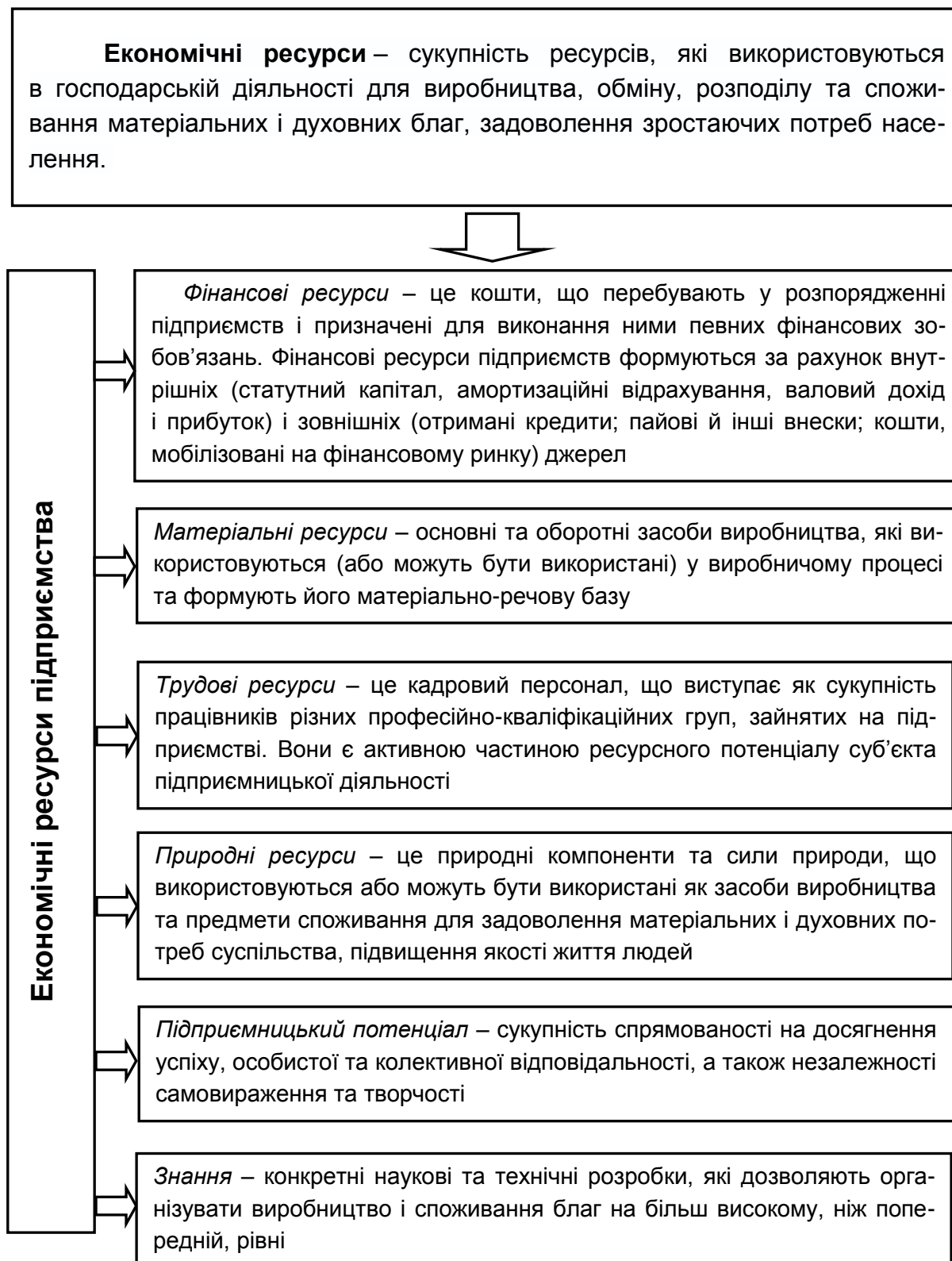


Рис. 5.1. Структура економічних ресурсів підприємства

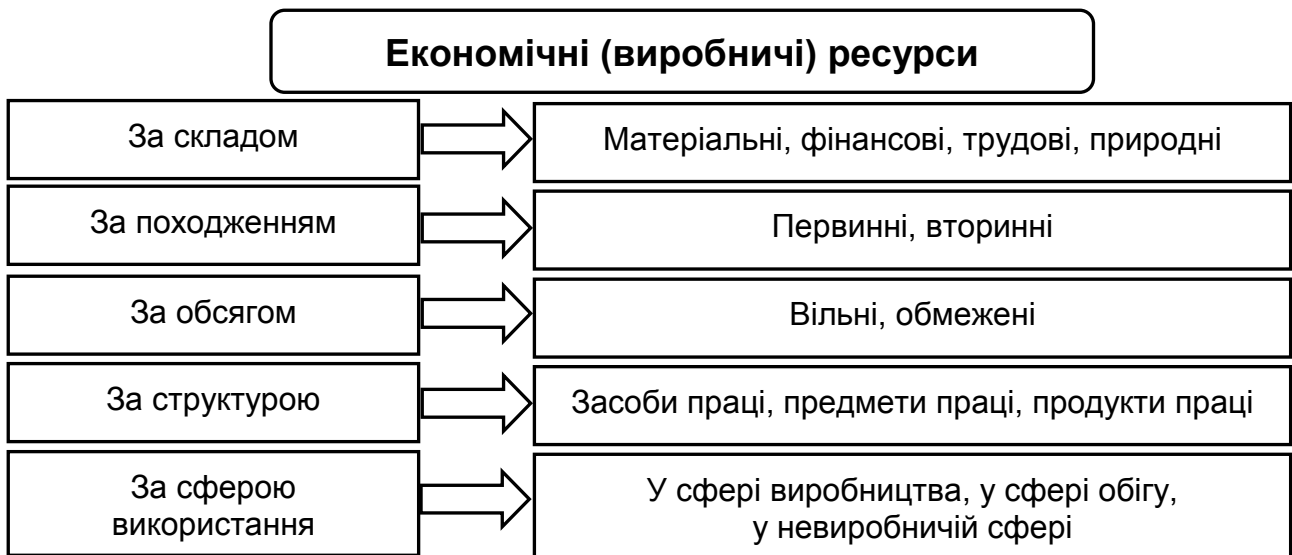


Рис. 5.2. Класифікація економічних ресурсів

### 5.2. Поняття ресурсного потенціалу підприємства, його складові

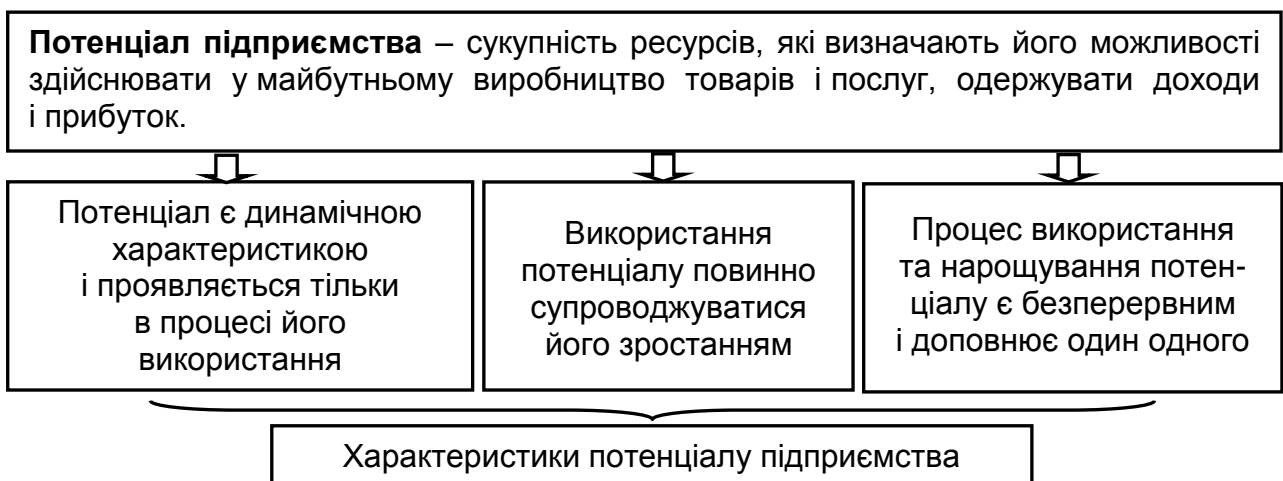


Рис. 5.3. Визначення та характеристики потенціалу підприємства



Рис. 5.4. Ресурсний потенціал підприємства



Рис. 5.5. Складові економічного потенціалу підприємства

### 5.3. Критерії оптимізації структури ресурсного потенціалу

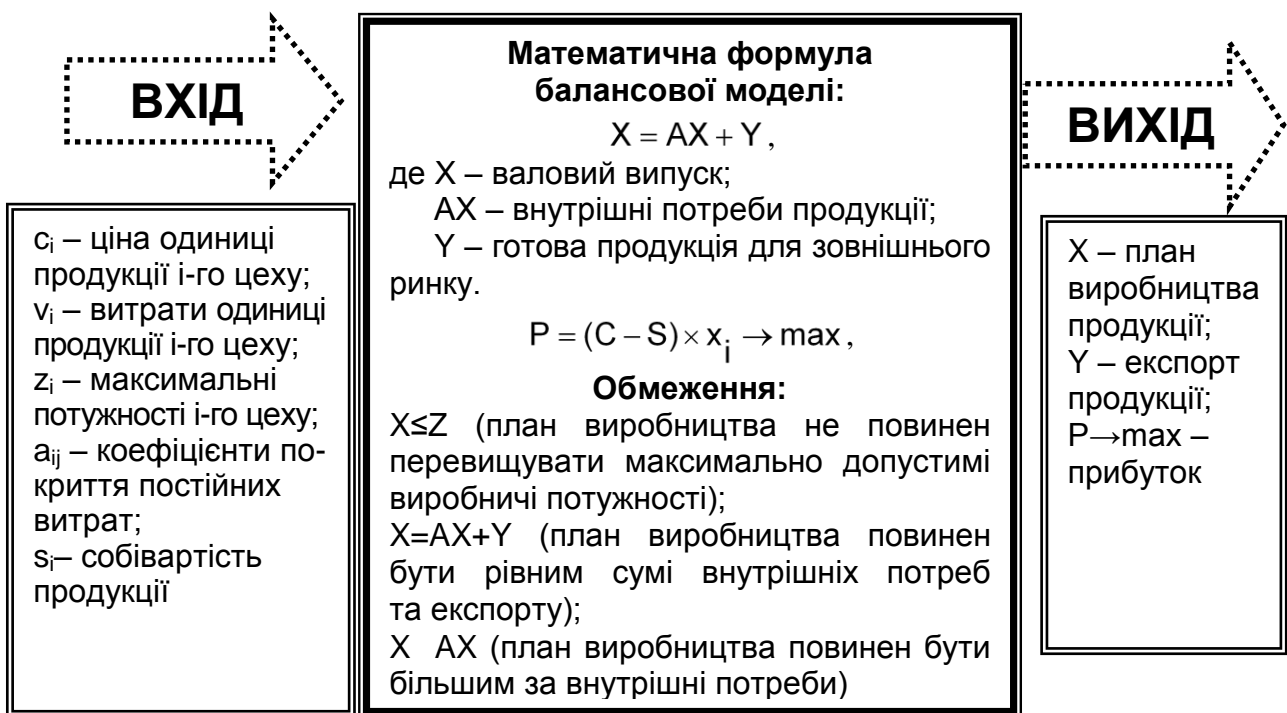


Рис. 5.6. Модель задачі оптимізації структури ресурсного потенціалу з урахуванням витрат та виробничої потужності за критерієм максимізації прибутку

5.4. Основні напрями підвищення ефективності  
ресурсного потенціалу підприємства

Таблиця 5.1

**Напрями підвищення ефективності управління  
ресурсним потенціалом підприємства**

Елементи ресурсного потенціалу	Напрями підвищення
Фінансові ресурси	ефективне фінансове планування; регулювання руху фінансових ресурсів; визначення джерел фінансування господарської діяльності підприємства; розробка стійкої фінансової стратегії; координація фінансових підрозділів підприємства
Трудові ресурси	раціональне планування трудових ресурсів; аналіз кадрової політики та постійне її вдосконалення; розробка комплексної програми розвитку трудових ресурсів; формування системи управління винагородою
Матеріальні ресурси	удосконалення загальної структури виробництва; зменшення внутрішньо змінних простоїв обладнання; ефективне управління матеріальними запасами; використання системи ощадливого виробництва"; модернізація устаткування; мінімізація транспортно-складських витрат
Інформаційні ресурси	створення системи збору, обробки, систематизації та впорядкування інформації; використання показників оцінювання якості інформації; формування комплексної інформаційної системи; моніторинг інформаційних ризиків

## Тема 6. Трудові ресурси підприємства

### 6.1. Трудові ресурси підприємства та характеристика їх видів



Рис. 6.1. Чинники, що впливають на формування трудових ресурсів підприємства

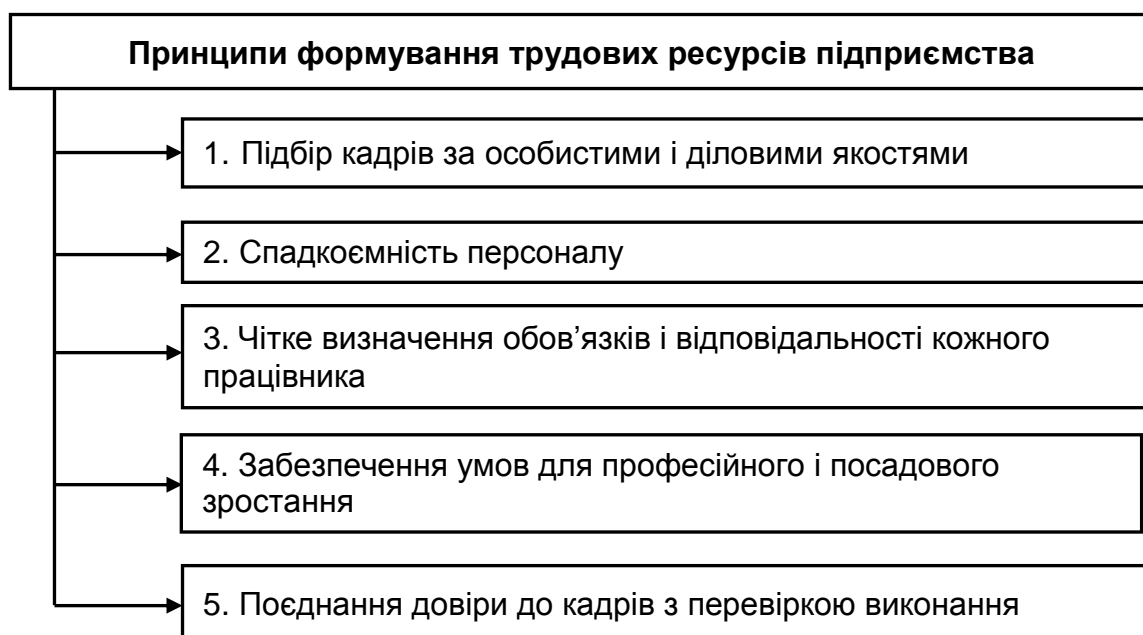


Рис. 6.2. Принципи формування трудових ресурсів підприємства

**Персонал підприємства** – це сукупність всіх працівників підприємства, що забезпечують реалізацію його функцій. Це основний ресурс підприємства, від використання якого залежить ефективність функціонування підприємства

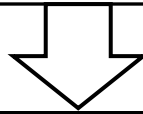


Рис. 6.3. **Поняття і склад персоналу підприємства**



Рис. 6.4. **Основні характеристики персоналу підприємства**

**Промислово-виробничий персонал підприємства –  
кадри підприємства, безпосередньо пов'язані  
з процесом виробництва продукції і його обслуговуванням**



Категорія працівників	Характеристика
1. Робочі	Безпосередньо беруть участь у виробництві продукції, а також у ремонті і догляді за устаткуванням, проводять переміщення предметів праці, готової продукції і т. д. Робочі, у свою чергу, розподіляються на основних і допоміжних. <i>До основних</i> належать робочі, які безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції, <i>до допоміжних</i> – робочі, що займаються обслуговуванням виробництва
2. Керівники	Працівники, що обіймають посади керівників підприємства і їх структурних підрозділів, а також їх заступники за наступними посадами: директори, начальники, керівники, завідувачі на підприємстві, в структурних одиницях і підрозділах; головні фахівці (головний бухгалтер, головний інженер, головний механік, головний технолог, головний економіст та ін.)
3. Фахівці	Працівники, зайняті інженерно-технічними, економічними, бухгалтерськими, юридичними та іншими аналогічними видами діяльності, тобто бухгалтери, психологи, соціологи, художники, товаровознавці, технологи та ін.
4. Службовці	Виділяють такі категорії працюючих, як керівники, фахівці і власне службовці. Належність працівників підприємства до тієї або іншої групи визначається загальнодержавним класифікатором професій і посад службовців
5. Молодший обслуговуючий персонал	Особи, зайняті обслуговуванням основного парку устаткування, а також зайняті обслуговуванням основних, допоміжних і ремонтних виробничих працівників. До цієї категорії відносять також прибиральників, двірників, гардеробників, охоронців, пожежно-караульну службу
6. Охорона	Працівники, які зайняті сторожовою охороною матеріальних цінностей і майна підприємства
7. Учні	Особи, які набувають практичні навички оволодіння професією на конкретному підприємстві

**Рис. 6.5. Характеристика категорій персоналу підприємства**



### Методи визначення чисельності робітників

Назва методу	Формула розрахунку	Умовні позначення
1. За нормами часу на одиницю продукції	$Ч_r = \text{ВПпл} : (\text{Теф} \times \text{Кнч}) \times \text{Кяс}$	Ч <sub>р</sub> – чисельність робітників; ВПпл – планова трудомісткість виробничої програми, нормо-годин; Теф – плановий ефективний фонд часу роботи одного середньо-облікового робітника, годин; Кнч – плановий коефіцієнт використання норм часу; Кяс – коефіцієнт приведення явочної чисельності до спискової
2. За нормами виробітку за одиницю часу	$Ч_r = \text{Впл} : (\text{Нв} \times \text{Теф} \times \text{Кнв}) \times \text{Кяс}$	Впл – плановий випуск продукції в натуральному виразі; Нв – планова норма виробітку продукції за годину; Кнв – плановий коефіцієнт використання норм виробітку
3. За нормами обслуговування	$Ч_r = \text{Коб} \times \text{Кз} : \text{Но} \times \text{Кяс}$	Коб – кількість одиниць обладнання; Кз – кількість змін; Но – норма обслуговування (показує скільки одиниць обладнання може обслуговувати один робітник)

Таблиця 6.2

### Показники використання робочого часу

Фонд робочого часу	Порядок визначення
1	2
Календарний фонд робочого часу	Дорівнює кількості календарних днів за певний календарний період (місяць, квартал, рік). Він може бути розрахований на всю чисельність працюючих, групу працюючих підприємства (цеху, дільниці) і в середньому на одного працюючого (в людино-днях або людино-годинах)

1	2
Номінальний фонд робочого часу	Визначається, як різниця між календарним фондом робочого часу працівників (у людино-днях або людино-годинах) і кількістю людино-днів (людино-годин), які не використовуються в святкові та вихідні дні
Явочний фонд робочого часу	Визначається як різниця між номінальним фондом робочого часу і різного роду неявкою на роботу: відпустки, відпустки через вагітність і пологи, виконання державних обов'язків, прогули, цілоденні простої)
Ефективний фонд робочого часу	Розраховується як добуток середньої тривалості робочого дня та явочного фонду часу

Таблиця 6.3

### Показники руху кадрів

Показники руху кадрів	Порядок розрахунку	Умовні позначення
1. Загальний коефіцієнт обороту кадрів (Коз)	$K_{oz} = (Чп + Чв) : Чс$	<p>Чп – кількість прийнятих за звітний період працівників;  Чв – кількість працівників, які вибули за звітний період;  Чс – середньооблікова кількість штатних працівників;  Чзв – кількість працівників, звільнених за власним бажанням (за винятком тих, хто звільнився з поважних причин), за прогули та інші порушення трудової дисципліни</p>
2. Коефіцієнт обороту з прийому (Коп)	$K_{op} = Чп : Чс$	
3. Коефіцієнт обороту з вибуття (Ков)	$K_{ov} = Чв : Чс$	
4. Коефіцієнт плинності кадрів (Кпк)	$K_{pk} = Чзв : Чс$	
5. Коефіцієнт відновлення робітників (Квк)	$K_{vk} = Чп : Чв$	
6. Показник постійності кадрів	Визначається як відношення кількості працівників, які перебували в обліковому складі підприємств за весь звітний рік, до середньооблікової кількості працівників за рік	

## Показники кількості працівників

Показник	Метод розрахунку
Облікова (фактична) кількість штатних працівників	Чисельність співробітників, що працюють на підприємстві на даний момент часу, називається <i>обліковою</i> або <i>фактичною</i> . До облікового складу входять усі категорії постійних, сезонних і тимчасових працівників підприємства, прийнятих на роботу на п'ять днів і більше (а за основною діяльністю підприємства - на один день і більше), починаючи з дня їх зарахування. Облікову чисельність персоналу враховують на конкретну дату
Середньооблікова чисельність працівників	Обчислюється шляхом підсумовування чисельності працівників облікового складу за кожний календарний день звітного місяця, включаючи святкові (неробочі) і вихідні дні, і ділення одержаної суми на кількість календарних днів звітного місяця. Середньооблікову чисельність за більший період (квартал, рік) на практиці розраховують за формулою простої середньої арифметичної: шляхом ділення суми середньооблікових чисел за відповідні місяці на їх кількість, тобто на 3 або на 12. (У цьому випадку допускається деяка похибка, оскільки тривалість місяців неоднакова. Більш точно середньооблікове число можна отримати з урахуванням тривалості окремих місяців)
Середньоарифметична чисельність робітників	Визначається як відношення суми всіх явок на роботу за всі дні періоду на кількість робочих днів підприємства за цей період. Розраховується тільки для категорії робітників
Середня чисельність фактично працюючих робітників	Це відношення суми фактично працюючих за всі дні звітного періоду (відпрацьованих людино-днів) на кількість днів роботи підприємства. Розраховується тільки для категорії робітників
Середня кількість працівників у еквіваленті повної зайнятості	Це умовна величина, що є рівною кількості осіб, яких слід залучити для роботи на повний робочий день. Як правило вона не відповідає реальній кількості працюючих. Середня кількість працівників визначається за місяць як сума: середньооблікової кількості штатних працівників; середньооблікової кількості зовнішніх сумісників; середньооблікової кількості працівників, що працюють за цивільно-правовими договорами. Результатом розрахунку показника є умовна кількість працівників, яких було б достатньо для виконання фактичного обсягу роботи всіх працівників протягом повного робочого дня виходячи зі встановленої його тривалості чинним законодавством

**Штатний розпис є документом, що встановлює для даного підприємства, установи, організації структуру, штат і посадові оклади працівників. Штатний розпис містить назви посад, чисельність персоналу та оклади за кожною посадою**

Додаток до  
Наказу №\_\_ від «\_\_» \_\_\_\_\_ р.  
**«ЗАТВЕРДЖУЮ»**  
Штат у кількості 14 одиниць  
з місячним фондом заробітної плати  
**23 510 (Двадцять три тисячі п'ятсот десять) грн**  
Директор \_\_\_\_\_ І. І. Іванов

**Штатний розпис  
Товариства з обмеженою відповідальністю „Сонечко”  
Вводиться з «\_\_» \_\_\_\_\_ року**

№ п/п	Назва структурного підрозділу	Назва посади (професії)	Код за Класифікатором професій	Кількість штатних одиниць	Посадовий оклад, грн	Надбавки (доплати), грн	Місячний фонд заробітної плати, грн
1	Адміністрація	Директор	1 312	1	3 100,00	500,00	3 600,00
		Головний адміністратор	1 227	1	1 500,00		1 500,00
2	Бухгалтерія	Головний бухгалтер	1 231	1	1 750,00	250,00	2 000,00
		Бухгалтер	3 433	1	1 600,00		1 600,00
		Бухгалтер	3 433	1	1 550,00		1 550,00
		Бухгалтер	3 433	0,5	850,00		850,00
3	Відділ кадрів	Начальник	1 232	1	1 650,00		1 700,00
4	Відділ збуту	Начальник	1 229,7	1	1 750,00	250,00	2 000,00
		Менеджер із постачання	1 475,4	1	1 600,00		1 600,00
		Менеджер зі збуту	1 475,4	1	1 620,00		1 620,00
		Менеджер зі збуту	1 475,4	0,5	900,00		900,00
		Експедитор	3 422	2	1 600,00		1 600,00
		Експедитор	3 422	1	1 580,00		1 580,00
5	Господарський відділ	Прибиральник службових приміщень	9 132	1	1 460,00		1 460,00
	Разом			14	22 510,00	1 000,00	23 510,00

Начальник відділу кадрів \_\_\_\_\_ **В. С. Шапка**  
**ПОГОДЖЕНО:**  
 Головний бухгалтер \_\_\_\_\_ **М. П. Шумко**  
 Голова профспілкової організації \_\_\_\_\_ **М. І. Анетов**

Рис. 6.6. Поняття та приклад штатного розпису підприємства

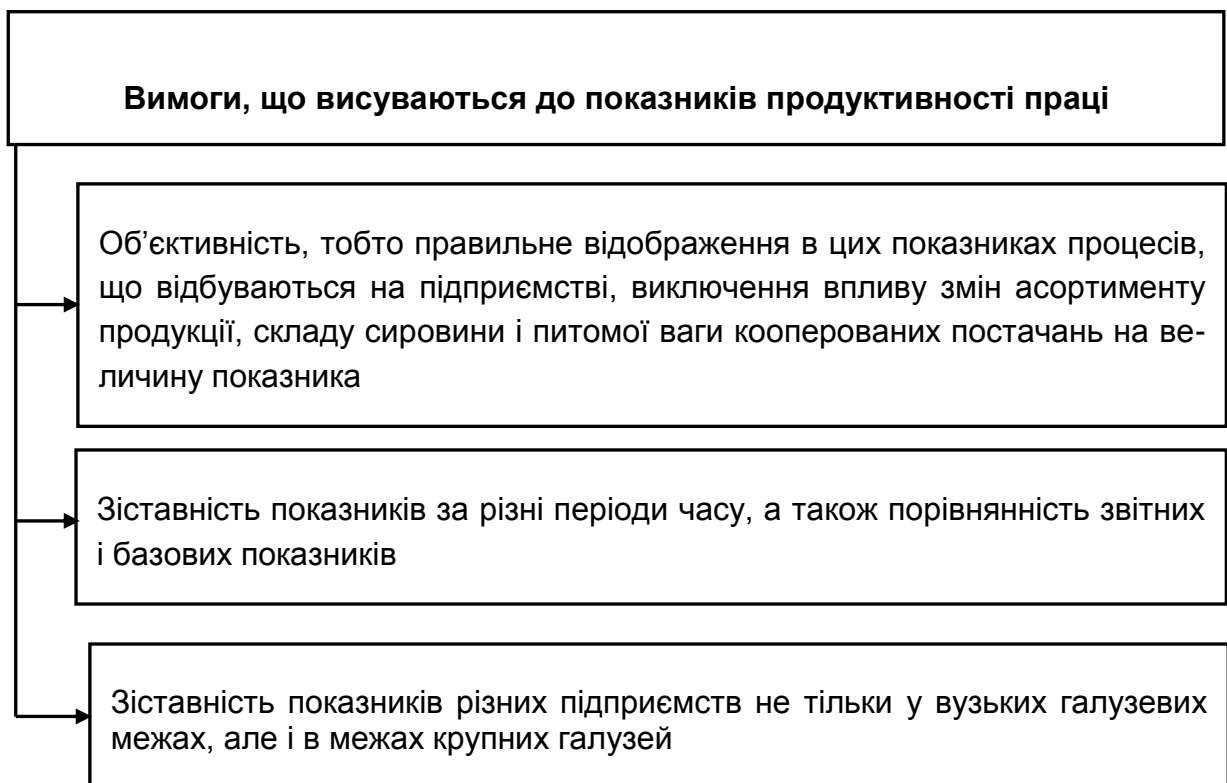
**6.2. Продуктивність праці робітників:  
поняття та методи оцінювання. Фактори, що впливають  
на продуктивність праці та їх класифікація**

Під **продуктивністю праці** розуміють результативність корисної, конкретної праці, ефективність доцільної продуктивної діяльності людей протягом даного проміжку часу.

Розрізняють **продуктивність суспільної та індивідуальної праці**:

- Продуктивність суспільної праці становить собою витрати суспільно-необхідної праці (живого і упередметненого) на виробництво одиниці продукції.
- Продуктивність індивідуальної праці – витрати тільки живої праці на виробництво одиниці продукції

**Рис. 6.7. Поняття і види продуктивності праці**



**Рис. 6.8. Вимоги, що висуваються до показників продуктивності праці**

### Методи вимірювання рівня продуктивності праці:

- натуральний;
- трудовий;
- вартісний.

Продуктивність праці за *натуральним методом* визначається як відношення об'єму продукції в натуральному виразі до кількості витраченого часу. Відпрацьований час можна підрахувати в людино-годинах, людино-днях і т. д.

*Трудовий метод* застосовується у галузях із широкою номенклатурою продукції, наприклад, в машинобудуванні. Показником, що характеризує рівень продуктивності праці, служить *трудомісткість* – це кількість часу, необхідна для виготовлення одиниці продукції.

*Вартісний метод* вимірювання дозволяє обчислювати продуктивність праці не тільки на окремих підприємствах, але і в цілому по галузях і народному господарству. Вартісним показником є *виготовлення товарної продукції на одного працюючого, робочого або основного робочого*

### Рис. 6.9. Методи вимірювання рівня продуктивності праці

Під *резервами зростання продуктивності праці* розуміють невикористані (потенційні) можливості підвищення продуктивності праці, що існують у промисловості і на підприємствах, та які можуть бути використані в найближчому майбутньому.

#### Види резервів за місцем формування і умовами мобілізації:

1. *Народногосподарські резерви*, використання яких пов'язане зі здійсненням заходів загальнодержавного характеру.
2. *Міжгалузеві резерви*, що характеризують можливості однієї галузі промисловості підвищити продуктивність праці в іншій галузі, розвиток міжгалузевої кооперації і т. д.
3. *Галузеві резерви*, виявлення і використання яких впливає на зростання продуктивності праці в тій або іншій галузі (наприклад, розвиток концентрації, спеціалізації, комбінування; поліпшення галузевого планування і управління, вдосконалення техніки і технології і так далі).
4. *Внутрішньовиробничі*, такі, що виявляються і реалізуються безпосередньо на промислових підприємствах, в об'єднаннях на основі визначення можливостей повнішого використання техніки і робочої сили, поліпшення організації виробництва, праці, управління, скорочення втрат робочого часу і т. д.
5. Розрізняють *резерви поточні*, які будуть використані найближчим часом, і *перспективні*, пов'язані з тривалим періодом часу

### Рис. 6.10. Резерви зростання продуктивності праці

**Чинники зростання продуктивності праці** – це кількісні і якісні зміни у продуктивних силах суспільства, в організації суспільного виробництва, які, перетворюючи процес конкретної праці, є корінною основою, умовою підвищення його продуктивності.

**Чинники зростання продуктивності праці:**

- речово-технічні й організаційні: вдосконалення техніки і технології виробництва, а на цій основі – поліпшення організації виробництва і праці;
- соціально-економічні, пов'язані з вдосконаленням і зміною виробничих стосунків, тобто форми суспільного виробництва, що безпосередньо впливають на поведінку в процесі виробництва і відношення до праці самих працівників виробництва.

Рис. 6.11. Чинники зростання продуктивності праці

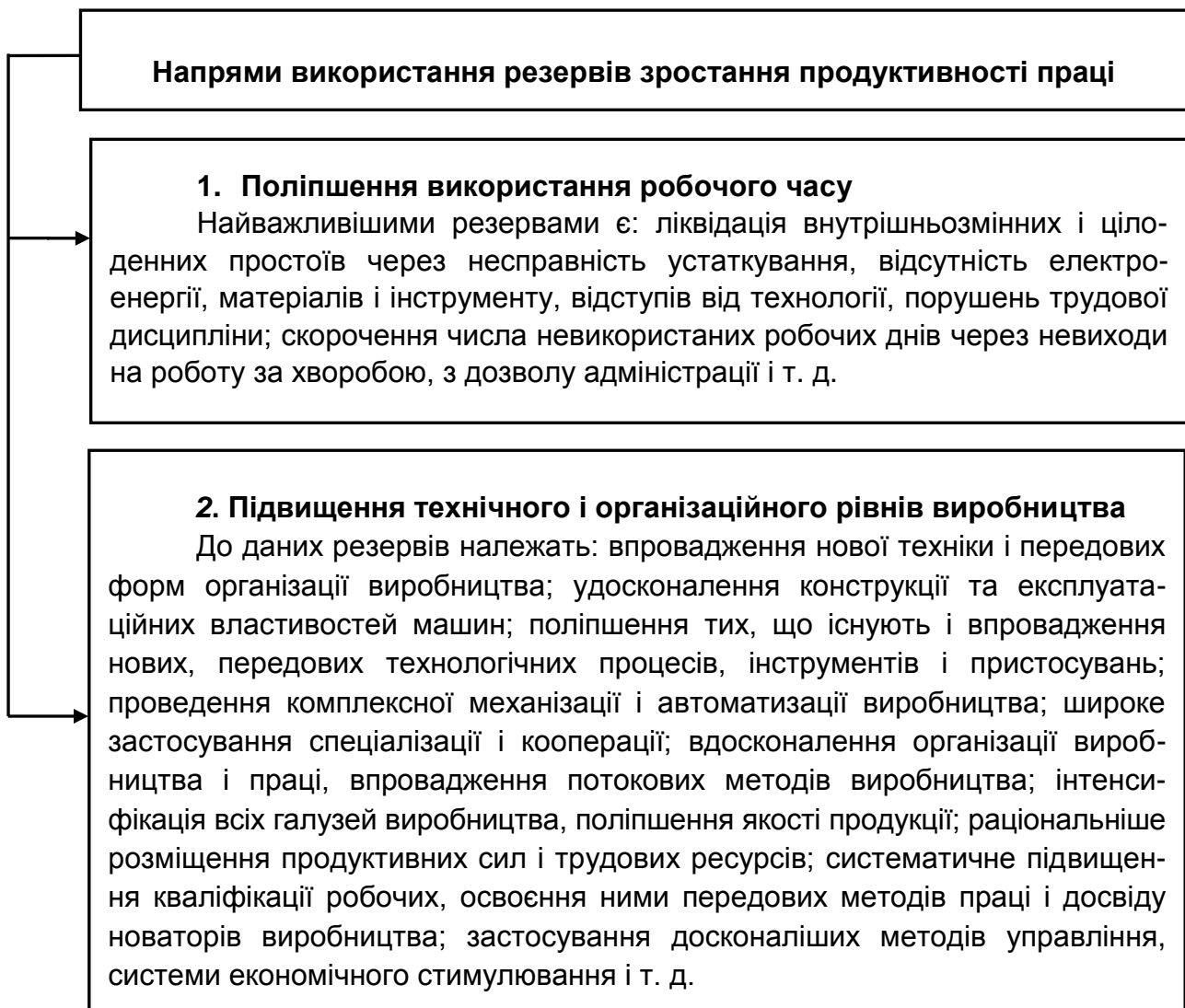


Рис. 6.12. Основні напрями використання резервів зростання продуктивності праці

### 6.3. *Форми мотивації праці робітників.*

#### *Форми та системи оплати праці та їх характеристика*

**Оплата праці** – система стосунків, пов'язаних із забезпеченням встановлення і здійснення працедавцем виплат працівникам за їх працю відповідно до законів, інших нормативних актів, колективних договорів, угод, локальних нормативних актів і трудового договору

Рис. 6.13. Поняття "оплата праці"

**Заробітна плата (як правова категорія)** – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, який за трудовим договором працедавець виплачує працівникові за виконану роботу з урахуванням особистого внеску в кінцеві результати роботи підприємства за раніше встановленими нормами підприємства, і в межах, визначених законодавством, соціально-партнерськими угодами, колективним договором і трудовим договором



#### **Структура заробітної плати**

• **Основна** – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці

• **Додаткова** – це винагорода за працю понад встановлену норму, за трудові успіхи, винахідливість, особливі умови праці

• **Інші заохочувальні і компенсаційні виплати** – виплати у формі винагороди за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні і інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або проводяться понад встановлені законодавством норми

Рис. 6.14. Поняття та структура заробітної плати



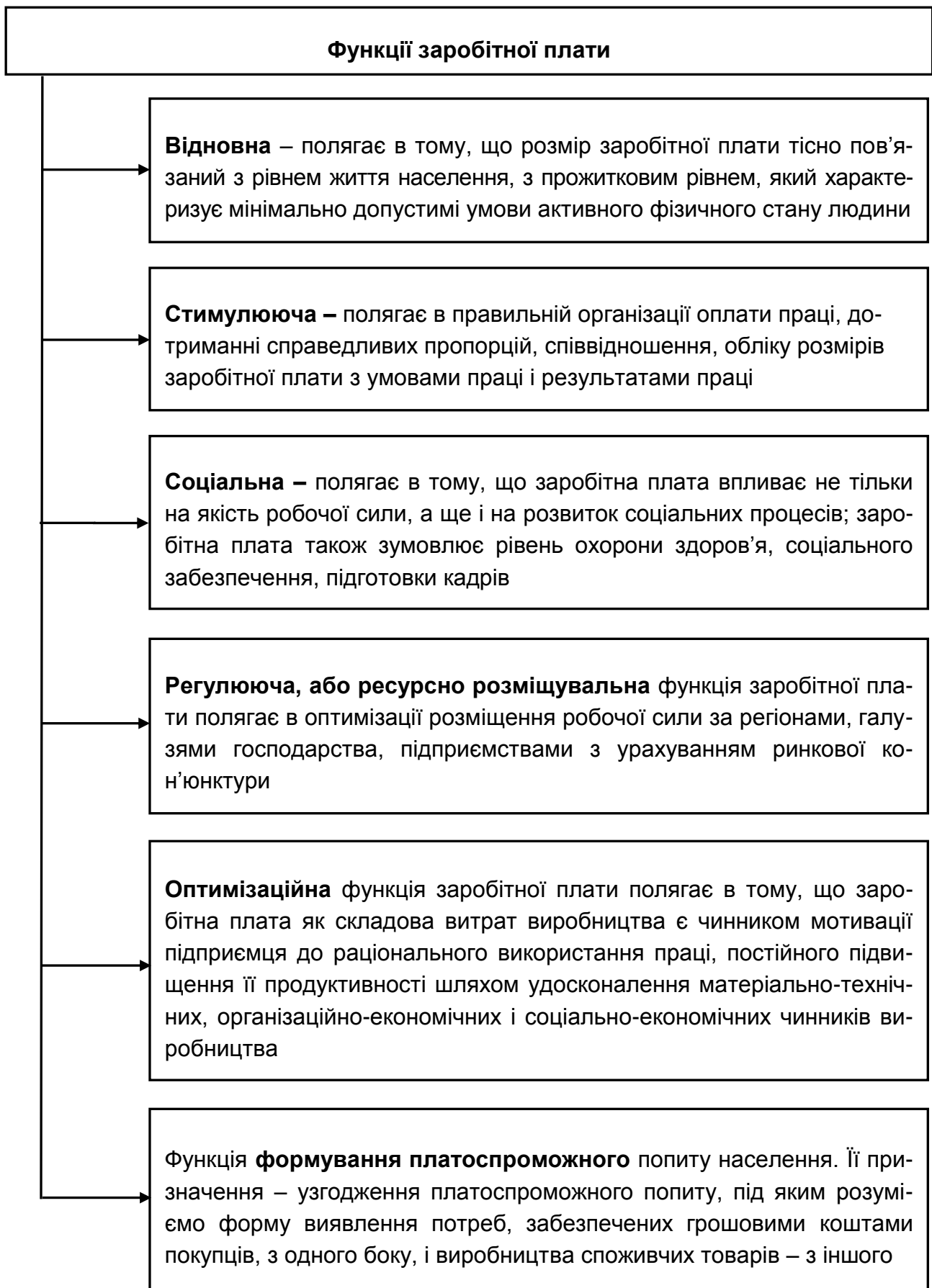


Рис. 6.15. Функції заробітної плати

### Принципи організації заробітної плати

- Самостійність підприємств в організації заробітної плати, у виборі форм, систем і встановленні розміру оплати праці працівників.
- Державна регламентація мінімальної заробітної плати.
- Диференціація заробітної плати залежно від трудового внеску працівника в результати діяльності підприємства, від змісту і умов праці, від місцезнаходження підприємства, його галузевої належності.
- Врахування впливу ринку праці.
- Матеріальна зацікавленість працівників у високих кінцевих результатах праці.
- Узгодження загальних умов оплати праці з профспілками.
- Простота, логічність і доступність форм і систем оплати праці, широка інформованість працівників про суть систем оплати праці

Рис. 6.16. Принципи організації заробітної плати

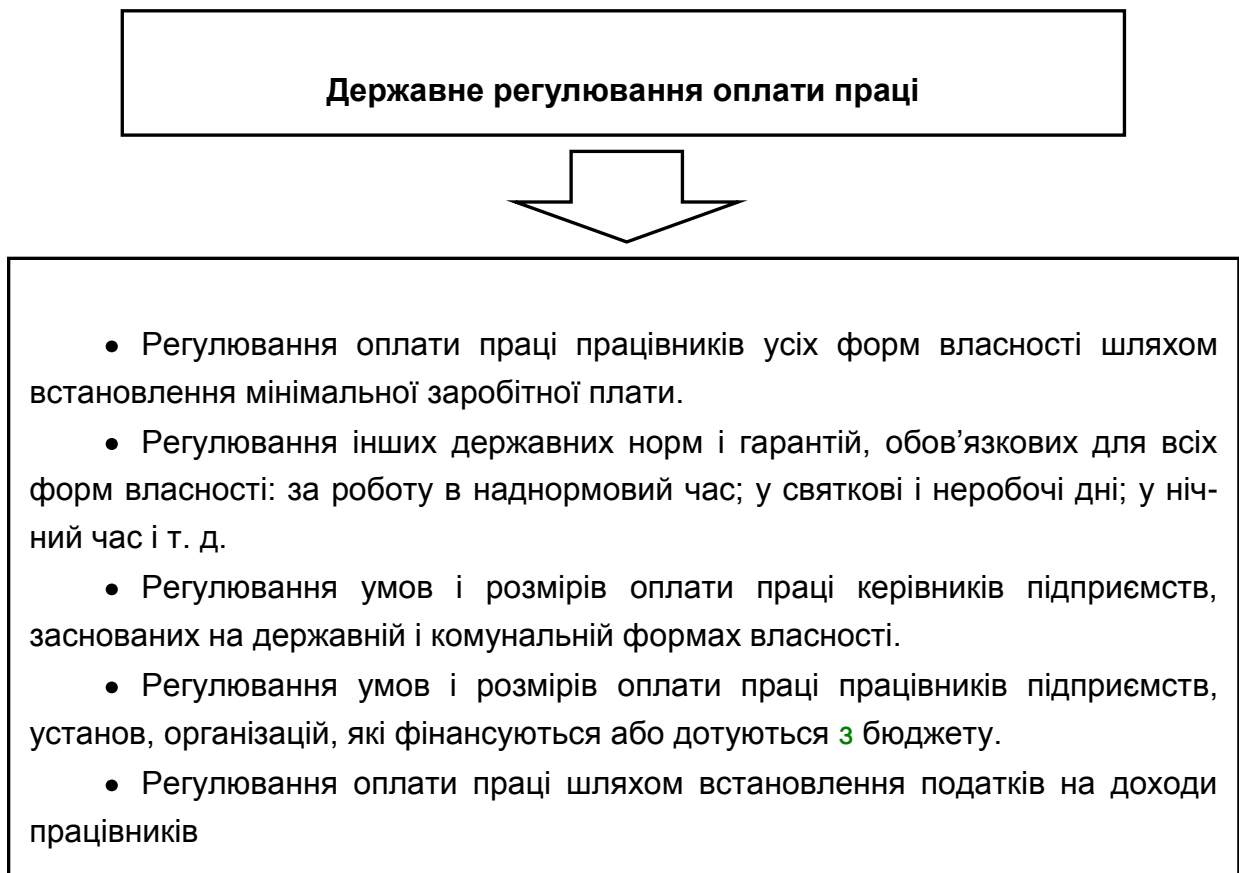


Рис. 6.17. Методи державного регулювання оплати праці

### Державні гарантії щодо оплати праці:

- мінімальна заробітна плата;
- індексація заробітної плати у зв'язку з інфляцією;
- коефіцієнти диференціації заробітної плати різних галузей (сфер) діяльності;
- ставки оподаткування доходів працівників;
- інші державні норми і гарантії, до яких належать:
  - підвищення оплати праці за наднормовий час, за роботу в святкові і неробочі дні, нічний час;
  - оплата вимушених простоїв;
  - гарантії оплати праці неповнолітніх;
  - оплата щорічних відпусток і часу підвищення кваліфікації;
  - гарантії вагітним жінкам і працівникам з малолітніми дітьми та ін.

Рис. 6.18. Основні державні гарантії, передбачені Генеральною угодою

Регулювання оплати праці на рівні підприємства здійснюється на основі розробки **колективного договору**.

Підприємства, установи, організації самостійно встановлюють у колективних договорах:

- форми і системи оплати праці;
- норми праці;
- розцінки, тарифні ставки, тарифні сітки, схеми посадових окладів;
- умови введення і розміри надбавок, доплат, премій, винагород і інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат

Рис. 6.19. Регулювання оплати праці на рівні підприємства

**Тарифна система оплати праці – це сукупність нормативів, за допомогою яких здійснюється диференціація заробітної плати працівників різних категорій.**

Тарифна система включає наступні елементи: тарифну ставку; тарифну сітку; тарифні коефіцієнти і тарифно-кваліфікаційні довідники

**Тарифна ставка** – це норма оплати праці працівника відповідної спеціальності і кваліфікації за одиницю часу залежно від кваліфікаційного розряду працівника;

розмір тарифної ставки 1-го розряду визначається на рівні встановленого державою мінімального розміру заробітної плати;

тарифна ставка робочих-відрядників, праця яких є інтенсивнішою, ніж праця робочих-почасовиків, встановлюється у вищому розмірі (~ на 7 – 8 %);

тарифні ставки можуть збільшуватися залежно від шкідливих умов праці

**Тарифна сітка** – шкала (схема), за допомогою якої здійснюється співвідношення в оплаті праці працівників залежно від складності роботи і їх кваліфікації, тобто забезпечується вища оплата праці за складнішу роботу;

формування тарифної сітки (схеми посадових окладів) проводиться на основі тарифної ставки робочого 1-го розряду і міжкваліфікаційних співвідношень розмірів тарифних ставок, встановлюється в розмірах, не нижче визначених генеральною, галузевою (регіональною) угодами;

тарифна сітка складається з розрядів і тарифних коефіцієнтів

**Тарифний розряд** – це показник ступеня складності виконуваної роботи і рівня кваліфікації працівника:

тарифна ставка 1-го розряду встановлює розмір оплати праці найпростішої роботи;

чим складніше вид роботи, тим вище тарифний розряд

Рис. 6.20. Тарифна система оплати праці та її елементи

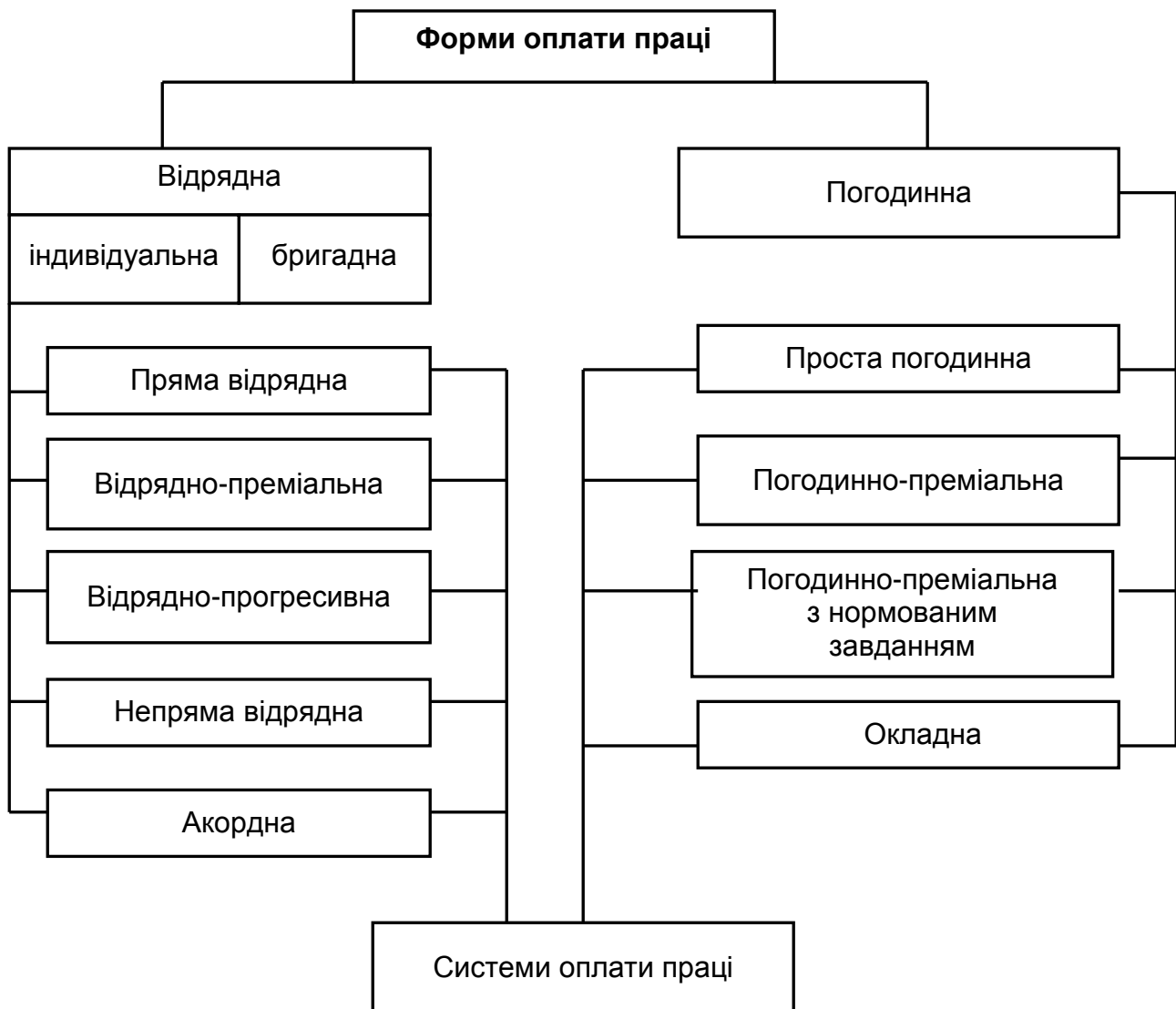


Рис. 6.21. **Форми і системи оплати праці**

Таблиця 6.5

### Характеристика систем оплати праці

Форми оплати праці	Системи оплати праці	Характеристика системи оплати праці
1	2	3
Відрядна	Пряма відрядна	Це оплата праці за кількість зробленої продукції (робіт, послуг), вона заснована на оплаті праці в прямій залежності від її результатів. Праця оплачується за відрядними розцінками безпосередньо за кількість виробленої продукції (операцій)

1	2	3
Відрядна	Відрядно-преміальна	Це система оплати праці за якої робітник одержує не тільки відрядний заробіток, але і премію. Премія звичайно встановлюється за досягнення визначених показників: виконання плану виробництва продукції, завдань з якості продукції або економії у витраті матеріальних і інших видів ресурсів
	Відрядно-прогресивна	Така система оплата праці, як правило, вводиться тимчасово на найважливіших ділянках основного виробництва. За цією системою заробіток робітника визначається за виконання норми виробітки, як і під час прямої відрядної оплати, тобто за встановленими розцінками. За умов перевиконання встановленої норми прогресивно збільшуються доплати до основної відрядної розцінки. Нарахування прогресивних доплат робиться за результатами місячної роботи. Така система оплати праці застосовується звичайно на вирішальних ділянках, що є "вузьким місцем" у випадку особливої необхідності матеріального стимулювання робітників у зростанні виробітку. Недолік цієї системи в тому, що заробіток робітника зростає швидше, ніж продуктивність праці
	Непряма відрядна	Застосовується для оплати праці допоміжних робітників, заробітна плата яких залежить від результатів праці основних робітників, що обслуговуються ними. Питома вага робітників, які отримують заробіток за цією системою, порівняно невелика
	Акордна	Це різновид відрядної оплати праці, сутність якої полягає в тому, що розмір оплати праці встановлюється на весь обсяг виконання робіт із визначенням терміну його виконання
	Бригадна (колективна) відрядна	Це відрядна форма оплати праці за результатами роботи колективу (бригади). Спочатку розраховується заробіток усієї бригади як і у випадку прямої відрядної системи, використовуючи бригадну розцінку. Потім цей заробіток розподіляється між членами бригади методом коефіцієнто-годин або методом коефіцієнта виконання норм

1	2	3
		Головна перевага даної системи в тому, що вона зацікавлює усіх робітників даної бригади в кінцевих результатах роботи, сприяє розвитку в них почуття відповідальності і взаємодопомоги
Погодинна	Проста погодинна	Розраховується як добуток годинної тарифної ставки робочого даного розряду на відпрацьований час у даному періоді
	Погодинно-преміальна	Це оплата праці, за якою робітник одержує не тільки заробіток за кількість відпрацьованого часу, але і визначений відсоток премії до цього заробітку
	Погодинно-преміальна з нормованим завданням	Використовується, коли функції робітників чітко регламентовані, і може бути розрахована норма часу за кожною операцією. Ця система поєднує в собі елементи як відрядної, так і погодинної форм заробітної плати. Застосування даної системи доцільно, якщо необхідно забезпечити виконання нормованого завдання по робочих місцях і підрозділу в цілому; поставлено завдання, домогтися економії матеріальних ресурсів; планується суміщення професій і багатостатне обслуговування з метою поліпшення організації праці
	Окладна	За цією системою оплата праці здійснюється не за тарифними ставками, а за встановленими місячними посадовими окладами. Система посадових окладів використовується для керівників, спеціалістів і службовців. <i>Посадовий місячний оклад</i> – абсолютний розмір заробітної плати, який встановлюється відповідно до посади. Окладна система оплати праці може передбачати елементи преміювання за кількісні та якісні показники

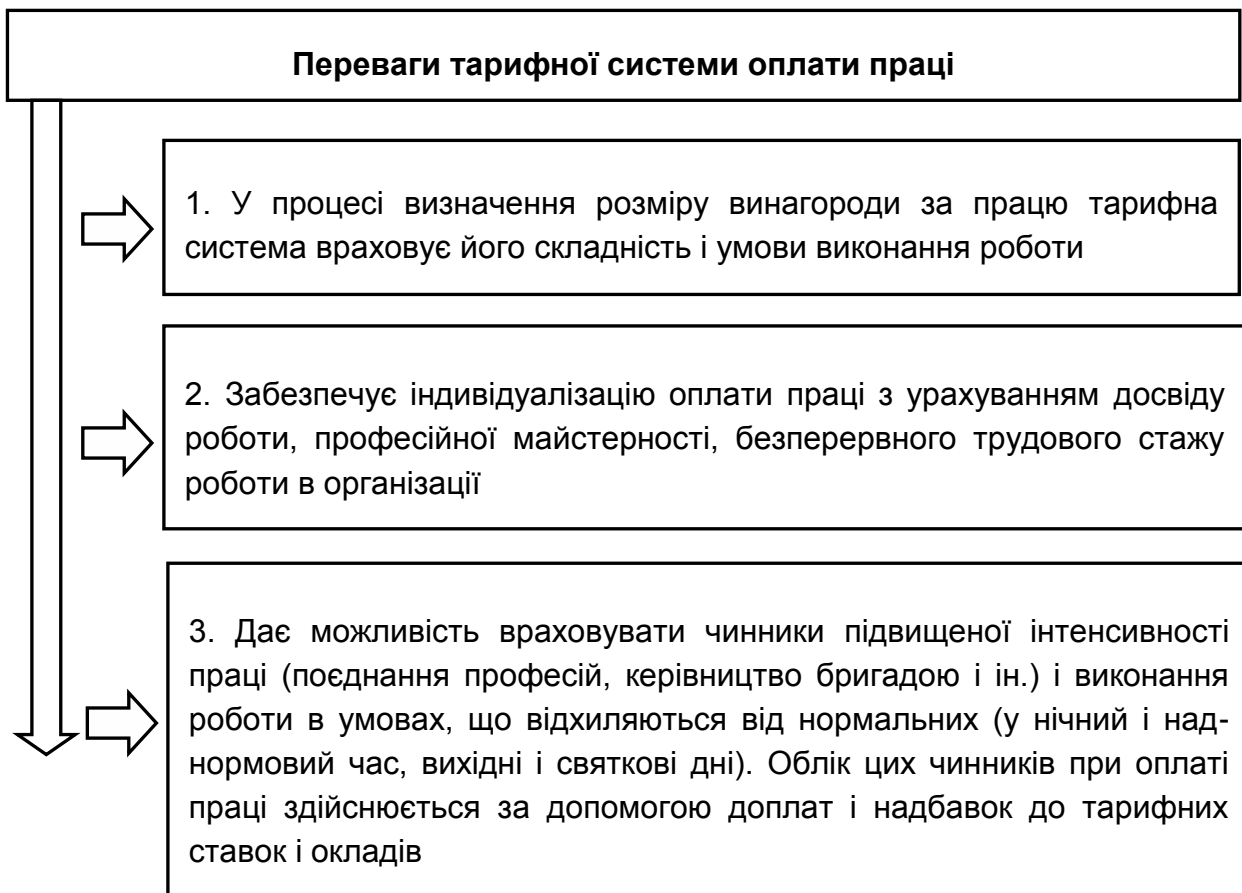


Рис. 6.22. Переваги тарифної системи оплати праці

**Безтарифна система** оплати праці ставить заробіток працівника в повну залежність від кінцевих результатів роботи колективу, до якого належить працівник.

Заробітна плата кожному працівникові встановлюється залежно від **кваліфікаційних рівнів і відпрацьованого часу**.

**Кваліфікаційні рівні** (наприклад, від 1 до 5) всім працівникам присвоюються виходячи із заробітків, що склалися (окладів). При цьому перший кваліфікаційний рівень присвоюється працівникові з мінімальною заробітною платою, а останній – з максимальною.

За допомогою **посадових коефіцієнтів**, наприклад, коефіцієнта трудової участі, може також враховуватися внесок кожного працівника в досягнутий результат.

Застосування безтарифної системи доцільне лише в тих ситуаціях, коли є **реальна можливість врахувати результати праці працівника при загальній зацікавленості і відповідальності кожного колективу**

Рис. 6.23. Сутність безтарифної системи оплати праці



**Види відпусток:**

- щорічна основна відпустка;
- щорічні додаткові відпустки;
- додаткові відпустки у зв'язку з навчанням, творча відпустка;
- соціальні відпустки;
- відпустки без збереження заробітної плати.

**Розрахунок відпускних здійснюється за формулою:**

$$O = D \times ЗП : (K - П),$$

де O – сума відпускних;

D – кількість календарних днів відпустки;

ЗП – сума заробітної плати, нарахованої в розрахунковому періоді;

K – загальна кількість календарних днів у розрахунковому періоді (за 12 місяців – це 365 (у високосному році – 366 календарних днів));

П – кількість святкових і неробочих днів, передбачених Кзот, що приходяться на розрахунковий період

**Рис. 6.24. Види відпусток в Україні  
і порядок розрахунку суми відпускних**

*6.4. Нарахування на заробітну плату  
і утримання із заробітної плати*

**Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) на загальнообов'язкове державне соціальне** страхування – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку і на регулярній основі.

**Ставки ЄСВ** диференційовані залежно від виду платника, а також залежно від класів професійного ризику виду діяльності. Зокрема, для фізичних осіб підприємців він складає 34,7 %; на заробітну плату найнятих робітників (страхувальники юридичні і фізичні особи) – від 36,76 до 49,7 %

**Рис. 6.25. Нарахування на заробітну плату**

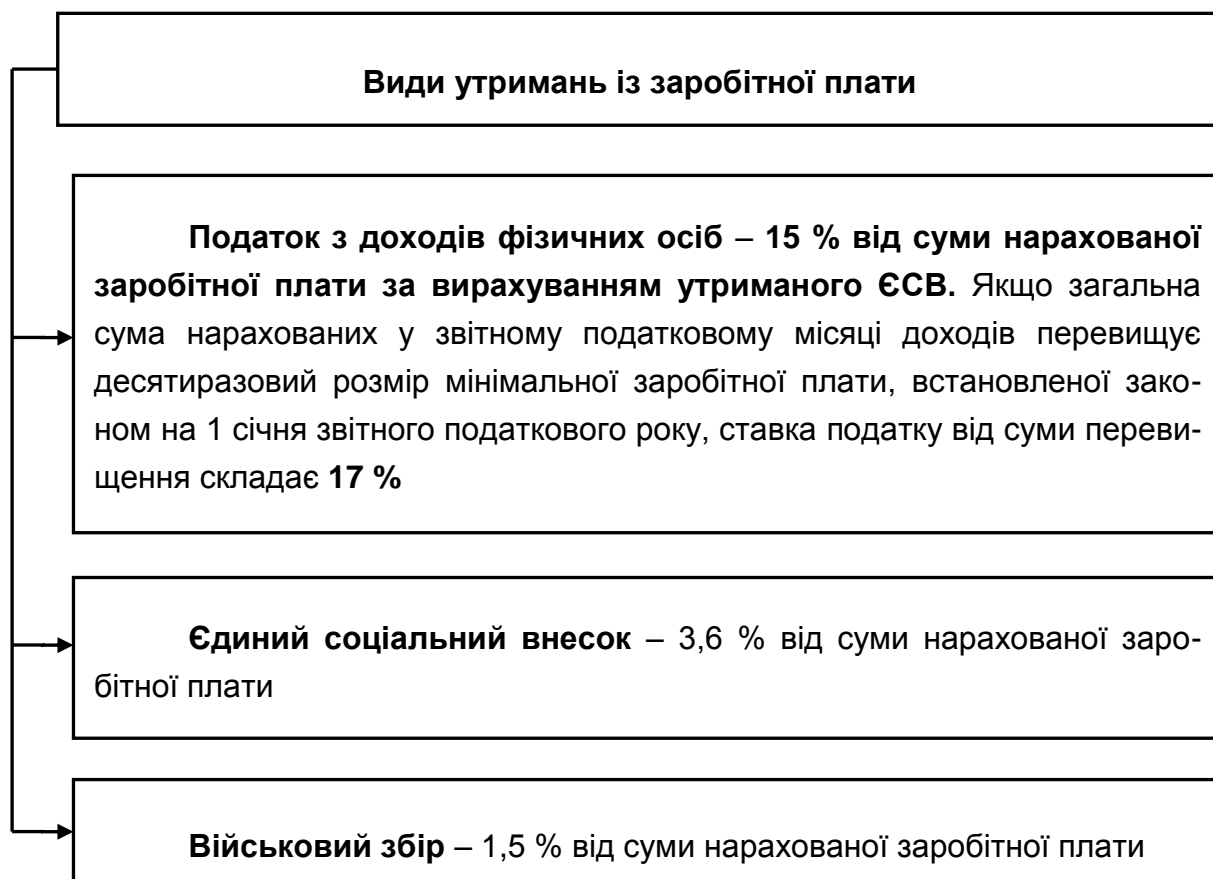


Рис. 6.26. Види обов'язкових утримань із заробітної плати

**Індексація заробітної плати і інших грошових доходів населення** проводиться у разі, коли величина індексу споживчих цін перевищила поріг індексації, устанавлений у розмірі 101 %.

- **Індекс споживчих цін або індекс інфляції** – характеризує зміни у часі загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання. Він є показником зміни вартості фіксованого набору споживчих товарів та послуг у поточному періоді до його вартості у базисному періоді. На підставі індексу інфляції проводяться нарахування індексації зарплати.

  - Зарплата та інші доходи населення індексуються в межах розміру, встановленого для відповідних соціальних і демографічних груп населення.
  - Якщо зарплата менше прожиткового мінімуму, то вона індексується повністю, якщо більше, то індексується тільки сума, рівна прожитковому мінімуму на працездатну особу

Рис. 6.27. Індексація доходів громадян

## 6.5. Аналіз та планування фонду оплати праці

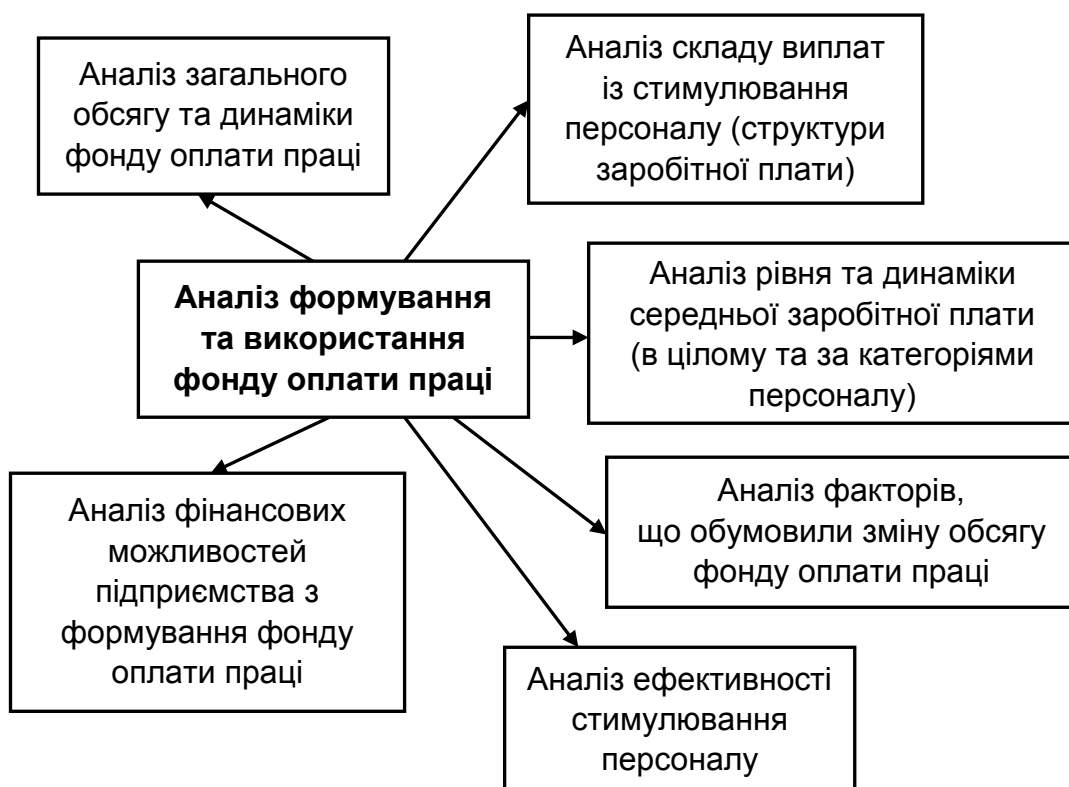


Рис. 6.28. Напрями аналізу фонду оплати праці

Головною **метою планування оплати** праці є забезпечення високих кінцевих результатів виробництва, безпосередньої залежності розміру оплати праці від об'єму робіт і прибутку.

Планування фонду заробітної плати включає визначення фонду і середньої заробітної плати за категоріями персоналу.

**Вихідними даними для планування фонду заробітної плати** є: виробнича програма; дані про трудомісткість продукції, розцінки на деталі, вироби; чисельність працюючих за категоріями із зазначенням професійного і кваліфікаційного складу робітників; тарифна система; штатний розпис керівних працівників, спеціалістів і службовців; застосовувані форми і системи оплати праці; нормативи обслуговування; законодавчі акти з праці і заробітної плати.

Рис. 6.29. Мета та вихідні дані для планування оплати праці

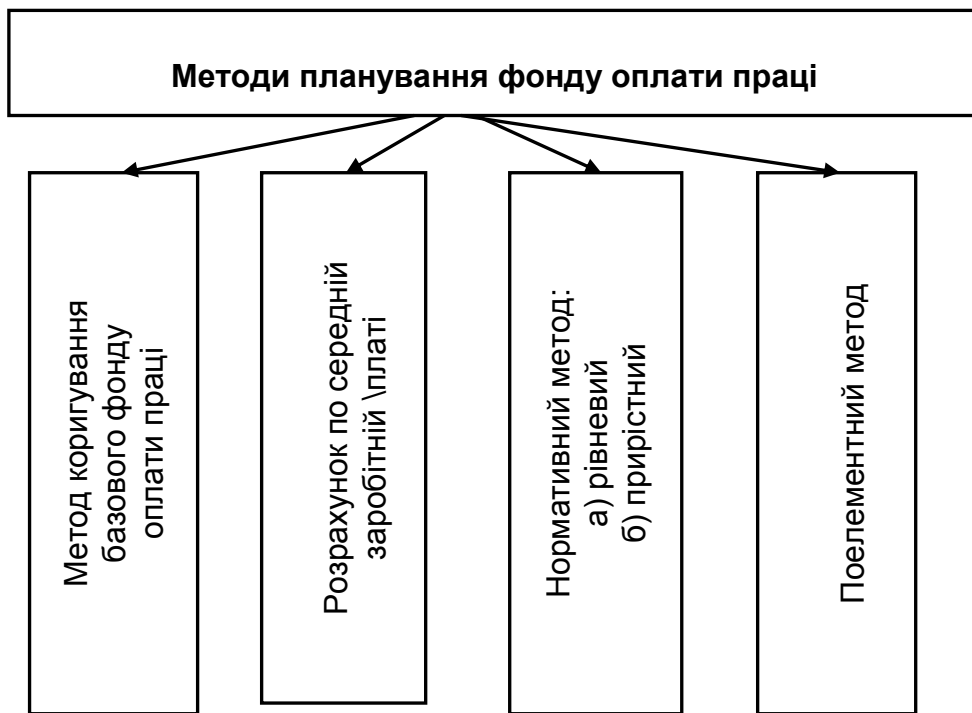


Рис. 6.30. **Методи планування фонду оплати праці**

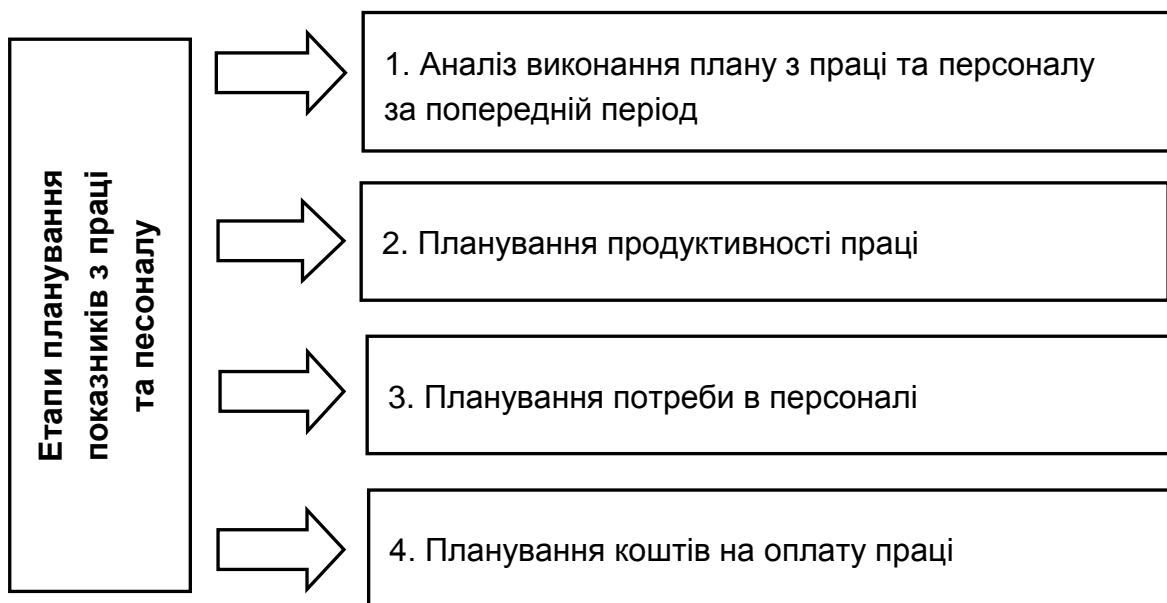


Рис. 6.31. **Етапи планування показників з праці та персоналу**

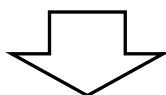
# Змістовий модуль 3

## Ресурсне забезпечення та економічні результати діяльності підприємства

### Тема 7. Майнові ресурси (активи) підприємства

#### 7.1. Суть активів підприємства та їх місце в системі ресурсного забезпечення діяльності

**Активи підприємства** – це його **економічні ресурси** у формі сукупних майнових цінностей, використовуваних у господарській діяльності з метою отримання прибутку



Сутнісні характеристики активів підприємства



- Активи – це економічні ресурси підприємства в різних їх видах, використовуваних в господарській діяльності.
- Активи є майновими цінностями підприємства, що формуються за рахунок капіталу, що інвестується в них.
- Активи – майнові цінності підприємства, що мають вартість.
- Активи – економічні ресурси, які повністю контролюються підприємством.
- Активи – економічні ресурси, що володіють продуктивністю.
- Активи – ресурси, що генерують дохід.
- Активи – майнові цінності, що знаходяться в процесі постійного обороту.
- Активи – ресурси, використання яких пов'язане з чинником часу.
- Активи – ресурси, використання яких пов'язане з чинником ризику.
- Активи – майнові цінності, формування яких пов'язане з чинником ліквідності

Рис. 7.1. Поняття та сутність активів підприємства

## 7.2. Класифікація активів підприємства

Таблиця 7.1

### Класифікація активів підприємства

Критерії класифікації	Групи активів	Характеристика активів
1	2	3
1. Форма функціонування	1.1. Матеріальні активи	Майнові цінності підприємства, що мають матеріально-речову форму (ОЗ, НЗВ, устаткування, запаси сировини, НПФ і ГП)
	1.2. Нематеріальні активи	Майнові цінності підприємства, що не мають речової форми, але що беруть участь у господарській діяльності і генерують прибуток (права на промислові зразки, ноу-хау, товарний знак, торгова марка, гудвіл)
	1.3. Фінансові активи	Майнові цінності підприємства у формі готівки грошових коштів, грошових і фінансових інструментів (грошові активи в національній або іноземній валюті, ДЗ, КФВ і ДФВ)
2. За характером участі активів у господарському процесі з позицій їх обороту	2.1. Оборотні активи	Сукупність майнових цінностей підприємства, обслуговуючих його поточну виробничо-комерційну діяльність і які повністю споживаються у процесі одного операційного циклу (запаси сировини, матеріалів і ГП, НЗВ, ДЗ, грошові активи в національній і іноземній валюті, КФВ, витрати майбутніх періодів)
	2.2. Необоротні активи	Сукупність майнових цінностей підприємства, що багато разів беруть участь у процесі господарської діяльності і що переносять свою вартість на продукцію частинами (ОЗ, НМА, капітальні вкладення, ДФВ)
3. За характером участі активів у різних видах діяльності	3.1. Операційні активи	Сукупність майнових цінностей, що використовуються в операційній діяльності з метою отримання прибутку (виробничі ОЗ, НМА, обслуговуючі операційний процес, ОА за мінусом КФВ)
	3.2. Інвестиційні активи	Сукупність майнових цінностей, пов'язаних із здійсненням підприємством інвестиційної діяльності (незавершені капітальні вкладення, ДФВ, КФВ)

1	2	3
4. За характером фінансових джерел формування	4.1. Валові активи	Активи, сформовані за рахунок ВК і ПК, повернутого для фінансування господарської діяльності
	4.2. Чисті активи	Активи, сформовані виключно за рахунок ВК
5. За характером володіння активами підприємства	5.1. Власні активи	Належать підприємству на правах власності, знаходяться у постійному його володінні і відбиваються у складі балансу
	5.2. Активи, що орендуються	Активи, повернуті для здійснення господарської діяльності на правах оренди (відбиваються на забалансових рахунках)
	5.3. Безоплатно використовувані активи	Активи, передані підприємству для тимчасового господарського використання на безкоштовній основі іншими суб'єктами господарювання (у балансі не відбиваються)
6. За ступенем ліквідності	6.1. Абсолютно ліквідні	Не вимагають реалізації і є готовими засобами платежу (грошові активи в національній і іноземній валюті)
	6.2. Високо-ліквідні	Швидко можуть бути переведені в грошову форму (в строк до 1 місяця) без відчутних втрат своєї поточної ринкової вартості (КФВ, короткострокова ДЗ)
	6.3. Середньо-ліквідні	Можуть бути переведені в грошову форму без відчутних втрат своєї поточної ринкової вартості в строк від 1 до 6 місяців (ДЗ, ГП на складі)
	6.4. Низько-ліквідні	Можуть бути переведені в грошову форму без втрат своєї поточної ринкової вартості лише після закінчення значного періоду часу (від 6 місяців і більше) (запаси сировини і напівфабрикатів, НЗВ, ОЗ, НМА, ДФВ)
	6.5. Неліквідні	Не можуть бути реалізовані самостійно, а можуть бути продані лише у складі цілісного майнового комплексу (безнадійна ДЗ, витрати майбутніх періодів)
<p><i>Умовні позначення:</i> ОЗ – основні засоби; НЗВ – незавершене виробництво; НПФ – напівфабрикати; ГП – готова продукція; ДЗ – дебіторська заборгованість; КФВ – короткострокові фінансові вкладення; ДФВ – довгострокові фінансові вкладення; ОА – оборотні активи; ВК – власний капітал; ПК – позиковий капітал; НМА – нематеріальні активи</p>		

**Необоротні активи** – це активи, що приносять підприємству доходи протягом більше одного звітного періоду.

**До складу необоротних активів підприємства входять наступні їх види:**

- основні засоби;
- нематеріальні активи;
- незавершені капітальні вкладення;
- устаткування, призначене до монтажу;
- довгострокові фінансові вкладення;
- інші види необоротних активів

Рис. 7.2. Поняття та склад необоротних активів підприємства

Таблиця 7.2

### Класифікація необоротних активів підприємства

Критерії класифікації	Групи необоротних активів
1	2
1. За функціональними видами	<ul style="list-style-type: none"> <li>• основні засоби;</li> <li>• нематеріальні активи;</li> <li>• незавершені капітальні вкладення;</li> <li>• устаткування, призначене до монтажу;</li> <li>• довгострокові фінансові вкладення</li> </ul>
2. За характером володіння	<ul style="list-style-type: none"> <li>• власні необоротні активи.</li> </ul> <p>До них належать довгострокові активи підприємства, що належать йому на правах власності і володіння та відображаються у складі його балансу</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• необоротні активи, що орендуються.</li> </ul> <p>Вони характеризують групу активів, що використовуються підприємством на правах користування відповідно до договору оренди (лізингу), узгодженого з їх власником</p>
3. За формами заставного забезпечення кредиту і особливостями страхування	<ul style="list-style-type: none"> <li>• рухомі необоротні активи.</li> </ul> <p>Вони характеризують групу довгострокових майнових цінностей підприємства, які в процесі застави можуть бути вилучені з його володіння в цілях забезпечення кредиту (машини і устаткування, транспортні засоби, довгострокові фондові інструменти і т. п.)</p>



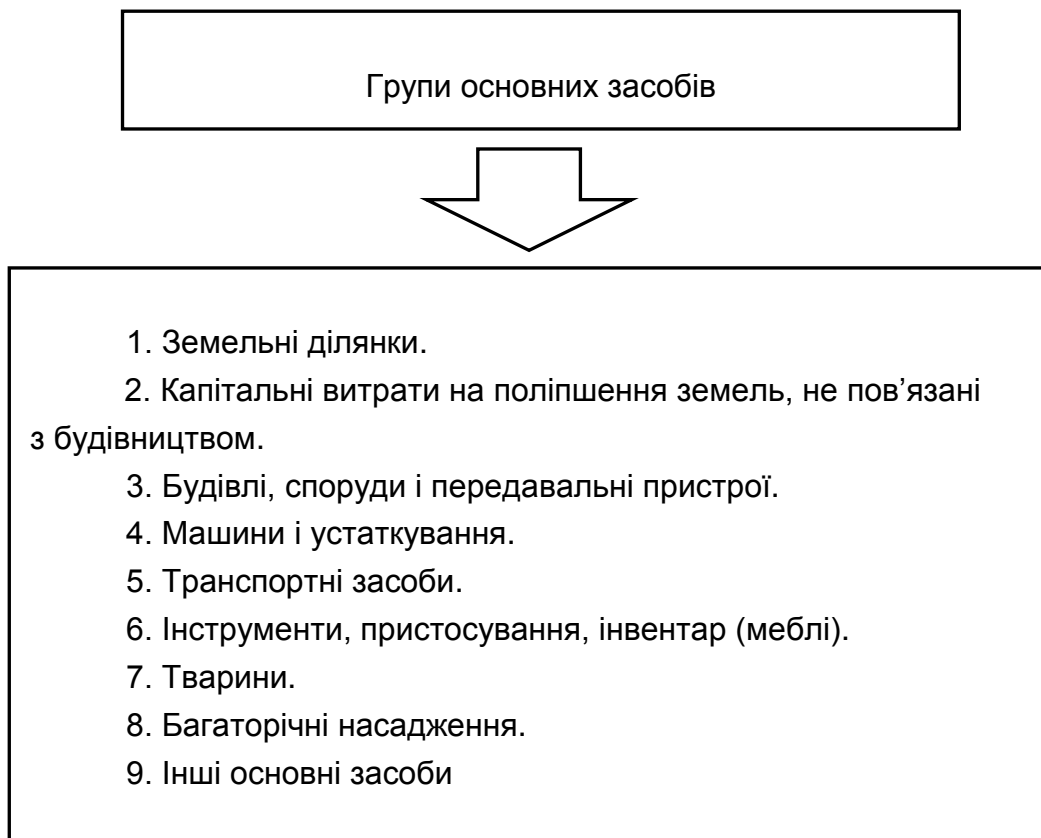
1	2
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• нерухомі необоротні активи.</li> </ul> <p>До них належить група довгострокових майнових цінностей підприємства, які не можуть бути вилучені з його володіння в процесі застави, що забезпечує кредит (земельні ділянки, будівлі, споруди, передавальні пристрої і тому подібне)</p>

**7.3. Сутність, класифікація та особливості відтворення основних засобів підприємства**

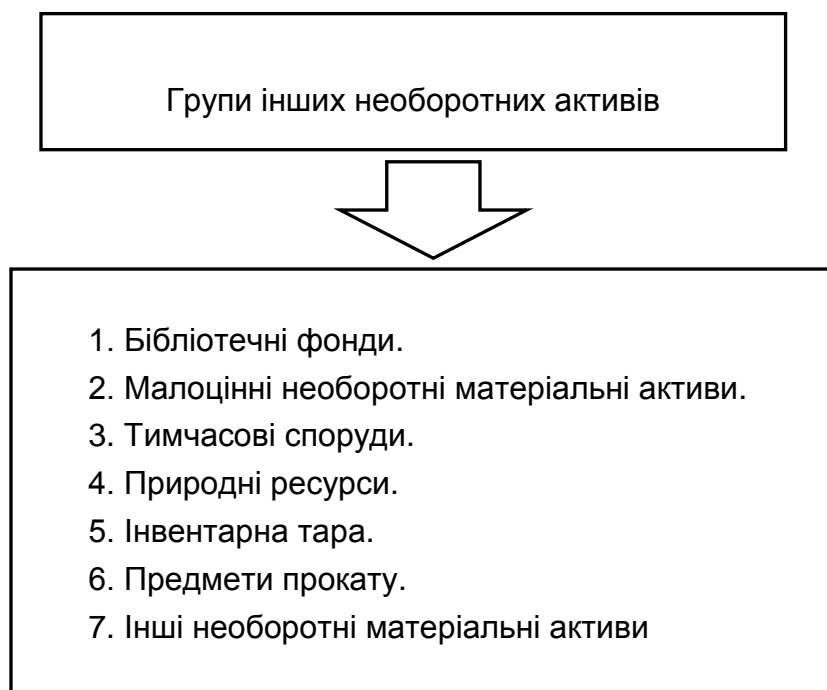
Таблиця 7.3

**Поняття основних засобів (ОЗ)  
у бухгалтерському і податковому обліку**

<b>ОЗ у бухгалтерському обліку (П(С)БО 7 "Основні засоби")</b>	<b>ОЗ у податковому обліку (ПКУ)</b>
<p>ОЗ – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва продукції, постачання товарів, надання послуг, передачі в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він більше року)</p>	<p>ОЗ – матеріальні активи, зокрема запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (<i>окрім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2 500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів</i>), які призначені платником податку для використання в господарській діяльності, вартість яких перевищує 2 500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом і очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію складає більше одного року</p>
<p>Критерій визнання активу основним засобом – термін корисного використання більше одного року</p>	<p>Критерій визнання активу основним засобом – використання активу в господарській діяльності; вартість більше 2 500 грн; термін корисного використання більше одного року</p>



**Рис. 7.3. Класифікація основних засобів для цілей бухгалтерського обліку**



**Рис. 7.4. Класифікація інших необоротних матеріальних активів**

**Класифікація груп основних засобів  
і інших необоротних активів і мінімально допустимих термінів  
їх амортизації в податковому обліку**

Групи	Мінімально допустимі терміни корисного використання, років
Група 1 – земельні ділянки	–
Група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
Група 3: будівлі	20
споруди	15
передавальні пристрої	10
Група 4 - машини і устаткування	5
з них:	
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації, пов'язані з ними засоби прочитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (окрім програм, витрати на придбання яких признаються роялті, і/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення і засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони, мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2 500 гривень	2
Група 5 – транспортні засоби	5
Група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
Група 7 – тварини	6
Група 8 – багаторічні насадження	10
Група 9 – інші основні засоби	12
Група 10 – бібліотечні фонди	–
Група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	–
Група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди	5
Група 13 – природні ресурси	–
Група 14 – інвентарна тара	6
Група 15 – предмети прокату	5
Група 16 – довгострокові біологічні активи	7

## 7.5. Методи оцінки основних засобів підприємства

Таблиця 7.5

### Методи оцінки основних фондів

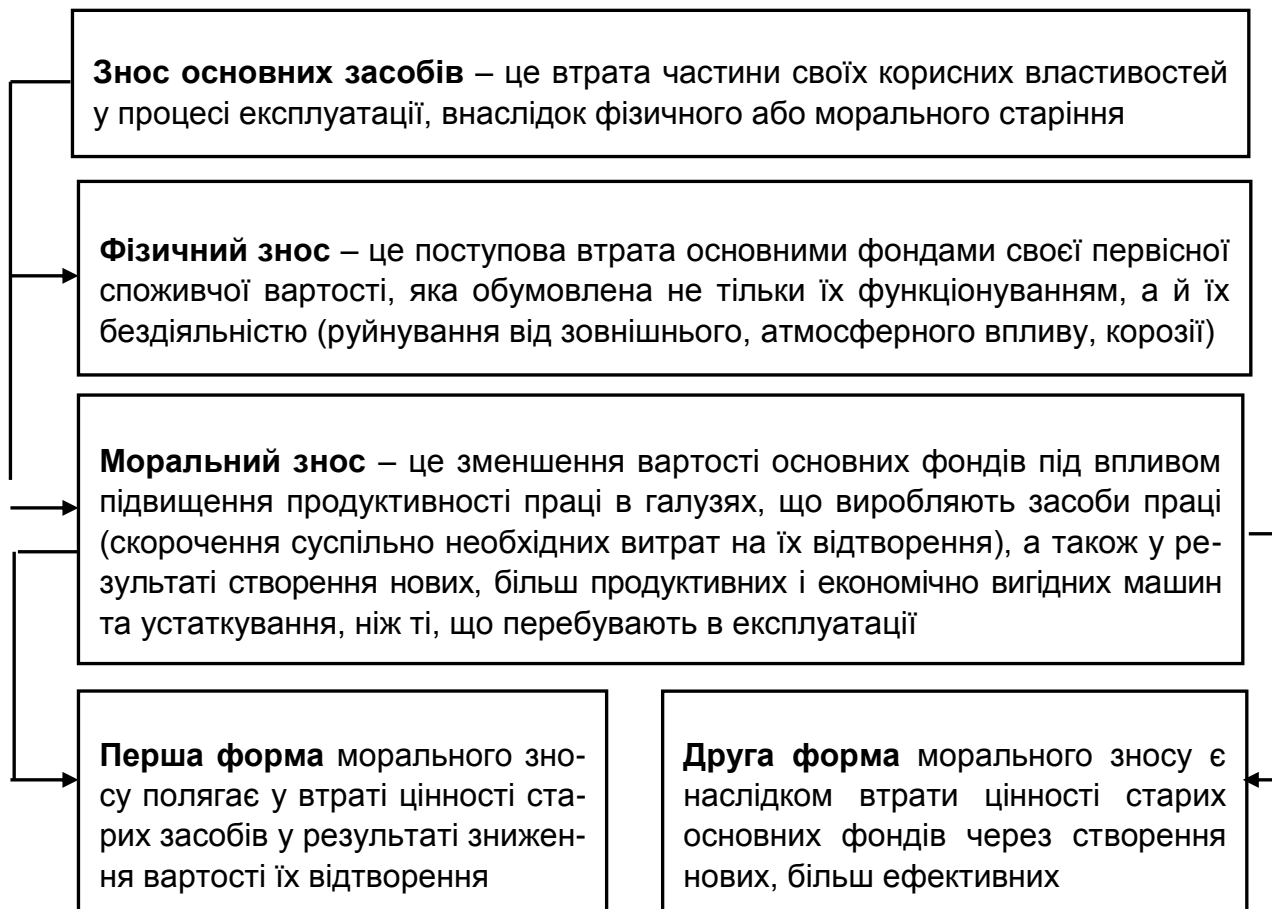
Метод оцінки основних фондів	Характеристика методу
1. Первісна вартість	<p>Первісною оцінкою основних засобів є собівартість їх придбання або створення.</p> <p>Собівартість основних засобів – це сплачена сума грошових коштів або їхніх еквівалентів, або справедлива вартість іншої форми компенсації (інших активів або зобов'язань), наданої для отримання активу на момент його придбання або створення.</p> <p>Собівартість об'єкта основних засобів включає купівельну ціну (в тому числі ввізне мито та безповоротні податки) та витрати, що безпосередньо пов'язані з приведенням цього об'єкта в робочий стан (стан, який дає можливість використовувати його за прямим призначенням).</p> <p>Склад первісної вартості залежить від способу придбання основних засобів</p>
2. Залишкова вартість	<p>Залишкова вартість основних засобів є вартістю, за якою вони відображаються у валюті балансу підприємства. Вона розраховується шляхом віднімання від первісної вартості об'єкта основних засобів суми нарахованого зносу. Знос основних засобів – це сума амортизації об'єкта основних засобів з початку їх корисного використання</p>
3. Ліквідаційна вартість	<p>Вартість основних засобів, яку підприємство очікує отримати від їх ліквідації (продажу) по закінченню терміну корисного використання за мінусом витрат, що пов'язані з процесом ліквідації</p>
4. Переоцінена (відновна) вартість	<p>Становить собою вартість основних засобів після їх переоцінки. Причинами переоцінки основних засобів може бути їх капітальний ремонт, модернізація тощо</p>

**Визначення первісної вартості основних засобів  
залежно від способів їх надходження**

Спосіб придбання	Визначення вартості
1	2
1. Первісна вартість основних засобів, отриманих за плату	<p>Первісна вартість складається із:</p> <p>суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);</p> <p>реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів;</p> <p>суми ввізного мита;</p> <p>суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству);</p> <p>витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;</p> <p>витрати на встановлення, монтаж, налагодження основних засобів;</p> <p>інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Фінансові витрати не включаються до первісної вартості основних засобів, придбаних (створених) повністю за рахунок запозичень</li> </ul>
2. Первісна вартість безоплатно отриманих основних засобів	Дорівнює їх справедливій вартості на дату отримання
3. Первісна вартість основних засобів, що внесені до статутного капіталу підприємства	Є вартість, визначена у засновницьких документах
4. Первісна вартість об'єктів, переведених до основних засобів з оборотних активів, товарів, готової продукції	Дорівнює її собівартості, яка визначається згідно з П(С)БО 9 "Запаси" та П(С)БО 16 "Витрати"
5. Первісна вартість об'єкта основних засобів, отриманого в обмін на подібний об'єкт	Дорівнює залишковій вартості переданого об'єкта основних засобів. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливу вартість, то первісною вартістю об'єкта основних засобів, отриманого

1	2
	в обмін на подібний об'єкт, є справедлива вартість переданого об'єкта з включенням різниці до витрат звітного періоду
6. Первісна вартість об'єкта основних засобів, придбаного в обмін (або частковий обмін) на неподібний об'єкт	Дорівнює справедливій вартості переданого об'єкта основних засобів, збільшеній (зменшеній) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що була передана під час обміну
<p><i>Первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних із поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта.</i></p> <p><i>Первісна вартість основних засобів зменшується у зв'язку з частковою ліквідацією об'єкта основних засобів</i></p>	

**7.4. Знос та амортизація основних засобів:  
поняття, методи нарахування амортизації**



**Рис. 7.5. Поняття та види зносу основних засобів**

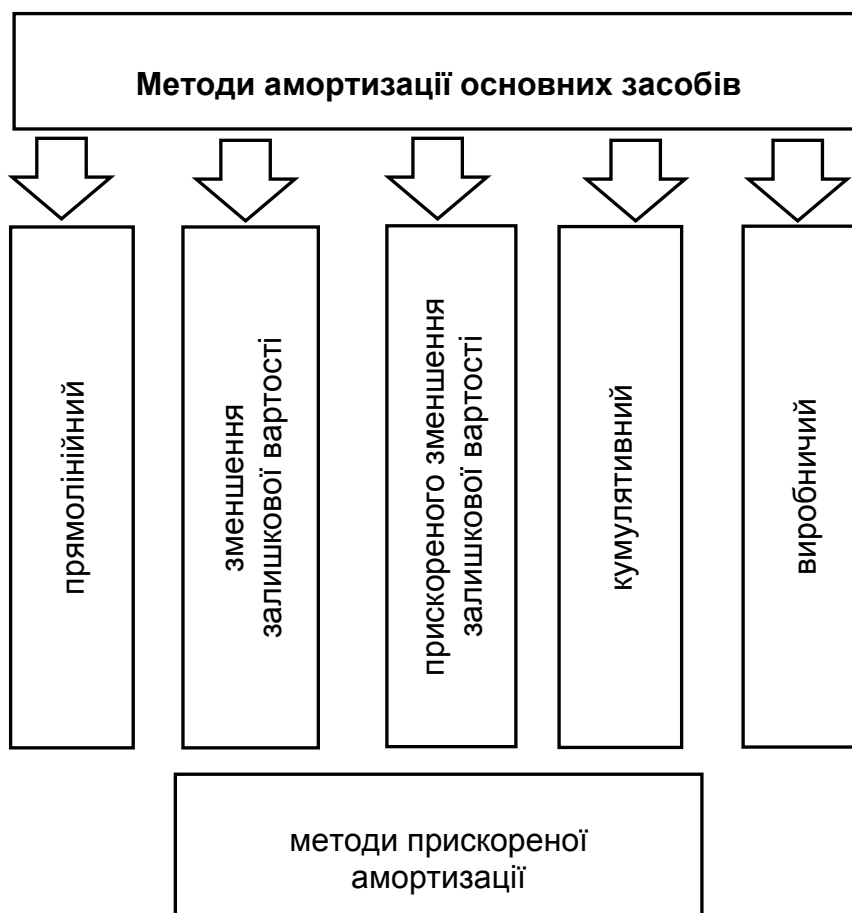


Рис. 7.6. **Методи нарахування суми амортизації**

Таблиця 7.7

**Розрахунок амортизації основних засобів (ОЗ)  
згідно з П(С)БО 7 "Основні засоби"**

Методи амортизації	Порядок розрахунку суми амортизації	Формули розрахунку
1	2	3
Прямолінійний метод	Річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів	$A = C_a : T,$ де А – річна сума амортизаційних відрахувань; С <sub>а</sub> – вартість об'єкта ОЗ, що амортизується; Т – термін корисного використання об'єкта ОЗ (років)

1	2	3
Зменшення залишкової вартості	Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість	$A = Cz \times (1 - (Sl : Sp)^{1/T})$ , де Cz – залишкова або первісна вартість об'єкта ОЗ на дату початку нарахування амортизації; Sl – ліквідаційна вартість об'єкта ОЗ; Sp – первісна вартість об'єкта ОЗ
Прискореного зменшення залишкової вартості	Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється. Застосовується лише за умов нарахування амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби)	$A = 2Cz : T$
Кумулятивний	Річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання	$A = (Sp - Sl) \times (Kz : Pk)$ , де Kz – кількість років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта ОЗ; Pk – сума числа років корисного використання об'єкта ОЗ
Виробничий	Місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта	$A = Pm \times (Sp - Sl) : Pz$ , де Pm – фактичний місячний обсяг продукції (робіт, послуг); Pz – передбачуваний обсяг виробництва з використанням амортизованого обладнання



## 7.5. Показники ефективності використання основних засобів

Таблиця 7.8

### Показники ефективності використання основних фондів

Показник	Характеристика показника	Порядок розрахунку
1	2	3
1. Показники руху та технічного стану основних фондів		
1.1. Коефіцієнт вибуття	Відображає величину основних фондів, які вибули з кругообігу коштів підприємства до загальної кількості основних фондів на цьому підприємстві	$K_B = \frac{OF_B}{OF_P},$ де $OF_B$ – сума основних фондів підприємства, які вибули з кругообігу; $OF_P$ – загальна сума основних фондів на підприємстві на початок періоду
1.2. Коефіцієнт оптимальності вибуття	Характеризує оптимальність вибуття основних фондів	Визначається як відношення фактичного коефіцієнта вибуття до нормативного
1.3. Коефіцієнт оновлення	Відображає величину основних фондів, які добавились до кругообігу коштів підприємства до загальної кількості основних фондів на цьому підприємстві. Існує дві форми оновлення основних фондів – екстенсивна та інтенсивна	$K_O = \frac{OF_O}{OF_K},$ де $OF_O$ – сума основних фондів підприємства, які були введені в кругообіг; $OF_K$ – загальна сума основних фондів на підприємстві на кінець періоду
1.4. Коефіцієнт зносу	Характеризує частку вартості основних засобів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах	Коефіцієнт зносу визначається відношенням суми зносу основних засобів до первісної вартості основних засобів
1.5. Коефіцієнт придатності	Показує, яка частина основних засобів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності	Визначається як відношення залишкової вартості основних фондів на певну дату до первісної вартості основних фондів на ту ж дату

1	2	3
1.6. Коефіцієнт приросту	Показує ступінь збільшення основних засобів у звітному періоді проти минулого періоду	$K_{пр} = (OF_о - OF_в) : OF_к$
2. Показники ефективності використання основних фондів		
2.1. Фондовіддача	Показує загальну віддачу від використання кожної гривні, витраченої на основні виробничі фонди, тобто ефективність цього вкладення коштів	$F_{від} = П : Ф,$ де $П$ – обсяг товарної, валової чи реалізованої продукції, грн; $Ф$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, грн
2.2. Фондомісткість	Становить собою показник, зворотний показнику фондовіддачі, тобто він показує, на яку суму потрібно придбати основні виробничі фонди підприємству для випуску необхідних обсягів продукції (послуг). Його можна обчислити за формулою	$F_{міс} = Ф : П$
2.3. Фондозброєність	Характеризує рівень забезпеченості основними виробничими фондами промислово-виробничого персоналу підприємства	$F_{оз} = Ф : Чр,$ де $Ф$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів; $Чр$ – середньоспискова чисельність робітників
2.4. Рентабельність виробництва	Характеризує рівень ефективності використання виробничих фондів підприємства	Розраховується як відношення прибутку від основної виробничої та невиробничої діяльності підприємства до середньорічної вартості основних виробничих фондів та нормованих оборотних засобів
2.5. Рентабельність основних виробничих фондів	Характеризує рівень ефективності використання цих фондів	Розраховується як відношення загального прибутку, отриманого за звітний рік, до середньорічної вартості основних виробничих фондів за той самий рік

1	2	3
2.6. Коефіцієнт використання виробничої потужності	Характеризує ефективність використання виробничої потужності	$K_n = \frac{TP}{M},$ де TP – обсяг товарної продукції; M – виробнича потужність підприємства у вартісному виразі
2.7. Коефіцієнт змінності роботи устаткування	Показує, як використовується парк наявного на підприємстві обладнання протягом доби	Розраховується як відношення загальної кількості відпрацьованих машино-змін всіма одиницями обладнання до кількості працюючих одиниць обладнання в максимально завантаженому зміні
2.8. Коефіцієнт завантаження устаткування	Відображає частку часу, фактично відпрацьованого устаткуванням за певний період	$K_3 = \frac{T_d}{F},$ де T <sub>д</sub> – фактично відпрацьований устаткуванням час протягом даного періоду (рік, місяць і т. д.), год; F – ефективний річний (місячний) фонд часу роботи устаткування, год
2.9. Коефіцієнт інтенсивного використання устаткування	Характеризує використання устаткування за потужністю (продуктивністю)	$K_{и} = \frac{N_d}{N_m},$ де N <sub>д</sub> – фактична годинна продуктивність устаткування, одиниць продукції або роботи; N <sub>м</sub> – максимальна годинна продуктивність устаткування, одиниць продукції або роботи
2.10. Коефіцієнт використання обладнання за машинним часом	Застосовується для оцінки екстенсивного використання устаткування	$K_m = \frac{t_m}{t_{шм}},$ де t <sub>м</sub> – машинний час на виконання операцій на даному устаткуванні, норма-годин; t <sub>шм</sub> – норма штучного часу на виконання операції, норма-годин

*7.6. Нематеріальні активи підприємства:  
сутність, класифікація, особливості формування та відтворення*

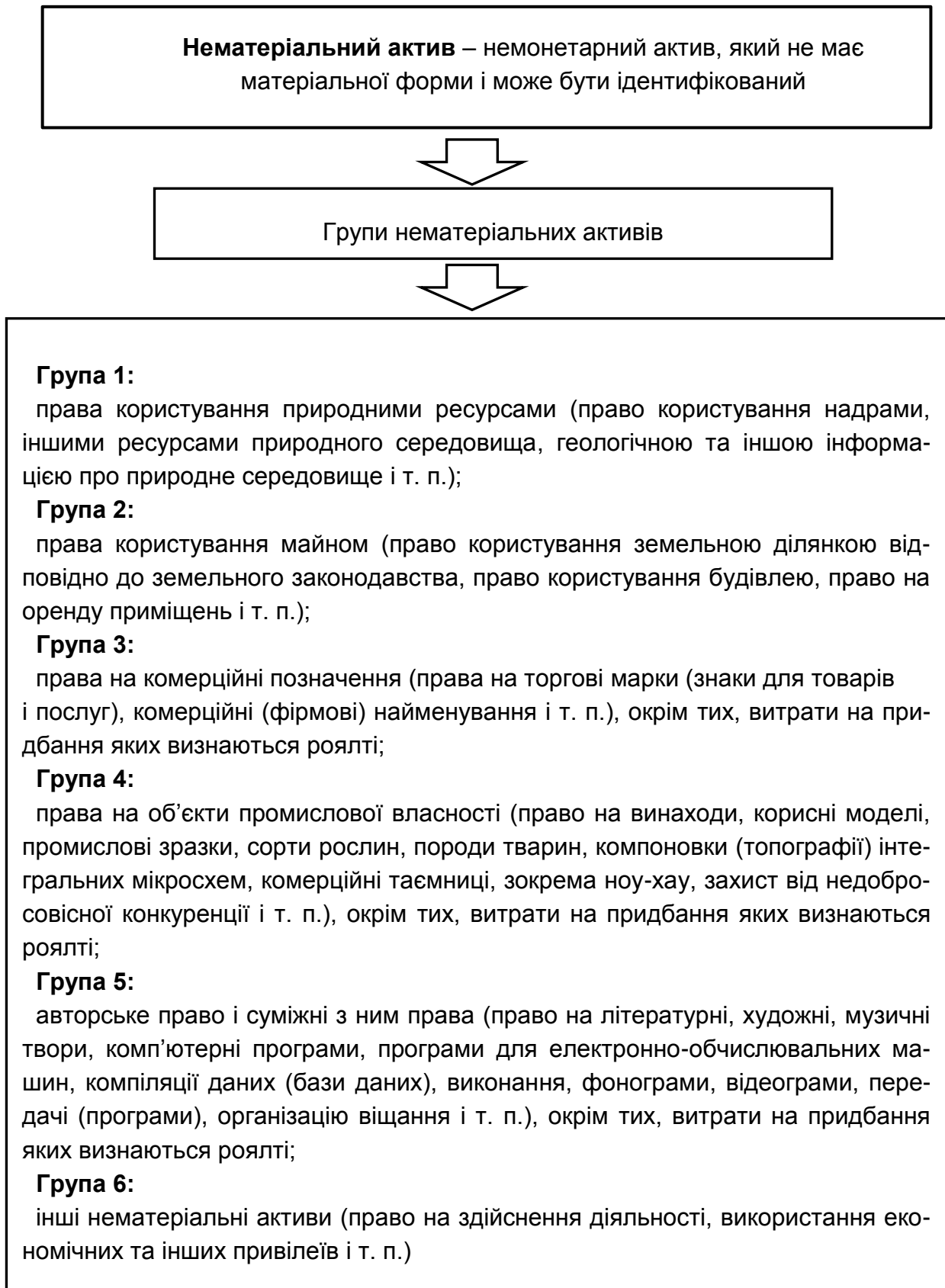


Рис. 7.7. **Поняття та склад нематеріальних активів підприємства**

Придбаний або отриманий нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує вірогідність отримання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, і його вартість може бути достовірно визначена.

Первинна вартість придбаного нематеріального активу складається з:

- ціни (вартості) придбання (окрім отриманих торгових знижок);
- митного збору, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, і інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням і доведенням до стану, в якому він придатний для використання за призначенням

### Рис. 7.8. Визнання та оцінка нематеріальних активів підприємства

- За нормами податкового законодавства України нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється із застосуванням тих самих методів, що і для основних засобів.
- Підприємство самостійно обирає метод нарахування амортизації щодо кожного об'єкта нематеріального активу з відповідним зазначенням обраного методу в наказі про облікову політику на підприємстві.
- Під час вибору методу **амортизації нематеріального активу** враховуються умови отримання майбутніх економічних вигод. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу.
- Нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання амортизації не підлягають. До них належать ті, щодо яких підприємством не визначено обмеження строку, протягом якого очікується збільшення грошових коштів (чи їх еквівалентів) від використання.
- Облік вартості нематеріальних активів, яка амортизується, ведеться за кожним з об'єктів, що входить до складу окремої групи.
- Терміни використання встановлюються підприємством самостійно, за виключенням груп 4 та 5, де термін використання становить не менше 5 та 2 років відповідно.
- Під час визначення строку корисного використання об'єкта нематеріальних активів слід ураховувати:
  - строки корисного використання подібних активів;
  - моральний знос, що передбачається;
  - правові або інші подібні обмеження щодо строків його використання;
  - очікуваний спосіб використання нематеріального активу підприємством;
  - залежність строку корисного використання нематеріального активу від строку корисного використання інших активів підприємства

### Рис. 7.9. Амортизація нематеріальних активів

7.7. Довгострокові фінансові інвестиції підприємства:  
поняття, класифікація, методи оцінки

**Довгострокові фінансові** – це інвестиції на період більше одного року, а також усі інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент, фінансові інвестиції, які згідно з положеннями обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств, інші фінансові інвестиції

Рис. 7.10. Поняття довгострокових фінансових інвестицій



Рис. 7.11. Класифікація фінансових інвестицій у бухгалтерському обліку згідно з П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції"

### Методи оцінки фінансових інвестицій

№ п/п	Назва методу	Характеристика методу
1	Первісна оцінка фінансових інвестицій	<p>Фінансові інвестиції первісно оцінюються та відображаються у бухгалтерському обліку за собівартістю. Собівартість фінансової інвестиції складається з ціни її придбання, комісійних винагород, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних із придбанням фінансової інвестиції.</p> <p>Якщо придбання фінансової інвестиції здійснюється шляхом обміну на цінні папери власної емісії, то собівартість фінансової інвестиції визначається за справедливою вартістю переданих цінних паперів.</p> <p>Якщо придбання фінансової інвестиції здійснюється шляхом обміну на інші активи, то її собівартість визначається за справедливою вартістю цих активів</p>
2	Оцінка фінансових інвестицій на дату балансу	<p>Фінансові інвестиції (крім інвестицій, що утримуються підприємством до їх погашення або обліковуються за методом участі в капіталі) на дату балансу відображаються за справедливою вартістю. Для оцінки фінансових інвестицій на дату балансу застосовуються три методи:</p> <p><i>метод участі в капіталі</i> (фінансові інвестиції в асоційовані і дочірні підприємства та у спільну діяльність зі створенням юридичної особи (спільного підприємства) на дату балансу відображаються за справедливою вартістю.</p> <p><i>ефективна ставка відсотка</i> (фінансові інвестиції, що утримуються підприємством до їх погашення відображаються за амортизаційною собівартістю);</p> <p><i>собівартість з урахуванням зменшеної корисності інвестицій</i> (фінансові інвестиції, справедливую вартість яких достовірно визначити не можливо)</p>
<p style="text-align: center;"><i>Основні принципи оцінювання та відображення в обліку фінансових інвестицій визначаються П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції"</i></p>		

7.8. Оборотні активи підприємства:  
економічна сутність та класифікація

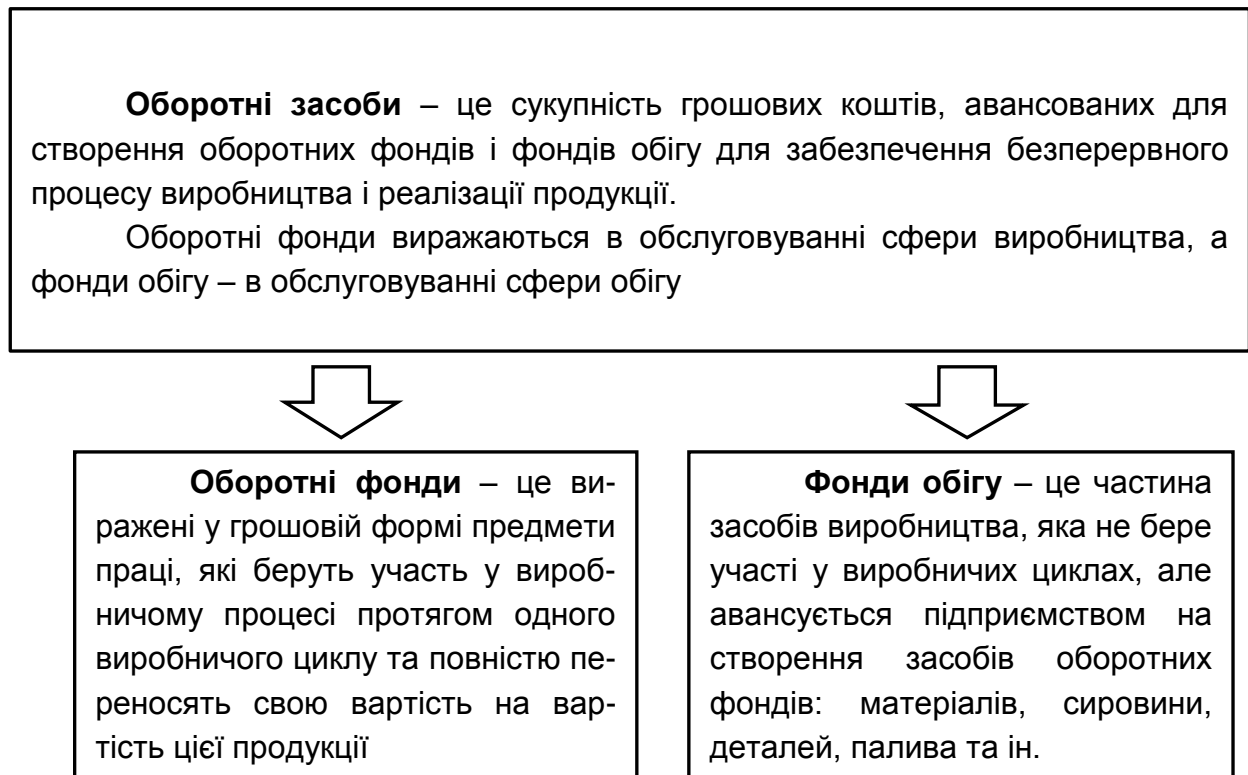


Рис. 7.12. Поняття оборотних коштів підприємства

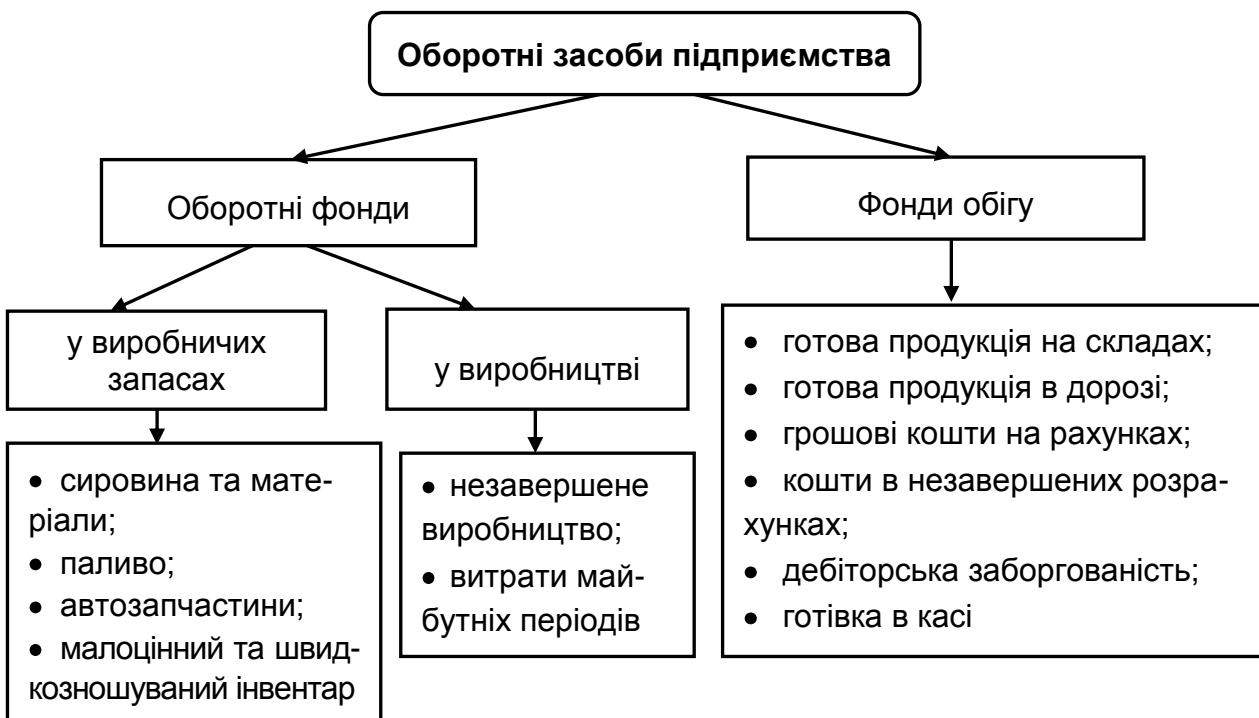


Рис. 7.13. Склад оборотних засобів підприємства



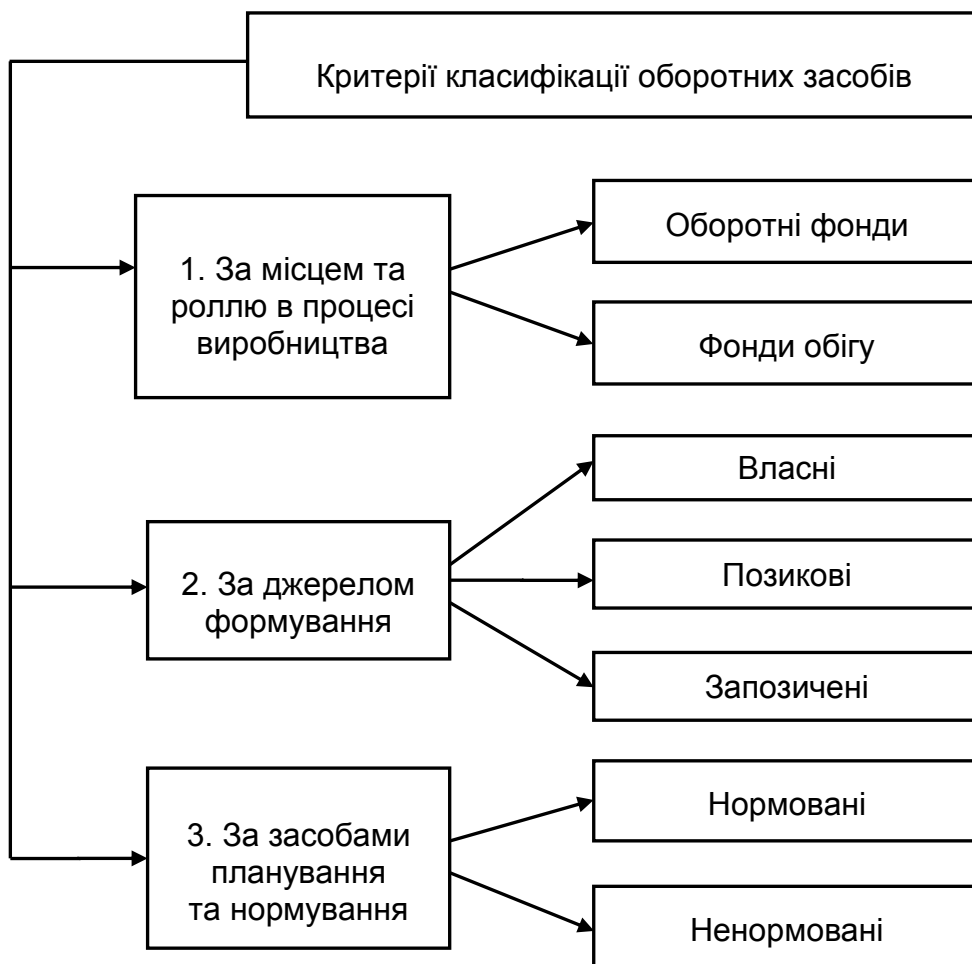


Рис. 7.14. Критерії класифікації оборотних коштів підприємства

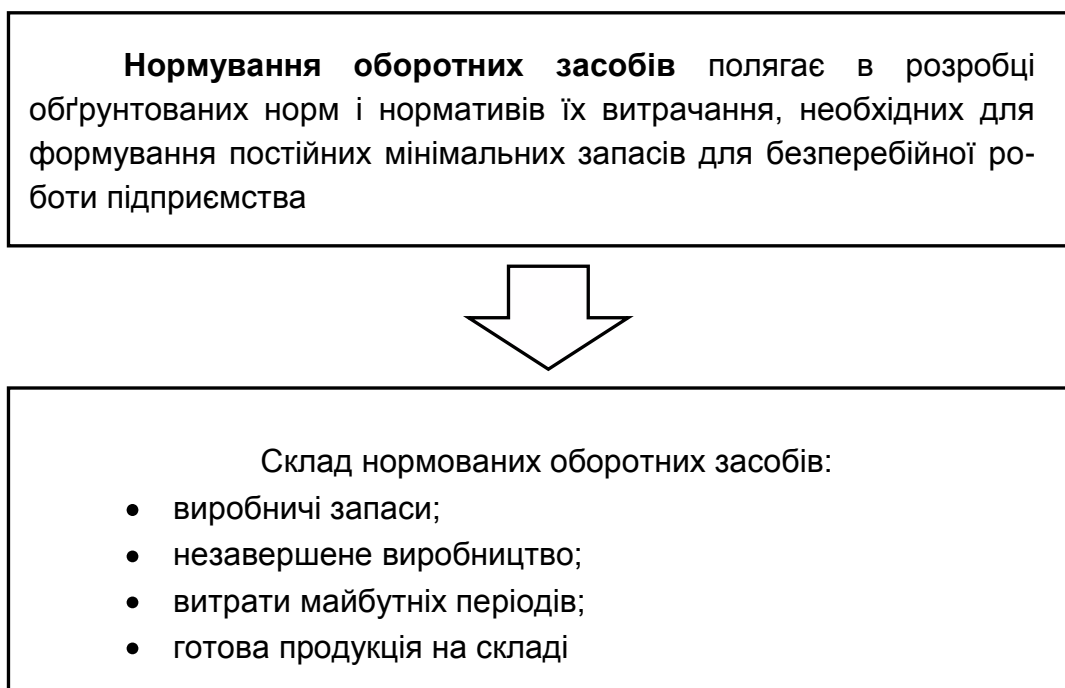


Рис. 7.15. Нормування оборотних засобів

## Розрахунок нормативів оборотних засобів

Види нормованих оборотних засобів	Формули розрахунку	Умовні позначення
Виробничі запаси	$Нвз = Мд \times Здн$	<p>Нвз – норматив виробничих запасів, грн;  Мд – середньодобове споживання матеріалів, грн;  Здн – норматив запасу, днів.  Середньодобове споживання матеріалів обчислюється шляхом ділення суми їхніх витрат за відповідний період на кількість днів у періоді</p>
Незавершене виробництво	$Нн = (ТП \times П \times К) : Д$	<p>Нн – норматив оборотних коштів за незавершеним виробництвом, грн;  ТП – витрати на виробництво товарної продукції за її виробничою собівартістю грн;  П – тривалість виробничого циклу, днів;  К – коефіцієнт зростання витрат у незавершеному виробництві;  Д – кількість днів у плановому періоді, днів</p>
Витрати майбутніх періодів	$Нб = Во + Рп - Рв$	<p>Нб – норматив оборотних коштів на витрати майбутніх періодів, грн;  Во – сума коштів, вкладених в ці витрати на початок планового періоду, грн;  Рп – витрати, що здійснюватимуться у плановому році, грн;  Рв – витрати, що включаються в собі – вартість продукції планового року, грн</p>
Готова продукція	$Нгп = Вгпо \times Нд$	<p>Вгпо – вартість одноденного випуску готових виробів за виробничою собівартістю, грн;  Нд – норма запасу готових виробів на складі, днів</p>

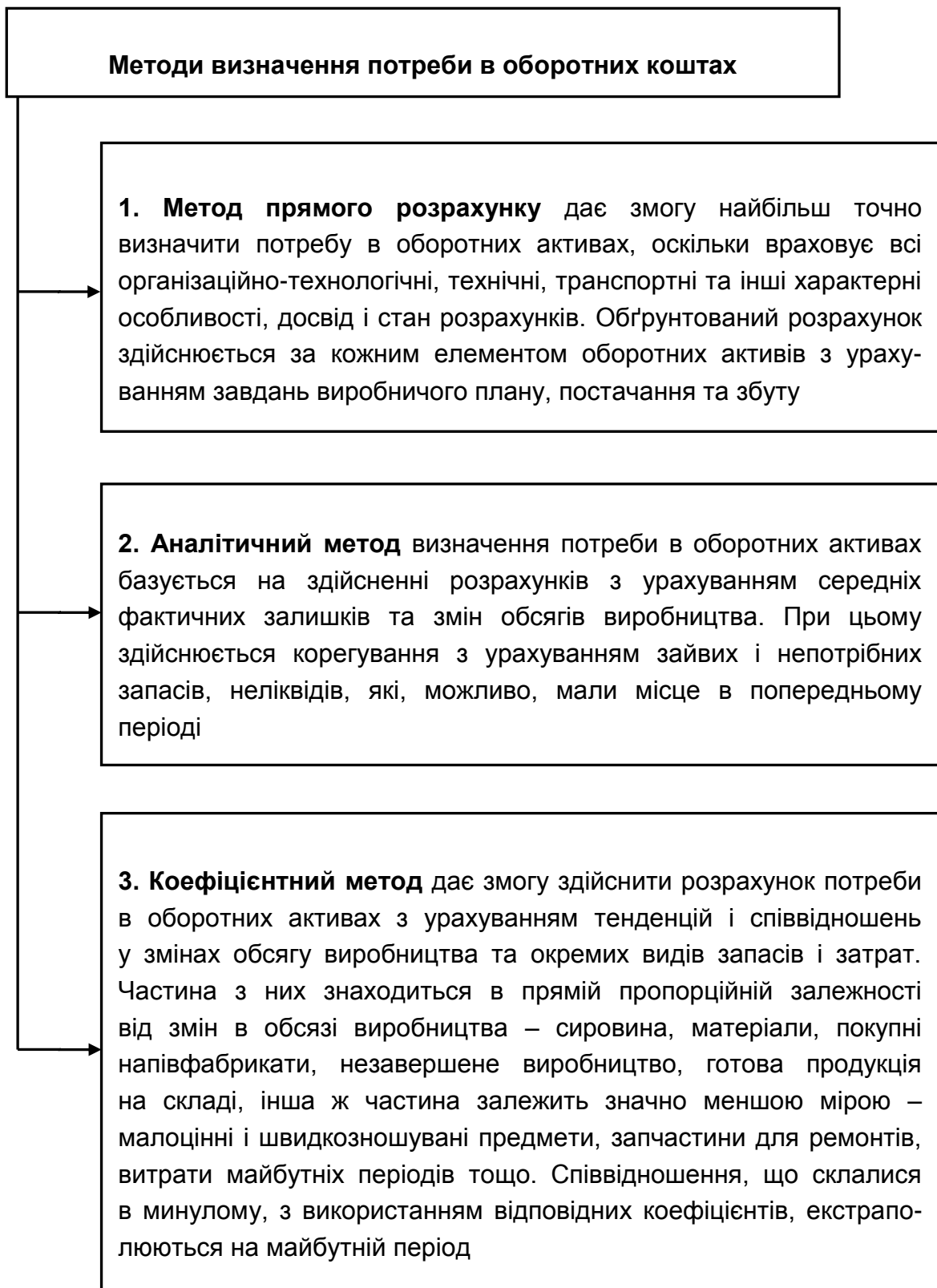


Рис. 7.16. **Методи визначення потреби в оборотних коштах**

## 7.9. Методичні інструменти аналізу активів підприємства

Таблиця 7.11

### Показники ефективності використання оборотних коштів

Показники	Порядок розрахунку	Умовні позначення
Швидкість обертання оборотних коштів	$O = C \times D : RP$	О – термін обертання оборотних коштів (днів); С – середні залишки нормованих оборотних коштів (грн); Д – тривалість періоду, за який обчислюється обертання (днів); РП – обсяг реалізованої продукції (чистого доходу), грн
Коефіцієнт обертання (оборотності) оборотних коштів	$Ko = RP : C$	
Коефіцієнт завантаження оборотних коштів	$Kz = C : RP$	
Тривалість одного обороту (швидкість обороту) оборотних коштів	$Toб = Dп : Ko$	Дп – тривалість періоду, днів
Показник віддачі (рентабельності) оборотних коштів	$Рок = ПР : C$	ПР – прибуток від реалізації продукції, грн
<p><i>Показники оборотності оборотних коштів можуть розраховуватись за всіма оборотними коштами, що беруть участь в обороті, та за окремими їх елементами</i></p>		

## 7.10. Резерви прискорення оборотності активів підприємства

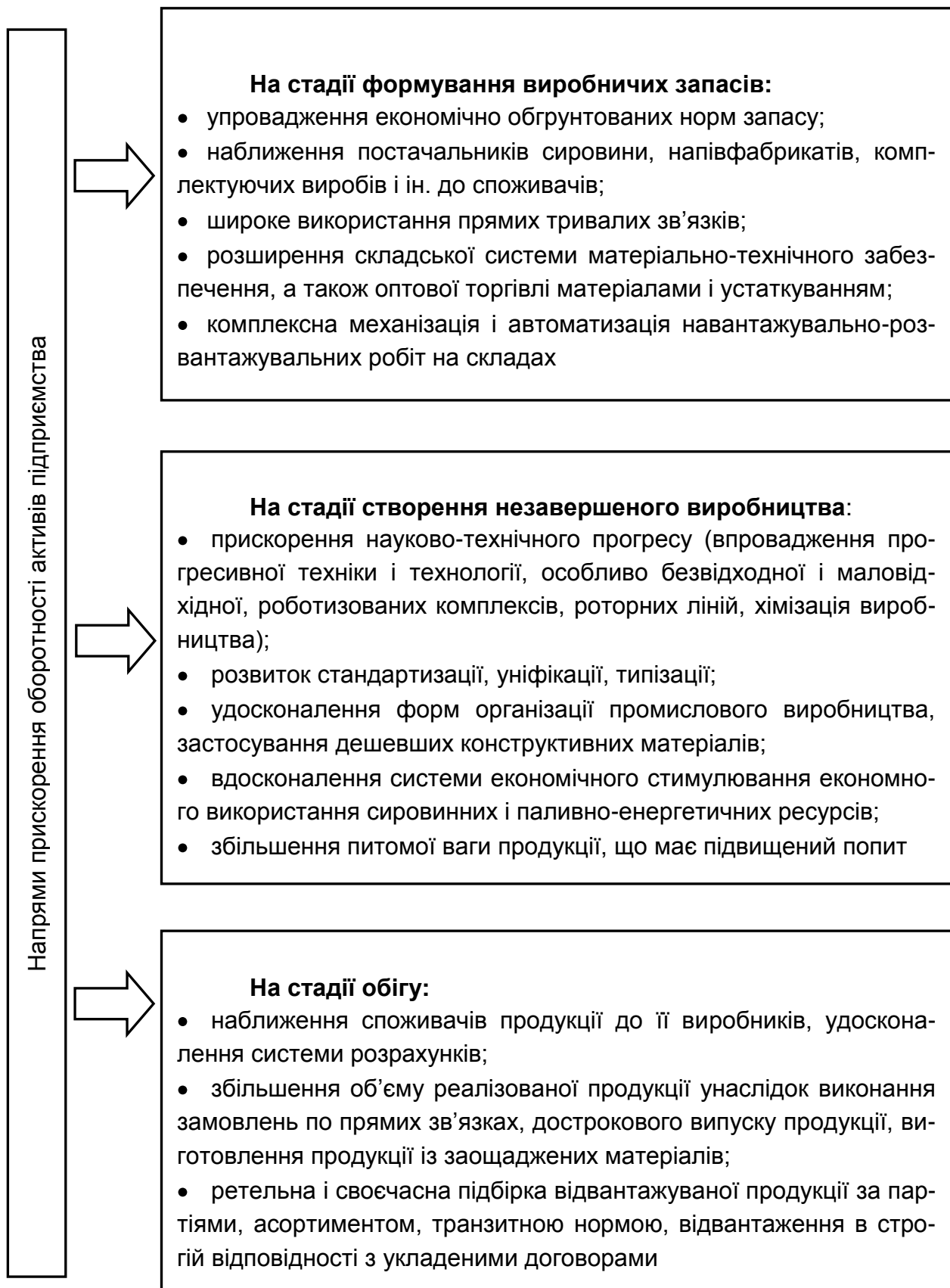


Рис. 7.17. Напрями прискорення оборотності активів підприємств

## Тема 8. Фінансові ресурси (капітал) підприємства

### 8.1. Капітал як складова ресурсів підприємства

**Фінансові ресурси** – це кошти, наявні в розпорядженні підприємства і призначені для забезпечення його ефективної діяльності, для виконання фінансових зобов'язань і економічного стимулювання працюючих

Рис. 8.1. Поняття "фінансові ресурси" підприємства

Таблиця 8.1

### Класифікація фінансових ресурсів підприємства

Класифікаційні ознаки	Сутність
1	2
За типом власності	<p><b>Власні фінансові ресурси</b> характеризують загальну вартість грошових коштів підприємства та їх еквівалентів, що належать їм на правах власності, тобто, становлять частину його власного капіталу.</p> <p><b>Позикові фінансові ресурси</b> характеризують залучений підприємством капітал у всіх його формах на поворотній основі. Всі форми позикових фінансових ресурсів, сформованих підприємством для здійснення майбутньої господарської діяльності, становлять собою його фінансові зобов'язання, що підлягають погашенню в передбачені терміни</p>
За джерелом залучення щодо підприємства	<p><b>Фінансові ресурси, що залучаються з внутрішніх джерел</b>, характеризують власну їх частину, що формується безпосередньо на підприємстві для забезпечення його розвитку.</p> <p><b>Фінансові ресурси, що залучаються із зовнішніх джерел</b>, характеризують ту їх частину, яка формується поза межами підприємства. Вона охоплює залучений з боку, як власний, так і позиковий капітал. Склад цієї групи джерел формування фінансових ресурсів підприємства відрізняється великим різноманіттям</p>

1	2
За часовим періодом залучення	<p><b>Фінансові ресурси, що залучаються на довгостроковій основі</b>, складаються з власних фінансових ресурсів, а також з позикових їх видів, що залучаються на термін більше одного року. Є основним об'єктом стратегічного управління їх формування на підприємстві.</p> <p><b>Фінансові ресурси, що залучаються на короткостроковій основі</b>, формуються підприємством на період до одного року. У стратегічному процесі вони використовуються, зазвичай, для задоволення тимчасових інвестиційних потреб</p>

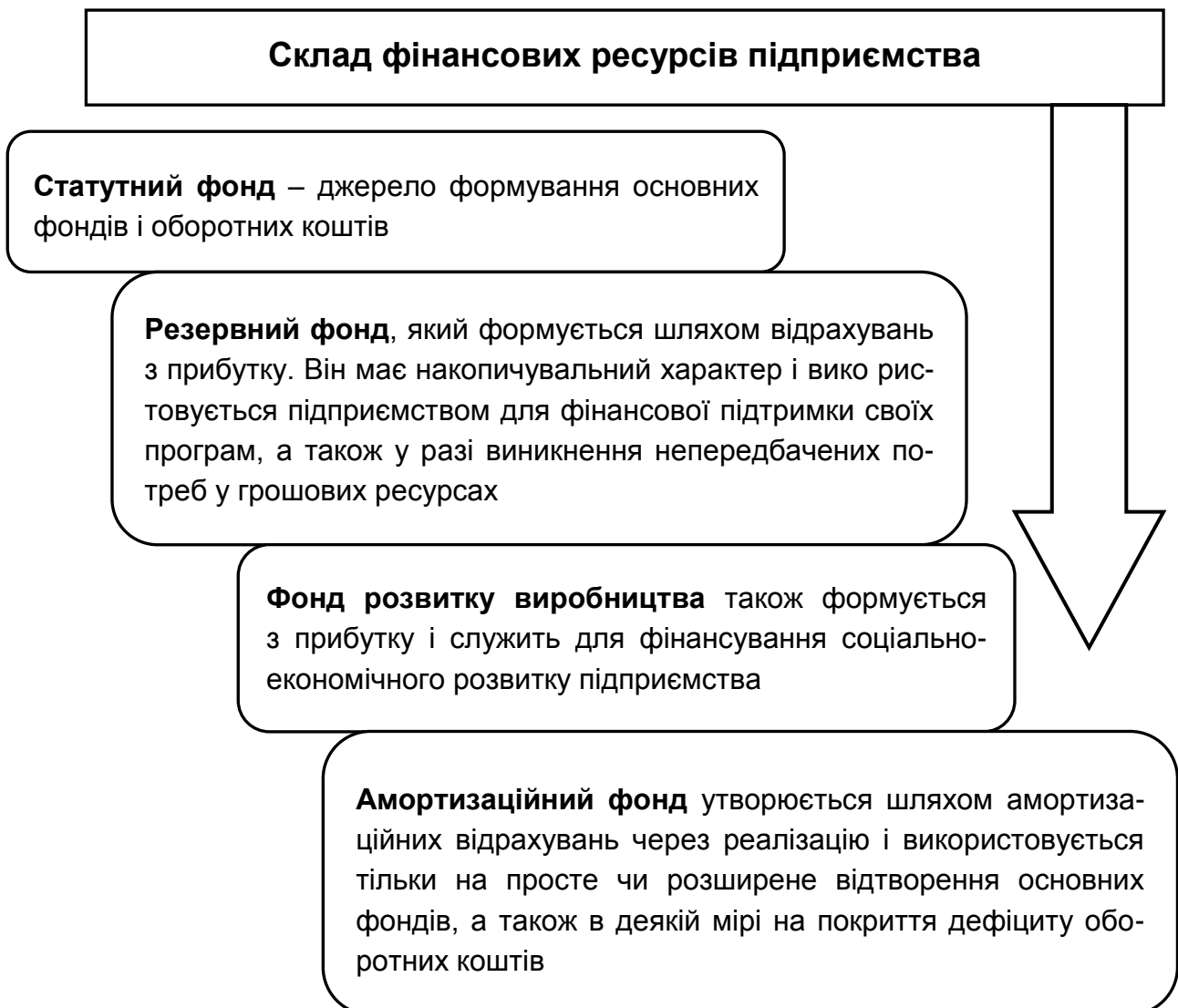


Рис. 8.2. Склад фінансових ресурсів підприємства

**Капітал підприємства** – це частина фінансових ресурсів, задіяних підприємством в оборот, що приносять дохід від цього обороту; частина фінансових ресурсів, авансованих і інвестованих у виробничо-господарську діяльність підприємства з метою отримання прибутку.

Рис. 8.3. Поняття "капітал підприємства"

Таблиця 8.2

**Класифікація капіталу підприємства**

Класифікаційні ознаки	Сутність
За приналежністю	<p><b>Власний</b> – характеризує загальну вартість засобів підприємства, що належать йому за правом власності.</p> <p><b>Позиковий капітал</b> включає в себе кошти або інші майнові цінності, які залучаються на поворотній основі для фінансування розвитку діяльності підприємства</p>
За об'єктом інвестування	<p><b>Основний капітал</b> становить частину використовуваного капіталу, який інвестований в усі види необоротних активів.</p> <p><b>Оборотний капітал</b> – це частина капіталу, інвестованого в оборотні кошти підприємства</p>
Залежно від мети використання	<p><b>Продуктивний</b> – характеризує ті кошти, які інвестовані в активи підприємства для здійснення господарської діяльності.</p> <p><b>Позичковий капітал</b> – характеризує засоби, які використовуються в процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства.</p> <p><b>Спекулятивний</b> – використовується в процесі здійснення спекулятивних фінансових операцій, тобто в операціях, заснованих на різниці в цінах придбання та реалізації</p>
За формою надходження в процесі кругообігу	<p>У процесі постійного кругообігу відбувається трансформація <b>грошової форми</b> капіталу в оборотні та необоротні активи, тобто в <b>продуктивну форму</b>, далі продуктивний капітал приймає <b>товарну форму</b> в процесі виробництва продукції, робіт або послуг. У міру реалізації виробленого товару відбувається поступовий перехід на грошовий капітал</p>



## 8.2. Власний капітал підприємства

Під **власним капіталом** розуміють сукупність економічних відносин, що дозволяють включити в господарський оборот фінансові ресурси, що належать або власникам, або самому господарюючому суб'єкту.

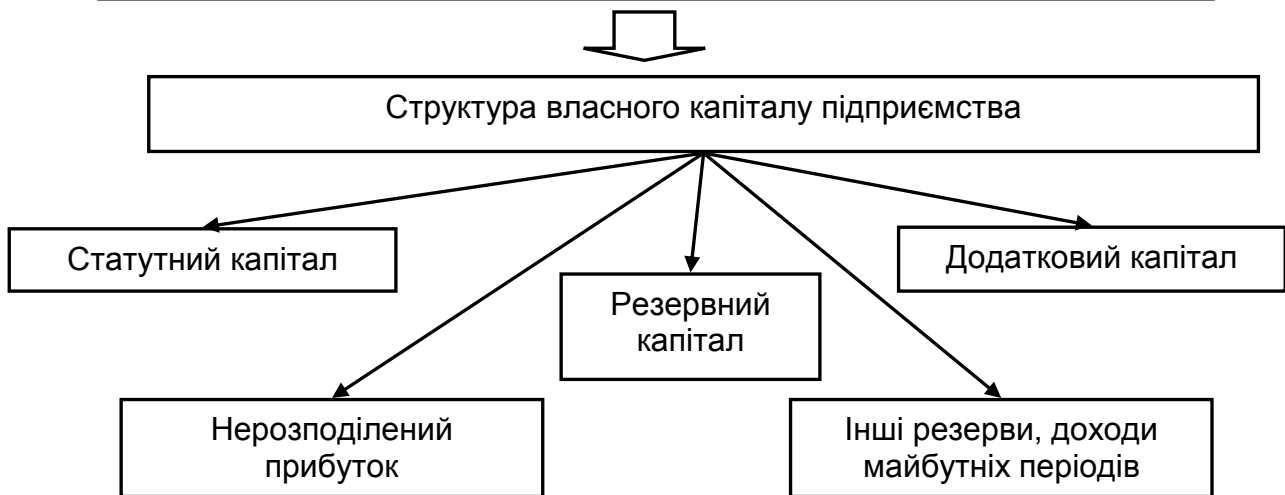


Рис. 8.4. Структура власного капіталу підприємства

До **зовнішніх джерел** формування власного капіталу можна віднести:

- фінансові інструменти власності: прості і привілейовані акції;
- установчі та пайові внески;
- грошові кошти державного та місцевого бюджетів, а також позабюджетних фондів, використовувані на безповоротній і безоплатній основі;
  - кошти галузевих цільових фондів, використовувані на безповоротній основі;
- кошти асоціацій, концернів, холдингів надаються на безповоротній основі;
- інші види безповоротного та безоплатного надання коштів.

До **внутрішніх джерел** формування власного капіталу можна віднести:

- амортизаційні відрахування;
- прибуток;
- інші джерела.

Рис. 8.5. Зовнішні та внутрішні джерела формування власного капіталу

### 8.3. Позиковий капітал підприємства

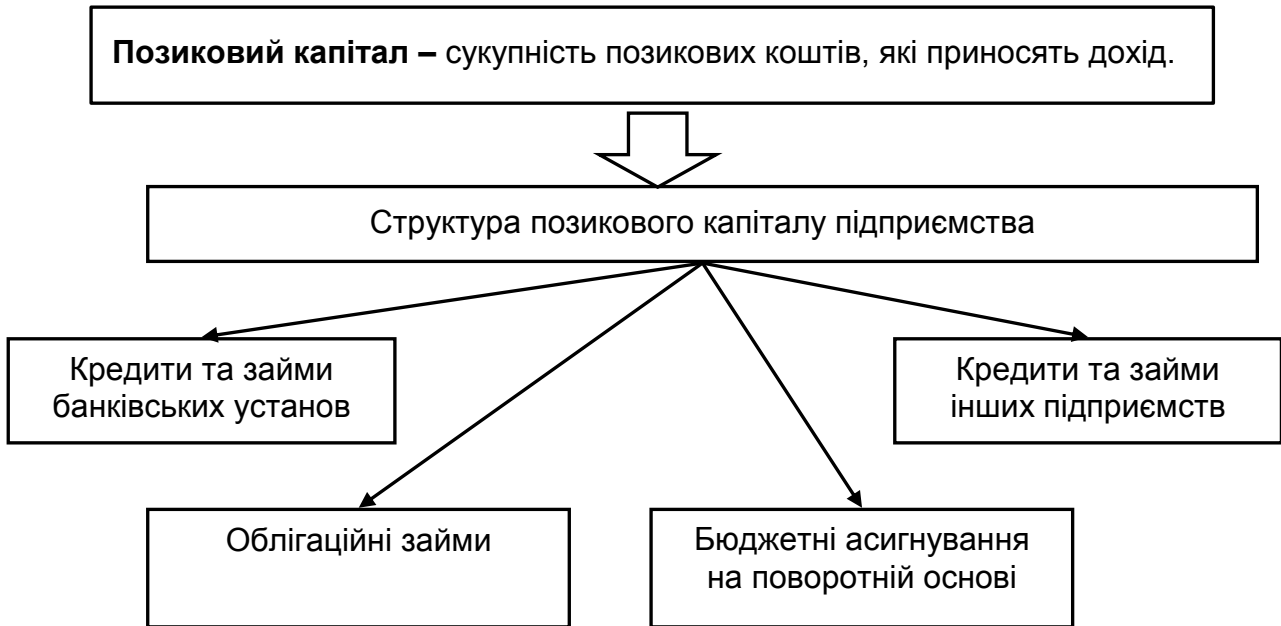


Рис. 8.6. Структура позикового капіталу підприємства

### 8.4. Планування обсягу та структури капіталу підприємства

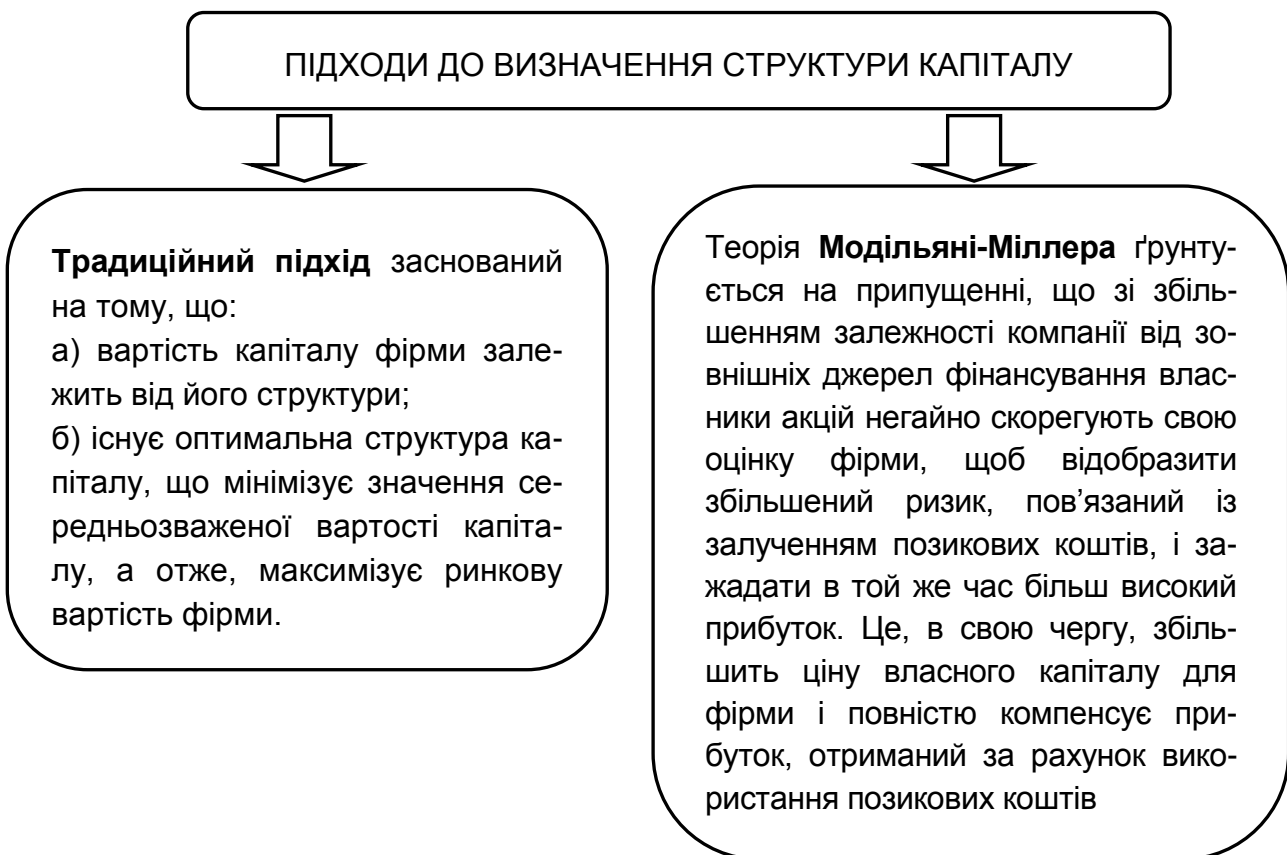


Рис. 8.7. Підходи до визначення структури капіталу

**Вартість капіталу** становить ціну, яку підприємство платить за його залучення з різних джерел.

$$c = \left(\frac{E}{K}\right) \times y + \left(\frac{D}{K}\right) \times b(1 - X_c),$$

$$K = D + E,$$

де  $c$  – середньозважена вартість капіталу;

$y$  – очікувана доходність від власного капіталу, %;

$b$  – очікувана доходність від позикового капіталу, %;

$X_c$  – ставка податку на прибуток;

$D$  – всього позикових коштів, грн;

$E$  – всього власних коштів, грн;

$K$  – всього інвестованого капіталу, грн

Рис. 8.8. **Визначення вартості капіталу**

Показник, що відображає рівень додатково генерованого прибутку на власний капітал при різній частці використання позикових коштів, називається **ефектом фінансового левериджу**.

$$ЕФЛ = (1 - С_{нп}) \times (КВР_{а} - ПК) \times \frac{ЗК}{ВК},$$

де ЕФЛ – ефект фінансового левериджу, %;

$С_{нп}$  – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

$КВР_{а}$  – коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;

$ПК$  – середній розмір відсотків за кредит, який сплачується підприємством за використання позикового капіталу, %;

$ЗК$  – середня сума позикового капіталу;

$ВК$  – середня сума власного капіталу.

**Податковий коректор** фінансового левериджу ( $1 - С_{нп}$ ), який показує в якому ступені виявляється ефект фінансового левериджу у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку.

**Диференціал** фінансового левериджу ( $КВР_{а} - ПК$ ), який характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотків за кредит.

**Коефіцієнт** фінансового левериджу ( $ЗК/ВК$ ), який характеризує суму позикового капіталу, використовуюваного підприємством у розрахунку на одиницю власного капіталу

Рис. 8.9. **Визначення фінансового левереджу**

## Тема 9. Поточні витрати підприємства та собівартість продукції

### 9.1. Сутність понять витрати, поточні та капітальні витрати підприємства

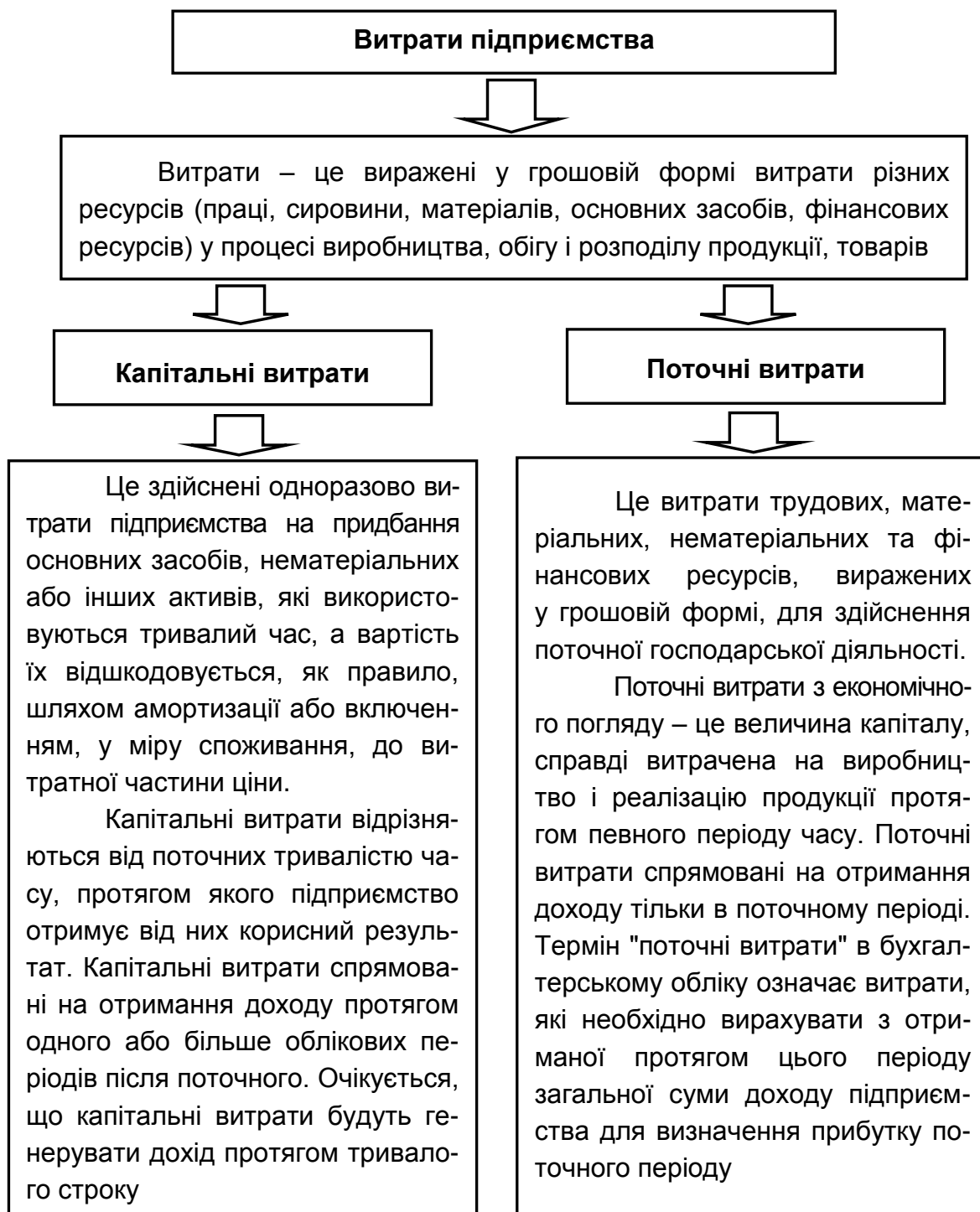


Рис. 9.1. Сутність понять витрати, поточні та капітальні витрати підприємства

Відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку **під витратами** розуміється зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками)

До витрат, що виникають у зв'язку зі зменшенням активів, відносять:

- списання матеріалів у виробництво, для ремонту основних засобів, на адміністративні цілі;
- нарахування зносу (амортизації);
- списання основних засобів, МШП, нематеріальних активів та інших необоротних активів, що стали непридатними і не використовуються;
- втрати від знецінення запасів;
- недостачі запасів (сировини, матеріалів, товарів, готової продукції тощо);
- нарахування резерву сумнівних боргів або списання дебіторської заборгованості, яка не може бути погашена;
- визнані економічні санкції (штрафи, пені сплачені)

**Витратами, що збільшують зобов'язання**, є нарахування:

- транспортних витрат;
- оренди, комунальних послуг, витрат зв'язку, послуг з реклами;
- послуг сторонніх організацій (аудиторських, консультаційних, юридичних, медичних тощо);
- інші нарахування витрат, пов'язаних зі збільшенням зобов'язань

Рис. 9.2. Поняття витрат відповідно до П(С) БУ 16 "Витрати"

**Собівартість продукції** – це виражені у грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво продукції (робіт, послуг).

- Собівартість продукції є якісним показником, у якому концентровано відображаються результати господарської діяльності організації, напрямки її досягнення і резерви.
- Витрати, які відносяться на собівартість продукції, визначаються П(С)БО 16 "Витрати"

Рис. 9.3. Поняття собівартості продукції

## Критерії визнання витрат



- Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань;
- витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що приводить до зменшення власного капіталу підприємства, за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені;
- витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені;
- витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені;
- якщо актив забезпечує отримання економічних вигод протягом декількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами

Рис. 9.4. Критерії визнання витрат

### 9.2. Класифікація поточних витрат

Таблиця 9.1

#### Ознаки класифікації витрат

Ознаки класифікації	Групи витрат
1. Місце виникнення	Витрати цеху, ділянки, іншого структурного підрозділу підприємства
2. Можливість віднесення на конкретний об'єкт витрат	Прямі і непрямі
3. Ступінь залежності від обсягу виробництва	Постійні і змінні
4. Економічний зміст	Елементи витрат і статті калькуляції
5. Відношення до виробничого процесу	Основні і накладні
6. Ступінь економічної однорідності	Прості і комплексні
7. Доцільність їх здійснення	Продуктивні і непродуктивні
8. Ступінь значимості	Значимі (релевантні) і незначимі
9. Ступінь регулювання	Повністю регульовані, частково регульовані, слабо регульовані

## Характеристика окремих видів витрат

Види витрат	Характеристика витрат
1	2
Прямі	<p>Витрати, які пов'язані з виробництвом певних видів продукції і можуть бути безпосередньо включені в їх собівартість за даними первинних документів (лімітно-заборних карт і вимог на відпуск матеріалів, нарядів на відрядну платню праці робочих, маршрутних листів, рапортів про виготовлення продукції і заробітну плату виробничих робочих і ін.).</p> <p>До них відносяться витрати на сировину і основні матеріали, придбані зі сторони напівфабрикати та комплектуючі вироби, заробітна плата основних виробничих робочих з відрахуваннями на соціальні заходи</p>
Непрямі	<p>Витрати, які не можуть бути віднесені до конкретного об'єкта за ознакою прямої приналежності, оскільки вони пов'язані з виготовленням декількох видів продукції. Їх включають у собівартість конкретних видів виробів шляхом розподілу пропорційно умовній базі (економічно доцільно обраній)</p>
Змінні	<p>Витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва. До них належать витрати на сировину і матеріали, придбані зі сторони напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо і енергія на технологічні потреби, витрати на виплату заробітної плати основним виробничим робочим із відрахуваннями на соціальні заходи</p>
Постійні	<p>Витрати, абсолютна величина яких у короткостроковому періоді під час зміни обсягу випуску продукції суттєво не змінюється. До них належать витрати на утримання апарату управління цехів, заводоуправління, витрати на опалювання і освітлення приміщень, амортизаційні відрахування і т. п.</p>
Одноелементні (прості)	<p>Витрати, що складаються з одного економічного елемента. До них належать сировина і матеріали, придбані вироби і напівфабрикати, технологічне паливо і енергія, заробітна плата основних виробничих робочих з відрахуваннями на соціальні цілі</p>
Комплексні	<p>Витрати, що включають декілька різнорідних економічних елементів, що мають однакове цільове призначення. До них належать загальновиробничі, адміністративні витрати, витрати на збут</p>
Основні	<p>Це витрати, безпосередньо пов'язані з технологічним процесом виготовлення продукції, та немінучі за будь-яких умов та характеру виробництва, незалежно від рівня та форм організації управління. Вони поділяються на три групи: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці та інші прямі витрати.</p> <p>До складу прямих матеріальних витрат відносять сировину і матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, інші матеріальні витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат</p>

1	2
	<p>До складу прямих витрат на оплату праці включають заробітну плату та інші виплати робітникам, зайнятим на виробництві продукції, виконанням робіт або наданням послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.</p> <p>До складу інших прямих витрат включають усі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація тощо</p>
Накладні	<p>Це витрати, не пов'язані безпосередньо з технологічним процесом виготовлення продукції, а утворюються під впливом певних умов роботи з організації, управління та обслуговування виробництва.</p> <p>Прикладом цих витрат є допоміжні матеріали, заробітна плата обслуговуючого персоналу (непряма), витрати на утримання і ремонт будівель, приміщень, устаткування, амортизація і страхування основних засобів, орендна плата, оплата комунальних послуг тощо</p>

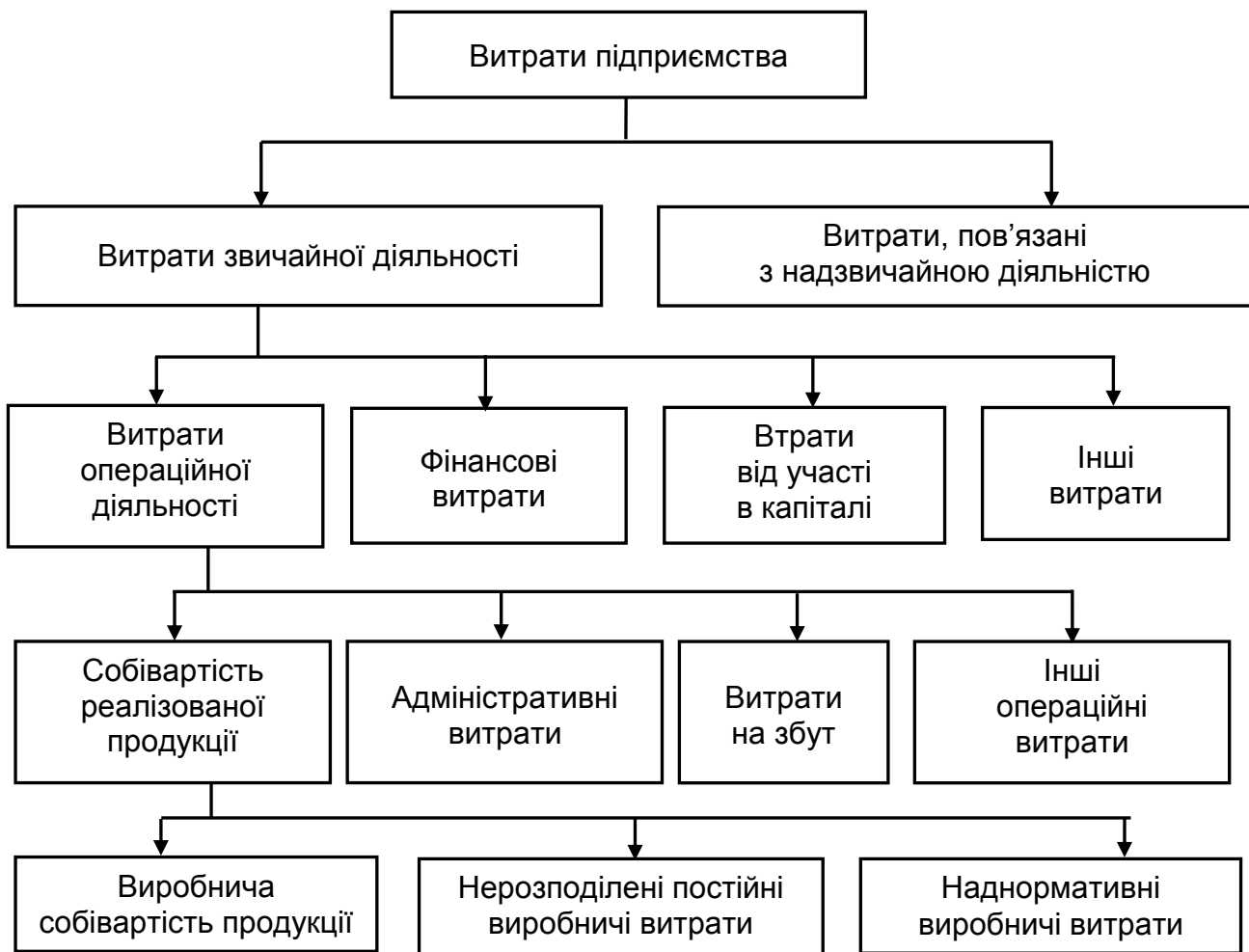


Рис. 9.5. Групування витрат підприємства залежно від виду діяльності



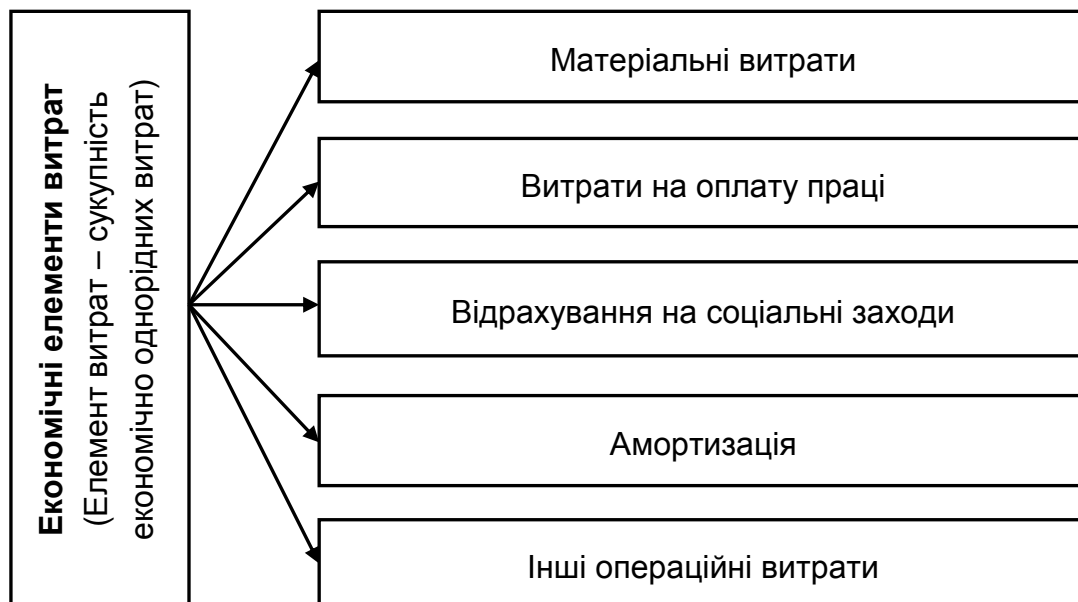


Рис. 9.6. Групування витрат за економічними елементами

Таблиця 9.3

### Склад економічних елементів витрат

Елементи витрат	Склад витрат
1	2
Матеріальні витрати	До складу елемента включається вартість витрачених у виробництві (крім продукту власного виробництва): <ul style="list-style-type: none"> <li>• сировини й основних матеріалів;</li> <li>• придбаних напівфабрикатів та комплектуючих виробів;</li> <li>• палива й енергії;</li> <li>• будівельних матеріалів;</li> <li>• запасних частин;</li> <li>• тари й тарних матеріалів;</li> <li>• допоміжних та інших матеріалів</li> </ul>
Витрати на оплату праці	До складу елемента включається: <ul style="list-style-type: none"> <li>• заробітна плата за окладами й тарифами;</li> <li>• премії та заохочення;</li> <li>• матеріальна допомога;</li> <li>• компенсаційні виплати;</li> <li>• оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу;</li> <li>• інші витрати на оплату праці</li> </ul>

1	2
Відрахування на соціальні заходи	<p>До складу елемента включається:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• відрахування на пенсійне забезпечення;</li> <li>• відрахування на соціальне страхування;</li> <li>• страхові внески на випадок безробіття;</li> <li>• відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства;</li> <li>• відрахування на інші соціальні заходи</li> </ul>
Амортизація	До складу елемента включається сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів
Інші операційні витрати	До складу елемента включаються витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу попередніх елементів, зокрема витрати на відрядження, на послуги зв'язку, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо
<p><i>Групування витрат за економічними елементами здійснюється для організації контролю за рівнем витрат у цілому за підприємством, визначення загального обсягу використаних підприємством матеріальних, трудових і грошових коштів, прийняття управлінських рішень щодо рівня витрат</i></p>	

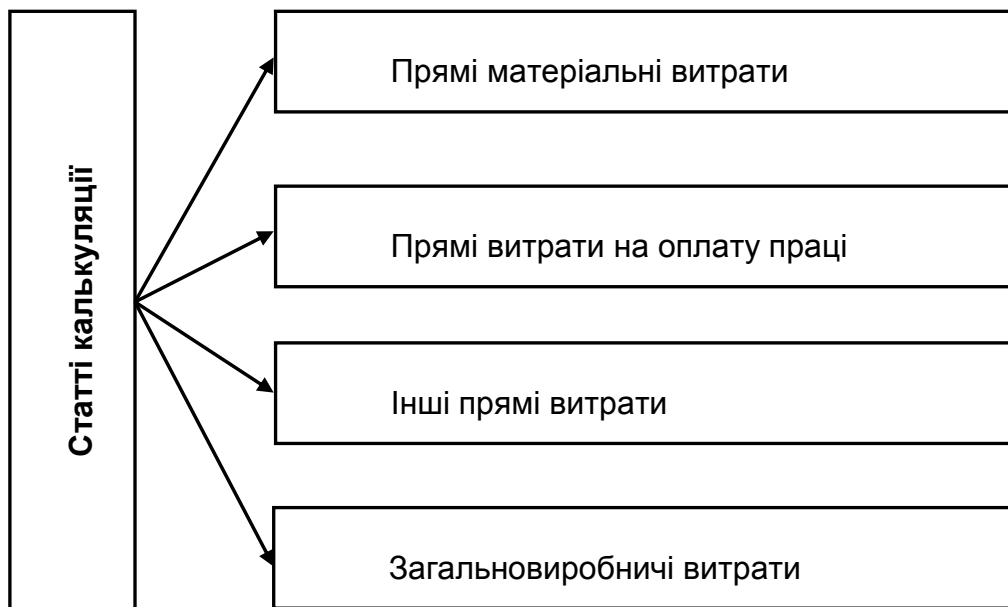


Рис. 9.7. Групування витрат за статтями калькуляції

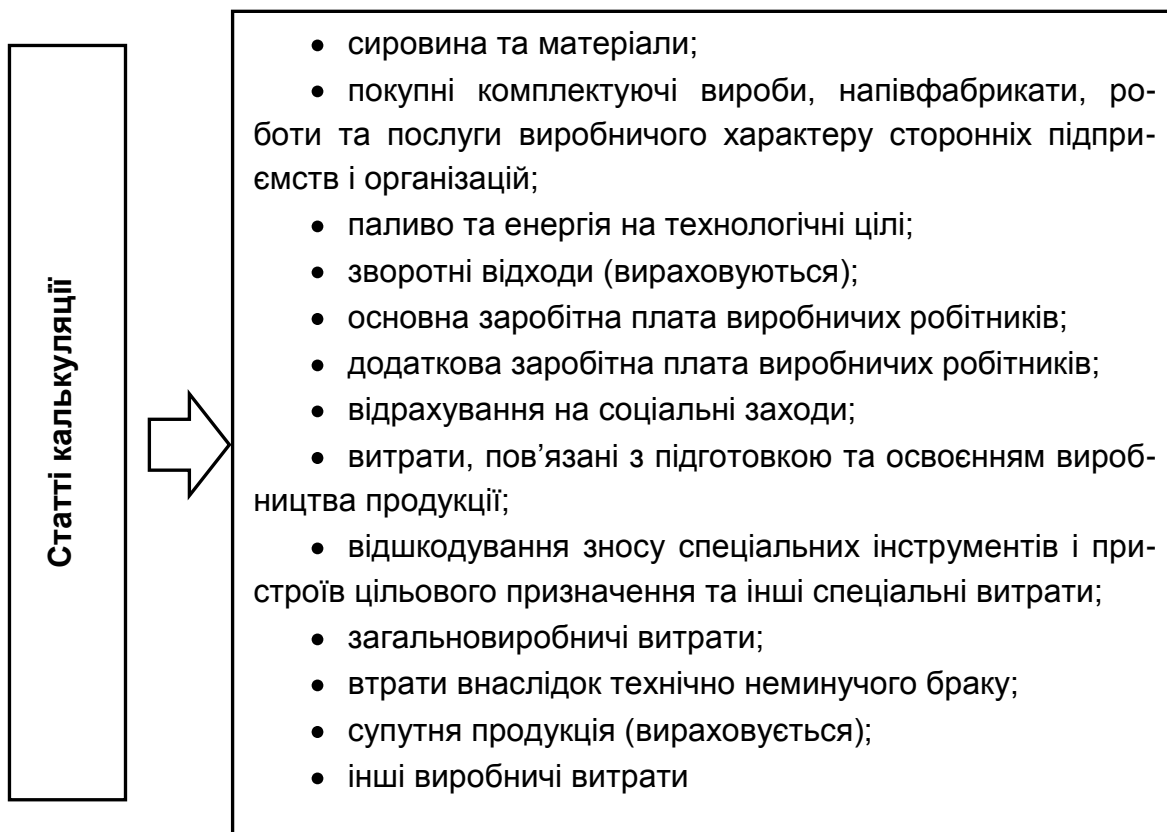
### 9.3. Показники собівартості продукції та порядок їх обчислення

Таблиця 9.4

#### Склад статей калькуляції, що формують виробничу собівартість продукції

Стаття калькуляції	Склад статті
1	2
1. Прямі матеріальні витрати	<p>До складу цих витрат включається вартість: сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції;</p> <p>покупних напівфабрикатів та комплектуючих виробів; допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.</p> <p><i>Прямі матеріальні витрати зменшуються на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва</i></p>
2. Прямі витрати на оплату праці	<p>До складу прямих витрат на оплату праці включається: заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат</p>
3. Інші прямі витрати	<p>До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема, відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація, втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливую вартість, та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку</p>
4. Загальновиробничі витрати	<p>До складу загальновиробничих витрат належать:</p> <p>витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо);</p> <p>відрахування на соціальні заходи й медичне страхування апарату управління цехами, дільницями;</p> <p>витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо);</p> <p>амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення;</p>

1	2
	<p>амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення; витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;</p> <p>витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та відрахування на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; витрати матеріалів, купівельних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій тощо);</p> <p>витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень;</p> <p>витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загальновиробничого персоналу; відрахування на соціальні заходи, медичне страхування робітників та апарату управління виробництвом; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг);</p> <p>витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища;</p> <p>інші витрати (внутрішньозаводське переміщення матеріалів, деталей, напівфабрикатів, інструментів зі складів до цехів і готової продукції на склади; нестачі незавершеного виробництва; нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей у цехах; оплата простоїв тощо)</p>
<p><i>Класифікація витрат за калькуляційними статтями собівартості розкриває цільове призначення витрат та їх зв'язок з технологічним процесом. Це групування використовується для узагальнення витрат за видами виготовленої продукції та місцем виникнення витрат (цехів, дільниць тощо) і залежить від багатьох факторів: методу планування витрат, технологічного процесу виробництва продукції, виду продукції. Встановлення переліку і складу статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) віднесене до компетенції підприємства і має бути регламентоване його обліковою політикою</i></p>	



**Рис. 9.8. Статті калькуляції, рекомендовані для промислових підприємств**

Таблиця 9.5

**Витрати операційної діяльності, які не входять до складу собівартості реалізованої продукції згідно П(С)БУ 16 "Витрати"**

Групи витрат	Склад витрат
1	2
Адміністративні витрати	До цих витрат належать такі загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством: загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо); витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу; витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона);

1	2
	<p>винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);</p> <p>витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо);</p> <p>амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;</p> <p>витрати на врегулювання спорів у судових органах;</p> <p>податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);</p> <p>плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків, та інші витрати загальногосподарського призначення</p>
Витрати на збут	<p>Витрати на збут включають такі витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг):</p> <p>витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції;</p> <p>витрати на ремонт тари;</p> <p>оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;</p> <p>витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);</p> <p>витрати на передпродажну підготовку товарів;</p> <p>витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;</p> <p>витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);</p> <p>витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки;</p> <p>витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;</p> <p>витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства;</p> <p>витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;</p> <p>інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг</p>

1	2
Інші операційні витрати	<p>До інших операційних витрат включаються:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>витрати на дослідження та розробки відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи";</li> <li>собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для цілей бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з їх реалізацією;</li> <li>сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів;</li> <li>втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства);</li> <li>втрати від знецінення запасів;</li> <li>нестачі й втрати від псування цінностей;</li> <li>визнані штрафи, пеня, неустойка;</li> <li>витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;</li> <li>інші витрати операційної діяльності</li> </ul>
<p><i>У процесі формування повної собівартості продукції в межах управлінського обліку до її складу окрім виробничих витрат відносять також адміністративні витрати та витрати на збут</i></p>	

Таблиця 9.6

### Класифікація показників собівартості

Ознаки класифікації	Показник
Місце виникнення витрат	Цехова собівартість
	Виробнича собівартість
	Повна собівартість
Тривалість періоду	Середньомісячна собівартість
	Квартальна собівартість
	Середньорічна собівартість
Метод розрахунку	Планова собівартість
	Нормативна собівартість
	Фактична собівартість
Об'єкти розрахунку	Собівартість одиниці продукції
	Собівартість порівнянної продукції
	Собівартість непорівнянної продукції
	Собівартість усієї товарної продукції (витрати на одну гривню товарної продукції)

## 9.4. Методи калькулювання собівартості

Таблиця 9.7

### Методи калькулювання собівартості продукції

Методи калькулювання	Сутність методу
Попередільний метод	<p>Переділ – це визначена сукупність технологічних операцій, внаслідок виконання яких одержують продукт праці, готовий для цієї сукупності (напівфабрикат, напівпродукт). За цим методом витрати обліковуються у розрізі технологічних переділів, видів продукції або напівфабрикатів. Цей метод обліку затрат застосовують на тих промислових підприємствах, де продукція виготовляється у процесі послідовної переробки вихідної сировини за окремими стадіями (переділами, фазами) технологічного процесу.</p> <p>Попередільний метод обліку витрат має у різних галузях свої особливості. Вони пов'язані з особливостями технології, організації виробництва та незавершеного виробництва</p>
Позамовний метод	<p>Позамовний метод обліку витрат на виробництво застосовують в основному в індивідуальних та дрібносерійних виробництвах. Об'єктами обліку за цим методом є окреме замовлення. До таких виробництв належать: судо-, турбо-, авіабудівні та інші виробництва.</p> <p>Кожному замовленню присвоюють окремий номер, який вказують в усіх документах про витрати на це замовлення.</p> <p>Фактичну собівартість окремих замовлень (виробів, робіт, послуг) визначають або після передачі на склад, або перед здачею замовникові безпосередньо</p>
Нормативний метод	<p>Нормативний метод обліку витрат на виробництво застосовують для щоденного виявлення відхилень від діючих норм на виробництво з метою запобігання надмірних витрат коштів підприємства.</p> <p>Сутність нормативного методу зводиться до того, що витрати на виробництво обліковуються з поділом їх на три елементи обліку:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>витрати в межах норми (плану, кошторису, квоти тощо);</li><li>зменшення (економія) або збільшення (перевитрати) витрат порівняно з нормою (квотою, кошторисом тощо) внаслідок зміни норми під впливом технічного прогресу;</li><li>відхилення витрат порівняно з нормою (квотою, кошторисом, планом тощо) до зменшення (економія) або збільшення (перевитрати).</li></ul> <p>Важливим елементом нормативного методу обліку витрат на виробництво є складання нормативної калькуляції. Нормативна калькуляція складається на основі діючих на початок року норм витрат на конкретний вид продукції у розрізі елементів собівартості (статей витрат)</p>



**Директ-костинг** – це система управлінського обліку, яка ба-зується на класифікації витрат на змінні та постійні і включає в себе облік витрат за їх видами, місцями виникнення й носіями, облік результатів виробничої діяльності, а також аналіз витрат і результатів для прийняття управлінських рішень



Система "директ-костинг" має декілька різних **особливостей**:  
**перша** – поділ виробничих витрат на змінні та постійні;  
**друга** – калькулювання собівартості продукції за обмеженими витратами (змінними витратами);  
**третя** – можливість вивчення взаємозв'язку між обсягом виробництва, витратами і прибутком

Рис. 9.9. Сутність системи директ-костинг та її особливості

Таблиця 9.8

**Аналітичні можливості системи управління поточними витратами "директ-костинг"**

Можливість застосування	Порядок розрахунку
1	2
1. Визначення критичного обсягу виробництва (реалізації) продукції	$Q_6 = Z_{\text{пост}} : (p - z_{\text{пер}}),$ де $Q_6$ – обсяг виробництва (реалізації) у точці беззбитковості, натур. вир.; $Z_{\text{пост}}$ – постійні витрати за період, грн; $p$ – ціна одиниці продукції, грн/од. $z_{\text{пер}}$ – змінні витрати на одиницю продукції, грн/од.
2. Визначення критичного об'єму виручки від реалізації продукції	$BP_6 = MP : BP_a,$ де $BP_6$ – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без врахування непрямих податків та зборів, тобто чистий дохід, в точці беззбитковості, грн; $MP$ – маржинальний прибуток в аналізованому періоді (визначається як різниця між чистим доходом та змінними витратами), грн; $BP_a$ – виручка від реалізації без непрямих податків та зборів в аналізованому періоді, грн
3. Визначення межі безпеки діяльності підприємства (МБД) в аналізованому періоді	$МБД = (Q_a - Q_6) : Q_6 \times 100$ або $МБД = (BP_a - BP_6) : BP_6 \times 100, \%$ За оцінками зарубіжних економістів межа безпеки діяльності підприємства повинна перевищувати 30 %
4. Розрахунок критичної ціни реалізації	$p_k = z_{\text{пер}} + z_{\text{пост}} : Q_6,$ де $p_k$ – критична ціна реалізації продукції, грн / од.

1	2
5. Розрахунок критичного рівня постійних витрат	$Z_{\text{постб}} = (p_k - z_{\text{пер}}) \times Q_b$ , де $Z_{\text{постб}}$ – критичний рівень постійних витрат за період, грн
6. Розрахунок планового об'єму реалізації для заданої суми планового (очікуваного) прибутку	$Q_p = Z_{\text{пост}} + П_{\text{пл}} : (p - z_{\text{пер}})$ , де $Q_p$ – величина об'єму продажу при плановій величині прибутку, натур. вир. Ппл – планова (очікувана) величина прибутку від реалізації продукції, грн
7. Розрахунок об'єму продажів, що дає однаковий прибуток у різних варіантах виробництва (технології, цін, структури витрат і ін.)	$Q_{p1,2} = (Z_{\text{пост}2} - Z_{\text{пост}1}) : ((p_1 - p_2) - (z_{\text{пер}1} - z_{\text{пер}2}))$ , де 1,2 – способи виробництва продукції, наприклад, трудомісткий та капіталомісткий
8. Оптимізація прибутку, витрат і об'єму продажів	У процесі рішення завдання максимізації прибутку необхідно враховувати період (короткостроковий або довгостроковий) і тип конкуренції на ринку збуту продукції. Так, наприклад, умови максимізації прибутку на ринку монополістичної конкуренції – це рівність граничного доходу і граничних витрат, на ринку досконалої конкуренції – рівність граничного доходу, граничних витрат і ціни одиниці продукції

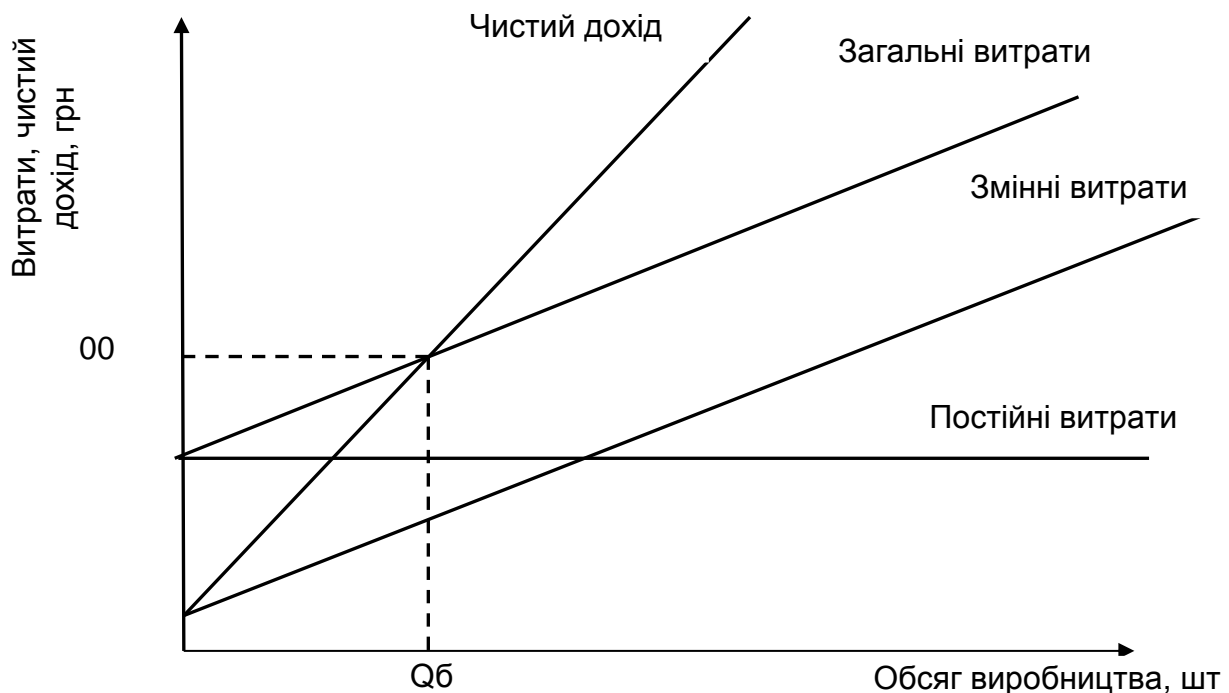


Рис. 9.10. Графік беззбитковості діяльності

**9.5. Методичні інструменти аналізу  
поточних витрат підприємства**

Таблиця 9.9

**Аналіз поточних витрат підприємства**

Напрямок аналізу/показник	Порядок проведення аналізу	Значення аналізу
1	2	3
1. Витрати на одну гривню товарної продукції, грн/грн	Визначається як відношення собівартості товарної продукції до вартості цієї продукції в оптових цінах підприємства	Показник, за допомогою якого встановлюються планові завдання з рівня витрат на виробництво і який використовується для оцінки виконання плану із собівартості продукції в цілому по підприємству, цеху. Перевагами цього показника є великі аналітичні можливості: відсутня потреба приведення до зіставного виду у процесі аналізу динаміки; існує можливість використання для рейтингової оцінки підприємств різної спеціалізації, розміру, виробничої структури та ін. у галузі та в економічному регіоні; існує можливість одночасної оцінки не тільки витрат, а й фінансових результатів
2. Аналіз структури витрат	Аналіз може проводитися в трьох напрямках: за статтями витрат або за елементами; за виробами; за центрами витрат або видами діяльності	Аналіз структури витрат підприємства проводиться на основі даних бухгалтерського обліку та управлінської звітності, поданих відповідними службами підприємства. Цей вид аналізу досить трудомісткий, особливо на етапі збору інформації, і вимагає істотних витрат часу як експертів, так і співробітників економічних служб. Однак він є найбільш інформативним для оцінки ефективності діяльності підприємства і розробки перспективних планів його розвитку, оскільки дозволяє виявити резерви зниження собівартості і, відповідно, підвищення рентабельності компанії

1	2	3
3. Факторний аналіз собівартості товарної продукції	Аналіз проводиться методом різниць або ланцюгових підстановок. Визначається вплив на собівартість товарного випуску зміни об'єму і структури випуску і собівартості окремих видів продукції	Результати аналізу використовуються у процесі планування показників собівартості товарної продукції
<p><i>Застосування різних методів для аналізу поточних витрат дозволяє найчіткіше й диференційовано здійснювати, враховуючи специфічні особливості галузей виробництва, контроль за виконанням показників плану зі собівартості продукції, об'єктивно досліджувати тенденції усієї суми витрат та їхніх окремих видів</i></p>		

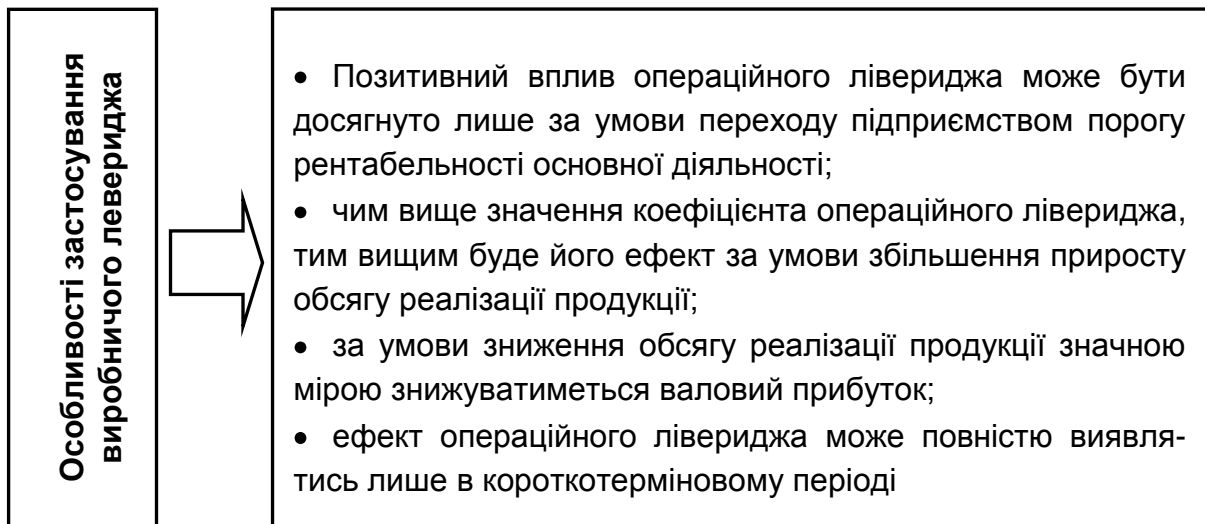
**Виробничий (операційний) леверидж** кількісно характеризується співвідношенням між постійними і змінними витратами в загальній їх сумі, варіабельністю показника "Прибуток від реалізації продукції". Саме цей показник прибутку дозволяє виділити і оцінити вплив мінливості виробничого левериджа на фінансові результати діяльності фірми.

**Ефект виробничого левериджа (важеля)** полягає в тому, що зміна виручки від реалізації (виражена у відсотках) завжди призводить до сильнішої зміни показника прибутку (вираженого у відсотках).

**Економічний сенс ефекту операційного левериджа** полягає в тому, що він показує ступінь чутливості операційного прибутку(прибуткувід реалізації продукції) до зміни об'єму реалізації.

*Використовуючи механізм операційного лівериджа, підприємства можуть цілеспрямовано управляти постійними та змінними витратами з метою визначення такої їх комбінації, за якої б отримувалася найбільший з усіх можливих прибутків*

Рис. 9.11. **Поняття та сутність виробничого левериджа**



**Рис. 9.12. Особливості застосування виробничого (операційного) левєриджа**



**Рис. 9.13. Загальні фактори, що визначають розмір і рівень поточних витрат підприємства**

## 9.7. Резерви раціоналізації поточних витрат підприємства



Рис. 9.14. Сучасні методи оптимізації витрат

Таблиця 9.10

### Характеристика основних методів оптимізації витрат

Назва методу	Характеристика методу
1	2
Функціонально-вартісний аналіз (ФВА)	<p>ФВА – комплексний системний аналіз діяльності підприємства, його складових (технічних і технологічних, маркетингових, фінансових, збутових підрозділів, управлінських функцій), а також оцінка ефективності використання витрат на реалізацію кожної з цих функцій з метою виявлення неефективних, нераціональних витрат, існуючих внутрішніх резервів і розробки програм підвищення ефективності діяльності та збільшення прибутковості підприємства.</p> <p><i>Основні переваги ФВА:</i> більш чітке вивчення вартості продукції, що дає можливість приймати обґрунтовані стратегічні рішення щодо призначення цін на продукцію, вибору між можливостями виготовляти самостійно або купувати напівфабрикати; ясність функцій, за рахунок яких підприємствам вдається приділити більше уваги підвищенню ефективності високовартісних операцій тощо</p>

1	2
	<p><i>Недоліки ФВА:</i> процес опису функцій може виявитися занадто деталізованим; крім того, модель є досить складною в застосуванні, її важко підтримувати; найчастіше етап збирання відомостей про джерела даних за функціями недооцінюється; для якісної реалізації методу потрібні спеціальні програмні засоби; метод "застаріває" у зв'язку з організаційними змінами; реалізація методу розглядається як непотрібна "примха" фінансового менеджменту, недостатньо підтримується оперативним керівництвом</p>
<p>Система організації виробництва "just-in-time" ("точно-в-строк")</p>	<p>Система знижує витрати виробництва за рахунок своєчасного постачання ресурсів. Сутність її полягає в тому, що матеріальні ресурси постачаються споживачеві у визначене місце, у потрібний час і в необхідній кількості.</p> <p><i>Переваги методу "just-in-time":</i> зменшення термінів виробництва кінцевого виробу; скорочення витрат на зберігання продукції; більш висока гнучкість під час модифікації продукції; більш висока продуктивність; скорочення термінів підготовки до виробництва; покращений контроль якості; більш рівномірний графік виробництва; мінімум збоїв на виробництві; низька ймовірність надвиробництва.</p> <p><i>Недоліки методу:</i> зростаючі транспортні витрати; зберігання товару на складі може виявитися дешевшим, ніж постійне його постачання; залежність від постачальників; складність забезпечення високої узгодженості між стадіями виробництва; значний ризик зриву виробництва й реалізації продукції</p>
<p>Таргет-костінг (від англ. target costing – цільова вартість)</p>	<p>Метод управління собівартістю (витратами на виробництво продукції), його сутність полягає у зниженні собівартості продукції під час усього її виробничого циклу за рахунок застосування виробничих, наукових досліджень та розробок. "Target-costing" передбачає розрахунок собівартості виробу виходячи з попередньо встановленої ціни реалізації.</p> <p><i>Переваги таргет-костінгу:</i> маркетингова орієнтація виробництва; визначення цільових витрат для нових продуктів; контроль витрат на стадії розробки продукції.</p> <p><i>Недоліки методу:</i> для цільового зниження витрат можуть знадобитися значний час та інвестиції; технічні можливості підприємства не завжди дозволяють знизити собівартість до заданого рівня</p>

1	2
"Kaizen-costing"	<p>Це новітній метод управління витратами, який застосовується для досягнення цільової собівартості, але на відміну від "target-costing" полягає в постійному вдосконаленні якості процесів на всьому підприємстві за участі всіх його працівників, що дає можливість зменшити непродуктивні витрати.</p> <p>Основна перевага "kaizen-costing": метод забезпечує постійне зменшення витрат і утримання їх на заданому рівні.</p> <p>Недоліки: необхідність мотивації працівників і корпоративної культури, що підтримує залучення персоналу в діяльність підприємства; метод потребує мотивації співробітників, залучення додаткового персоналу</p>
LCC (Life Cycle Cost)-аналіз	<p>Це метод розрахунку витрат за етапами життєвого циклу продукції. Планові витрати визначаються на кожній стадії життєвого циклу продукту. Це єдиний метод управління витратами, який передбачає врахування впливу інфляції через дисконтування грошових потоків у прийнятті рішень.</p> <p>Переваги методу: отримання в довгостроковому періоді оцінки здійснених витрат і їх покриття відповідними доходами; забезпечення точного прогнозу всіх витрат і співвідношення отриманого доходу та витрат щодо виробництва виробу в цілому; забезпечення стратегічного бачення структури витрат і зіставлення її зі структурою доходів.</p> <p>Недоліки методу: відсутність періодизації фінансових результатів; невизначеність в обліку накладних витрат; вірогідність витрат на отримання великої додаткової інформації</p>
EVA (Economic Value Added) – метод економічної доданої вартості	<p>Даний метод дає можливість прив'язати створення вартості до певних груп робітників або підрозділів і так отримувати критерій для диференційованої винагороди за виконану роботу на підприємстві</p>
ABC-аналіз	<p>Метод є технологію обґрунтування та прийняття управлінських рішень щодо цільової локалізації витрат суб'єкта господарювання для потреб моделі управління його прибутком. Основою ABC-аналізу є поняття "центру витрат" – відокремленого функціонально організаційного процесу або явища, що пов'язані із формуванням однорідної сукупності витрат підприємства.</p> <p>Переваги ABC-аналізу: значне підвищення обґрунтування віднесення накладних витрат на конкретний виріб, більш точне калькулювання собівартості;</p>



1	2
	<p>забезпечення взаємозв'язку одержуваної інформації з процесом формування витрат.</p> <p><i>Недолік методу:</i> він вимагає значних змін у системі бухгалтерського обліку та вдосконалення систем інформаційної підтримки, що призводить до зростання витрат на управління</p>
XYZ-аналіз	<p>Становить технологію обґрунтування управлінських рішень щодо оптимізації абсолютної величини витрат підприємства шляхом виявлення та ідентифікації резервів їх зменшення, а також визначення методів мобілізації таких резервів.</p> <p><i>Переваги XYZ-аналізу:</i> простота, точність і наочність, можливість автоматизації.</p> <p><i>Недоліки методу:</i> він не дозволяє забезпечити правильність висновків під час побудови складного, слабко-структурованого товарного асортименту</p>
Метод збалансованості	<p>Метод пов'язаний з тим, що цілі, які ставить перед собою компанія, завжди балансують на одній чаші вагів із витратами. Наприклад, чим більш якісну продукцію компанія хоче виробити, тим більші витрати на забезпечення якості вона повинна понести</p>
Метод бюджетування	<p>Як метод оптимізації витрат заснований на складанні оперативних, місячних, квартальних та річних бюджетів і пов'язуванні їх із стратегічними цілями (за допомогою системи збалансованих показників), що дозволяє, як мінімум, зробити появу витрат передбачуваним</p>
Оперативно-заявочна кампанія та система контролю за виконанням та доцільністю витрат	<p>Суть методу полягає в тому, що при щоденних витратах лінійним менеджерам постійно необхідно підтверджувати доцільність тих чи інших витрат. Ця система буде працювати, тільки якщо на підприємстві правильно сформований бюджет, розписані цілі і є мотиваційна програма зі скорочення витрат</p>
Аутсорсінг	<p>Метод стратегічного управління витратами передбачає передачу третім особам частини функцій підприємства, які не є для нього ключовими. У цьому випадку можна знайти підрядника, здатного здійснювати ті ж функції, але за менші гроші</p>

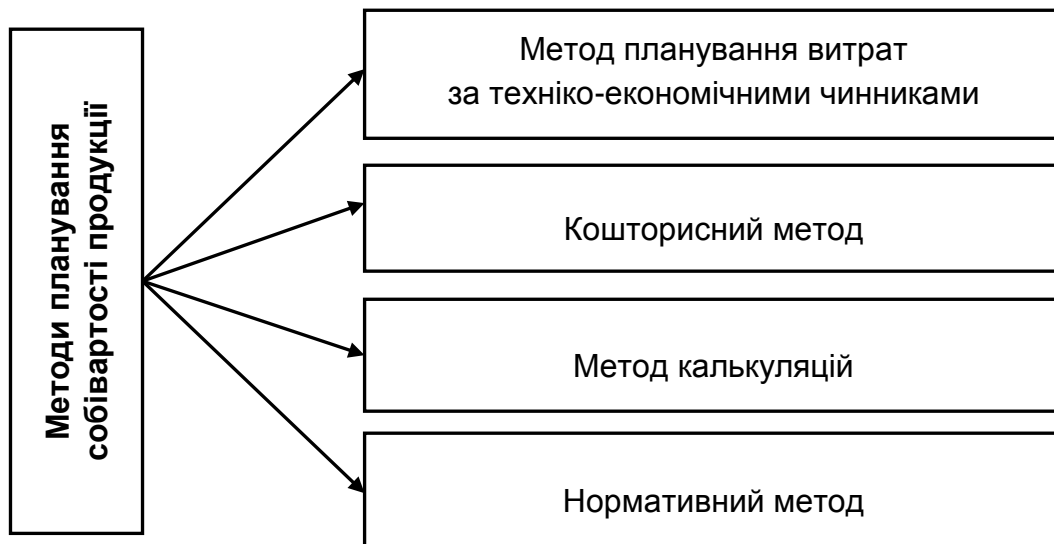


Рис. 9.15. **Методи планування собівартості продукції**

Таблиця 9.11

### Характеристика методів планування собівартості продукції

Назва методу	Сутність методу
1	2
1. Метод планування витрат за техніко-економічними чинниками	За цим методом собівартість продукції визначається з урахуванням впливу техніко-економічних чинників на витрати підприємства в планованому році порівняно з попереднім. Такими чинниками можуть бути: <ul style="list-style-type: none"> <li>підвищення технічного рівня виробництва;</li> <li>поліпшення організації виробництва і праці;</li> <li>зміна структури й обсягу виготовленої продукції;</li> <li>підвищення ефективності використання ресурсів підприємства;</li> <li>використання матеріальних ресурсів з кращими властивостями;</li> <li>галузеві та інші чинники</li> </ul>
2. Кошторисний метод	Метод передбачає визначення собівартості за допомогою кошторису витрат, який може складатися як на окремі комплексні статті витрат, так і на весь обсяг продукції. Кошторисний метод дозволяє пов'язати окремі розділи тактичного плану між собою та узгодити їх із планами окремих підрозділів. На основі кошторисів витрат визначається загальна сума витрат на виробництво продукції та її реалізацію

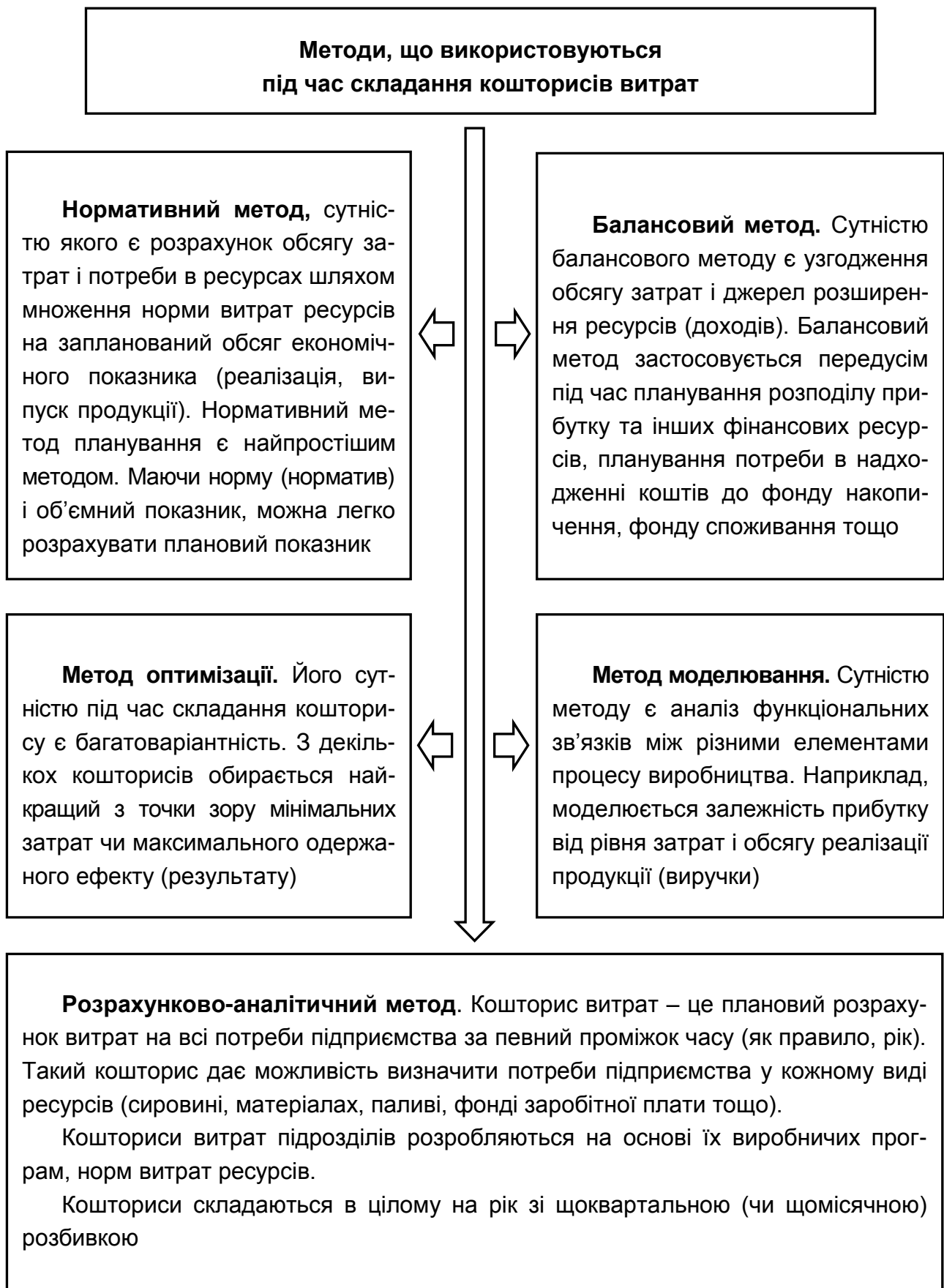
1	2
3. Метод калькуляцій	За допомогою методу визначається величина витрат на виробництво одиниці продукції, робіт, послуг. Планові калькуляції використовуються для планування собівартості всього обсягу продукції, розробки планових кошторисів витрат, визначення загальної суми витрат підприємства
4. Нормативний метод	За даним методом витрати на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг) розраховуються на основі норм і нормативів. Цей метод застосовується на тих виробництвах, де виробничі операції постійно повторюються, інакше норми визначити буде неможливо. Нормативи витрат встановлюються або за фактичними даними минулих років, або на основі технічного аналізу. Останній метод більш ефективний, так як знижує небезпеку перенесення в планові нормативи помилок та прорахунків минулих років
<i>У процесі планування собівартості продукції зазначені методи застосовуються, як правило, у комплексі, доповнюють один одного і роблять процес планування витрат наскрізним</i>	

**Кошторис виробництва** – це витрати підприємства, пов'язані з основною його діяльністю за певний період, незалежно від того, відносять їх на собівартість продукції в цьому періоді чи ні. Кошторис складають на основі виробничої програми підрозділу та відповідної нормативної бази, а також цін і тарифів на ресурси.

Розрізняють **два підходи до розрахунку кошторисів**:

- 1. Розробка кошторису з "нуля"**. Застосовується у випадку, якщо проектується нове підприємство чи підприємство змінює профіль роботи.
- 2. Планування від досягнутого**. Застосовується у випадку, якщо профіль роботи підприємства не змінюється.

**Рис. 9.16. Поняття кошторису виробництва та підходи до його складання**



**Рис. 9.17. Методи, що використовуються під час складання кошторисів**

### 9.7. Резерви раціоналізації поточних витрат підприємств



Рис. 9.18. Заходи щодо раціоналізації витрат підприємства

## Тема 10. Доходи та цінова політика підприємства

### 10.1. Сутність, класифікація доходів підприємства

- Під **доходом** розуміється **збільшення економічних вигод** у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, унаслідок чого збільшується власний капітал підприємства (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).
- **Економічна вигода** – це потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів

Рис. 10.1. Поняття доходу підприємства

#### **Дохід визнається:**

- у разі збільшення активу або погашення зобов'язання, що приводить до збільшення власного капіталу підприємства;
- якщо його оцінка може бути достовірно визначена

**Доходом не визнаються**, оскільки не є економічними вигодами і не ведуть до збільшення власного капіталу, такі надходження від інших осіб:

- податок на додану вартість, акцизи, інші податки і обов'язкові платежі, що підлягають перерахуванню до бюджету і позабюджетні фонди;
- надходження за договорами комісії, агентському і іншому аналогічному договору на користь комітента, принципала і т. п.;
- сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- завдаток під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;
- надходження, що належать іншим особам

Рис. 10.2. Критерії визнання доходу

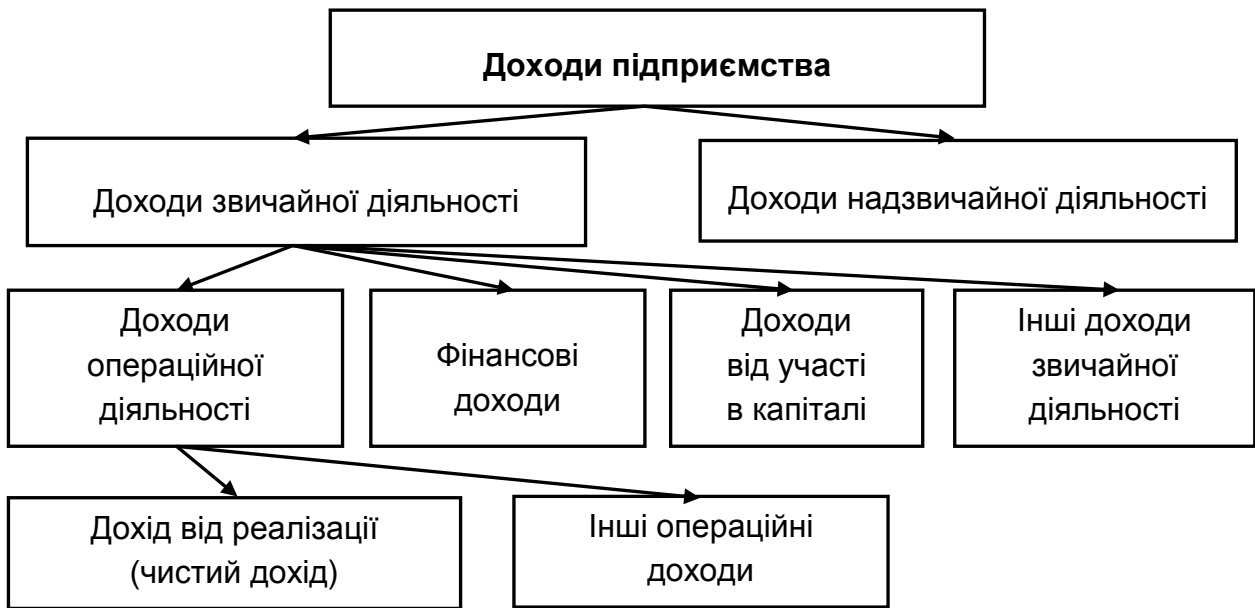


Рис. 10.3. Класифікація доходів за критерієм "вид діяльності"

Таблиця 10.1

### Склад доходів підприємства

Вид доходів	Склад доходів
1	2
Дохід від реалізації	дохід від реалізації готової продукції; дохід від реалізації товарів; дохід від реалізації робіт і послуг
Інші операційні доходи	дохід від реалізації іноземної валюти; дохід від реалізації інших оборотних активів (окрім фінансових інвестицій); дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; отримані пеня, штрафи, неустойки; дохід від відшкодування раніше списаних активів; дохід від списання кредиторської заборгованості; отримані гранти і субсидії; дохід від інших операцій
Дохід від участі в капіталі	дохід від інвестицій в підприємства; дохід від участі в асоційованих підприємствах; дохід від участі в спільних підприємствах; дохід у дочірніх підприємствах

1	2
Інші фінансові доходи	дивіденди отримані; відсотки отримані; інші доходи від фінансових операцій
Інші доходи звичайної діяльності	дохід від реалізації необоротних активів; дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від реалізації майнових комплексів; дохід від позаопераційних курсових різниць; безкоштовно отримані активи; інші доходи від звичайної діяльності
Доходи надзвичайної діяльності: відшкодування збитків від надзвичайних подій; інші надзвичайні доходи	відшкодування збитків від надзвичайних подій; інші надзвичайні доходи

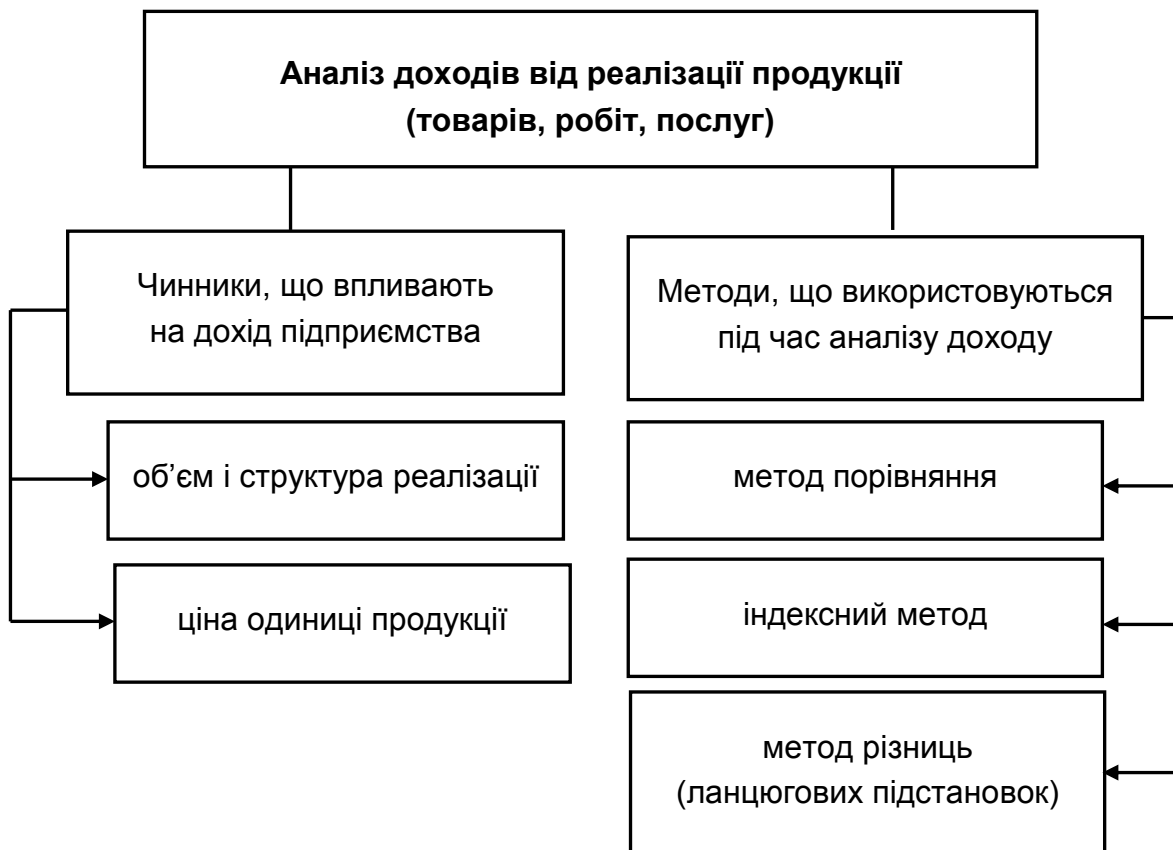


Рис. 10.4. Аналіз доходів від реалізації



## 10.2. Цінова політика підприємства. Методи ціноутворення

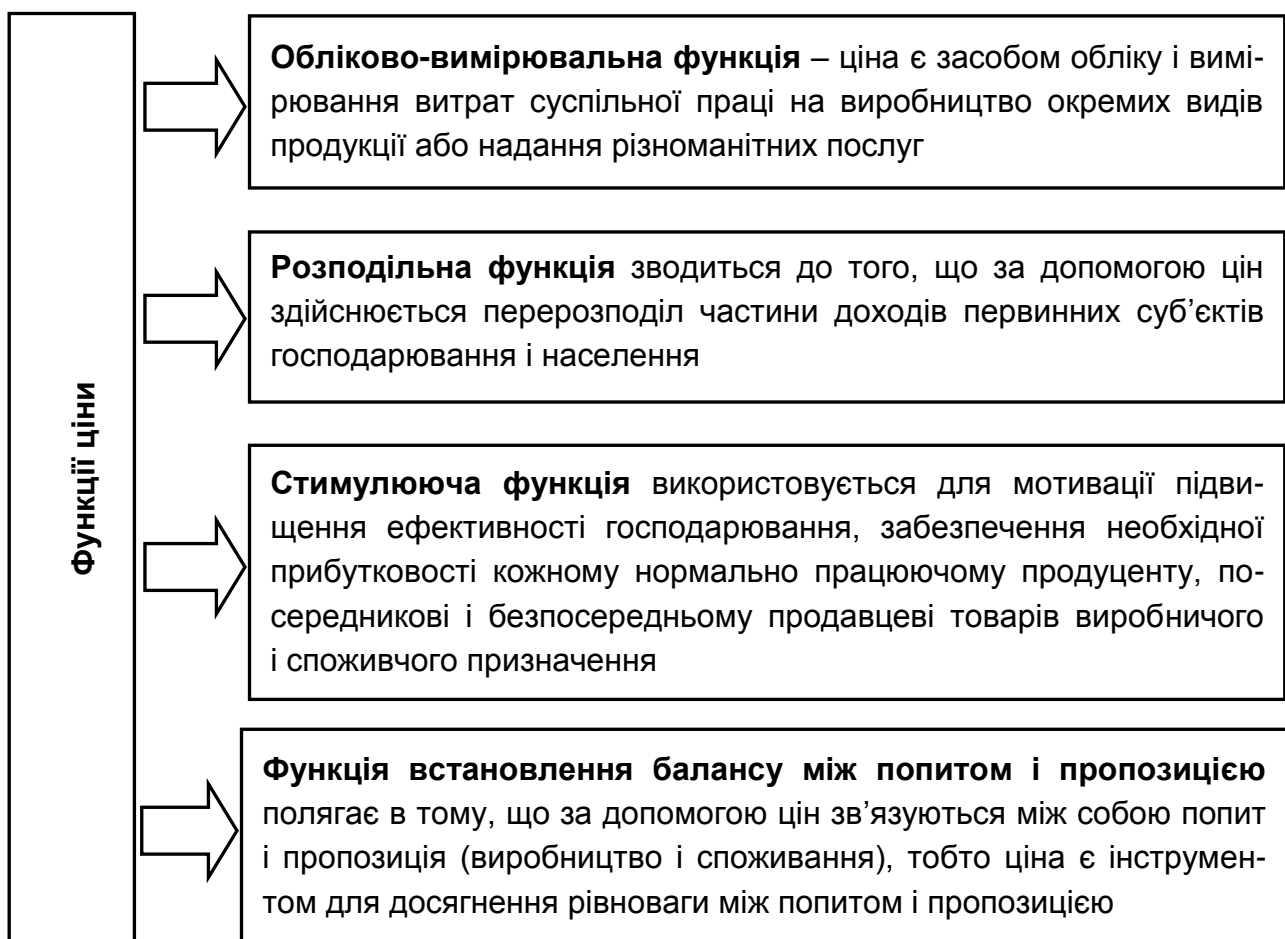


Рис. 10.5. Основні функції ціни

Таблиця 10.2

### Основні види цін та тарифів

Класифікаційні ознаки	Види цін та тарифів
1. Рівень встановлення та регулювання	1.1. Централізовано фіксовані та регульовані
	1.2. Договірні
	1.3. Вільні
2. Особливості купівлі-продажу і сфери економіки	2.1. Світові
	2.2. Оптові
	2.3. Закупівельні
	2.4. Роздрібні
	2.5. Тарифи вантажного і пасажирського транспорту
	2.6. Тарифи на платні послуги

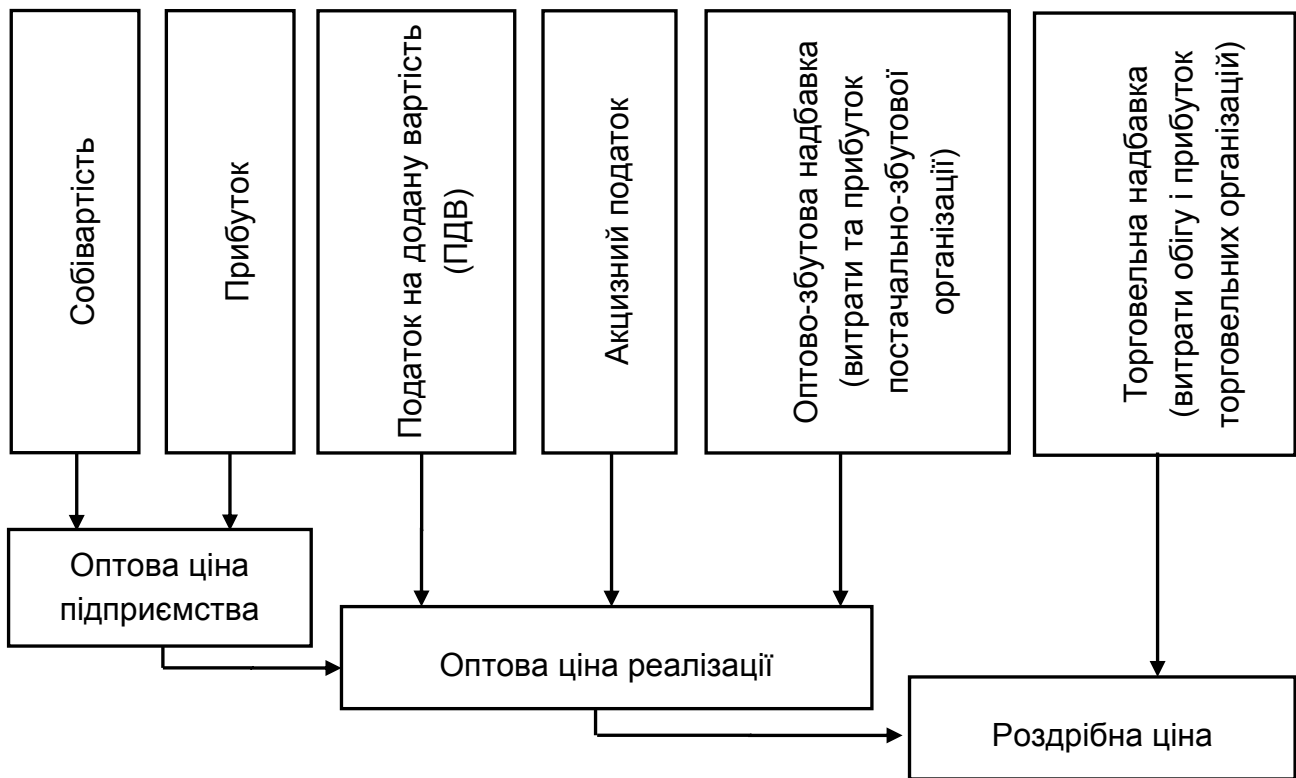


Рис. 10.6. Структурні елементи ціни одиниці продукції

**Інкотермс** (англ. Incoterms, International commerce terms) – міжнародні правила, визнані урядовими органами, юридичними компаніями і комерсантами по всьому світу як тлумачення термінів, найбільш застосовуваних у міжнародній торгівлі. Міжнародними торговими термінами є стандартні умови договорів міжнародної купівлі-продажу, які визначені заздалегідь в міжнародному визнаному документі.

Правила вперше були опубліковані в 1936 році Міжнародною торговою палатою, перша редакція відома як "Інкотермс-1936".

Поправки і доповнення були зроблені пізніше, а саме в: 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 роках

Рис. 10.7. Поняття Інкотермс

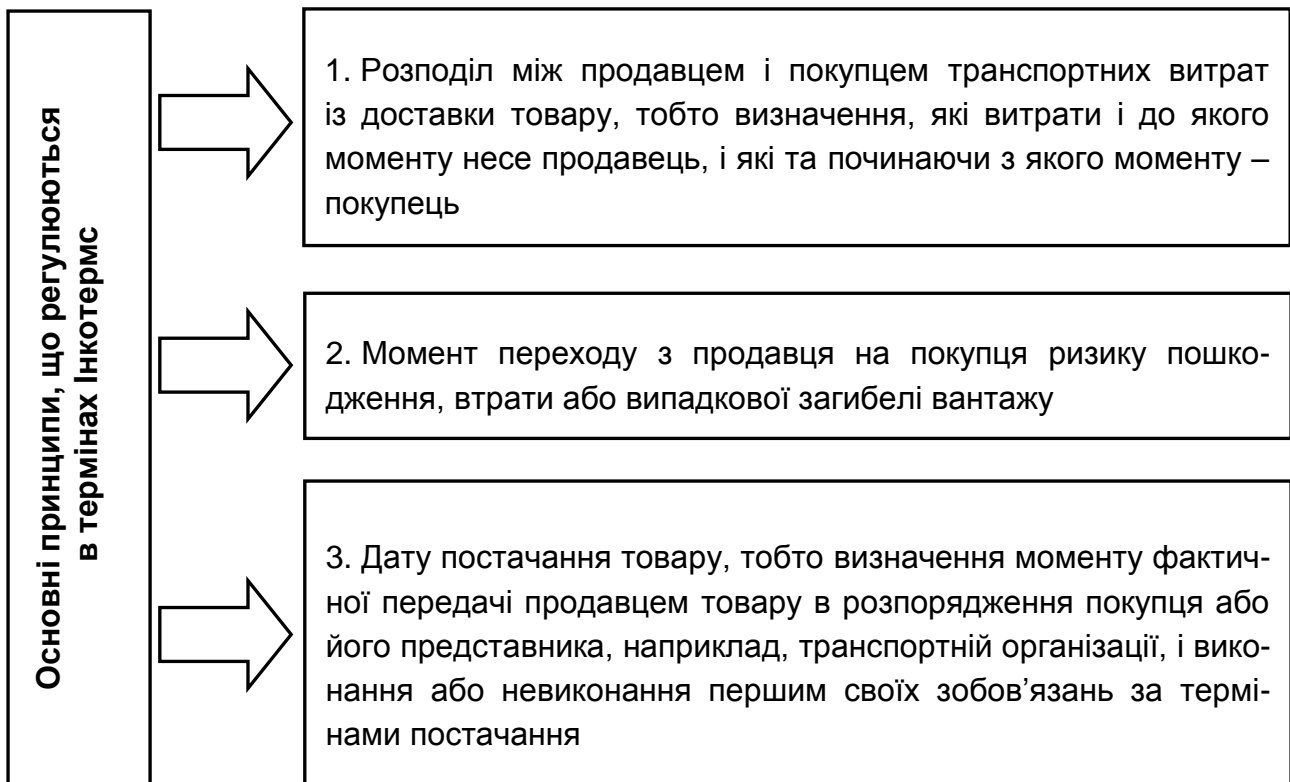


Рис. 10.8. Основні принципи, що регулюються в термінах Інкотермс

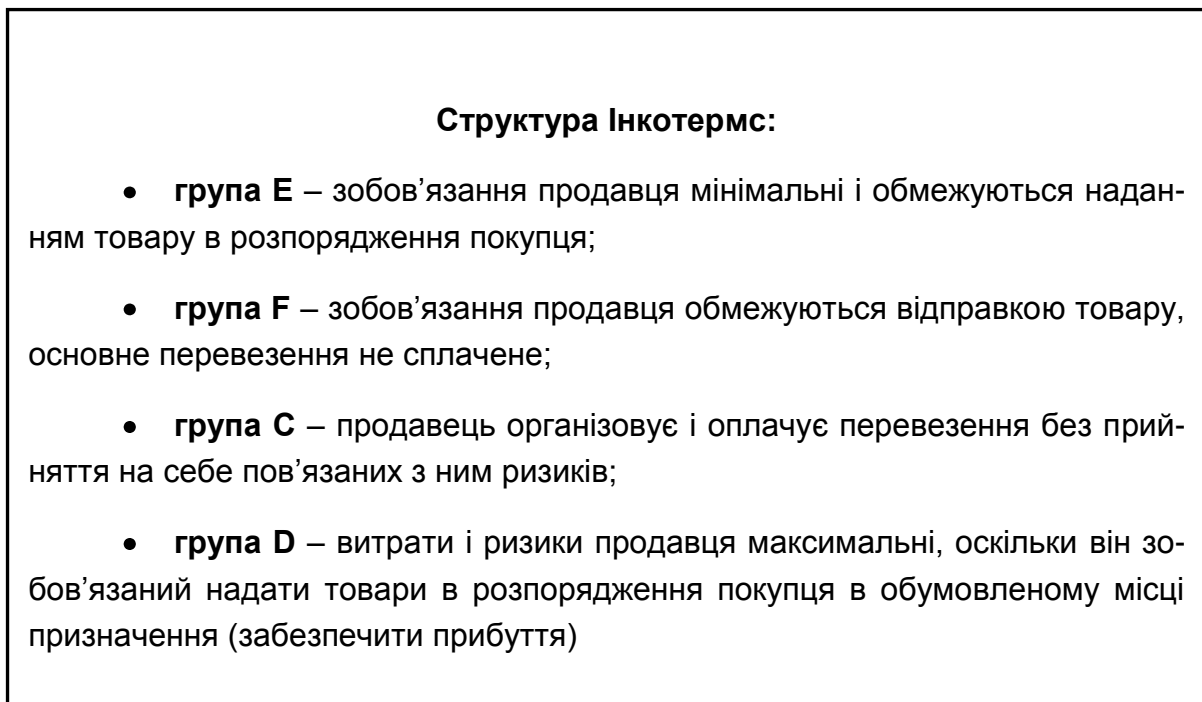


Рис. 10.9. Структура Інкотермс

## Інкотермс-2010

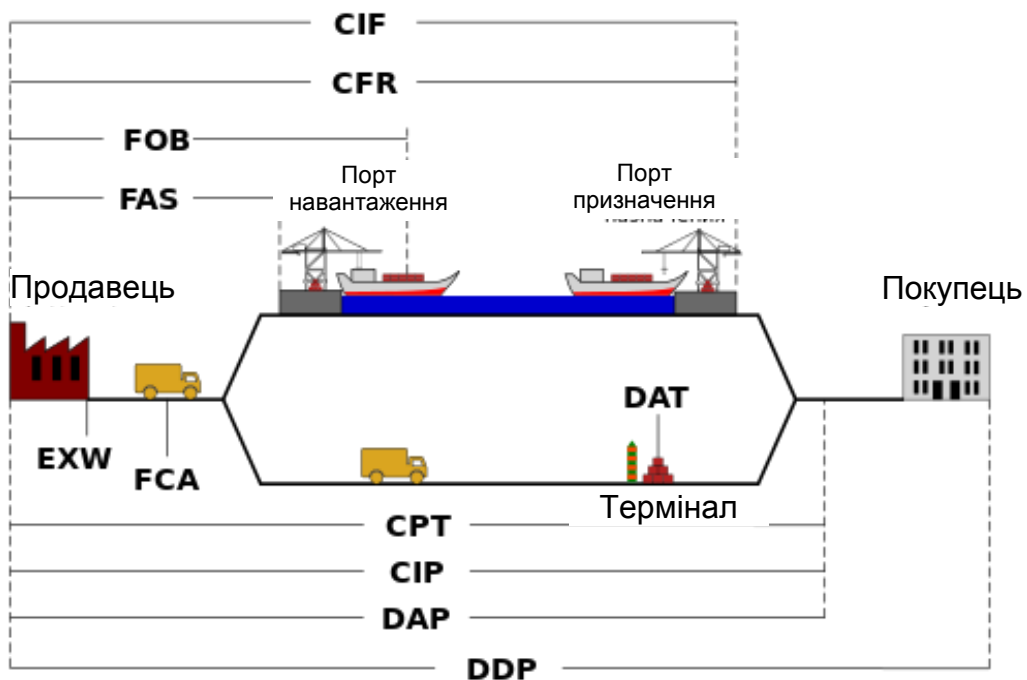


Рис. 10.10. Зона дії термінів Інкотермс-2010

Таблиця 10.3

### Терміни Інкотермс-2010

Категорія	Умова поставки	Вид транспорту	Характеристика умови поставки
1	2	3	4
Категорія Е: відвантаження	EXW	Будь-які види транспорту	EX Works ( ... named place). Франко завод ( ...назва місця). Перехід ризиків: у момент передачі товару на складі продавця. Експортні митні формальності: відповідальність покупця. Імпортні митні формальності: відповідальність покупця
Категорія F: основне перевезення не сплачене продавцем	FCA	Будь-які види транспорту	Free Carrier (...named place). Франко перевізник (...назва місця). Перехід ризиків: у момент передачі перевізникові на складі продавця. Експортні митні формальності: відповідальність продавця Імпортні митні формальності: відповідальність покупця

1	2	3	4
Категорія F: основне перевезення не сплачене продавцем	FAS	Морські і внутрішні водні перевезення	Free Alongside Ship (... named port of shipment). Франко уздовж борту судна (... назва порту відвантаження). Перехід ризиків: у момент розміщення товару уздовж борта судна. Експортні митні формальності: відповідальність продавця. Імпортні митні формальності: відповідальність покупця
	FOB	Морські і внутрішні водні перевезення	Free On Board (... named port of shipment). Франко борт (... назва порту відвантаження). Перехід ризиків: з моменту повного завантаження на борт судна. Експортні митні формальності: відповідальність продавця. Імпортні митні формальності: відповідальність покупця
Категорія C: основне перевезення с плачене продавцем	CFR	Морські і внутрішні водні перевезення	Cost and Freight (... named port of destination). Вартість і фрахт (... назва порту призначення). Перехід ризиків: з моменту повного завантаження на борт судна. Експортні митні формальності: відповідальність продавця. Імпортні митні формальності: відповідальність покупця
	CIF	Морські і внутрішні водні перевезення	Cost, Insurance and Freight (... named port of destination). Вартість, страхування і фрахт (...назва порту призначення). Перехід ризиків: з моменту повного завантаження на борт судна. Експортні митні формальності: відповідальність продавця Імпортні митні формальності: відповідальність покупця

1	2	3	4
Категорія С: основне перевезення плачене продавцем	CIP	Будь-які види транспорту	Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination). Фрахт/перевезення і страхування сплачені до (... назва місця призначення). Перехід ризиків: у момент доставки/передачі перевізнику. Експортні митні формальності: відповідальність продавця. Імпортні митні формальності: відповідальність покупця
	CPT	Будь-які види транспорту	Carriage Paid To (... named place of destination). Фрахт/перевезення сплачені до (... назва місця призначення). Перехід ризиків: у момент доставки/передачі перевізнику. Експортні митні формальності: відповідальність продавця. Імпортні митні формальності: відповідальність покупця
Категорія D: доставка	DAT	Будь-які види транспорту	Delivered At Terminal (... named terminal of destination). Постачання на терміналі (... назва терміналу). Перехід ризиків: у момент доставки товару на термінал покупця. Експортні митні формальності: відповідальність продавця. Імпортні митні формальності: відповідальність покупця
	DAP	Будь-які види транспорту	Delivered At Point (... named point of destination). Постачання в пункті (... назва пункту). Ризики: у момент доставки товару в пункт, вказаний покупцем. Експортні митні формальності: відповідальність продавця. Імпортні митні формальності: відповідальність покупця

1	2	3	4
Категорія D: доставка	DDP	Будь-які види транспорту	Delivered Duty Paid (... named place of destination). Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення). Перехід ризиків: у момент передачі товару в розпорядження покупця. Експортні митні формальності: відповідальність продавця. Імпортні митні формальності: відповідальність продавця



Рис. 10.11. Чинники, що впливають на рівень цін

## Характеристика основних методів ціноутворення

Назва методу	Характеристика методу
1	2
1. Середні витрати плюс прибуток	<p>Розрахунок ціни за даним методом є найпростішим і широко використовуваним.</p> <p>Ціна (Р) визначається за формулою:</p> $P = CB + П,$ <p>де СВ – середні витрати (собівартість);  П – величина прибутку в ціні, яка встановлюється самим підприємством (організацією) або обмежується державою як граничний рівень рентабельності продукції (послуг)</p>
2. На підставі цільового прибутку	<p>Ціна визначається за формулою:</p> $P = сзм + (Спост + Пзаг) : N,$ <p>де сзм – змінні витрати на одиницю продукції (послуги);  Спост – постійні витрати на дану продукцію (послугу) за певний період (квартал, рік);  Пзаг – загальна сума прибутку, яку можна отримати від продажу продукції за той же період;  N – об'єм продажу продукції в натуральному вимірюванні</p>
3. На основі суб'єктивної цінності товару	<p>Встановлення ціни на товар здійснюється з урахуванням потенційного (реально існуючого) попиту</p>
4. На рівні поточних цін (на рівні конкуренції)	<p>Суть методу полягає в тому, що ціну розглядають і встановлюють як функцію цін на аналогічну продукцію у конкурентів. Залежно від особливостей продукції і типу ринку (монополія, олігополія) цей метод ціноутворення має різні модифікації (встановлення ціни на рівні поточної ринкової ціни або трохи нижче за неї; встановлення ціни на конкретний виріб з урахуванням цін на аналогічну продукцію і співвідношення параметрів цих виробів)</p>
5. На підставі результатів закритих торгів	<p>Метод є різновидом методу "на рівні поточних цін" і застосовується з метою отримання замовлення на виготовлення певної продукції (торг за вигідний контракт)</p>
6. За рівнем попиту	<p>Метод передбачає встановлення ціни за допомогою пробного продажу товару в різних сегментах ринку. При цьому враховуються умови продажу, кон'юнктура ринку, супутні послуги. Під час використання даного методу в різних місцях (сегментах) ринку на ті ж товари ціни можуть бути різними</p>



1	2
7. За місцем походження товару	Суть методу полягає в тому, що товар передається транспортній організації за умовами поставки "франко-вагон"; після цього всі права на товар і відповідальність за нього переходять до покупця (замовникові)
8. Встановлення єдиної ціни з включенням в неї витрат на доставку	Означає відповідні дії підприємства (організації) для включення в ціну фіксованої суми транспортних витрат незалежно від віддаленості покупця (клієнта)
9. Встановлення зональних цін	Застосування методу полягає в тому, що підприємство виділяє декілька зон, у межах яких встановлюються єдині ціни залежно від рівня транспортних витрат
10. Встановлення ціни щодо базисного пункту	Метод характеризується тим, що продавець (підприємство) вибирає конкретний район (місто, область) за базисний і збирає зі всіх замовників (клієнтів) транспортні витрати в сумі, яка дорівнює вартості постачання з цього району (міста, області) незалежно від того, звідки насправді здійснюється відвантаження товару
11. Встановлення цін з прийняттям на себе витрат на постачання	Метод означає, що підприємство (організація) частково або повністю бере на себе фактичні витрати на доставку товару з метою стимулювання надходження замовлень від покупців (клієнтів)
12. Встановлення цін із знижками	Під час встановлення цін із знижками підприємство-продавець змінює свою початкову ціну і встановлює певну знижку з неї, враховуючи дострокову оплату рахунків, закупівлю великого об'єму продукції або позасезонну її закупівлю, і т. п. Це дає можливість підприємству підтримувати стабільніший рівень виробництва протягом року

**Цінова стратегія** – це конкретний напрям дій компанії відносно ціноутворення з метою досягнення певної мети в конкретній ринковій ситуації впродовж конкретного періоду.

**Метою стратегії ціноутворення** є встановлення довготермінової ціни для отримання максимального прибутку

Рис. 10.12. Поняття цінової стратегії



Рис. 10.13. Класифікація цінових стратегій за різними ознаками

Таблиця 10.5

**Матриця цінових стратегій  
у залежності від співвідношення "ціна-якість"**

Якість товару	Ціна товару		
	висока	середня	низька ←
<b>висока</b>	стратегія преміальних націнок	стратегія глибокого проникнення	стратегія підвищеної ціннісної значимості ←
<b>середня</b>	стратегія завищеної ціни	стратегія середнього рівня цін	стратегія доброякісності ←
<b>низька</b>	стратегія пограбування	стратегія показного блиску	стратегія низької ціннісної значимості

## Характеристика стратегій ціноутворення

№ п/п	Цінова стратегія	Характеристика стратегії
1	2	3
1	Стратегія високих цін:	
1.1	Стратегія престижних цін	Передбачає встановлення високих цін на товари високої якості чи товари з унікальними властивостями, які розраховані на ексклюзивні покупки. Покупці в цьому сегменті мають низьку чутливість до ціни та орієнтуються на чинник престижності
1.2	Стратегія "зняття вершків"	Передбачає встановлення максимально високої ціни у разі виходу на ринок з принципово новим товаром, що не має аналогів. Це дає можливість продавцю протягом певного часу користуватися монопольним становищем, яке максимізує короткотерміновий прибуток за рахунок підвищеної норми прибутку
1.3	Стратегія східчастих премій (стратегія ковзної падаючої)	Передбачає спочатку встановлення високих цін з поступовим зниженням величини надбавки до ціни, яка забезпечить продажі в сегментах ринку з високою ціновою чутливістю. Ціна починає знижуватися у міру насичення сегменту
2	Стратегія низьких цін (стратегія проникнення на ринок, стратегія цінового прориву)	Передбачає встановлення низьких цін, яке максимізує довготерміновий прибуток. Вона ефективна за двох умов: а) високого рівня цінової еластичності попиту; б) якщо конкуренти не можуть відповісти аналогічним зниженням цін
3	Стратегія середніх цін (нейтральна стратегія)	Передбачає встановлення цін на рівні середньогалузевих чи середньоринкових, має на меті отримання прибутку в довготерміновій перспективі. Стратегія може використовуватися на всіх стадіях життєвого циклу товару, крім стадії спаду
4	Стратегія диференційованих цін	Передбачає встановлення шкали знижок і надбавок до середнього рівня цін для різних покупців, їх місцезнаходження, часу покупки, модифікації товарів
4.1	Стратегія пільгових цін	Передбачає встановлення низьких цін, інколи нижче собівартості (демпінгові ціни) для пільгових категорій покупців або як тимчасовий метод стимулювання збуту

1	2	3
4.2	Стратегія дискримінаційних цін	<p>Передбачає встановлення високих цін для покупців, що проявляють надзвичайну зацікавленість у придбанні товару, причому собівартість товару практично не змінюється. Реалізується в наступних формах:</p> <p>диференціація за групами покупців – різним групам покупців пропонується однаковий товар за різними цінами;</p> <p>диференціація за варіантами товару – різні модифікації одного товару пропонуються за різними цінами;</p> <p>диференціація за територією – на різних територіях товар пропонується за різними цінами;</p> <p>диференціація за часом – у залежності від сезону, місяця, дня, часу пропонуються різні ціни</p>
5	Стратегія єдиних цін	Передбачає встановлення єдиної ціни для всіх покупців
6	Стратегія гнучких (еластичних) цін	Передбачає встановлення ціни, рівень якої залежить від динаміки кон'юнктури ринку
7	Стратегія табільних (тривалих) цін	Передбачає встановлення постійної ціни на тривалий час
8	Стратегія "психологічних" цін	Передбачає встановлення ціни, дещо нижчої круглої суми, що створює психологічне враження більш низької ціни. Психологи довели, що покупці найкраще сприймають ціни, які закінчуються на "7" чи "9" (149 грн, 16,99 грн)
9	Стратегія цінового лідерства (слідування за лідером)	Передбачає встановлення ціни на рівні галузевого лідера. Використовується в умовах олігополії, коли на ринку є домінуючий продавець. При цьому, ціна може відхилитися від ціни лідера в межах, обумовлених якістю товару
10	Стратегія конкурентних цін	Передбачає встановлення цін нижчих ніж у конкурентів. Продавець, намагаючись зайняти монопольне становище чи збільшити ринкову частку, зменшує ціни нижче середньоринкового рівня. В господарській практиці стратегія отримала назву "цінової війни"
11	Стратегія преміальних націнок	Характеризується пропозицією товарів високої якості за високою ціною

1	2	3
12	Стратегія глибокого проникнення	Характеризується пропозицією товарів високої якості за середньою ціною
13	Стратегія підвищеної ціннісної значимості	Характеризується пропозицією товарів високої якості за низькою ціною
14	Стратегія завищеної ціни	Характеризується пропозицією товарів середньої якості за високою ціною
15	Стратегія середнього рівня цін	Характеризується пропозицією товарів середньої якості за середньою ціною
16	Стратегія доброякості	Характеризується пропозицією товарів середньої якості за низькою ціною
17	Стратегія пограбування	Характеризується пропозицією товарів низької якості за високою ціною
18	Стратегія показного блиску	Характеризується пропозицією товарів низької якості за середньою ціною
19	Стратегія низької ціннісної значимості	Характеризується пропозицією товарів низької якості за низькою ціною
20	Стратегія цін на супутні товари	Передбачає встановлення цін на додаткові комплектуючі товари до основного товару. Наприклад, ціна на додаткову комплектацію автомобіля встановлюється на більш високому рівні, ніж ціна на базову комплектацію
21	Стратегія цін на взаємодоповнюючі товари	Передбачає встановлення заниженої ціни на основний товар та підвищеної ціни на обов'язковий додатковий товар, без якого основний товар використовуватись не може. Крім того, передбачаються постійні повторні закупки обов'язкового додаткового товару
22	Стратегія пакетного ціноутворення	Передбачає встановлення цін на набори товарів
22.1	Стратегія чистого пакетного ціноутворення	Передбачає встановлення пакетної ціни набору товарів, при цьому окремо товари купити не можна
22.2	Стратегія спеціального пакетного ціноутворення	Передбачає встановлення пакетної ціни набору товарів, при цьому окремо товари купити можна. Пакетна ціна набору є нижчою суми цін на сукупність товарів, що входять у набір

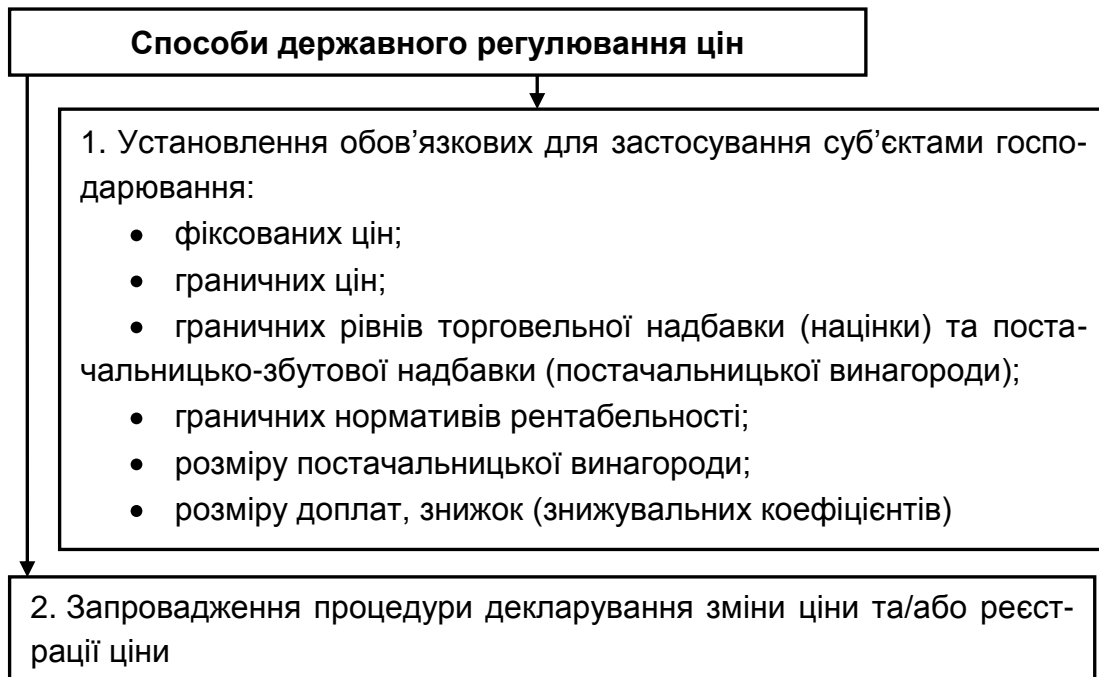


Рис. 10.14. **Способи державного регулювання цін**

### 10.3. Методичні інструменти аналізу доходів підприємства

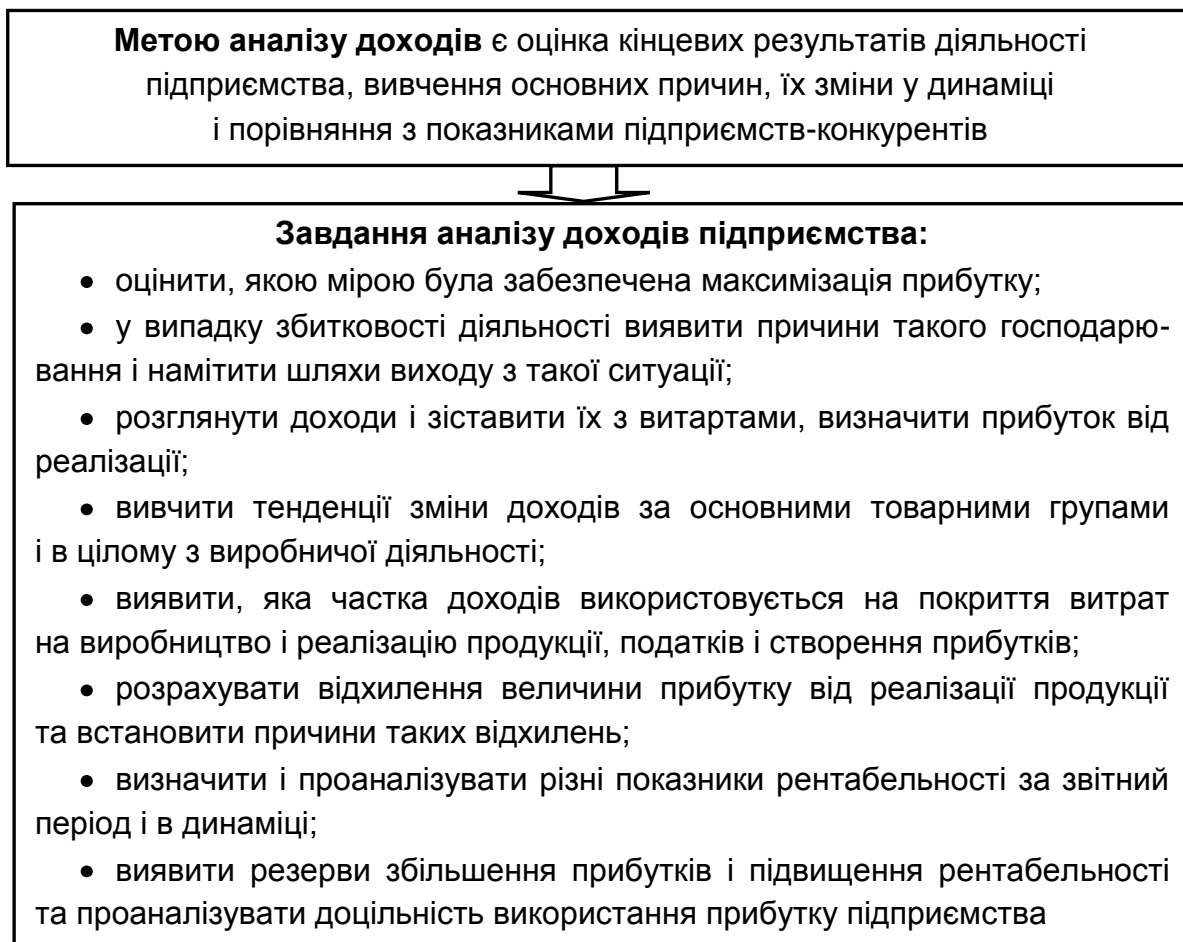


Рис. 10.15. **Мета та завдання аналізу доходів підприємства**

### Характеристика етапів аналізу доходів підприємства

№ п/п	Назва етапу	Характеристика етапу
1	2	3
1	Аналіз загального обсягу та складу доходів	Визначаються загальний обсяг доходів підприємства, його абсолютна та відносна зміна порівняно з попередніми періодами; аналізується склад доходів, тобто питома вага окремих джерел формування доходів у їх загальному обсязі
2	Аналіз обсягу та джерел формування чистого доходу підприємства	Передбачає вивчення основних джерел формування чистого доходу, обсяг формування доходів від кожного джерела, питому вагу в загальному обсязі доходів
3	Аналіз зміни рівня чистого доходу	Визначається рівень чистого доходу та розраховується його зміна порівняно з попереднім періодом
4	Оцінка рівня доходності інших видів діяльності	Розраховуються та аналізуються в динаміці відносні показники отримання доходів від інших видів діяльності підприємства: інвестиційної, фінансової, тощо. Рівень доходності інших видів діяльності порівнюється з рівнем чистого доходу для визначення пріоритетних напрямів розвитку підприємства, його диверсифікації. Порівняння та оцінка здійснюються за допомогою розрахунків доходності витрат (співвідношення між сумами доходів та витрат) та доходності активів (обсяг формування доходів на одиницю активів, що використовуються) різних видів діяльності підприємства
5	Кількісна оцінка факторів, що обумовлюють зміну обсягу формування чистого доходу	Передбачає: <p>вивчення впливу на величину чистого доходу таких факторів як обсяг реалізації продукції у фактичних та зіставних цінах) та середній рівень доходу шляхом застосування методу ланцюгових підстановок або індексного методу;</p> <p>кількісну оцінку впливу на середній рівень чистого доходу структурних зрушень, а саме: асортиментної структури реалізації, складу постачальників (каналів отримання товарів) шляхом застосування методу відсоткових чисел.</p> <p>Залежність між обсягом та рівнем доходів підприємства та фактори, що їх обумовлюють, можуть бути встановлені також на базі проведення кореляційно-регресивного аналізу. На завершення факторного аналізу результати окремих розрахунків узагальнюють</p>

1	2	3
6	Оцінка невикористаних можливостей з отримання доходів	Для виконання цього етапу потрібна інформація про ціни продажу окремих видів та різновидів продукції (товарів) на підприємствах-аналогах та підприємствах-конкурентах або інформація про ціни придбання за альтернативними каналами товаропостачання. За наявності такої інформації розраховуються невикористані можливості зростання доходів підприємства за рахунок удосконалення політики товаропостачання (зменшення ціни закупівлі) або цінової політики використання можливостей збільшення цін реалізації. Оцінка невикористаних можливостей з отримання доходів проводиться вибірково за товарними групами, що мають для підприємства найбільш вагоме значення
7	Аналіз достатності формування доходів	Достатність формування доходів оцінюється в цілому на підприємстві на основі аналізу напрямів використання отриманих доходів (на оплату податків, покриття постійних та змінних витрат, формування чистого прибутку). Для цього визначаються обсяги, динаміка та питома вага кожного напрямку використання доходів у загальному обсязі їх формування, аналізуються показники доходності витрат та прибутковості доходів. Оцінка достатності формування доходів дозволяє зробити висновок щодо виконання вимог самоокупності та самофінансування розвитку підприємства

#### 10.4. Планування доходів підприємства

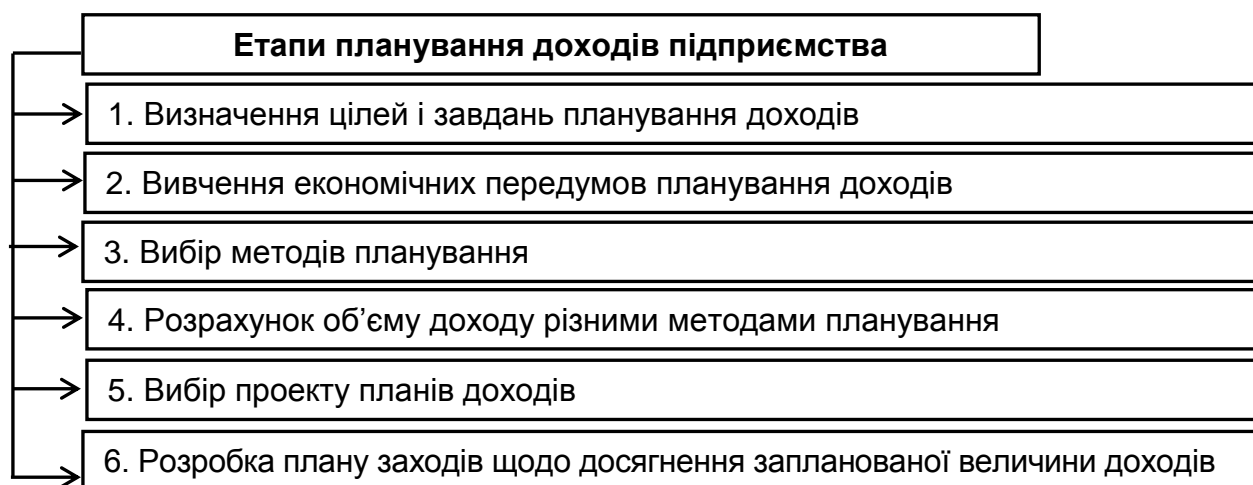


Рис. 10.16. Етапи планування доходів підприємства



### Методи планування доходів підприємства

Назва методу	Характеристика методу
Метод прямого рахунку	<p>За кожним виробом окремо підраховується об'єм реалізації у відпускних цінах, а потім результати складаються.</p> <p>Цей метод застосовується при невеликому асортименті продукції, що випускається, і у разі, коли є замовлення споживачів на всі види продукції на плановий період, укладені договори із споживачами, в яких вказана кількість продукції, що поставляється, і ціни її реалізації</p>
Розрахунковий метод	<p>У цьому випадку планова величина чистого доходу визначається виходячи з величини очікуваних залишків нереалізованої продукції на початок і кінець планового періоду, а також з величини прогнозованого випуску товарної продукції в плановому періоді. Розрахунок планової величини чистого доходу залежить від методу його обліку.</p> <p><i>Залишки нереалізованої продукції на початок планованого періоду включають наступні елементи:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>готова продукція на складі;</li> <li>товари відвантажені, термін оплати яких не наступив;</li> <li>товари відвантажені, але не сплачені в строк, включаючи товари на відповідальному зберіганні у покупців.</li> </ul> <p>У складі залишків продукції на кінець планованого періоду враховують тільки готову продукцію на складі і товари відвантажені, термін оплати яких не наступив. Два інших елемента є порушенням платіжної дисципліни і тому не плануються, так само як і у випадку з плануванням витрат на виробництво і реалізацію продукції</p>
Метод, заснований на використанні порога рентабельності	<p>На основі цього методу розраховується мінімальний об'єм реалізації, що покриває витрати на виробництво і реалізацію, тобто точка беззбитковості, причому як в одиницях продукції (натуральному виразі), так і у вартісному (грошовому) виразі</p>

## 10.5. Резерви зростання доходів підприємства



Рис.10.17. Резерви зростання доходів підприємства

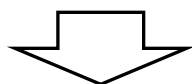
## Тема 11. Фінансові результати діяльності підприємства

### 11.1. Поняття, види та класифікація фінансових результатів діяльності підприємства

**Фінансовий результат** – це прибуток або збиток, який отримує господарюючий суб'єкт внаслідок своєї діяльності.

**Прибуток** – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а **збитки** – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійсненні ці витрати.

**Фінансовий результат** є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексну оцінку ефективності цієї діяльності



- Отримання прибутку є основною метою будь-якої підприємницької діяльності.
- Від розміру отриманого прибутку залежать:
  - формування власного капіталу;
  - виконання зобов'язань перед бюджетом;
  - фінансування інвестицій;
  - платоспроможність підприємства

Рис. 11.1. Поняття фінансового результату підприємства

Таблиця 11.1

#### Наукові підходи щодо визначення сутності поняття "фінансовий результат"

№ п/п	Автор	Сутність прняття "фінансовий результат"
1	2	3
<b>1-й підхід: як підсумки (результат) діяльності підприємства</b>		
1	Мочерний С. В.	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або їхніх підрозділів, виражена в прибутках або збитках
2	Вороніна О. О.	Якісна характеристика фінансово-господарської діяльності, яка в цілому характеризує результат економічних відносин підприємства

1	2	3
3	Пипко В. А.	Результат господарської діяльності, виражений в грошовій формі
<b>2-й підхід: як прибуток (збиток) підприємства</b>		
4	Пушкар М. С.	Прибуток чи збиток, отримані в результаті господарської діяльності
5	Луговий В. А.	Балансовий прибуток (або збиток) підприємства, який складається із доходу (витрат) від реалізації готової продукції (робіт, послуг), доходу (витрат) від інших реалізацій і сум позареалізаційних доходів (витрат)
6	Бутинець Ф. Ф.	Прибуток (збиток) від реалізації готової продукції (робіт, послуг)
<b>3-й підхід: як приріст (зменшення) капіталу підприємства</b>		
7	Соколов Я. В.	Приріст (зменшення) капіталу (засобів, вкладених власниками) підприємства протягом звітного періоду
8	Кондраков Н. П.	Відображає зміну власного капіталу за визначений період у результаті виробничо-фінансової діяльності підприємства
9	Загородній А. Г.	Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді
<p><b>Фінансовий результат</b> – це результат діяльності суб'єктів господарювання, що визначається як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, виражена у абсолютних показниках прибутку (збитку)</p>		

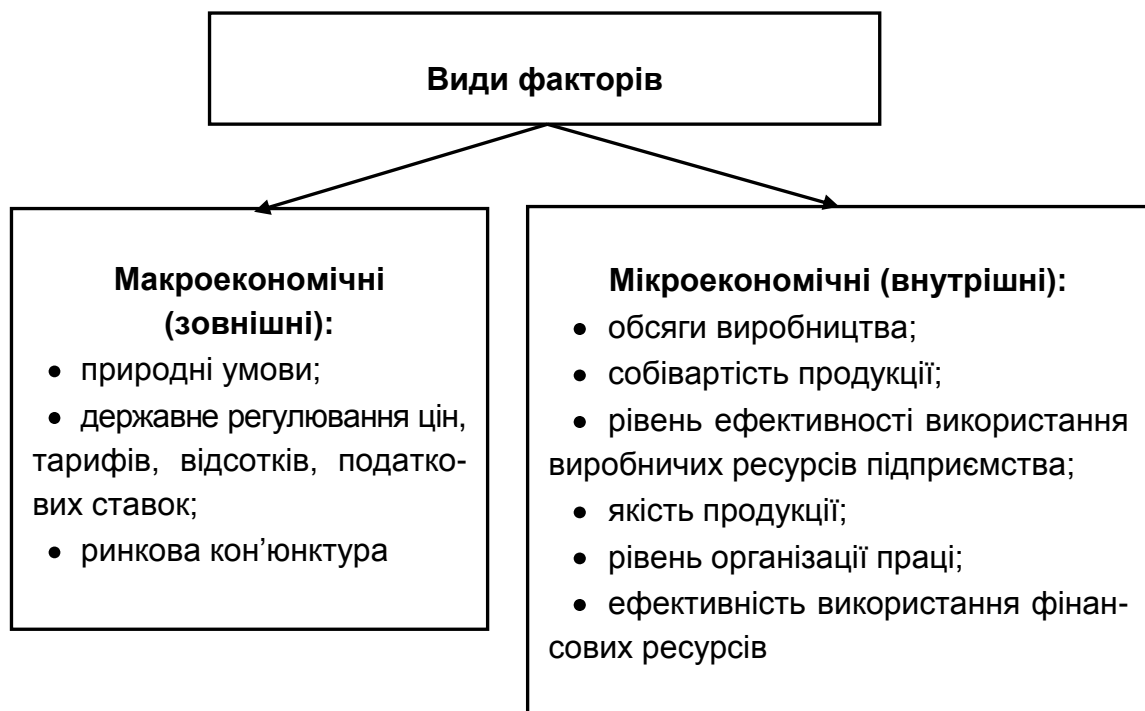


Рис. 11.2. Фактори впливу на фінансові результати

## Підходи щодо формування фінансових результатів

База підходу	Характеристика підходу
Міжнародні стандарти фінансової звітності	<p>Для визначення фінансового результату рекомендують застосовувати метод "витрати-випуск". В обліковій практиці зарубіжних країн використовують два варіанти цього методу:</p> <p>передбачається визначення фінансового результату звітного періоду як різниці між доходами від реалізації і витратами періоду;</p> <p>фінансовий результат обчислюється як різниця між вартістю чистих активів на кінець і початок періоду з виключенням внесків капіталу і вилучень</p>
Національні стандарти України (Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності")	Фінансовий результат обчислюється як різниця між доходами підприємства та витратами, які акумулюють у форму "Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)"

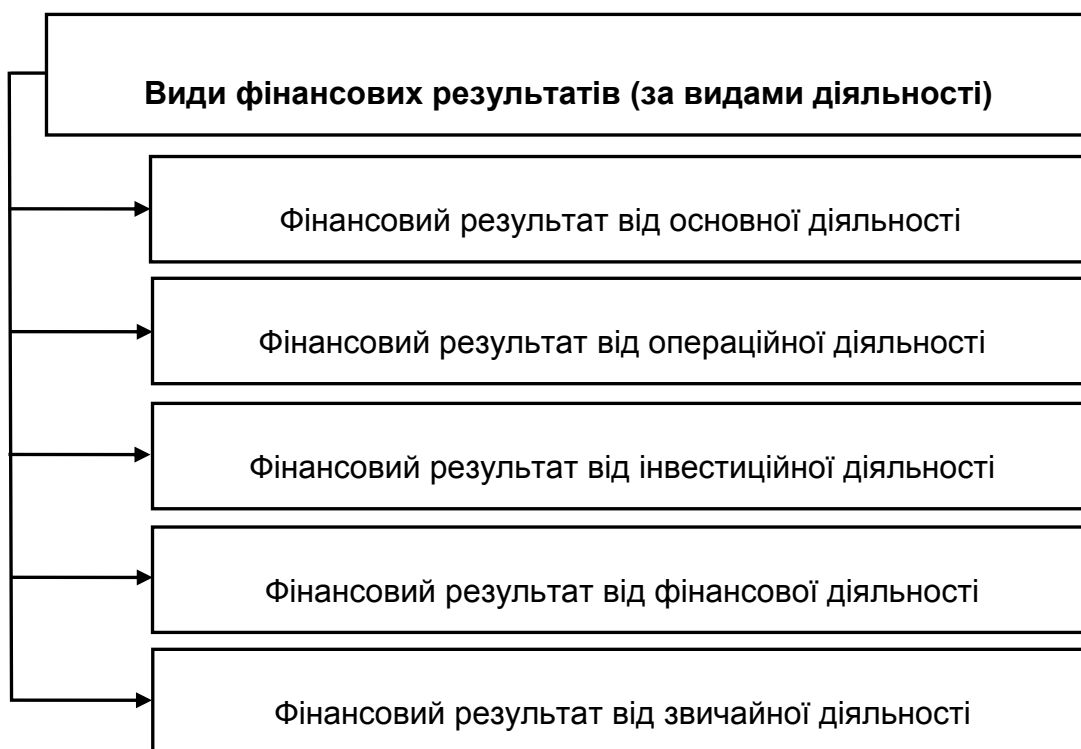


Рис. 11.3. Види фінансових результатів

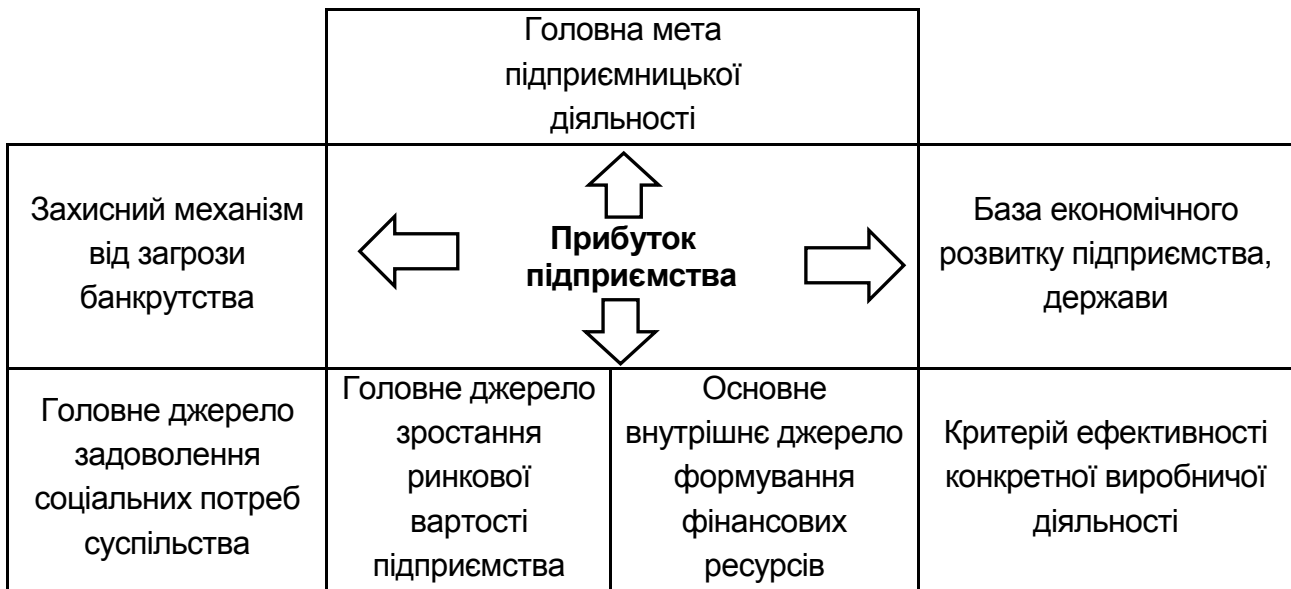


Рис. 11.4. Значення прибутку в умовах ринкових відносин

### 11.2. Функції та значення прибутку, джерела його утворення

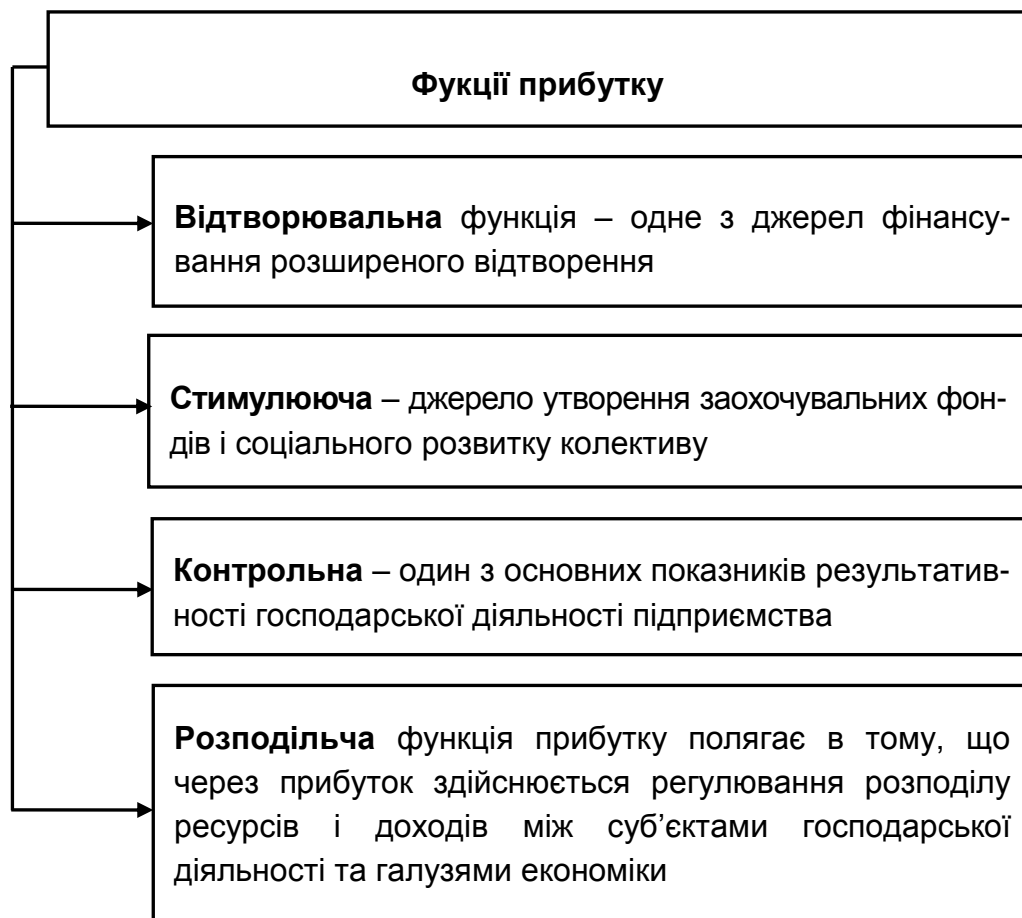


Рис. 11.5. Основні функції прибутку

### Систематизація видів прибутку за основними класифікаційними ознаками

Ознаки класифікації прибутку підприємства	Види прибутку за відповідними ознаками класифікації
1. Джерела формування прибутку, використовувані в її обліку	а) прибуток від реалізації продукції; б) прибуток від реалізації майна; в) прибуток від позареалізаційних операцій
2. Джерела формування прибутку за основними видами діяльності підприємства	а) прибуток від операційної діяльності; б) прибуток від інвестиційної діяльності; в) прибуток від фінансової діяльності
3. Склад елементів, що формують прибуток	а) маржинальний прибуток; б) валовий прибуток; в) чистий прибуток
4. Характер оподаткування	а) прибуток, що підлягає оподаткуванню; б) прибуток, не підлягає оподаткуванню
5. Характер інфляційного "очищення" прибутку	а) прибуток номінальний; б) прибуток реальний
6. Конкретний період формування прибутку	а) прибуток попереднього періоду; б) прибуток звітного періоду; в) прибуток планового періоду (планований прибуток)
7. Регулярність формування прибутку	а) прибуток, що формується регулярно б) надзвичайний прибуток
8. Характер використання прибутку	а) капіталізований (нерозподілений) прибуток; б) спожитий (розподілений) прибуток
9. Значення підсумкового результату господарювання	а) позитивний прибуток (відповідно прибуток в звичайному його розумінні); б) негативний прибуток (збиток)

Таблиця 11.4

### Види прибутку та порядок їх розрахунку

№ п/п	Види прибутку	Порядок розрахунку прибутку
1	2	3
<b>Види прибутку та порядок їх розрахунку згідно НП(С)БУ 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"</b>		
1	Валовий прибуток (збиток)	Розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)

1	2	3
2	Прибуток (збиток) від операційної діяльності	Визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат
3	Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	Наводиться сума прибутку (збитку) від впливу інфляції на монетарні статті, що визначається відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 22 "Вплив інфляції", затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 28 лютого 2002 року № 147, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 19 березня 2002 року за № 269/6557 (зі змінами). Інформація за цією статтею враховується у процесі розрахунку прибутку (збитку) до оподаткування
4	Прибуток (збиток) до оподаткування	Визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків)
5	Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	Відображає відповідно прибуток або збиток від припиненої діяльності після оподаткування та/або прибуток або збиток від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації
6	Чистий прибуток (збиток)	Розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування
<b>Порядок розрахунку прибутку згідно Податкового Кодексу України (ПКУ)</b>		
7	Податковий прибуток	Визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду. У процесі розрахунку податкового прибутку необхідно керуватися законодавчо установленим переліком доходів і витрат, які формують податковий прибуток і є підґрунтям для складання Декларації з податку на прибуток підприємства
<b>Інші види прибутку, що використовуються в управлінському обліку, та порядок їх розрахунку</b>		
8	Прибуток від реалізації продукції	Розраховується як різниця між чистим доходом та витратами на виробництво та реалізацію продукції
9	Маржинальний прибуток	Визначається шляхом зменшення чистого доходу на змінні витрати, що входять до складу повної чи виробничої собівартості реалізованої продукції



**Порядок формування чистого прибутку підприємства  
згідно НП(С)БУ 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічни й період попереднь ого року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2 000		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2 050	()	()
Валовий: прибуток	2 090		
збиток	2 095	()	()
Інші операційні доходи	2 120		
Адміністративні витрати	2 130	()	()
Витрати на збут	2 150	()	()
Інші операційні витрати	2 180	()	()
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2 190		
збиток	2 195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2 200		
Інші фінансові доходи	2 220		
Інші доходи	2 240		
Фінансові витрати	2 250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2 255	()	()
Інші витрати	2 270	()	()
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2 290		
збиток	2 295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2 300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2 305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2 350		
збиток	2 355	()	()



Рис.11.6. Джерела формування прибутку підприємства

### 11.3. Показники рентабельності підприємства та фактори, що їх визначають

**Рентабельність** – це співвідношення прибутку з понесеними витратами (один із основних показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності, який характеризує інтенсивність їх роботи)

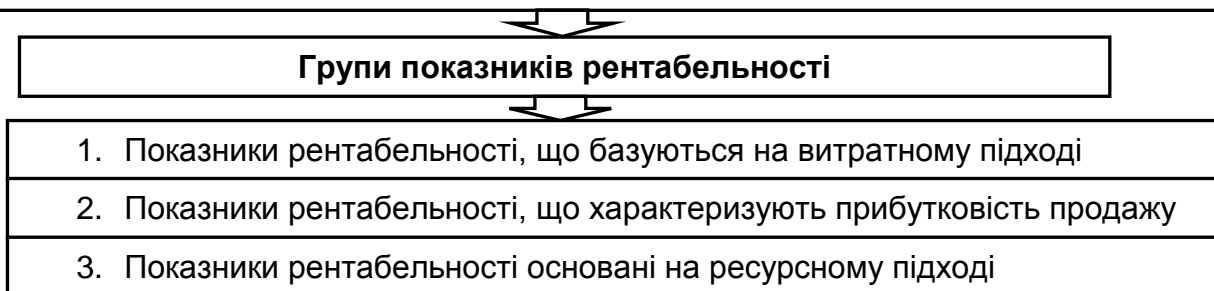


Рис. 11.7. Поняття та групи показників рентабельності

Таблиця 11.6

### Порядок розрахунку показників рентабельності підприємства

№ п/п	Назва показника	Порядок розрахунку показника
1	2	3
1	Рентабельність активів	Визначається як відношення чистого прибутку до середньої величини активів підприємства.
2	Рентабельність необоротних активів	Розраховується як відношення чистого прибутку до середньої величини необоротних активів
3	Рентабельність оборотних активів	Розраховується як відношення чистого прибутку до середньої величини оборотних активів
4	Рентабельність основних виробничих фондів	Визначається як чистий прибуток поділений на середню вартість основних виробничих фондів
5	Рентабельність сукупного капіталу	Визначається як відношення величини прибутку до оподаткування (або чистого прибутку) до валюти балансу
6	Рентабельність власного капіталу	Розраховується як відношення чистого прибутку до середньої величини власного капіталу

1	2	3
7	Рентабельність позикового капіталу	Визначається як відношення чистого прибутку до середньої величини позикового капіталу
8	Рентабельність матеріальних витрат	Розраховується як відношення чистого прибутку до суми матеріальних витрат
9	Рентабельність трудових витрат	Розраховується як відношення чистого прибутку до суми трудових витрат підприємства
10	Рентабельність продукції	Розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції до собівартості реалізованої продукції
11	Валова рентабельність виробництва	Розраховується як відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції
12	Чиста рентабельність виробництва	Розраховується як відношення чистого прибутку до собівартості реалізованої продукції
13	Рентабельність одиниці продукції	Розраховується як відношення прибутку одиниці продукції (ціна одиниці продукції – собівартість одиниці продукції) до собівартості одиниці продукції
14	Рентабельність продаж	Розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції до чистого доходу підприємства
15	Валова рентабельність реалізованої продукції	Визначається як відношення величини валового прибутку до чистого доходу підприємства
16	Операційна рентабельність реалізованої продукції	Розраховується як відношення величини прибутку від операційної діяльності до чистого доходу підприємства
17	Чиста рентабельність реалізованої продукції	Розраховується як відношення величини чистого прибутку до чистого доходу підприємства
18	Рентабельність виробництва	Визначається як відношення величини прибутку до оподаткування (або чистого прибутку) до основних виробничих фондів та нормованих оборотних коштів підприємства
19	Рентабельність інвестицій	Показник ефективності інвестицій, розраховується як чистий прибуток, ділений на обсяг інвестицій. Іноді рентабельність інвестицій визначається як відношення чистого прибутку до суми акціонерного капіталу і довгострокового боргу

1	2	3
20	Рентабельність акціонерного капіталу (розраховується для акціонерного товариства)	Визначається як відношення чистого прибутку до статутного капіталу акціонерного товариства
Показники рентабельності визначаються у відсотках		

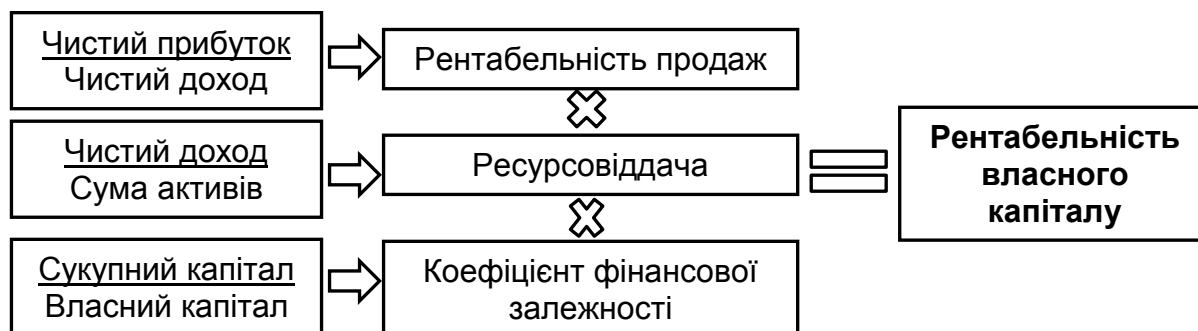


Рис. 11.8. Модель факторного аналізу рентабельності власного капіталу компанії "DuPont"

Таблиця 11.7

### Основні показники моделі "DuPont"

№ п/п	Назва показника	Характеристика показника
1	Рентабельність власного капіталу	Характеризує прибуток, який власники отримують з гривні вкладених у підприємство коштів
2	Рентабельність продаж	Показує, яку суму чистого прибутку отримує підприємство з кожної гривні реалізованої продукції. Показник рентабельності продажів характеризує найважливіший аспект діяльності підприємства – реалізацію основної продукції, а також дозволяє оцінити частку собівартості в продажах
3	Ресурсовіддача	Характеризує ефективність оперативної діяльності підприємства. Він є основним виробничим показником, відображає ефективність використання інвестованого капіталу. З погляду бухгалтерської звітності цей показник зв'язує баланс і звіт про фінансові результати, тобто основну і інвестиційну діяльність підприємства, тому він є важливим і для фінансового управління
4	Коефіцієнт фінансової залежності	Даний показник відображає структуру капіталу, авансованого в діяльність підприємства
Факторний аналіз рентабельності власного капіталу виконується на основі методу різниць або ланцюгових підстановок		

#### 11.4. Методичні інструменти аналізу прибутку підприємства

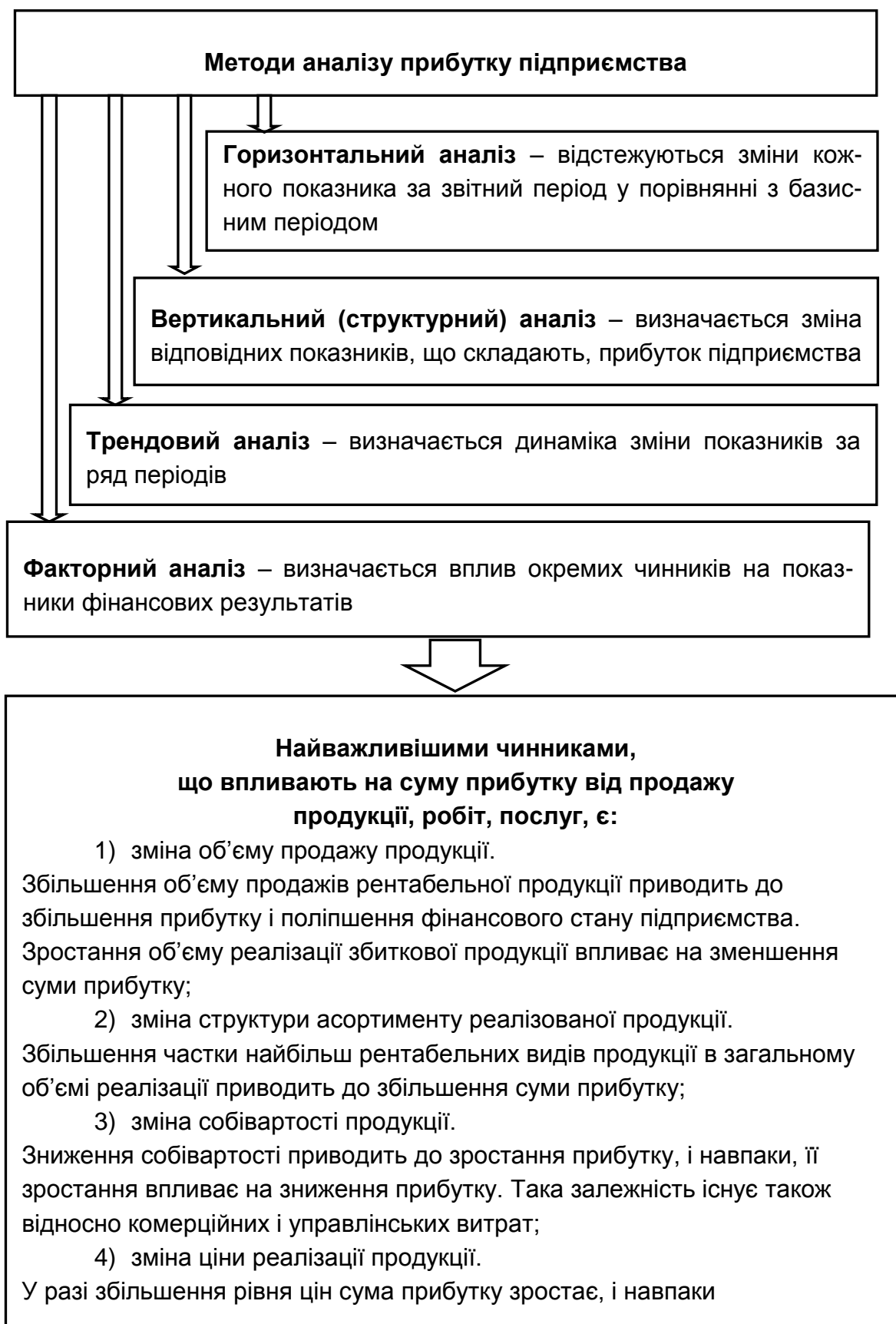


Рис. 11.9. Методи аналізу прибутку підприємства

## 11.5. Обґрунтування прибутку на плановий період

Таблиця 11.8

### Методи планування прибутку від реалізації продукції підприємства

Назва методу	Сутність методу
1	2
Метод прямого рахунку	<p>Планування здійснюється на основі попереднього розрахунку планових показників чистого доходу і собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг). Чистий дохід розраховується множенням кількості реалізованої продукції на ціну реалізації за кожним видом продукції (робіт, послуг). Плановий прибуток визначається як різниця між чистим доходом і повною собівартістю реалізованої продукції.</p> <p>Планування прибутку цим методом не дозволяє виявити вплив на нього окремих факторів, за великої номенклатури продукції він дуже трудомісткий</p>
Метод планування прибутку на основі показника витрат на одну гривню реалізованої продукції	<p>Це укрупнений метод. У процесі планування використовуються дані про об'єм реалізації продукції (робіт, послуг) і рівень рентабельності продажів, який визначається розрахунково-аналітичним шляхом, коли значення цього показника в звітному періоді корегується з урахуванням прогнозованих змін у планованому періоді</p>
Аналітичний (економічний) метод планування	<p>Дає можливість визначити загальну суму прибутку і вплив на неї окремих показників: обсягу виробництва (реалізації продукції); собівартості продукції; рівня оптових цін і рентабельності продажів; асортименту і якості продукції.</p> <p>Послідовність розрахунку прибутку:          визначається очікуваний базовий прибуток і базова рентабельність продукції;          продукція планового періоду визначається за собівартістю попереднього періоду;          виходячи з рівня базової рентабельності, розраховується прибуток від реалізації продукції в плановому періоді;          розраховується вплив окремих показників на зміну прибутку в плановому періоді</p>

1	2
Аналітичний (економічний) метод планування	<p>Розрахунок базового прибутку здійснюється на підставі звітних або очікуваних даних за попередній період.</p> <p>Аналітичний метод планування прибутку використовують для великого асортименту продукції, яку виготовляють на підприємстві, а також як доповнення до прямого методу з метою його перевірки та контролю</p>

*11.6. Резерви зростання прибутку підприємства: поняття, класифікація, методика оцінки*



Рис. 11.10. Резерви зростання прибутку підприємства

## 11.7. Використання чистого прибутку підприємства

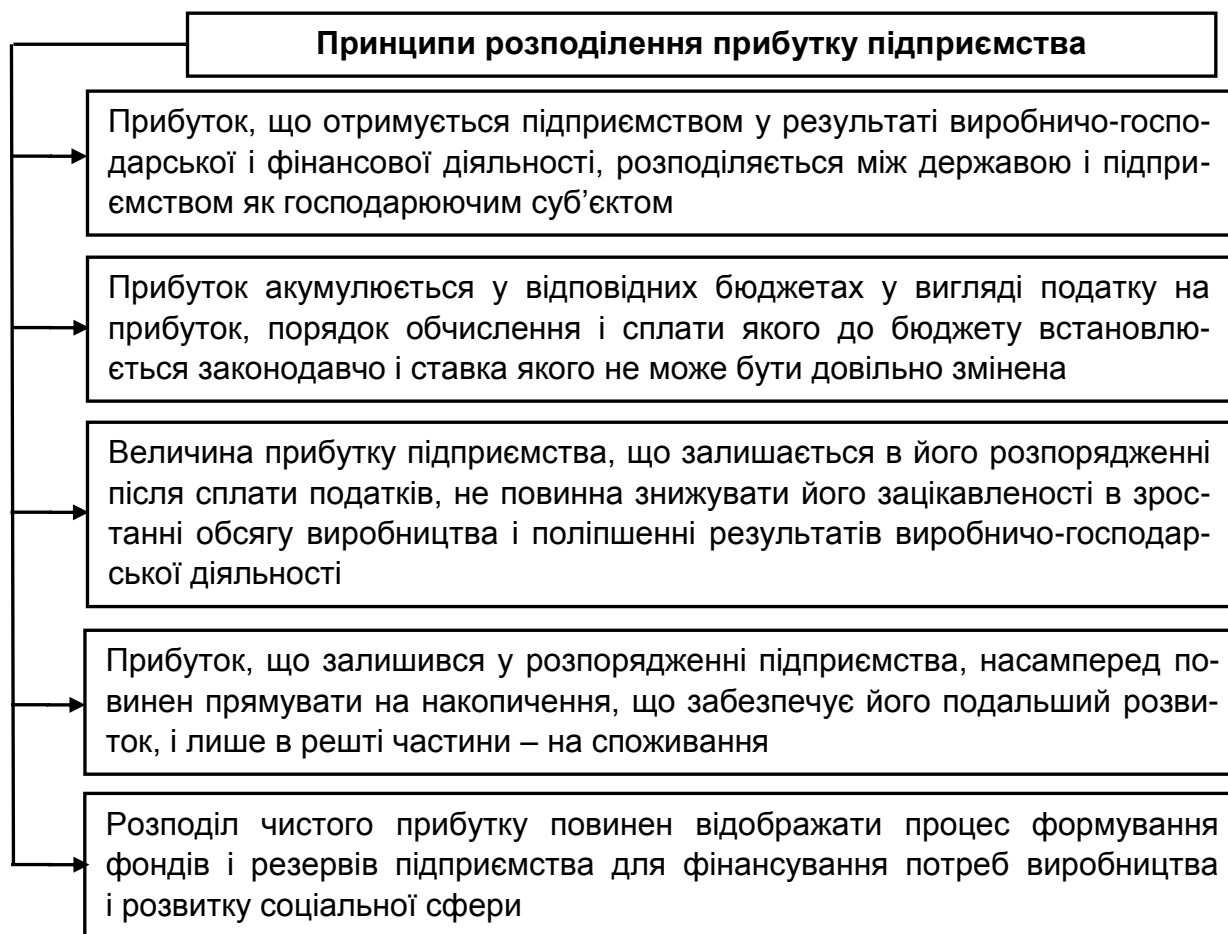


Рис. 11.11. Принципи розподілення прибутку підприємства

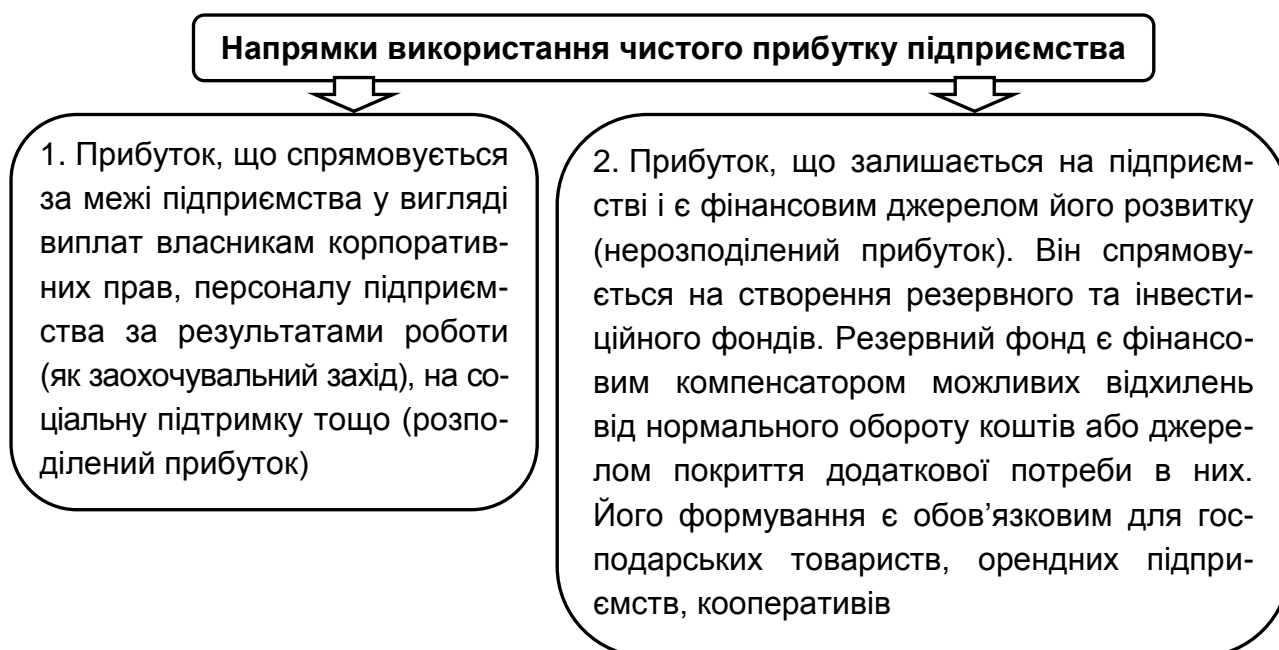


Рис. 11.12. Напрямки використання прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства



## Змістовий модуль 4

### Інтегральна оцінка стану підприємства, його розвиток та забезпечення економічної безпеки

#### Тема 12. Ефективність діяльності та методичні засади її оцінки

##### 12.1. Поняття ефекту як результату діяльності підприємства. Види ефекту

**Ефект** – корисний результат виражений у вартісній оцінці.  
**Ефективність** – співвідношення результату або ефекту будь-якої діяльності і витрат, пов'язаних з її виконанням. Причому це може бути як співвідношення результату і витрат, так і співвідношення результатів діяльності

Рис. 12.1. Поняття ефекту та ефективності

Таблиця 12.1

#### Види ефекту від реалізації інноваційної діяльності та їх характеристика

№ п/п	Вид ефекту	Характеристика виду ефекту
1	2	3
1	Економічний ефект	Враховує у вартісному виразі усі види результатів і витрат, обумовлені реалізацією інновацій. Економічний ефект інноваційної діяльності оцінюється прибутком від: 1) реалізації інноваційної продукції; 2) впровадження нового технологічного процесу; 3) покращення використання виробничих потужностей; 4) впровадження винаходів, корисних моделей, промислових зразків, тощо
2	Екологічний ефект	Враховує вплив інновацій на навколишнє середовище. Екологічний ефект оцінюється: 1) зменшенням забруднення атмосфери, землі, води шкідливими компонентами; 2) зменшенням кількості відходів виробництва; 3) підвищенням ергономічності виробництва (зниженням рівня шуму, вібрації, електромагнітного поля тощо);

1	2	3
		4) покращенням екологічної продукції; 5) зниженням сум штрафів за порушення екологічного законодавства і нормативних документів
3	Науково-технічний ефект	Відображає зміну техніко-експлуатаційних і споживчих характеристик новації. Науково-технічний ефект інноваційної діяльності оцінюється показниками: 1) підвищення науково-технічного рівня виробництва; 2) підвищення організаційного рівня виробництва і праці; 3) кількістю зареєстрованих охоронних документів (авторських свідоцтв, патентів, ліцензій, ноу-хау, ліцензій, тощо); 4) збільшення частки нових інформаційних технологій та технологічних процесів; 5) підвищення рівня автоматизації й роботизації виробництва; 6) зростання кількості науково-технічних публікацій; 7) підвищення конкурентоспроможності підприємства та його товарів
4	Соціальний ефект	Враховує соціальні результати реалізації інновацій. Соціальний ефект оцінюється: 1) змінами кількості робочих місць на об'єктах, де впроваджується інновація; 2) покращенням умов праці робітників; 3) приростом доходу персоналу підприємства; 4) змінами в структурі виробничого персоналу та його кваліфікації; 5) змінами у стані здоров'я працівників об'єкта
5	Ресурсний ефект	Ресурсний ефект відображає вплив інновацій на обсяг виробництва й споживання того чи іншого виду ресурсів. Він виявляється у вивільненні ресурсів на підприємстві. Ресурсний ефект може бути відображений такими показниками: 1) зростання продуктивності праці (або зменшення трудомісткості); 2) зростання фондівіддачі основних засобів; 3) зменшення матеріаломісткості продукції; 4) прискорення оборотності виробничих запасів, грошових коштів, дебіторської заборгованості тощо
<i>Зазначені види ефектів інноваційної діяльності між собою взаємопов'язані. Так, ресурсний ефект, як правило, може бути оцінений у вартісному виразі й повністю входить до складу економічного ефекту. Екологічний ефект тісно пов'язаний із соціальним</i>		



Рис. 12.2. Види економічного ефекту

### 12.2. Методичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства

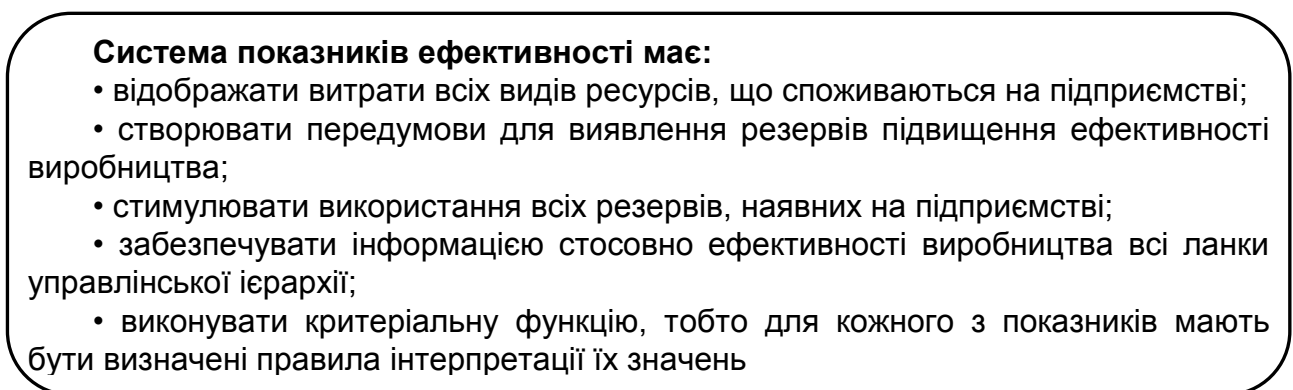


Рис. 12.3. Принципи побудови системи показників ефективності діяльності підприємства



Рис. 12.4. Склад системи показників ефективності діяльності підприємства за групами

Таблиця 12.2

### Показники ефективності діяльності підприємства

Назва показника	Визначення	Формула розрахунку
1	2	3
1. Показники ефективності використання капітальних вкладень		
1.1. Коефіцієнт ефективності капітальних вкладень ( $E_p$ )	Відношення щорічного приросту прибутку від здійснення капітальних вкладень ( $П_{кв}$ ) до суми капітальних вкладень ( $КВ$ )	$E_p = П_{кв} : КВ$
1.2. Термін окупності капітальних вкладень (Ток), років	Обернений до коефіцієнта ефективності капітальних вкладень. Відображає кількість років, за яку сума прибутку перевищує суму капітальних вкладень	$Ток = КВ : П_{кв} = 1 : E_p$

1	2	3,
1.3. Зведені витрати, грн	Визначається як сума поточних витрат на одиницю продукції за і-м варіантом ( $C_i$ ) та добутку нормативного коефіцієнта ефективності ( $E_n$ ) та питомих (на одиницю продукції) капітальних вкладень за і-м варіантом	$Z_i = C_i + E_n \times K_{bi} > > \min$
2. Узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства		
2.1. Темп зростання виробництва продукції ( $T_p$ ), %	Визначається як відношення об'єму товарної продукції, виробленої в плановому (звітному) періоді ( $T_{пз}$ ) до об'єму виробництва в базовому періоді ( $T_{пб}$ )	$T_p = T_{пз} : T_{пб} \times 100$
2.2. Виробництво товарної продукції на 1 грн витрат ( $T_{пв}$ ), грн/грн	Визначається діленням об'єму товарної продукції в оптових цінах за конкретний період ( $T_{п}$ ) на собівартість даної товарної продукції за цей період ( $C$ )	$T_{пв} = T_{п} : C$
2.3. Витрати на 1 грн товарної продукції ( $Z_{тп}$ ), грн/грн	Визначається діленням собівартості товарної продукції ( $C$ ) на об'єм товарної продукції ( $T_{п}$ ) в оптових цінах	$Z_{тп} = C : T_{п}$
2.4. Загальна рентабельність виробництва ( $R_p$ ), %	Визначається діленням річної величини прибутку підприємства до оподаткування (або чистого прибутку) ( $\Pi$ ) на середньорічну вартість основних виробничих фондів (ОВФ) і нормованих оборотних засобів (НОЗ)	$R_p = \Pi : (ОВФ + НОЗ) \times 100$
2.5. Рентабельність продукції ( $R_{пi}$ ), %	Визначається як відношення прибутку від реалізації конкретного (і-го) виду продукції ( $\Pi_{pi}$ ) до собівартості цього ж виду продукції ( $C_{pi}$ )	$R_{пi} = \Pi_{pi} : C_{pi} \times 100$
2.6. Відносна економія ресурсів ( $E_p$ ), грн	Становить собою різницю між вартістю ресурсів у звітному періоді ( $R_z$ ) та вартістю ресурсів базисного періоду ( $R_b$ ), перераховану на зміну обсягу виробництва товарної продукції ( $K_{тп}$ ). У якості ресурсів виступають основні виробничі фонди, нормовані оборотні засоби, матеріальні витрати, фонд оплати праці, поточні витрати	$E_p = (R_z - R_b) \times K_{тп}$ , $K_{тп} = T_{пз} : T_{пб}$

### 12.3. Оцінка ефективності інвестиційних та інноваційних проектів підприємства

Термін "інвестиції" походить від латинського слова "*invest*", що означає вкладення коштів.

**Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей**, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Такими **цінностями** можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права, що впливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але незапатентованих (ноу-хау);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

**Інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів** здійснюються у формі капітальних вкладень

**Інвестиційна діяльність** – це діяльність, спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок, та яка зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг

**Інвестиційний проект** – це комплекс заходів, що здійснюються інвестором з метою реалізації свого плану нарощування капіталу.

**Інвестиційний проект** – це системно обмежений та закінчений комплекс документів, який містить систему взаємопов'язаних у часі й просторі та узгоджених з ресурсами заходів і дій, спрямованих на отримання прибутку або досягнення соціального ефекту

Рис. 12.5. Поняття та сутність інвестицій та інвестиційної діяльності

## Класифікація інвестицій

Критерій класифікації	Види інвестицій	Характеристика інвестицій
1. За об'єктами вкладень	Реальні	Вкладення коштів у реальні активи – як матеріальні, так і нематеріальні (іноді вкладення коштів у нематеріальні активи, пов'язані з науково-технічним прогресом, характеризуються як інноваційні інвестиції)
	Фінансові	Вкладення коштів у різні фінансові активи, серед яких найбільш значущу частку посідають вкладення коштів у цінні папери
2. За характером участі в інвестуванні	Прямі	Безпосереднє вкладення коштів інвестором в об'єкти інвестування
	Непрямі	Інвестування, опосередковане іншими особами (інвестиційними або фінансовими посередниками)
3. За періодом інвестування	Короткострокові	Вкладення капіталу на період, не більше одного року (наприклад, короткострокові депозитні внески, купівля короткострокових ощадних сертифікатів і т. ін.)
	Довгострокові	Вкладення капіталу на період більше одного року
4. За формами власності інвесторів	Приватні (акціонерні)	В основі класифікації лежить форма власності інвесторів та їх громадянство
	Державні	
	Іноземні	
	Спільні	
5. За регіональною ознакою	Внутрішні	Вкладення коштів у об'єкти інвестування, розміщені в межах даної країни
	Інвестиції за кордоном (іноземні інвестиції)	Вкладення коштів у об'єкти інвестування, розміщені за межами даної країни

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

**Інноваційна діяльність** як одна із форм інвестиційної діяльності здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, що включає:

- випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології;
- прогресивні міжгалузеві структурні зрушення;
- реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат;
- фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;
- розробку і впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального та екологічного становища.

**Інноваційний проект** – комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення та реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції

Рис. 12.6. **Поняття інновацій, інноваційної діяльності та інноваційного проекту**

Таблиця 12.4

### Типи інновацій

Тип інновації	Пояснення
1. Товарна	Введення нового продукту
2. Технологічна	Введення нового методу виробництва
3. Ринкова	Створення нового ринку товарів або послуг
4. Маркетингова	Освоєння нового джерела постачання сировини або напівфабрикатів
5. Управлінська	Реорганізація структури управління
6. Соціальна	Впровадження заходів щодо покращення життя населення
7. Екологічна	Впровадження заходів щодо охорони довкілля

### Критерії класифікації інновацій:

1. За **результатами** (наукові, технічні, конструкторські, виробничі, інформаційні);
2. За **темпами впровадження** (стрибокподібні, швидкі, зростаючі, уповільнені, затухаючі);
3. За **масштабами** (глобальні, транснаціональні, регіональні, місцеві);
4. За **результативністю** (зростаючі, високі, низькі, стабільні);
5. За **характером ефективності** (фінансові, бюджетні, економічні, соціальні);
6. За **розповсюдженням** (одиничні, дифузійні);
7. За **охопленням ринку** (локальні, системні, стратегічні);
8. За **глибиною внесених змін** (радикальні, базові, покращуючі, модифікаційні);
9. За **місцем у виробничому процесі** (сировинні, технологічні, продуктові)

Рис. 12.7. **Класифікація інновацій**



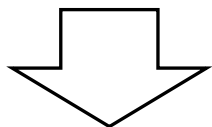
### Характеристика основних критеріїв оцінки інвестиційно-інноваційних проектів

Критерії	Формули розрахунку	Сфери застосування	Переваги	Недоліки
1	2	3	4	5
1. Рентабельність інвестицій (BCR або PI), %	$BCR = \frac{NPV}{Q} \times 100$ або $PI = \frac{A}{Q} \times 100$ ;  $optimum = \max$	Формування раціонального набору простих проектів з інвестуванням протягом року	Відображає відносну привабливість проекту і дає змогу проранжувати проекти за перевагою для введення в раціональний набір	Не враховує масштаби проекту. Не приведений до одиниці часу. Отриманий за PI набір проектів не завжди оптимальний
2. Чиста теперішня вартість (NPV)	$NPV = A - Q$ ; $optimum = \max$ ; проект приймають за умови $NPV > 0$	Оцінка всіх одиничних проектів із фіксованим терміном початку і завершення. Оцінка організаційних, фінансових і деяких технічних заходів у поточній діяльності підприємства	Враховує масштаб конкретного проекту. Простий для розрахунку. Однозначний в інтерпретації. Коректний в обліку реінвестування отриманих доходів	Дає правильну оцінку проектам, що безперервно поновлюються, тільки у поєднанні з ECF. Непридатний для оцінки економічно доцільних термінів експлуатації об'єкта
3. Внутрішня норма дохідності (IRR)	Ставка дисконту за якої виконується рівність $A = Q$	Порівняння прибутковості процесів, що є основою проектів	Забезпечує зіставність з фінансовими вкладеннями. Не залежить від вибраної аналітиками ставки дисконту. Забезпечує однаковість оцінки всіх	Один проект може мати кілька IRR, що ускладнює інтерпретацію результатів розрахунку. Некоректний в обліку

1	2	3	4	5
	optimum залежить від характеру проекту (частіше optimum = max)		проектів, легко виробити орієнтувальні значення	реінвестування отриманих доходів. У процесі зіставлення проектів тільки за IRR не враховують їх ризик
4. Термін окупності (PB)	Термін, через який за вибраною ставкою дисконту буде виконано рівність $A = Q$ ; optimum = min	Допоміжний показник для відхилення проектів із невиправдано великими термінами отримання прибутку. Оцінка капітального ризику проекту	Дає оцінку проекту з погляду оборотності капіталу. Допомогає відбрати проекти з термінами життя, близькими періоду амортизації капіталовкладень	Не дає оцінки стану проекту після періоду окупності
5. Еквівалентний річний дохід (ануїтет (ECF))	$ECF = NPV : A_{ni}$ , де $A_{ni}$ – функція $A_{ni} = (1 - (1 + i)^{-n}) : i$ ; optimum = max	Основа для вибору економічно доцільного терміну експлуатації устаткування. Допоміжний показник у процесі аналізу одиничних проектів для оцінки їх "фінансової інтенсивності"	Простий для розрахунку. Однозначний в інтерпретації. Коректний в обліку реінвестування отриманих доходів	Не враховує масштабу одиничного проекту і дає йому одну значну оцінку тільки в поєднанні з NPV
<p>Позначення:</p> <p>A – сума дисконтованих доходів (позитивних грошових потоків) за проектом;</p> <p>Q – дисконтована сума інвестицій (негативних грошових потоків);</p> <p>i – ставка дисконту;</p> <p>N – кількість періодів</p>				

## 12.4. Методи інтегральної оцінки ефективності діяльності підприємства

**Інтегральна оцінка** доповнює і розширює можливості традиційного аналізу, базується на використанні вже існуючих методів оцінки та системи показників. Вона дає змогу порівнювати показники з різною розмірністю та ознаками



**Інтегральний показник ефективності діяльності (Ед.), визначений на основі ресурсного підходу**, відображає результат ефективності використання ресурсів підприємства (матеріальних (Ем.р.), фінансових (Еф.р.) та трудових ресурсів (Ет.р.)):

$$E_d = \sqrt{E_{m.p.} \times E_{f.p.} \times E_{t.p.}};$$

$$E_{m.p.} = \sqrt{K_{of} \times K_{oz}};$$

$$E_{f.p.} = \sqrt{\frac{\Pi}{OF + OZ + FOП}};$$

$$E_{t.p.} = \frac{СОД}{FOП},$$

де  $K_{of}$  – інтегральний показник ефективності використання основних фондів;  
 $K_{oz}$  – інтегральний показник ефективності використання оборотних засобів;  
 $\Pi$  – прибуток до оподаткування;  
 $OF$  – середньорічна вартість основних фондів;  
 $OZ$  – середньорічний залишок оборотних коштів;  
 $FOП$  – річний фонд оплати праці;  
 $СОД$  – сукупний обсяг діяльності (обсяг товарної продукції за аналізований період)

Рис. 12.8. Інтегральна оцінка діяльності підприємства на основі ресурсного підходу

## 12.5. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства

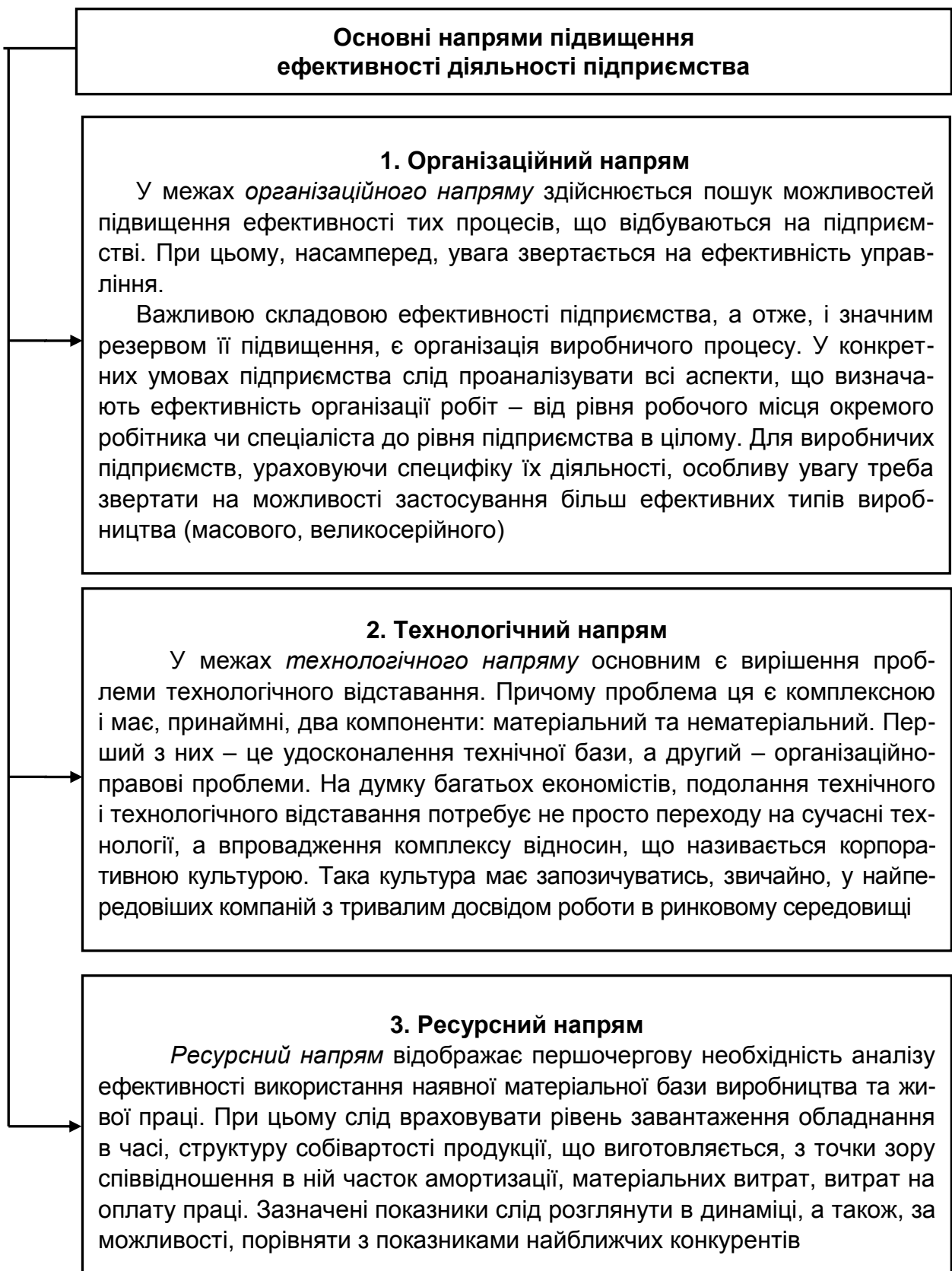


Рис. 12.9. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства

## Тема 13. Фінансово-майновий стан підприємства та методи його оцінки

### 13.1. Поняття фінансово-майнового стану підприємства, мета і завдання його дослідження

**Фінансовий стан підприємства** – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Під **фінансовим станом** підприємства розуміють ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності, а також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями

Рис. 13.1. Поняття фінансового стану підприємства

**Метою оцінювання фінансового стану** підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і використання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами



#### **Основні завдання аналізу фінансового стану:**

- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
  - об'єктивне оцінювання динаміки та стану ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості підприємства;
  - оцінювання становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісне оцінювання його конкурентоспроможності;
  - визначення ефективності використання фінансових ресурсів

Рис.13.2. Мета та завдання дослідження фінансового стану підприємства

## Інформаційна база для оцінювання фінансового стану підприємства

- Баланс (звіт про фінансовий стан);
- звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід);
- звіт про рух грошових коштів;
- звіт про власний капітал;
- дані статистичної звітності та оперативні дані

**Рис.13.3. Інформаційна база для оцінювання фінансового стану підприємства**

Таблиця 13.1

### Прийоми фінансового аналізу

№ п/п	Прийоми фінансового аналізу	Характеристика прийому
1	2	3
1	Горизонтальний (часовий) аналіз	Дозволяє визначити абсолютні і відносні зміни різних статей звітності у порівнянні з попереднім роком, півріччям чи кварталом. Даний аналіз дає підставу для оцінювання базових величин фінансової звітності. Горизонтальний метод ефективний при аналізі бухгалтерського балансу підприємства
2	Вертикальний (структурний) аналіз	Визначення структури (обчислення питомої ваги окремих статей у підсумку) фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат. Застосовують вертикальний аналіз для дослідження структури бухгалтерського балансу, за допомогою обчислення питомої ваги статей даного балансу в загальній сумі активів чи пасивів. Цей метод фінансового аналізу дозволяє відображати всі отримані дані в динаміці та дає можливість аналізувати і прогнозувати зміни, які виникають
3	Коефіцієнтний аналіз (аналіз відносних показників (коефіцієнтів))	Розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників; під час аналізу фінансових коефіцієнтів їхні значення зіставляють з базовими величинами, а також вивчають динаміку за звітний період і за кілька суміжних звітних періодів
4	Трендовий аналіз	Порівняння кожної позиції звітності з попередніми періодами та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюють екстраполяцію найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану)

1	2	3
5	Факторний аналіз	Визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник
6	Порівняльний аналіз	Внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників підприємства порівняно з показниками конкурентів або з середньогалузевими та середніми показниками. Порівняльний метод вважається найбільш ефективним, коли необхідно виявити основні тенденції подальшого розвитку підприємства, він дозволяє виявити вплив тих чи інших факторів на економічні показники

### 13.2. Горизонтальний, вертикальний, порівняльний аналіз фінансово-майнового стану

Таблиця 13.2

#### Приклад вертикального та горизонтального аналізу аналітичного балансу підприємства

Найменування статей	Методика розрахунку, код рядка	На початок періоду		На кінець періоду		Абсолютне відхилення, тис. грн	Темп зростання, %
		тис. грн	у % до підсумку	тис. грн	у % до підсумку		
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Актив балансу</b>							
1. Майно – усього	1 300	760	100,0	725	100,0	-35	95,4
1.1. Імобілізовані (необоротні) активи	1 095	383	50,4	360	49,65	-23	94
1.2. Мобільні (оборотні) активи	1 195	377	49,6	365	50,35	-12	96,81
1.2.1. Запаси (матеріальні оборотні активи)	1 100	238	31,3	172	23,72	-66	72,3
1.2.2. Дебіторська заборгованість	з 1 125 до 1 155	136	17,9	180	24,83	+44	132,35
1.2.3. Грошові кошти, розрахунки та інші активи	з 1 160 до 1 190	3	0,4	13	1,8	+10	433,33
1.3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1 200	–	–	–	–	–	–
<b>Пасив балансу</b>							
1. Джерела майна – усього	1 900	760	100,0	725	100,0	-35	95,4

1	2	3	4	5	6	7	8
1.1. Власний капітал	1 495	366	48,16	383	52,83	+17	104,64
1.2. Позикові кошти	15 95 + + 1 695 + + 1 700	394	51,84	342	47,17	-52	86,8
1.2.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1 595	–	–	–	–	–	–
1.2.2. Короткострокові кредити банків	1 600	–	–	–	–	–	–
1.2.3. Кредиторська заборгованість	з 1 610 до 1 630	394	51,84	342	47,17	-52	86,8
1.2.4. Інші поточні зобов'язання та забезпечення	з 1 660 до 1 690	–	–	–	–	–	–
1.2.5. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1 700	–	–	–	–	–	–

### Види порівняльного аналізу

#### 1. Порівняльний аналіз фінансових показників досліджуваного підприємства з середньогалузевими показниками.

У процесі аналізу виявляється ступінь відхилення основних результатів фінансової діяльності даного підприємства від середньогалузевих з метою оцінки своєї конкурентної позиції за фінансовими результатами господарювання і виявлення резервів подальшого підвищення ефективності фінансової діяльності

#### 2. Порівняльний аналіз фінансових показників даного підприємства і підприємств – конкурентів.

У процесі аналізу виявляються слабкі сторони фінансової діяльності підприємства з метою розробки заходів щодо підвищення його конкурентної позиції на конкретному регіональному ринку

#### 3. Порівняльний аналіз фінансових показників окремих структурних одиниць і підрозділів даного підприємства (його центрів відповідальності).

Такий аналіз проводиться з метою порівняльної оцінки і пошуку резервів підвищення ефективності фінансової діяльності внутрішніх підрозділів підприємства

#### 4. Порівняльний аналіз звітних і планових (нормативних) фінансових показників.

Такий аналіз складає основу організованого на підприємстві контролінгу поточної фінансової діяльності. У процесі цього аналізу виявляється ступінь відхилення звітних показників від планових (нормативних), визначаються причини цих відхилень і вносяться рекомендації до коректування окремих напрямів фінансової діяльності компанії

Рис. 13.4. Види порівняльного фінансового аналізу



### 13.3. Сутність понять ліквідності та платоспроможності підприємства

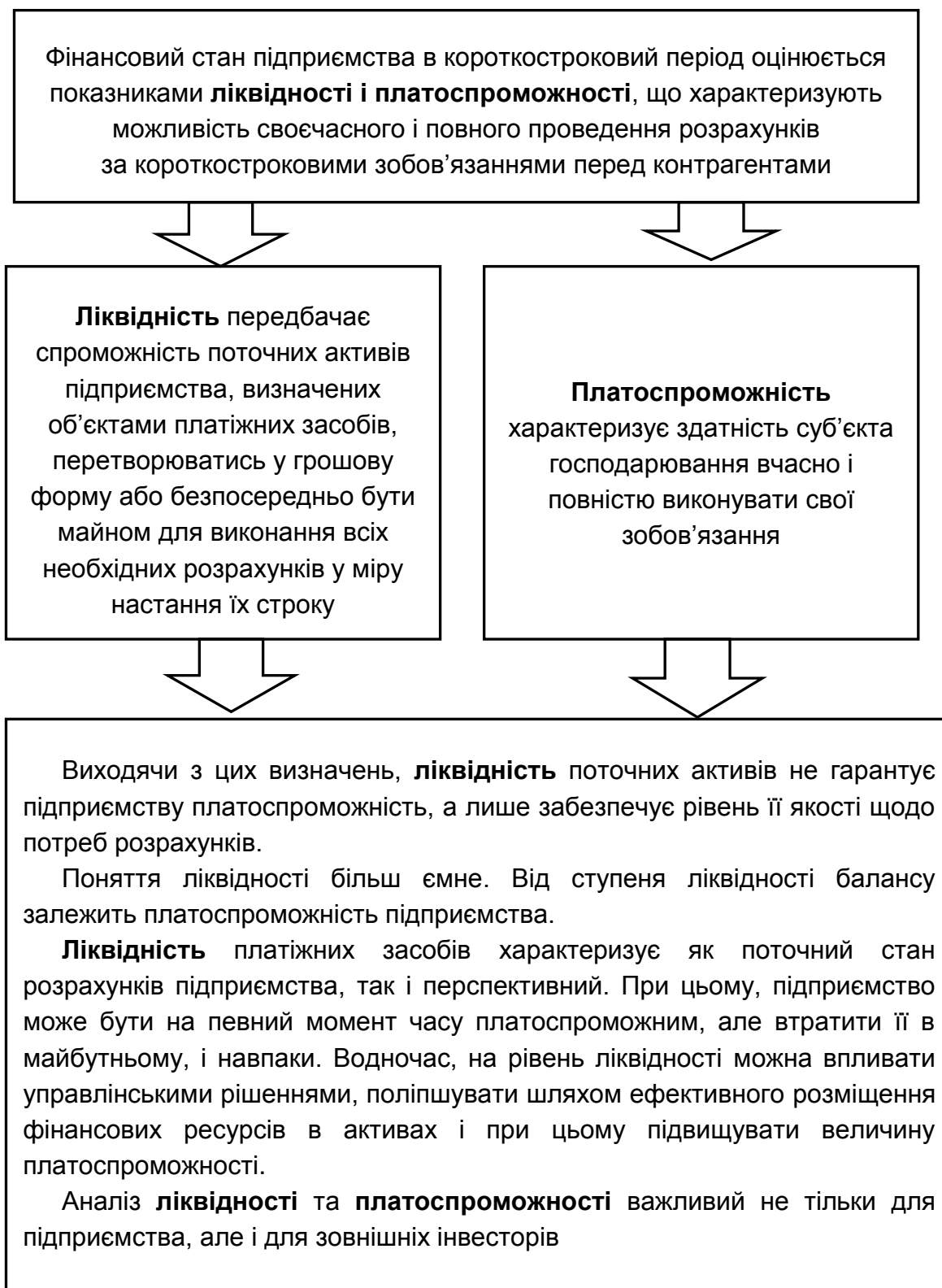


Рис. 13.5. Сутність понять ліквідності та платоспроможності та взаємозв'язок між ними

**Групування активів підприємства  
в залежності від рівня ліквідності та пасивів підприємства  
за ступенем терміновості їх платежу**

Назва групи	Умовні позначення	Склад групи
<b>Групи активів підприємства</b>		
Найбільш ліквідні активи	A1	Грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції
Активи, що швидко реалізуються	A2	Дебіторська заборгованість та інші активи, що швидко реалізуються
Активи, що реалізуються повільно	A3	Товарно-матеріальні запаси та довгострокові фінансові вкладення
Активи, що важко реалізуються	A4	Основні засоби, інші необоротні активи
<b>Групи пасивів</b>		
Найбільш строкові зобов'язання	П1	Кредиторська заборгованість
Короткострокові пасиви	П2	Короткострокові кредити та поточні забезпечення
Довгострокові пасиви	П3	Довгострокові зобов'язання підприємства та забезпечення, доходи майбутніх періодів
Постійні пасиви	П4	Власний капітал
<b>Умови абсолютно ліквідного балансу</b>		
$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4$		
<p>Умовою абсолютної ліквідності балансу є обов'язкове виконання перших трьох нерівностей. Четверта нерівність носить балансуєчий характер. Її виконання свідчить про наявність у підприємства власних оборотних коштів</p>		

Для комплексної оцінки ліквідності балансу в цілому можна визначити **загальний показник ліквідності** за формулою:

$$(A1 \times VA1 + A2 \times VA2 + A3 \times VA3) : (П1 \times ВП1 + П2 \times ВП2 + П3 \times ВП3),$$

де ВА та ВП – питома вага відповідних груп активів та пасивів в їх загальному підсумку.

**Загальний показник ліквідності балансу** показує відношення суми всіх платіжних засобів до суми всіх платіжних зобов'язань з врахуванням їх ліквідності. Цей показник дає змогу порівнювати баланси підприємств за різні періоди, баланси різних підприємств та визначати найбільш ліквідні баланси

Рис. 13.6. Комплексна оцінка ліквідності балансу

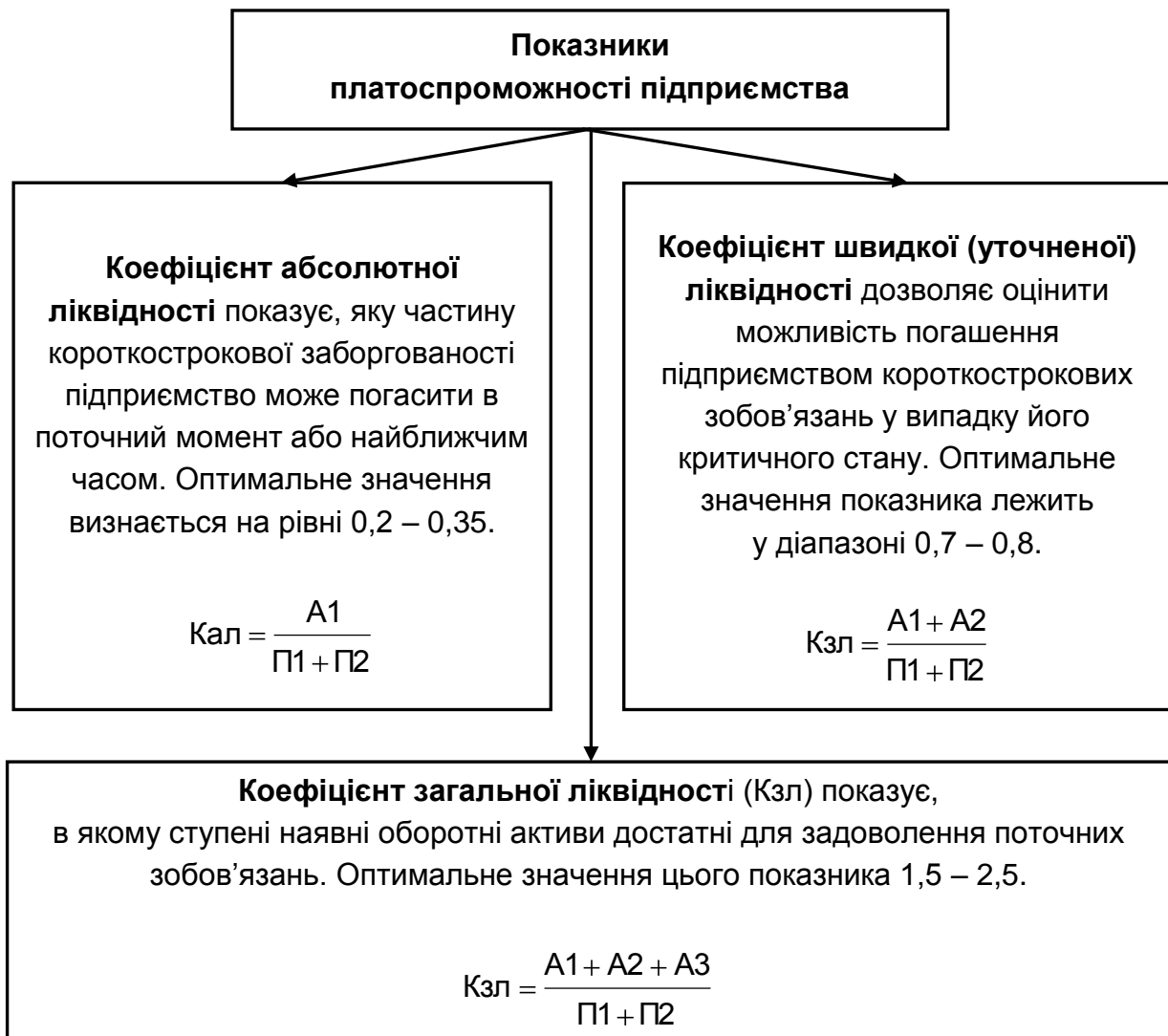


Рис. 13.7. Показники платоспроможності підприємства

### Основні причини неплатоспроможності підприємства

- прорахунки у вивченні міжнародних товарних ринків, на які виходить підприємство;
- невиконання зовнішньоекономічних контрактів за строками поставок продукції, порушення її структури та асортименту, зниження якості;
- підвищення собівартості продукції;
- втрата каналів реалізації і постійних покупців, замовників в умовах міжнародної конкуренції;
- неплатоспроможність самих покупців і замовників з різних на це причин;
- невиконання плану з прибутку і недостатність власних джерел фінансування підприємства;
- неврахування процесів глобалізації і, як наслідок, – тиску конкурентів, зміни попиту та інфляційних процесів;
- неврахування змін податкової політики;
- значне відволікання коштів у дебіторську заборгованість та у надлишкові виробничі запаси;
- низький обіг оборотного капіталу

Рис. 13.8. Причини неплатоспроможності підприємства

#### *13.4. Класифікація фінансової стійкості підприємства. Показники оцінки фінансової стійкості підприємства*

**Фінансова стійкість** – це стан майна підприємства, що гарантує йому платоспроможність. Фінансова стійкість підприємства передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів.

Рис. 13.9. Поняття фінансової стійкості підприємства

## Показники оцінки фінансової стійкості підприємства

Назва показника	Нормативне (рекомендоване) значення	Порядок визначення
1	2	3
1. Коефіцієнт автономії	> 0,5	Визначається як відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу, чим більше значення коефіцієнта, тим менша залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування
2. Коефіцієнт фінансової залежності	–	Показник обернений до коефіцієнта автономії; показує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 грн власних коштів. Коли його значення наближається до 1, це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство
3. Коефіцієнт маневреності власних засобів	–	Показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто яку вкладено в оборотні кошти, а яку капіталізовано. Характеризує ступінь мобільності власних засобів підприємства
4. Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	> 0,5	Розраховується як відношення вартості робочого капіталу (власних оборотних коштів) до суми джерел власних коштів; характеризує ступінь мобільності використання власних коштів підприємством
5. Коефіцієнт фінансової стабільності	> 1	Визначається як відношення власного капіталу до залученого
6. Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	Залежить від характеру господарської діяльності	Розраховується як відношення всієї суми зобов'язань за залученими коштами до суми власних коштів
7. Коефіцієнт концентрації власного капіталу	–	Визначає частку коштів власників підприємства в загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства. Характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання

1	2	3
		за рахунок використання власних коштів, незалежність його функціонування від позикових коштів. Чим більший цей коефіцієнт, тим більш фінансово стійким і незалежним від кредиторів є підприємство
8. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	–	Є доповненням до попереднього коефіцієнта – їх сума дорівнює 1. Коефіцієнт характеризує частку позикових коштів у загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства

Таблиця 13.5

**Показники, що характеризують джерела формування матеріальних оборотних засобів (запасів), та показники наявності джерел формування запасів**

Назва показника	Склад, порядок розрахунку
1. Показники, що характеризують джерела формування запасів	
1.1. Власні оборотні кошти (Квоб)	Власний капітал зменшений на необоротні активи (1 розділ пасиву ф. 1 – 1 розділ активу ф. 1)
1.2. Власні оборотні кошти та довгострокові джерела формування запасів (Ксд)	Власні оборотні кошти та довгострокові зобов'язання та забезпечення (1 розділ пасиву ф. 1 – 1 розділ активу ф. 1 + 2 розділ пасиву ф. 1)
1.3. Загальна величина джерел формування запасів (Кз)	Власні оборотні кошти, довгострокові джерела формування запасів та короткострокові кредити (1 розділ пасиву ф. 1 – 1 розділ активу ф.1 + 2 розділ пасиву ф. 1 + + рядок 1 600 ф. 10)
2. Показники наявності джерел формування запасів	
2.1. Надлишок (+) або недостатність (-) власних оборотних коштів (Фв)	$Фв = Квоб - З,$ де З – запаси (рядок 1 100 ф. 1)
2.2. Надлишок (+) або недостатність (-) власних оборотних коштів та довгострокових позикових джерел формування запасів (Фвд)	$Фвд = Ксд - З$
2.3. Надлишок (+) або недостатність (-) загальної величини основних джерел формування запасів (Фз)	$Фз = Кз - З$

### Типи фінансової стійкості та їх характеристика

№ п/п	Тип фінансової стійкості	Характеристика
1	Абсолютна стійкість	Для забезпечення запасів достатньо власних обігових коштів; платоспроможність підприємства гарантована
2	Нормальна стійкість	Для забезпечення запасів крім власних обігових коштів залучаються довгострокові кредити та позики; платоспроможність гарантована
3	Нестійкий фінансовий стан	Для забезпечення запасів крім власних обігових коштів та довгострокових кредитів і позик залучаються короткострокові кредити та позики; платоспроможність порушена, але є можливість її відновити
4	Кризовий фінансовий стан	Для забезпечення запасів не вистачає "нормальних" джерел їх формування; підприємству загрожує банкрутство

### Узагальнююча таблиця показників за типами фінансової стійкості

Показники	Тип фінансової стійкості			
	абсолютна стійкість	нормальна стійкість	нестійкий фінансовий стан	кризовий стан
$\Phi_B = K_{\text{воб}} - З$	$\Phi_c \geq 0$	$\Phi_c < 0$	$\Phi_c < 0$	$\Phi_c < 0$
$\Phi_{\text{вд}} = K_{\text{сд}} - З$	$\Phi_{\text{вд}} \geq 0$	$\Phi_{\text{вд}} \geq 0$	$\Phi_{\text{вд}} < 0$	$\Phi_{\text{вд}} < 0$
$\Phi_3 = K_3 - З$	$\Phi_3 \geq 0$	$\Phi_3 \geq 0$	$\Phi_3 \geq 0$	$\Phi_3 < 0$

### Заходи щодо підвищення фінансової стійкості підприємства

Склад заходів	Внутрішній ефект, що отримується підприємством
1. Створення резервів з валового та чистого прибутку	Підвищення у вартості майна частки власного капіталу, збільшення величини джерел власних оборотних коштів
2. Підсилення роботи зі "стягнення" дебіторської заборгованості	Підвищення частки грошових коштів, прискорення оборотності оборотних коштів, зростання забезпеченості власними оборотними засобами
3. Зниження витрат виробництва	Зниження величини запасів і витрат, підвищення рентабельності реалізації
4. Прискорення оборотності дебіторської заборгованості	Ритмічність надходження коштів від дебіторів, великий "запас міцності" за показниками платоспроможності

#### 13.5. Показники оцінки рентабельності діяльності підприємства та його ділової активності



Рис. 13.10. Показники рентабельності, що розраховуються на основі звіту про фінансові результати



**Ділова активність** – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність.

Ділова активність може характеризуватись динамікою показників ефективності виробничо-господарської діяльності в цілому. Позитивна динаміка цих показників сприятиме зміцненню фінансового стану підприємства

Рис. 13.11. Поняття ділової активності підприємства

Таблиця 13.9

### Показники ділової активності підприємства

Показник	Порядок розрахунку
1	2
1. Коефіцієнт оборотності активів	Відношення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до середньорічної вартості активів. Відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обіг, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції принесла кожна одиниця активів
2. Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	Відношення чистого доходу до середньорічної вартості оборотного капіталу. Відображає швидкість обороту оборотного капіталу. Інтенсивність використання оборотного капіталу впливає на ліквідність підприємства, прибутковість діяльності, фінансову стійкість в цілому
3. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Відношення чистого доходу до середньорічної вартості власного капіталу. Цей показник характеризує ефективність використання власного капіталу підприємства, уточнює коефіцієнт оборотності активів і акцентує увагу на віддачі грошових коштів власників підприємства. Аналіз показника в динаміці дає можливість оцінити активність уставного капіталу

1	2
4. Коефіцієнт оборотності запасів	<p>Відношення чистого доходу до середньорічної вартості запасів.</p> <p>Зниження даного показника свідчить про відносне збільшення запасів. У цілому, чим вище показник оборотності матеріальних запасів, тим менше коштів зав'язано в цій найменш ліквідній статті оборотних активів, тим більш ліквідну структуру мають оборотні активи й тим стійкіше фінансове становище підприємства</p>
5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	<p>Відношення чистого доходу до середньорічної суми дебіторської заборгованості.</p> <p>Показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки. Чим вище цей показник, тим краще, тому що підприємство швидше одержує оплату за рахунками. З іншого боку, надання покупцям товарного кредиту є одним з інструментів стимулювання збуту, тому важливо знайти оптимальну тривалість кредитного періоду</p>
6. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	<p>Відношення чистого доходу до середньорічної суми кредиторської заборгованості.</p> <p>оказує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Зростання коефіцієнта означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства, зниження – зростання покупок у кредит</p>

### *13.6. Інтегральне оцінювання фінансово-майнового стану підприємства*

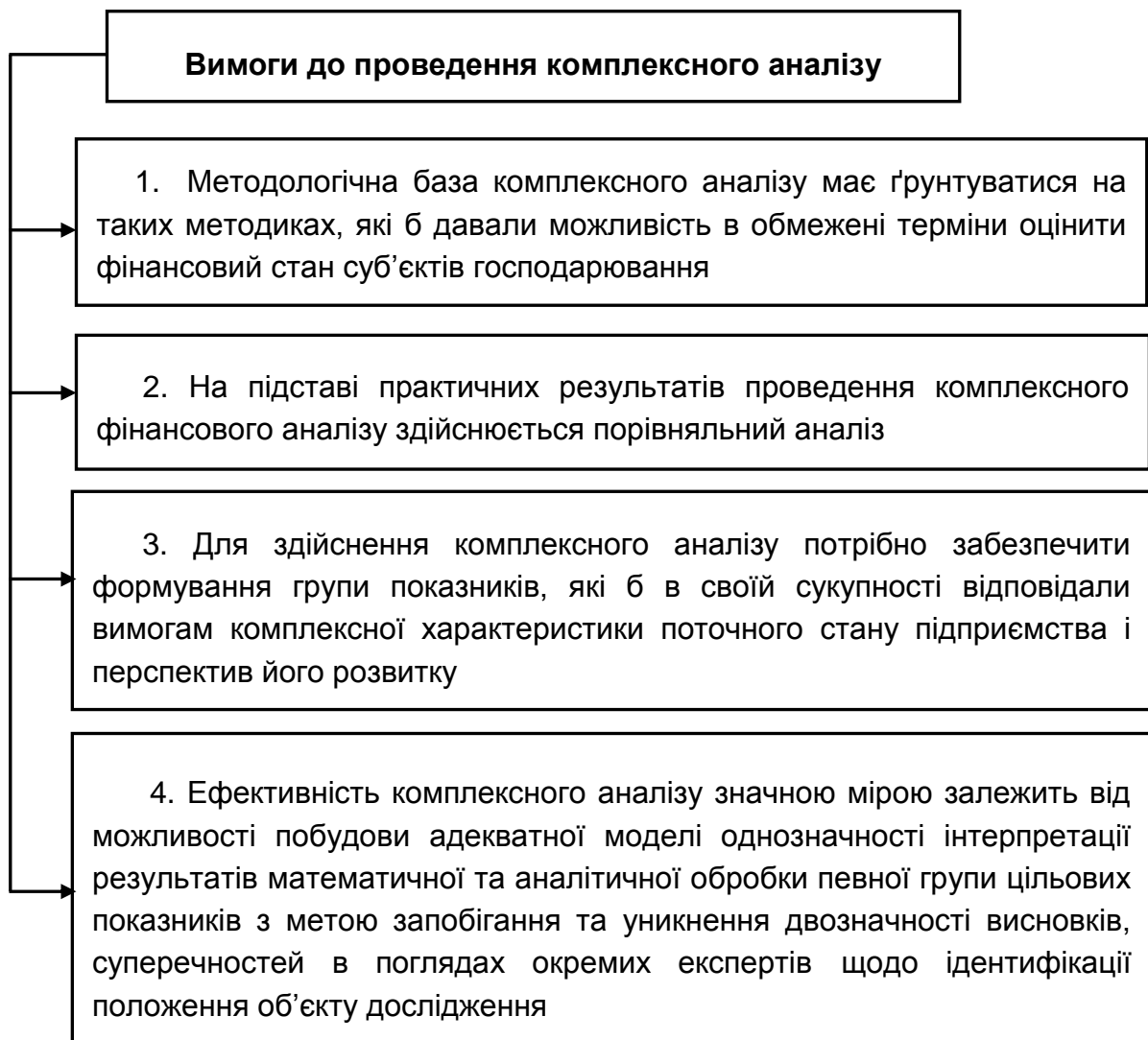
<p style="text-align: center;"><b>Інтегральне оцінювання фінансово-майнового стану підприємства</b> передбачає визначення економічного потенціалу суб'єкта господарювання, воно дає змогу забезпечити ідентифікацію його місця в економічному середовищі у вигляді інтегрального показника.</p> <p style="text-align: center;"><b>Інтегральне оцінювання фінансово-майнового стану</b> переважно складається з наступних трьох блоків:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Визначення та ранжування фінансових показників.</li> <li>2. Розрахунок інтегрального показника.</li> <li>3. Порівняння розрахункових показників із еталонними величинами</li> </ol>
--

**Рис. 13.12. Сутність інтегрального методу оцінювання фінансово-майнового стану підприємства**

**Інтегральне оцінювання фінансово-майнового стану підприємства** використовується для рішення таких завдань:

- залучення фінансових ресурсів;
- визначення доцільності інвестування;
- пошук високорентабельних проектів;
- оцінка надійності партнерів;
- оптимізація фінансової діяльності підприємства;
- комплексне фінансове оздоровлення суб'єкта господарювання

**Рис. 13.13. Завдання інтегрального методу оцінювання фінансово-майнового стану підприємства**



**Рис. 13.14. Вимоги до проведення комплексного аналізу фінансового стану підприємства**

**Найпростішим методом оцінювання фінансового коефіцієнта (показника) є його нормування, яке виконується за формулою:**

$$K_i = P_i : P_{in},$$

де  $K_i$  – нормований одиничний показник фінансового стану підприємства;

$P_i$  – фактичне значення одиничного показника;

$P_{in}$  – нормативне значення одиничного показника;

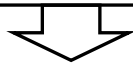
$i$  – порядковий номер одиничного показника в блочній оцінці.

Ця формула може бути використаною, якщо для стійкого фінансового стану фактичне значення показника має перевищувати нормативне.

Якщо фактичне значення показника має бути нижче за нормативне, то формула має такий вигляд:

$$K_i = P_{in} : P_i.$$

У разі, якщо коефіцієнт не має нормативного значення, нормування одиничного показника може здійснюватися на основі порівняння з найкращим його значенням за досліджуваний період



**Підсумкова блочна оцінка з урахуванням ваги одиничних показників** визначається за формулою:

$$K_j = \sum_{i=0}^n \alpha_i \times K_i,$$

де  $K_j$  – підсумкова блочна оцінка;

$\alpha$  – вагомність одиничного фінансового коефіцієнта в блочній оцінці;

$n$  – кількість показників у межах блоку;

$j$  – номер блоку у проведенні комплексного оцінювання фінансового стану підприємства



**Інтегральний показник фінансового стану підприємства ( $K_k$ )** визначається за формулою:

$$K_k = \sum_{j=0}^m \beta_j \times K_j,$$

де  $\beta_j$  – вагомність аналогічних блоків показників фінансового стану;

$m$  – кількість блоків оціночних показників

**Рис. 13.15. Показники інтегрального методу оцінювання фінансового стану підприємства**

## Тема 14. Конкуренентоспроможність підприємства

### 14.1. Сутність конкурентоспроможності підприємства

Таблиця 14.1

#### Визначення поняття "конкуренція"

Визначення	Автор, джерело
<b>Конкуренція</b> – боротьба фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, яка ведеться ними на доступних сегментах ринку	Юданов А. Ю.
<b>Конкуренція</b> – суперництво у будь-якій сфері діяльності між окремими юридичними або фізичними особами, зацікавленими у досягненні спільної мети	Азоєв Г. Л.
<b>Конкуренція в економічному розумінні</b> – це боротьба підприємств за економічні вигоди від продажу товарів і послуг, а також за ринки постачання і збуту, за робочу силу	Б. Шлюсарчик
<b>Конкуренція</b> є об'єктивним економічним явищем, яке в розвинутому товарному виробництві примушує господарчі суб'єкти прагнути до збільшення прибутку за рахунок розширення масштабів діяльності, зростання продуктивності праці та удосконалення форм організації виробничого процесу	Педченко Н. С.
<b>Конкуренція</b> – це процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами з метою одержання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у межах законодавства або в природних умовах	Фатхутдінов Р. А.
<b>Конкуренція</b> – це вже не "продукт проти продукту", "ефективність проти неефективності", а "нелінійна інновація проти лінійної"	Б. Шпотов
<b>Конкуренція</b> – економічний процес взаємодії, взаємозв'язку та боротьби комерційних суб'єктів ринкової системи в процесі створення, збуту та споживання матеріальних благ. Це регулятор ринкових відносин, стимулятор НТР та ефективності суспільного виробництва	Багієв Г. Л., Х. Анн

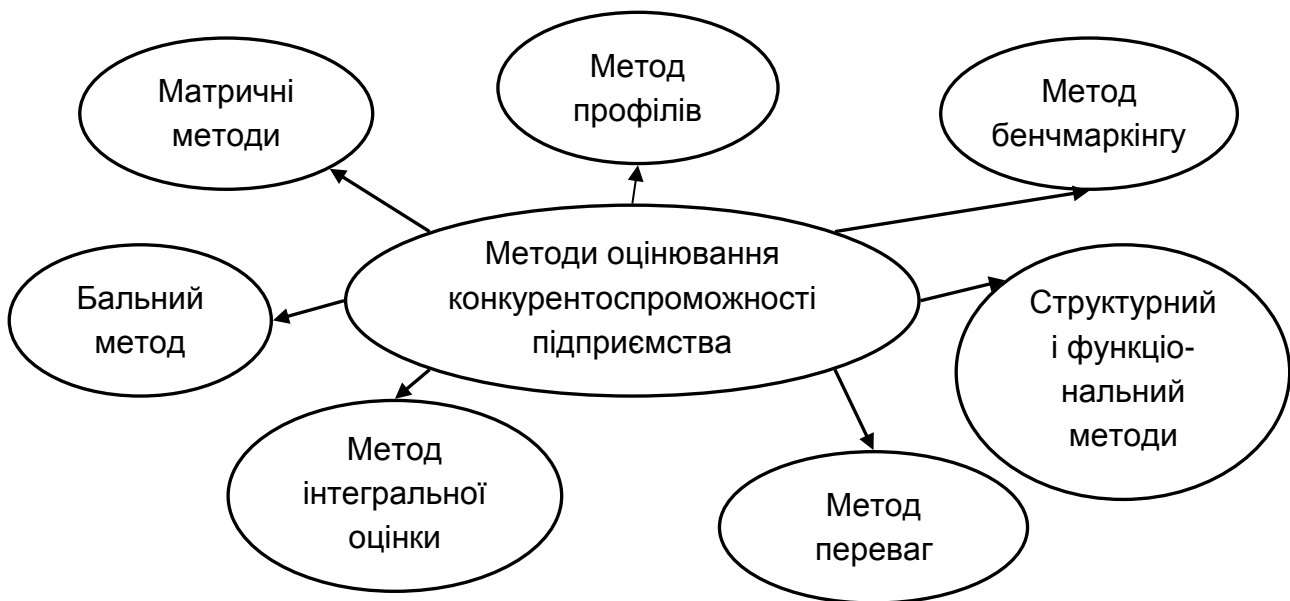
Таблиця 14.2

#### Визначення поняття "конкуренентоспроможність"

Визначення	Джерело
1	2
<b>Конкуренентоспроможність</b> – здатність забезпечити кращу позицію в порівнянні з конкуруючим підприємством	Б. Карлофф
<b>Конкуренентоспроможність</b> – це здатність конкретного предмету витримати конкуренцію (потенційну і/або реальну)	Горбашко Е. А.

1	2
<b>Конкурентоспроможність</b> – властивість об'єкта, що характеризує ступінь реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на конкретному ринку	Фатхутдінов Р. А.
<b>Конкурентоспроможність</b> – це сукупність переваг і здатності суб'єкта в порівнянні з йому подібними в боротьбі за досягнення мети, характерної для них, в умовах дії законів певного навколишнього середовища (системи)	Дементьєва А. Г.
<b>Конкурентоспроможність</b> – синтез якості й можливості успішної реалізації продукції на конкурентному вітчизняному або міжнародному ринку у певний момент часу за рахунок досягнення конкурентних переваг	Гринько Т. В.
<b>Конкурентність</b> (конкурентоспроможність) – відносна здатність не тільки підприємства, але й сектора народного господарства, у порівнянні з іншими суб'єктами економічних відносин до: виробництва сучасних, технологічно інтенсивних товарів, вирішення нових технічних проблем, досягнення доходів (постійно зростаючих) при високому рівні зайнятості та відносно високому рівні заробітної плати	Б. Шлюсарчик
<b>Конкурентоспроможність</b> – виступає результатом створення підтримки протягом тривалого періоду часу та сукупної оцінки конкурентних переваг	Дробітько Н. А.

*14.2. Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства*



**Рис. 14.1. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства**

### Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства

№ п/п	Метод	Особливості застосування
1	2	3
1	Метод переваг	Оцінювання конкурентоспроможності підприємства являє собою порівняння його характеристик, властивостей чи марок товарів, що порівнюються з аналогічними показниками пріоритетних конкурентів (такими, які займають найкращі позиції на даному ринку) з метою визначення тих, що створюють переваги підприємства над конкурентами в будь-якій галузі діяльності. При цьому слід розуміти, що існують зовнішні і внутрішні конкурентні переваги
2	Структурний і функціональний методи	Згідно зі структурним підходом оцінити становище можна за рівнем монополізації галузі, тобто за концентрацією виробництва і капіталу, і бар'єрів для компаній, що входять на галузевий ринок. Іншим підходом до визначення критерію ефективної конкуренції є функціональний. Згідно з цим методом найбільш конкурентоспроможними є підприємства, де найкраще організовані виробництво та збут товару, ефективно управління фінансами
3	Метод профілів	За його допомогою виявляють різні критерії задоволення потреб споживачів щодо будь-якого продукту, встановлюють їх ієрархії та порівняльну важливість у межах спектра характеристик, які мають змогу замінити й оцінити споживачі, а також вимірюють техніко-економічні характеристики досліджуваного продукту і порівнюють їх з характеристиками продуктів-конкурентів. Основний недолік "методу профілів" полягає в тому, що він не враховує ефективності виробничої діяльності підприємства та прийнятний лише для підприємств, які випускають один вид продукції
4	Матричні методи	Матричні методи оцінювання конкурентоспроможності фірм, які ґрунтуються на розгляді процесів конкуренції в динаміці. Теоретичною базою цих методів є концепція життєвого циклу товару і технології. Згідно з цією концепцією будь-який товар чи технологія з моменту появи на ринку і до зникнення проходить певні стадії життєвого циклу, який охоплює етапи впровадження, зростання, насичення і спаду. На кожному етапі виробник може реалізувати товар чи продукт цієї технології в тих чи інших масштабах, що об'єктивно позначається на частці ринку та динаміці продажу. До матричних методів належить і SWOT-аналіз (за першими буквами: сила, сильні сторони; слабкість, слабкі сторони; можливість). Ціль – виявлення приваблюючих напрямків маркетингових зусиль, на яких можливо досягти конкурентних переваг та загроз, які погрожують фірмі

1	2	3
5	Метод інтегрального оцінювання	Інтегральний показник рівня конкурентоспроможності підприємства містить два елементи: критерій, що показує ступінь задоволення потреб споживача, і критерій ефективності виробництва
6	Бальний метод	Бальне оцінювання конкурентоспроможності полягає у складанні відповідних таблиць оцінювання показників та їх порівняння із підприємствами-конкурентами
7	Метод бенчмаркінгу	Бенчмаркінг є надзвичайно корисним інструментом, особливо в ситуації, коли необхідно переглянути внутрішню ефективність діяльності компанії та визначити нові пріоритети діяльності. Зіставлення показників ефективності дає можливість зрозуміти уразливі та раціональні сторони діяльності компанії в порівнянні з конкурентами і світовими лідерами в аналогічній області. Це дозволяє знайти незаповнені ринкові ніші, вийти на ймовірних партнерів з виробничо-технічної кооперації і з'ясувати переваги злиття компаній

### 14.3. Оцінювання стратегічної конкурентоспроможності підприємства

**Стратегія конкурентоспроможності** – це план управління окремою сферою діяльності організації для завоювання сильних довгострокових конкурентних позицій. Стратегія конкурентоспроможності передбачає як наступальні, так і оборонні довгострокові дії, що обираються залежно від ситуації на ринку. Від них залежать майбутні конкурентні можливості організації та її позиція на ринку

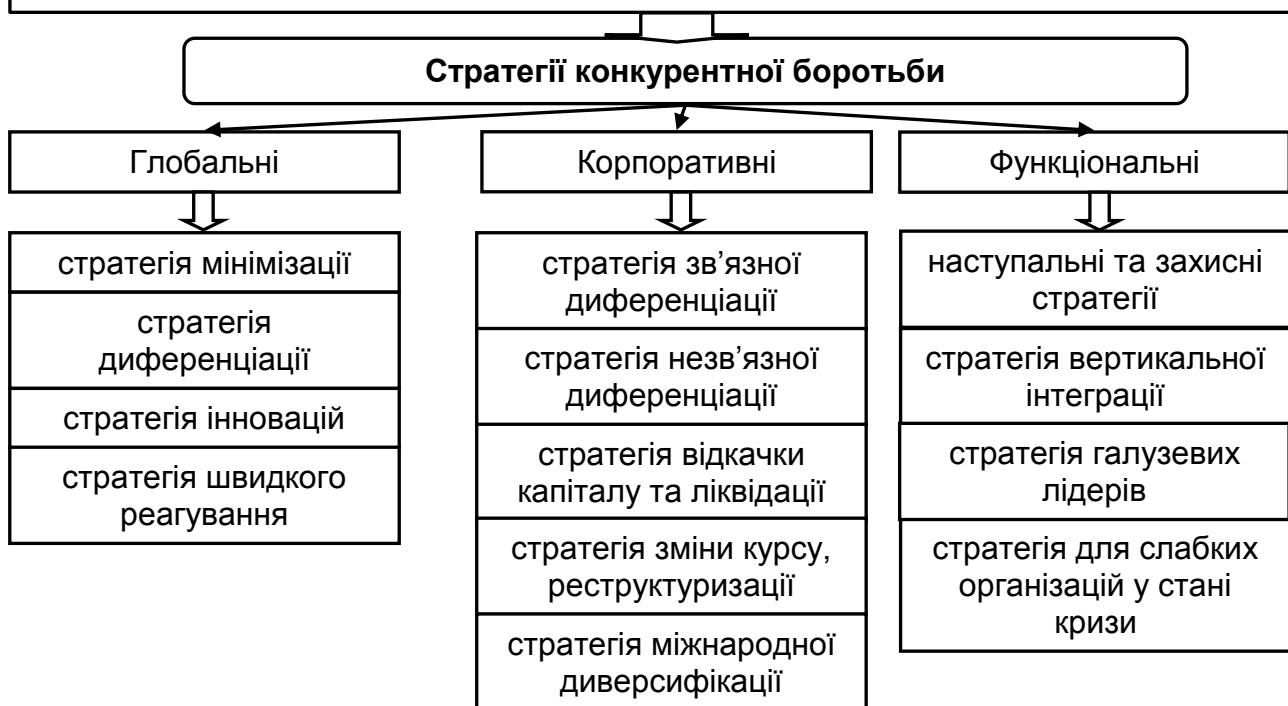


Рис. 14.2. Стратегії конкурентної боротьби



## Тема 15. Сучасні теорії та моделі розвитку підприємства. Трансформація (реструктуризація) підприємств у процесі розвитку

### 15.1. Поняття "розвиток", його роль, місце і значення в господарській діяльності

**Розвиток** – це здатність економіки, що тривалий час перебувала у стані відносної статичної рівноваги, створювати імпульси й підтримувати сталі річні темпи приросту ВВП на рівні від 5 – 7 %, а це потребує певної модифікації соціально-економічної системи.

**Розвиток** є визначальною фазою у процесі невідпинних економічних змін, господарської еволюції людського суспільства.

**Розвиток** – поняття, що характеризує якісні зміни об'єктів, появу нових форм буття, існування різних систем, поєднане з перетворенням їх внутрішніх і зовнішніх зв'язків. У літературі існує велика кількість тлумачень поняття "розвитку", зважаючи на широку вживаність даного терміна.

Рис. 15.1. Морфологічний аналіз поняття "розвиток"

Таблиця 15.1

### Аналіз поняття "розвиток"

Представники	Визначення поняття
Л. Безчасний, Г. Мюрдаль, А. Кругер, Л. Бальцеревич, Х. Томас	Зростання добробуту, доходів на душу населення; поліпшення якості життя; підвищення ступеня задоволеності головних потреб усіх членів суспільства
Б. Габовіч, Г. Кларке, Д. Лук'яненко	Найбільш загальні закономірності економічного розвитку – його циклічний характер, зв'язок із прогресом і зростанням, еволюцією та експансією
Р. Нурєєв, С. Енке, Г. Арндт	Комплексний, багатовимірний характер перетворень, що охоплює глибокі зміни в технічній, економічній, соціальній, політичній, інституційній сферах, у галузі інфраструктури, технологій, освіти, а також у царині головних факторів виробництва: капіталу, природних ресурсів, праці
Б. Шаванс, А. Назаретян, В. Бранський	Закономірне й багаторазове повторення (чергування) порядку та хаосу в річищі соціальної синергетики; процес історичної зумовленості розвитку на основі революційних та еволюційних змін

## 15.2. Сучасні моделі розвитку підприємства

Таблиця 15.2

### Класифікація моделей розвитку підприємства

<b>Сучасні моделі розвитку підприємства:</b>	структурно-ситуаційні
	інноваційні
	феноменологічні
	конфліктні
	селекційні
<b>За чинниками змін всі моделі розподіляються на:</b>	ендогенні
	екзогенні
	змішані
<b>За логікою програмування змін розподіляються на:</b>	балансові (принцип забезпечення рівноваги середовища або підтримки рівноваги усередині компанії)
	конфліктні (дисбаланс як умова динаміки системи)
	змішані, що визнають обидва механізми рівноправними
<b>За механізмом, що визначає логіку процесу, вони розмежовані на:</b>	раціонально сплановані (навмисно викликані й реалізовані активним суб'єктом, і є підсумком реалізації певного проекту або плану)
	спонтанні – процес змін не зумовлений цілеспрямованою діяльністю і не пов'язаний з реалізацією певного плану
	змішані
<b>За способом реагування підприємства на джерело змін виділяють моделі:</b>	в яких система має пасивну реакцію (адаптивні)
	в яких системах активно впливає (активні)
	змішані
<b>За підсумком процесу змін виділяють моделі:</b>	з теологічно запрограмованим підсумком, де результат змін розглядається як заданий вихідною програмою активного суб'єкта
	випадкові, де підсумок розвитку не запрограмований і результат зміни описується як продукт дії безлічі факторів
	змішані, де визнаються обидва фактори

### Характеристика сучасних моделей функціонування та розвитку підприємства

<b>Моделі функціонування та розвитку підприємства</b>			
	<b>1. Товар</b>	<b>2. Технологія</b>	<b>3. Ринок</b>
1	2	3	4
1. Стабільне функціонування	1.1. Традиційний, що має широке і тривале використання і перспективу подальшого застосування у зв'язку з відсутністю в осяжному майбутньому товарів, здатних його замінити	1.2. Традиційна, що набула широкого поширення у відповідній галузі і має перспективу подальшого застосування у зв'язку з відсутністю в оглядовому майбутньому технологій, здатних її змінити	1.3. Традиційний, що характеризується стійким платоспроможним попитом споживачів на тривалу перспективу у зв'язку з відсутністю потенційних споживачів як в охоплених, так і неохоплених сегментах і зонах ринку
2. Нестійке функціонування	2.1. Застарілий, що не відповідає прогресивному рівню (для аналогічних товарів) і вимагає удосконалення у зв'язку з наявністю замінюючих товарів, але такий, що тимчасово не змінюється з виробництва з фінансових і організаційно-технічних причин	2.2. Застаріла, що не відповідає існуючому рівню (для аналогічних технологій) і підлягає удосконаленню у зв'язку з наявністю замінюючих технологій, але така, що тимчасово використовується у виробництві з фінансових і організаційно-технічних причин	2.3. Застарілий, що характеризується нестійким платоспроможним попитом на тривалу перспективу у зв'язку із застарінням товарів і технологій їх використання, але такий, що тимчасово використовується з фінансових і організаційно-технічних причин
3. Нестабільне функціонування	3.1. Застарілий, що не відповідає прогресивному рівню для аналогічних товарів, не підлягає модернізації у зв'язку з наявністю товарів нового покоління і вимагає зняття з виробництва з фінансових причин (збитковість)	3.2. Застаріла, що не відповідає існуючому рівню для аналогічних технологій, що не підлягає модернізації у зв'язку з наявністю принципово нових технологій і вимагає зняття з виробництва з фінансових причин (збитковість)	3.3. Застарілий, що характеризується відсутністю споживчого попиту на тривалу перспективу незалежно від майбутньої ціни товару у зв'язку з повним моральним застарінням товарів і технологій їх виготовлення

Закінчення табл. 15.3

1	2	3	4
4. Позитивне зростання (вище досягнутого в минулому періоді)	4.1. Удосконалений, що має вагоме якісне удосконалення конструктивних, функціональних і техніко-економічних показників у порівнянні з існуючими аналогами	4.2. Удосконалена, що має елементи принципової новизни і забезпечує більш високий рівень техніко-економічних показників у порівнянні з існуючими аналогами	4.3. Що розширюється як за рахунок витіснення конкурентів із вже освоєних сегментів і зон ринку, так і за рахунок експансії в нові для даного підприємства сегменти і зони
5. Нульове зростання (відповідне зростання в минулому періоді)	5.1. Сучасний, що за конструктивними і техніко-економічними показниками відповідає існуючому рівню	5.2. Прогресивна, що відповідає досягнутому рівню техніко-економічних показників	5.3. Стабільний, зберігає пропорції, які склалися в рамках сегментів і зон споживання
6. Негативне зростання (нижче досягнутого в минулому періоді)	6.1. Застарілий, що втратив відповідність аналогічним товарам, не підлягає удосконаленню та у зв'язку з цим знімається з виробництва	6.2. Застаріла, що втратила відповідність аналогічним технологіям, не підлягає удосконаленню і у зв'язку з цим знімається з виробництва	6.3. Що звужується як абсолютно (зменшення частки), так і відносно за рахунок відмови від окремих сегментів і зон ринку
7. Прогресивний розвиток (вище середньогалузевого)	7.1. Перспективний, принципово новий, що раніше не випускався на даному підприємстві і/або передбачає якісно нове розв'язання відомої споживчої проблеми або створює нову потребу	7.2. Перспективна, принципово нова, що не використовувалася підприємством раніше і забезпечує рівень техніко-економічних показників вище за середньогалузеві	7.3. Перспективний, новий
8. Нульовий розвиток (відповідний середньогалузевому)	8.1. Сучасний, що зберігає за конструктивними, функціональними і техніко-економічними показниками відповідність середньогалузевому рівню	8.2. Прогресивна, що забезпечує відповідність середньогалузевому рівню техніко-економічних показників, що склався	8.3. Стабільний, що зберігає пропорції, які склалися в рамках сегментів і зон споживання, і має потенціал до розширення
9. Регресивний розвиток (нижче за середньогалузевий)	9.1. Що втратив відповідність нормативному рівню, не користується попитом і у зв'язку з цим знімається з виробництва	9.2. Що втратила відповідність раніше затвердженій технологічній документації (картам, регламентам) і у зв'язку з цим знімається з виробництва	9.3. Що звужується як абсолютно, так і відносно і існує виключно за рахунок політики низьких цін в окремих сегментах і зонах

### 15.3. Сутнісна характеристика та організаційні форми трансформації підприємств

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

Рис.15.2. Поняття "реструктуризація підприємства"

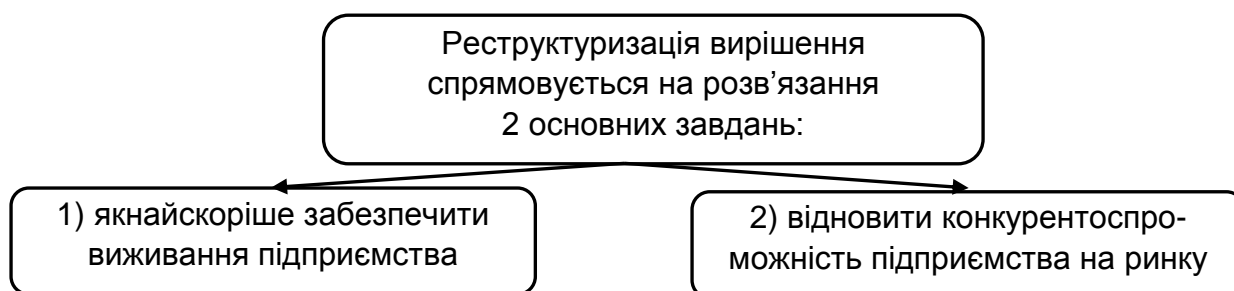


Рис. 15.3. Завдання реструктуризації підприємства

Таблиця 15.4

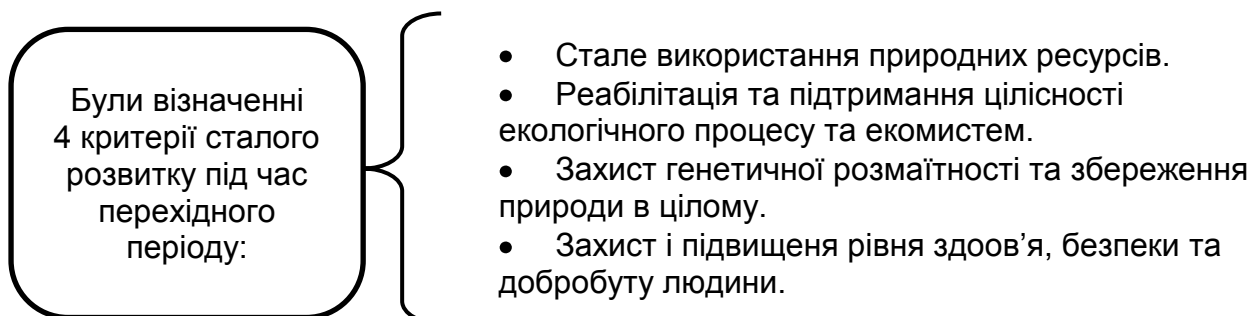
#### Оперативна реструктуризація підприємства

Оперативна реструктуризація підприємства	
За оперативної реструктуризації підприємства (організації) розв'язуються дві основні проблеми:	забезпечення ліквідності підприємства
	суттєве поліпшення результатів його (її) діяльності
Період оперативної реструктуризації триває	приблизно 3 – 4 місяці
Оперативні зміни на підприємстві потребують проведення комплексу заходів. З них, як правило, спеціально виділяють такі:	зміна окремих складових організаційної структури підприємства
	створення й виокремлення нових структурних підрозділів
	оперативне зниження дебіторської заборгованості
	зменшення величини оборотних фондів через виявлення та реалізацію (ліквідацію) зайвих запасів (у т. ч. запасів допоміжних матеріалів)
	відмова від пайової участі в інших підприємствах та організаціях, якщо попередній аналіз підтвердив недостатню економічну ефективність останніх
	скорочення обсягів основних фондів через реалізацію (ліквідацію) зайвого обладнання, транспортних засобів тощо
	аналітична оцінка та припинення вкладання неефективних інвестицій, крім життєво необхідних для підприємства й обґрунтованих з позицій розвитку ринку

### Стратегічна реструктуризація підприємства

<b>Стратегічна реструктуризація підприємства (організації) – забезпечує довготермінову його (її) конкурентоспроможність</b>	
Для досягнення конкурентоспроможності необхідно:	визначення стратегічної мети підприємства
	розробка стратегічної концепції розвитку
	розробка напрямів та інструментів реалізації цієї мети
Аналіз і реформування можна проводити, якщо маємо:	всебічно обґрунтовану мету реструктуризації, яку можна сформулювати (беручи загалом) таким чином: продукція підприємства має відповідати поточному платоспроможному попиту

#### 15.4. Вітчизняний і зарубіжний досвід трансформації та реструктуризації підприємств



#### Згідно з цим проектом, у сфері економіки необхідно здійснити 4 кроки

- Заумов застосування системи ринкових цін, на одиницю продукції повинно використовуватися якомога менше енергії.
- Природні ресурси, потрібні для виробництва сировини й товарів, видобуваються й використовуються якомога ефективніше.
- Токсичні за сутністю або небезпечні компоненти повинні вилучатися, зводитися до мінімуму та/або замінюватися на менш шкідливі матеріали.
- Кінцеві продукти повинні бути (поки що – по можливості) придатними до повторного використання, утилізації, переробки, або до відновлення ресурсу в екологічно не шкідливий спосіб.

Рис. 15.4. Критерії розвитку підприємства

# Тема 16. Економічна безпека підприємства та його антикризова діяльність

## 16.1. Банкрутство підприємства як результат розвитку кризових явищ. Види банкрутства

**Банкрутство** – неспроможність підприємства (організації) задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт, послуг, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди.

**Закон України "Про банкрутство"** від 14.05.1992 № 2343-XII під банкрутством розуміє зв'язану з нестачею активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити у встановлений для цього строк пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом

Рис.16.1 Поняття "банкрутство"

**Основні причини банкрутства:**

- серйозне порушення фінансової стійкості підприємства, що перешкоджає нормальному здійсненню його господарської діяльності;
- істотна незбалансованість у рамках щодо тривалого періоду часу обсягів його грошових потоків;
- тривала неплатоспроможність підприємства, викликана низькою ліквідністю його активів.

Рис.16.2. Основні причини банкрутства



Рис. 16.3. Причини банкрутства

### Види банкрутства підприємств

Види банкрутства	Зміст
1. Навмисне банкрутство	Навмисне приховання факту стійкої фінансової нездатності, шляхом надання недостовірних даних
надання недостовірних даних про фінансовий стан боржника; причинний зв'язок між такими даними і збитками, що несе кредитор; якщо сховане банкрутство є наслідком дії форс-мажорних обставин. Максимальні стягнення за навмисне банкрутство застосовуються у випадках, коли сформована ситуація є наслідком різного роду зловживань і некомпетентного ведення фінансово-господарської діяльності	
2. Фіктивне банкрутство	Свідомо помилкове оголошення підприємством про свою неспроможність з метою введення в оману кредиторів для одержання від них відстрочки (розстрочки) виконання своїх кредитних зобов'язань або знижки сум кредитної заборгованості
Виявлені факти фіктивного банкрутства переслідуються в кримінальному порядку	
3. Навмисне банкрутство	Навмисне створення (або збільшення) керівником або власником підприємства його неплатоспроможності; нанесення ними економічного збитку в інтересах інших осіб; свідомо некомпетентне фінансове керування
Виявлені факти навмисного банкрутства переслідуються згідно закону	
4. Реальне банкрутство	Повна нездатність підприємства відновити в майбутньому періоді свою фінансову стійкість і платоспроможність у силу реальних втрат використання капіталу
Катастрофічний рівень втрат капіталу не дозволяє підприємству здійснювати ефективну діяльність, і воно стає банкрутом	
5. Технічне банкрутство	Неплатоспроможність підприємства, викликана істотним простроченням його дебіторської заборгованості. Дебіторська заборгованість перевищує розмір кредиторської заборгованості, а сума активів значно перевершує обсяг фінансових зобов'язань



## 16.2. Загальна характеристика процесу ліквідації збанкрутілого підприємства

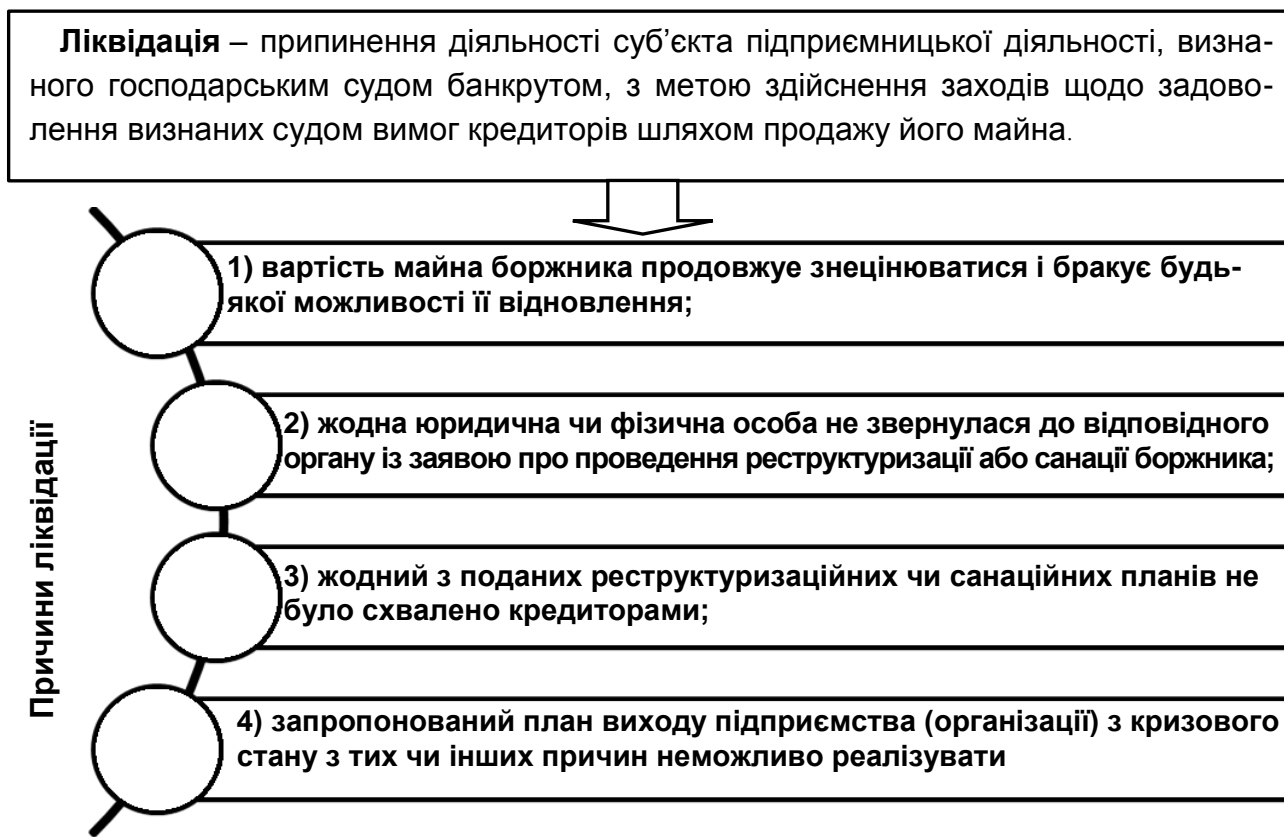


Рис. 16.4. Причини ліквідації

*Ліквідаційна комісія:* управляє майном банкрута; здійснює інвентаризацію та оцінку майна; визначає ліквідаційну масу і розпоряджається нею; вживає заходів для стягнення дебіторської заборгованості; реалізує майно збанкрутілого підприємства (організації) і здійснює інші заходи, спрямовані на задоволення вимог кредиторів

Рис. 16.5. Поняття "ліквідаційна комісія"

Таблиця 16.2

### Етапи технологічної послідовності процесу розрахунку впорядкованої ліквідаційної вартості підприємства

• Перший етап	Розробка календарного графіка ліквідації активів підприємства
• Другий етап	Оцінка поточної вартості активів з урахуванням витрат на їхню ліквідацію
• Третій етап	Обчислення обсягів зобов'язань підприємства
• Четвертий етап	Визначення різниці між поточною (скоригованою) вартістю активів і величиною зобов'язань підприємства

### 16.3. Цілі та форми санації. Класифікація санаційних заходів



Рис. 16.6. Види санації

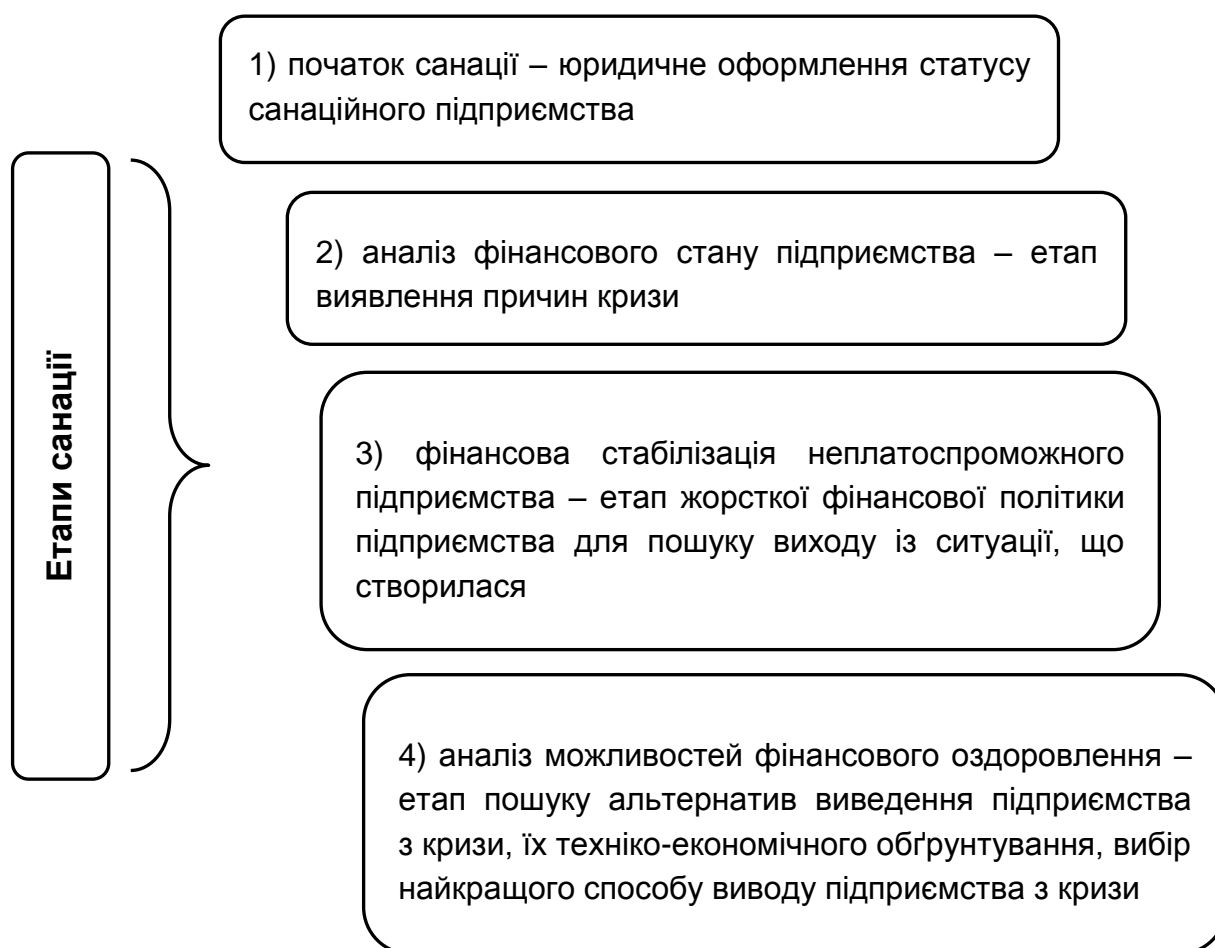


Рис. 16.7. Етапи санації

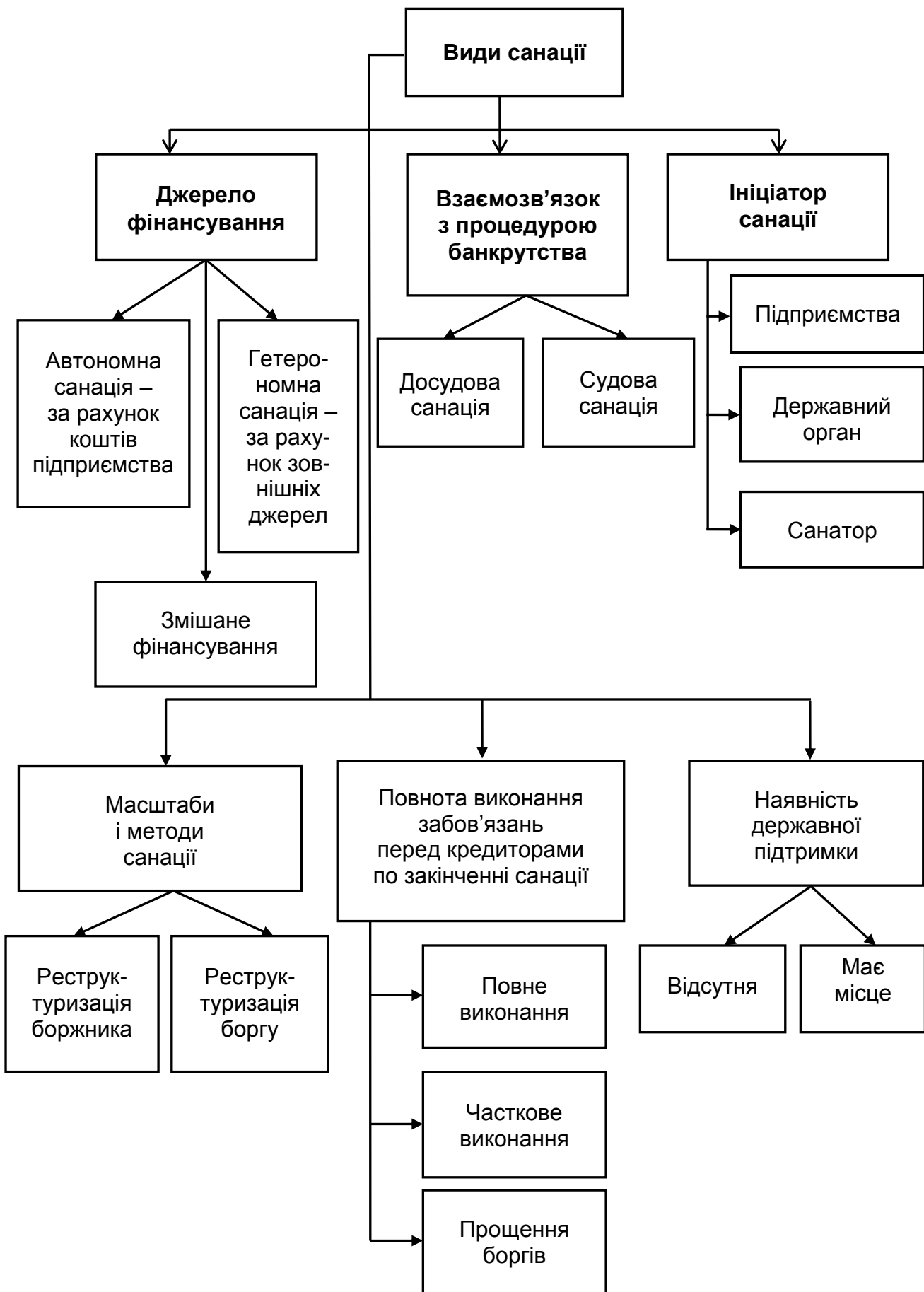


Рис. 16.8. Класифікація санації

#### 16.4. Система показників економічної безпеки підприємства

**Безпека підприємства** – це містке, комплексне поняття. У загальному вигляді її можна визначити як відсутність різного роду небезпек і загроз, або наявність можливостей щодо їх попередження, захисту своїх інтересів та недопущення втрат нижче критичної межі.

Рис. 16.9. Поняття "безпека підприємства"

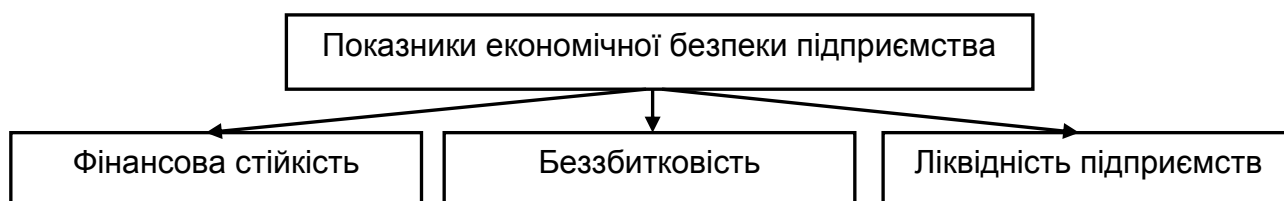


Рис. 16.10. Показники економічної безпеки підприємства

Таблиця 16.3

#### Підходи до оцінювання безпеки підприємства

Індикаторний підхід	Ресурсно-функціональний підхід
За яким рівень економічної безпеки визначається за допомогою так званих індикаторів	Оцінювання рівня економічної безпеки підприємства здійснюється на основі оцінювання стану використання корпоративних ресурсів за спеціальними критеріями
Індикатори розглядаються як порогові значення показників, що характеризують діяльність підприємства в різних функціональних областях, що відповідають певному рівню економічної безпеки. Оцінка економічної безпеки підприємства встановлюється за результатами порівняння (абсолютного або відносного) фактичних показників діяльності підприємства з індикаторами	При цьому в якості корпоративних ресурсів розглядаються фактори бізнесу, використовувані власниками і менеджерами підприємства для виконання цілей бізнесу
Рівень точності індикатора в цьому випадку є проблемою. Індикаторний підхід цілком виправданий на макрорівні, де значення індикаторів більш стабільні	Відповідно до ресурсно-функціонального підходу найбільш ефективно використання корпоративних ресурсів, необхідне для виконання цілей даного бізнесу, досягається шляхом запобігання загроз негативних впливів на економічну безпеку підприємства

## Контрольні запитання для самодіагностики

1. У яких організаційно-правових формах може здійснюватись підприємницька діяльність?
2. Які основні види договорів існують у сучасній системі господарювання?
3. За якими критеріями класифікують підприємства та які існують види підприємств?
4. Назвіть переваги та недоліки різних видів товариств.
5. Вкажіть види об'єднань, їх переваги та недоліки.
6. За якими критеріями підприємства належать до малих, середніх та крупних?
7. Дайте визначення франчайзингу та наведіть приклади його застосування в Україні.
8. Перелічіть основні складові зовнішнього оточення підприємства. Як вони впливають на підприємство?
9. Які основні принципи оподаткування діяльності підприємств в Україні?
10. Які функції виконує процес управління підприємствами?
11. Які існують методи управління діяльністю підприємств?
12. Охарактеризуйте процес планування діяльності підприємства: його сутність, методи, види.
13. У чому полягає різниця між тактичним та стратегічним плануванням?
14. Що таке бізнес-план та який порядок його складання?
15. У яких випадках рекомендується розробляти бізнес-план підприємства?
16. Вкажіть основні розділи бізнес-плану.
17. З яких груп складається персонал підприємства?
18. Як розраховується чисельність різних груп персоналу?
19. Які існують форми та системи заробітної плати?
20. Які ви знаєте показники ефективності використання праці персоналу? Як визначається продуктивність праці?
21. Назвіть основні розділи колективного договору та вкажіть порядок його розробки.
22. У чому полягає державне регулювання оплати праці в Україні?

23. Які резерви зростання продуктивності праці можуть використовувати підприємства?
24. Як здійснюється управління та оцінювання персоналу?
25. Що входить до складу капіталу підприємства?
26. Дайте визначення основних засобів підприємства. На які групи діляться основні фонди згідно з законодавством України?
27. Що таке первісна, залишкова, ліквідаційна вартість основних виробничих засобів?
28. Що входить до складу первісної вартості основних фондів?
29. Що таке знос та амортизація основних фондів? Які ви знаєте методи нарахування амортизації?
30. У чому полягає різниця між фіскальною та економічною амортизацією?
31. Які ви знаєте напрямки інтенсифікації відтворення основних виробничих фондів, зниження втрат від морального зносу обладнання?
32. Які ви знаєте показники ефективності використання основних фондів?
33. Поясніть сутність понять оборотні фонди, фонди обертання, оборотні кошти підприємства.
34. Що розуміють під структурою оборотних коштів і чим вона визначається?
35. Що таке нормативи оборотних коштів? За допомогою яких методів можна розрахувати ці нормативи?
36. Які існують показники ефективності використання оборотних коштів? Які фактори підвищення ефективності використання оборотних коштів вам відомі?
37. Що таке собівартість? Які існують види собівартості?
38. За якими критеріями можна групувати витрати на виробництво та реалізацію продукції?
39. Які існують види калькуляцій та методи калькулювання собівартості продукції? Вкажіть статті калькуляції.
40. Як змінюються витрати на одиницю продукції та на весь обсяг виробництва під час зміни загального об'єму випуску продукції?
41. У чому полягає сутність системи директ-костінг? Вкажіть її аналітичні можливості.
42. Які види цін знаходять своє застосування в Україні?
43. У чому полягає зміст маркетингової діяльності підприємства?

44. Що таке виробнича програми підприємства та який порядок її формування?
45. Назвіть фактори, що визначають обсяг виробництва та реалізації продукції.
46. Що таке товарна, валова, реалізована і чиста продукція?
47. З чого складається техніко-технологічна база виробництва?
48. Що таке виробнича потужність підприємства? Як вона розраховується та як вона повинна співвідноситися з виробничою програмою підприємства?
49. Як визначається коефіцієнт використання виробничої потужності?
50. Дайте визначення лізингу.
51. У чому полягає економічний зміст поняття якість?
52. Які існують показники якості продукції підприємства?
53. Які види прибутку розраховуються на вітчизняних підприємствах згідно з діючим законодавством?
54. Що таке фінансові результати діяльності підприємства та як вони класифікуються?
55. Як розраховуються показники фінансових результатів від різних видів діяльності підприємств?
56. Які ви знаєте джерела формування прибутку і напрями його використання?
57. Вкажіть напрями аналізу фінансового стану підприємства.
58. Які показники характеризують фінансову стійкість підприємства?
59. Яким чином аналізується платоспроможність підприємства?
60. Що таке точка беззбитковості та як вона визначається?
61. Назвіть показники рентабельності та вкажіть порядок їх розрахунку.
62. У чому полягає сутність і форми прояву економічної ефективності?
63. Що таке узагальнюючі показники економічної ефективності роботи підприємства та як вони розраховуються?
64. Охарактеризуйте показники ефективності використання різних видів ресурсів на підприємстві.
65. У чому полягає сутність науково-технічного прогресу та в яких формах він може виявлятися?
66. Перелічіть основні види інновацій на промисловому підприємстві.

67. Що таке інвестиції? З чого вони можуть складатися?
68. Які види інвестицій ви знаєте?
69. Як оцінюють ефективність використання інвестиційних ресурсів?
70. Що таке концентрація виробництва та які її основні напрями?
71. Дайте визначення диверсифікації виробництва та перелічіть її переваги і недоліки.
72. У чому полягає спеціалізація та кооперування виробництва, їх переваги та недоліки?
73. Як визначається конкурентоспроможність продукції?
74. У чому полягає сутність конкурентоспроможності підприємства?
75. Охарактеризуйте процес реструктуризації підприємств.
76. У чому полягає економічна безпека підприємств та які існують способи її забезпечення?
77. Як оцінюють рівень економічної безпеки підприємства?
78. Як здійснюється санація підприємства?
79. Що таке банкрутство? Як можна оцінити імовірність банкрутства підприємства?
80. Який порядок ліквідації збанкрутілих підприємств в Україні?



## Рекомендована література

Абрютина М. С. Финансовый анализ коммерческой деятельности : учеб. пособ. / М. С. Абрютина. – М. : Финпресс, 2002. – 174 с.

Азоев Г. А. Конкуренция; анализ, стратегия и практика / Г. А. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.

Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы / М. М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 248 с.

Андрощук Г. А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны / Г. А. Андрощук. – К. : Изд. Дом "Ин Юре", 2000. – 398 с.

Афанасьев М. В. Економіка підприємства : навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / М. В. Афанасьєв, А. Б. Гончаров ; за ред. М. В. Афанасьєва. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 410 с.

Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 384 с.

Баранов В. В. Финансовый менеджмент. Механизмы финансового управления предприятиями в традиционных и наукоемких отраслях : учеб. пособ. для вузов / В. В. Баранов. – М. : Дело, 2002. – 272 с.

Басовский Л. Е. Управление качеством / Л. Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 211 с.

Белых Л. П. Реструктуризация предприятия / Л. П. Белых. – М. : ООО "Изд-во ЮНИТИ-ДАНА", 2001. – 398 с.

Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт ; пер. с англ. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 632 с.

Бланк И. А. Стратегия и практика управления финансами / И. А. Бланк. – К. : МП "ИТЕМ лтд", СП "АДЕФ-Украина", 1996. – 534 с.

Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2002. – 752 с.

Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посіб. / І. М. Бойчик. – К. : Атіка, 2007. – 528 с.

Бочаров В. В. Финансовый анализ / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2001. – 240 с.

Бригхэм Ю. Ф. Финансовый менеджмент / Ю. Ф. Бригхэм, М. С. Эрхардт ; пер. с англ. – СПб. ; М. ; Нижний Новгород ; Воронеж : Питер, 2007. – 959 с.

Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 37 – 38. – С. 189.

Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн ; пер. с англ. ; гл. ред. сер. Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 800 с.

Води З. Финансы : учеб. пособ. / З. Води, Р Мертон ; пер. с англ. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2000. – 592с.

Господарський кодекс України // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – С. 303–458.

Деєва Н. М. Управління корпоративними фінансами : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Н. М. Деєва, В. Я. Олійник. – К. : Центр навч. літ., 2007. – 200 с.

Економіка виробничого підприємства : навч. посіб. / Й. М. Петрович, І. О. Будіщева, І. Г. Устінова та ін. / за ред. проф. Й. М. Петровича– 3-тє вид. випр. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2002. – 405 с.

Економіка і організація інноваційної діяльності : підручник / за ред. проф. Волкова О. І. – К. : Професіонал, 2004. – 960 с.

Економіка підприємства / за ред. І. М. Бойчук. – К. : Каравела ; Львів : Новий Світ, 2000. – 292 с.

Економіка підприємства в схемах і таблицях : навч. посіб. / Т. М. Серікова, Є. П. Кожанов, В. І. Мельник та ін. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2009. – 304 с.

Економіка підприємства : зб. практич. задач і конкретних ситуацій / за ред. С. Ф. Покропивного– К. : КДЕУ, 2000. – 327 с.

Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного– К. : КНЕУ, 2003. – 608 с.

Економіка підприємства : підручник / І. О. Чаюн, Г. М. Богославець, Л. Л. Стасюк та ін. / за заг. ред. проф. Н. М. Ушакової. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 569 с.

Економіка підприємства : підручник / за ред. А. В. Шегди. – К. : Знання, 2006. – 615 с.

Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко. – Х. : Фактор, 2002. –144 с.

Конституція України (Основний закон) // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – С. 141.

Котляров С. А. Экономика предприятия : учеб. пособ. / С. А. Котляров / под общ. ред. проф. Л. Г. Мельника. – Сумы : ИТД "Универ. кн.", 2002. – 632 с.

Круш П. В. Економіка підприємства : навч. посіб. / П. В. Круш, В. І. Подвігіна, Б. М. Сердюка та ін. – К. : Ельга-Н ; КНТ, 2007. – 780 с.

Манів З. О. Економіка підприємства : навч. посіб. / З. О. Манів, І. М. Луцький. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2006. – 580 с.

Міщенко В. Я. Економіка виробничо-підприємницької діяльності / В. Я. Міщенко, П. А. Орлов, Е. Ф. Пеліхов. – К. : ІСТО, 1995. – 256 с.

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку : нормативна база. – Х. : Курсор, 2000. – 102 с.

Орлов П. А. Менеджмент качества и сертификация продукции : учеб. пособ. / П. А. Орлов. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2004. – 304 с.

Орлов П. А. Обоснование цен на машины производственного назначения на основе учета их эффективности : монография / П. А. Орлов, Н. И. Алдохина. – Х. : ХНЭУ, 2004. – 212 с.

Остапенко В. В. Финансы предприятия : учеб. пособ. / В. В. Остапенко – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Омега-Л, 2007. – 302 с.

Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 3. – С. 1064.

Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством : [монографія] / В. С. Пономаренко. – Х. : Основа, 1999. – 620 с.

Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2012. – № 32 – 33. – Ст. 413.

Про захист економічної конкуренції : Закон України // Голос України. – 2001. – № 37.

Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29. – С. 337.

Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII // Голос України. – 2001. – № 37.

Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-ІУ // Голос України. – 2001. – № 37.

Про колективні договори й угоди : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1993. – № 36. – Ст.361

Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 01.12.1998 р. № 284-XIV // Голос України. – 2001. – № 37.

Про оплату праці : Закон України // Урядовий кур'єр. – 1995. – № 72 – 73.

Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України // Голос України. – 2001. – № 161.

Про промислово-фінансові групи в Україні : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 23. – С. 88.

Про режим іноземного інвестування : Закон України // Бізнес. – 1996. – № 16 (69).

Про товарну біржу : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 10. – С. 139.

Про фінансовий лізинг : Закон України // Підприємництво, господарство і право. – 1998. – № 2.

Про ціни і ціноутворення : Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 19 – 20. – Ст. 190.

Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – № 31. – Ст. 268.

Синецкий Б. И. Внешнеэкономические операции: организация и техника / Б. И. Синецкий. – М. : Международные отношения, 1989. – 384 с.

Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій : навч. посіб. / В. М. Суторміна за ред. В. М. Федосова. – К. : Либідь, 1993. – 248 с.

Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. – М. : 1989. – 342 с.

Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление : учеб. пособ. / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Инфра-М, 2000.

Финансовый менеджмент: теория и практика : учебник / под ред. Е. С. Стояновой. – М. : Изд. "Перспектива", 1999. – 656 с.

Фінанси підприємства : підручник / кер авт. колект. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 3-є вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.

Фінанси підприємства : підручник / Л. О. Лігоненко, Н. М. Гуляєва, Н. А. Гринюк та ін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 491 с.

Харів П. С. Економіка підприємства : збірник задач і тестів / П. С. Харів. – К. : Знання-Прес, 2001. – 301 с.

Хоскинг А. Курс предпринимательства : практич. пособ. / А. Хоскинг ; пер. с англ. – М. : Международные отношения, 1993. – 352 с.

Чаюн І. О. Планування виробничої програми та її ресурсне забезпечення / І. О. Чаюн, І. Ю. Бондар. – К. : КНТЕУ, 2001. – 126 с.

Шаповал В. Економіка підприємства. Уведення в спеціальність / В. Шаповал. – Дніпропетровськ : ДУЕП, 2002. – 286 с.

Швецов В. П. Экономические основы предпринимательской деятельности / В. П. Швецов. – М. : Экономика, 2000. – 196 с.

Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулина. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 176 с.

Шершньова З. Є. Стратегія управління / З. Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2003. – 699 с.

Економика підприємства / под ред. В. Я. Хрипак. – Мн. : Экомпресс, 2000. – 464 с.

Економика підприємства / под ред. Л. Г. Мельник. – Сумы : Унив. кн., 2002. – 631 с.

Економика підприємства : учеб. пособ. / П. А. Орлов, Т. П. Прохорова, Р. А. Коломиец и др. [под общ. ред. П. А. Орлова]. – Х. : ХГЭУ, 2000. – 400 с.

Економика підприємства : учебник / под ред. О. И. Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 520 с.

Економика : учебник / под ред. А. С. Булатова. – М. : БЕК., 1995. – 632 с.

Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

Сайт Мега-Нау [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nau.kiev.ua](http://www.nau.kiev.ua).

Сайт Право. Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.legal.com.ua](http://www.legal.com.ua).

Сайт Укрправо [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrpravo.com](http://www.ukrpravo.com).

## Зміст

Вступ.....	3
Змістовий модуль 1. Економічні засади функціонування підприємства в системі ринкових відносин, виробництво та конкурентоспроможність продукції .....	5
Тема 1. Підприємство в соціально-орієнтованій ринковій економіці.....	5
Тема 2. Планування діяльності підприємства .....	19
Тема 3. Продукція підприємства .....	32
Змістовий модуль 2. Виробнича потужність та ресурсний потенціал підприємства .....	42
Тема 4. Виробнича програма та виробнича потужність підприємства.....	42
Тема 5. Ресурсний потенціал підприємства .....	50
Тема 6. Трудові ресурси підприємства .....	54
Змістовий модуль 3. Ресурсне забезпечення та економічні результати діяльності підприємства .....	77
Тема 7. Майнові ресурси (активи) підприємства .....	77
Тема 8. Фінансові ресурси (капітал) підприємства.....	102
Тема 9. Поточні витрати підприємства та собівартість продукції.....	108
Тема 10. Доходи та цінова політика підприємства.....	134
Тема 11. Фінансові результати діяльності підприємства .....	155
Змістовий модуль 4. Інтегральна оцінка стану підприємства, його розвиток та забезпечення економічної безпеки .....	169
Тема 12. Ефективність діяльності та методичні засади її оцінки .....	169
Тема 13. Фінансово-майновий стан підприємства та методи його оцінки .....	181
Тема 14. Конкурентоспроможність підприємства.....	197
Тема 15. Сучасні теорії та моделі розвитку підприємства. Трансформація (реструктуризація) підприємств у процесі розвитку .....	201
Тема 16. Економічна безпека підприємства та його антикризова діяльність .....	207
Контрольні запитання для самодіагностики .....	213
Рекомендована література.....	217

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**Ілюстративний матеріал  
з навчальної дисципліни  
"ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА"  
для студентів напряму підготовки  
6.030601 "Менеджмент"  
усіх форм навчання**

Укладачі: **Притиченко** Тамара Іванівна  
**Бихова** Олена Михайлівна  
**Олійник** Тетяна Володимирівна

Відповідальний за випуск *Орлов П. А.*

Редактор *Ковальчук М. А.*

Коректор *Маркова Т. А.*

План 2015 р. Поз. № 55.

Підп. до друку 15.10.2015 р. Формат 60x90 1/16. Папір офсетний. Друк цифровий.  
Ум. друк. арк. 14,0. Обл.-вид. арк. 17,5. Тираж 150 пр. Зам. № 174.

---

Видавець і виготівник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Леніна, 9-А

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру  
ДК № 4853 від 20.02.2015 р.*